

ALGUNOS CRITERIOS PARA EL DESARROLLO DE LAS VENTAS DE LA EMPRESA EN MERCADOS EXTERIORES

Autor: Alberto Rino

Fecha: 15/02/04

Factores positivos

- 1- Incremento de beneficios por incremento de ventas, incluso vendiendo por debajo de precios internos.
- 2- Evitar riesgos por concentración de mercados.
- 3- Aumento de las posibilidades de desarrollo en el mercado interno.
- 4- Alargamiento del ciclo de vida del producto.
- 5- Mejora de la imagen externa de la empresa.
- 6- Generación de estímulos, ideas e información.

Factores negativos

- 1- Escaso conocimiento de los mercados de destino.
- 2- Mayor gasto de puesta en marcha que en el mercado doméstico.
- 3- Errores más difíciles de corregir. Mayor rigor en la Planificación.
- 4- Se necesita capacidad de adaptación a diferentes mercados.

ELEMENTOS PREVIOS A ANALIZAR:

- Capacidad de producción adecuada, y posibilidad de aumentarla.
- La organización logística.
- Capacidad de aceptar los compromisos de entrega.
- La calidad de los productos en función del mercado o segmento.
- El respaldo financiero para el comienzo de la actividad financiera.
- Los recursos humanos especializados.
- La solidez y fundamento de la decisión de exportación.
- La historia de la empresa.
- La cultura de la empresa.
- La proximidad geográfica:
 - menor coste de transporte.
 - mayor conocimiento mercado.
 - mayor control.
- Situación financiera de los países:
 - su balanza de Pagos.
 - su nivel de reservas.
- Conocimiento de la evolución de las exportaciones del país hacia los mercados de estudio.
- Talla de los mercados para el producto en cuestión en una serie temporal analizando el consumo aparente.
- Las restricciones cuantitativas a la importación: cupos, contingentes, plafonds.
- Otras restricciones indirectas a la importación: aranceles, impuestos, etc.
- Homologaciones

- ¿Qué países compran mi producto? (P.A.)
- ¿Dónde exporta mi competencia española?
- ¿Dónde exportan los fabricantes españoles de productos complementarios?
- ¿Qué demanda hay de mi producto en ese/os países?
- ¿Qué países exportan a España?
- ¿Qué política arancelaria, restricciones, homologaciones con respecto a mi producto hay en ese /os países?
- ¿Qué características económico/sociales/políticas tiene ese/os países?
- ¿Puedo encontrar intermediarios en ese/os países? ¿De qué tipo?
- ¿Hay clientes con interés de compra de mi producto?
- ¿Qué precios de cesión está dando la competencia en esos países?
- ¿Hay algún estudio de mercado de ese país?