

Cómo identificar mercados- FREMM, 2013



Marian Ferrer Martínez, International Coach

Impulsando la Internacionalización de las Pymes

1. Identificando mercados en crecimiento
2. Localizando clientes potenciales
3. Investigando a los competidores
4. Diseñando estrategias realistas
5. Trabajando, codo con codo, con las empresas

Información de contacto:

Marian Ferrer Martínez
www.marianferrer.com
mf@marianferrer.com
Telf. +34 667 070 486

Marian Ferrer Martínez

Economista y Master en Comercio Internacional. Especialista en Internacionalización de empresas, Marketing Estratégico y Habilidades Directivas.

Durante 20 años, sus trabajos en diferentes organismos y empresas le han llevado a impulsar sinergias y procesos; e indagar, tanto desde la perspectiva técnica como personal, en el avance y mejora de las estrategias de internacionalización.

Su experiencia profesional está centrada en consultoría, formación y asesoramiento a empresas interesadas en aplicar el Marketing Estratégico y las oportunidades que ofrecen las Redes Sociales, en su proceso de internacionalización.

Emprender una aventura internacional debe ser la consecuencia de un proceso reflexivo que tiene como fin optimizar los recursos de la empresa para conseguir los mejores resultados.

Tres claves para empezar a exportar

- Conocer tus fortalezas
- Seleccionar el mercado adecuado
- Minimizar riesgos

Ser diferente en un mercado global: ¿Por qué me comprarán a mí?

Todos tenemos algo diferente que ofrecer. Esa es tu fuerza de ventas.

Identificación de mercados: ¿Dónde puedo vender?

Conocer cuáles son los mercados óptimos para tu oferta es la clave del éxito.

Sólo si sabemos dónde están nuestros clientes, aquellos que están dispuestos a pagar por nuestro producto podremos abordar el proceso de internacionalización con garantías.

Estrategia de ventas: Marketing Mix

Producto, Precio, Promoción y Distribución

Selección de mercados



¿CUÁLES SON LOS MERCADOS
ÓPTIMOS PARA MI OFERTA?

¿Cómo indentificar mercados?

Identificar:

¿Qué mercados están creciendo?

¿Qué mercados son los que más valoran mi oferta?

¿Qué mercados requieren un menor esfuerzo de adaptación, homologación...?



¿Cómo indentificar mercados?

Pasos a dar:

1. Segmentación de clientes
2. Agrupación de mercados. Definir criterios mínimos que debe tener un mercado
3. Preselección de mercados. Establecer filtros.
4. Comparativa de mercados



Paso 1: Segmentar



Paso 2: Definir criterios mínimos



Idioma?
Cercanía?
Industria alimentaria?

Pre-Selección: Análisis estadístico

Identificación de la Partida Arancelaria

Delimitación de la Actividad

Identificación de la partida arancelaria:

<http://goo.gl/KCfNT>

Código TARIC > Acceso dirigido > Seleccionar sección > Seleccionar capítulo > Continuar desagregando hasta llegar a la partida correspondiente a nuestro producto

- Éste es el primer paso para poder efectuar la consulta de estadísticas. Si no conocemos de antemano nuestra partida es necesario identificarla de manera precisa.



Pre-Selección: Análisis estadístico

Estadísticas Españolas de Importaciones

Análisis de los destinos y evolución de las importaciones internacionales

[Http://www.trademap.org](http://www.trademap.org)

- Permite analizar las importaciones mundiales por países.
- Permite descargar los datos en formato de texto compatibles con hojas de cálculo.

Pre-Selección: Análisis estadístico

Estadísticas Españolas de Exportaciones

Análisis de los destinos y evolución de las exportaciones españolas.

Base de Datos de Comercio Español de las Cámaras de Comercio en colaboración con la Agencia Estatal de Administración Tributaria:

[Http://aduanas.cameras.org](http://aduanas.cameras.org)

- Permite analizar las exportaciones españolas, por años (evolución), por producto (desagregación de hasta ocho dígitos), a nivel nacional e incluso provincial.
- Descargar los datos en formato de texto compatibles con hojas de cálculo.
- Manual de utilización que explica cómo optimizar el uso de la base.

Comparativa de Mercados

Situación económica del país

Secretaría de Estado de Comercio

<http://goo.gl/GKnIH>

- Se trata de los documentos de información general de países elaborados por las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior

CIA: Agencia Central de Inteligencia EE.UU.

<http://goo.gl/LzeKJ>

World Factbook > Selección de país

- Buen grado de actualización y completo en cuanto a países
- Presentación sencilla de la situación económica y principales indicadores, así como de otros aspectos del país.

Comparativa de Mercados

Condiciones de acceso

Barreras de entrada:
Legislación, normativa, homologaciones, etc.

Market Access Database

<http://goo.gl/VuHNh>

Exporter's guide to import formalities > Seleccionar mercado de destino > Introducir partida arancelaria (hasta 4 dígitos)

- Es la base de datos oficial de la Unión Europea que facilita a los operadores europeos información sobre condiciones de acceso a terceros mercados, tanto sobre tarifas como condiciones y requisitos de entrada de la mercancía al mercado de destino.
- Es la principal base de datos para este tipo de información, de buena actualización y muy completa.

Comparativa de Mercados

Riesgo de país

Coface – Trading Safely

<http://goo.gl/gUum8>

Costes de actuación en el país

Instituto Español de Comercio Exterior

<http://goo.gl/2qDcH>

Apoyo al inversor > Información para invertir en el exterior

