

CASOS PRÁCTICOS DE INTERNACIONALIZACIÓN

20 de junio de 2014

Ponente: Pablo O. Gómez

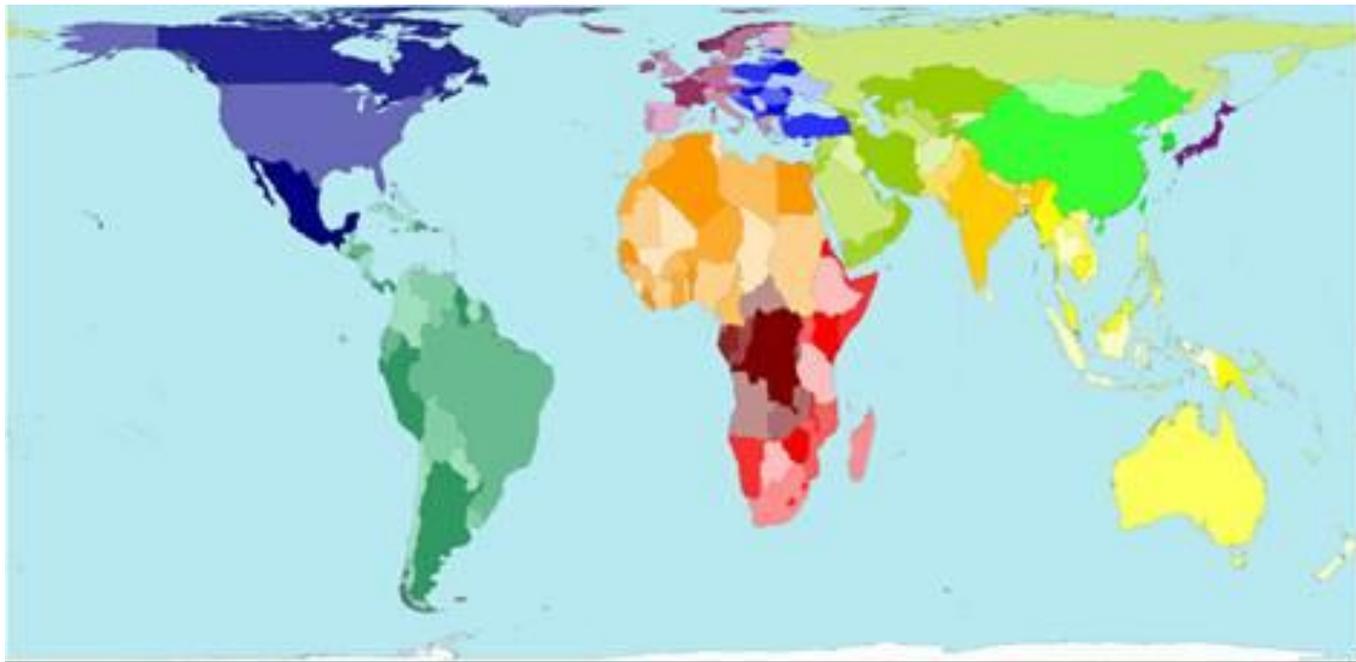
INDICE

2

- 1. ¿Cómo seleccionar mercados extranjeros?**
- 2. ¿Qué canal de distribución elegir?**
- 3. Casos prácticos**

1. ¿Cómo seleccionar mercados extranjeros?

Entorno económico

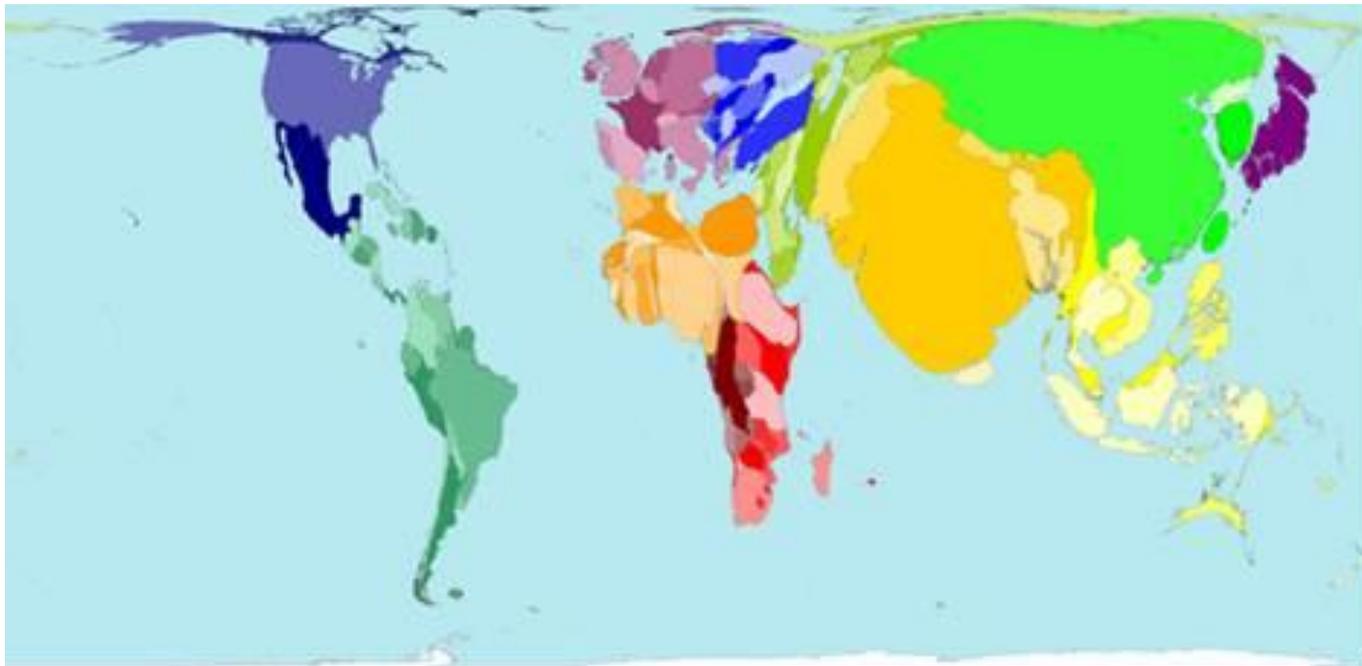


El mundo según la extensión del territorio de cada país

www.worldmapper.org

1. ¿Cómo seleccionar mercados extranjeros?

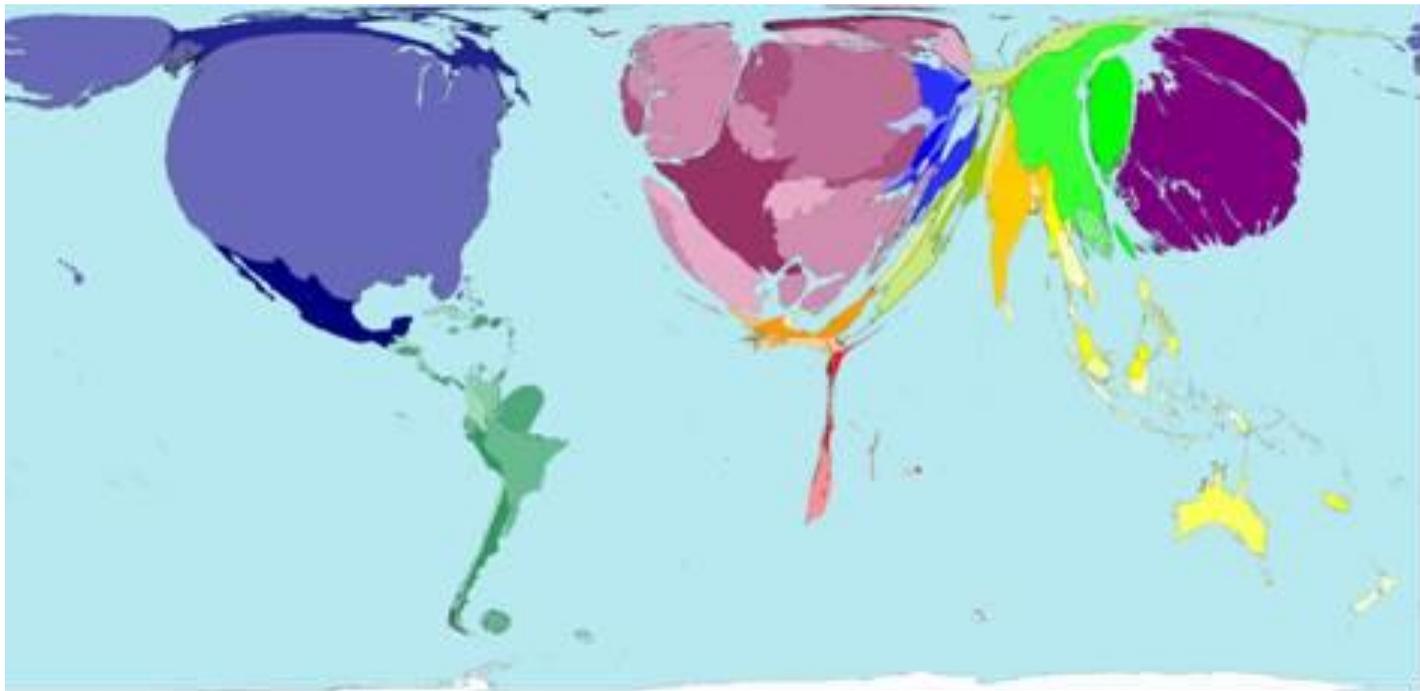
Entorno económico



El mundo según las poblaciones de cada país

1. ¿Cómo seleccionar mercados extranjeros?

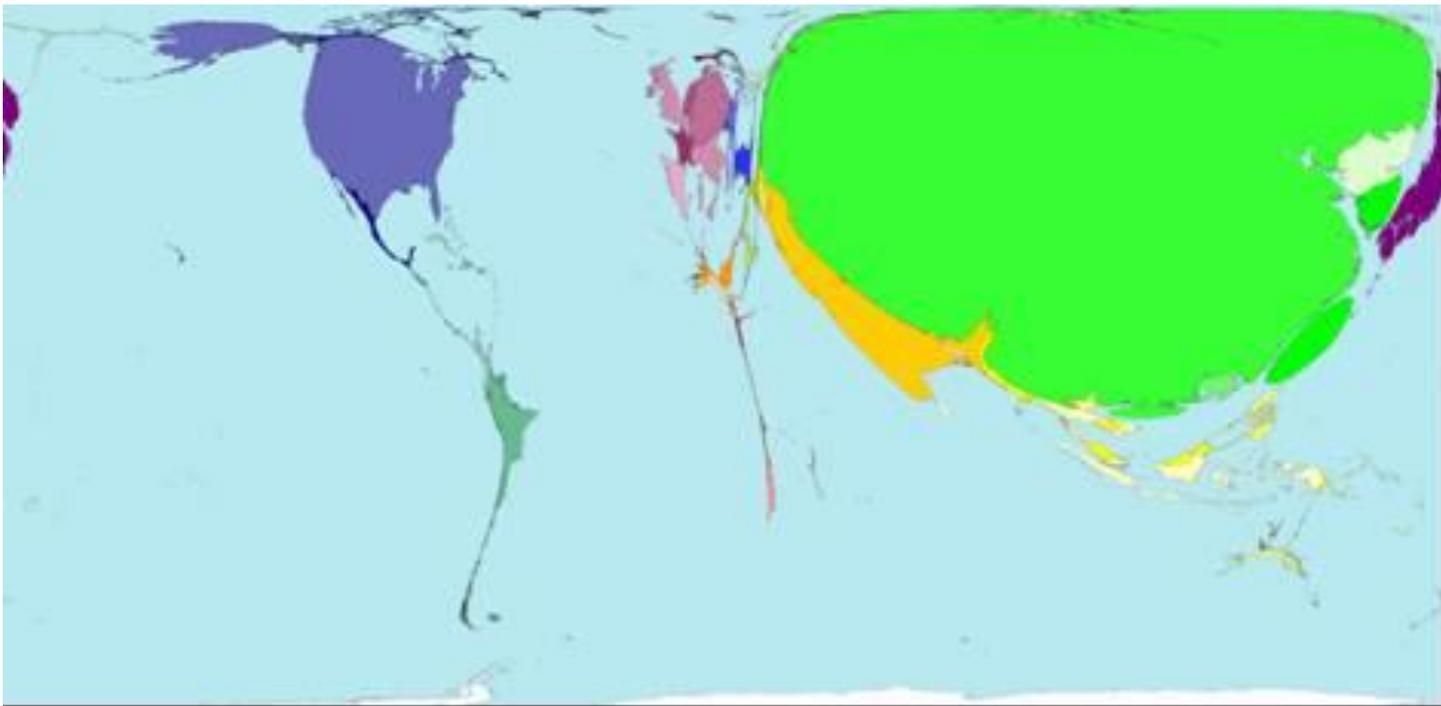
Entorno económico



El mundo según el Producto Interior Bruto de cada país

1. ¿Cómo seleccionar mercados extranjeros?

Entorno económico



El mundo según número de contenedores importados y exportados

1. ¿Cómo seleccionar mercados extranjeros?

¿A dónde exportar? Selección de mercados

- * Proximidad en Kms (coste del transporte).
- * Proximidad cultural.
- * Idioma.
- * Tamaño y crecimiento (Población y consumo)
- * Riqueza por habitante (Pib per cápita)
- * Barreras arancelarias y no arancelarias



1. ¿Cómo seleccionar mercados extranjeros?

¿A dónde exportar? Selección de mercados (cont.)

- * Volumen de exportaciones españolas al país.
- * Volumen de exportaciones de competidores extranjeros al país.
- * Riesgo país: Cesce, The Economist, Coface rating.
- * Nº de bancos españoles en el país
- * Nº de ferias sectoriales o multisectoriales.
- * Nº de oficinas comerciales estatales-autonómicas y cámaras de comercio.



1. ¿Cómo seleccionar mercados extranjeros?

Zonas Económicas

- UE: 504 mills hab. (2013) Pib per cápita: 33.641us\$ (2012)



1. ¿Cómo seleccionar mercados extranjeros?

Zonas Económicas

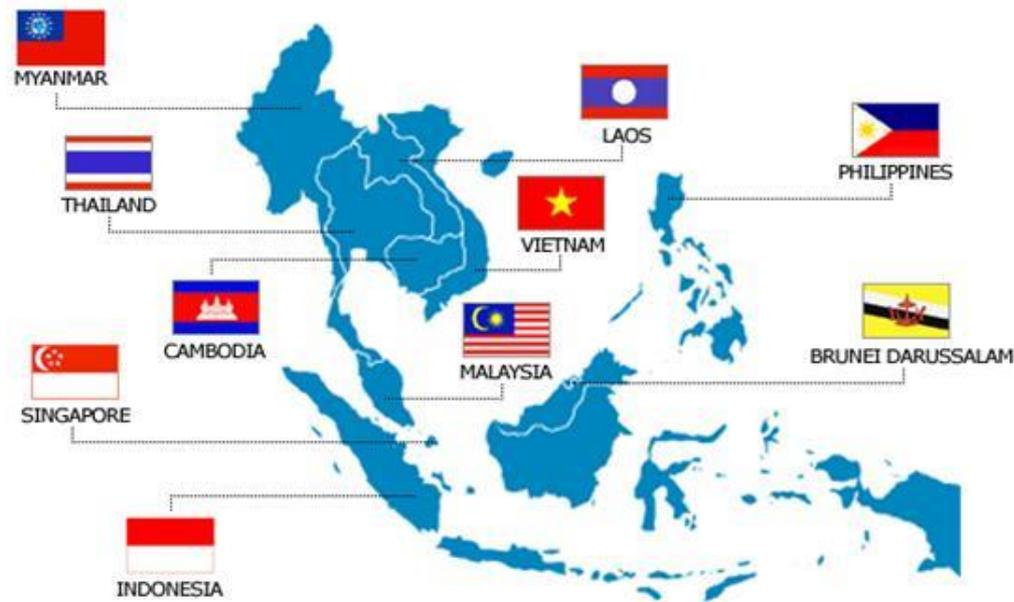
- NAFTA: 469 mills hab. (2013) Pib per cápita: 36.567us\$ (2012)



1. ¿Cómo seleccionar mercados extranjeros?

Zonas Económicas

- Futuro Mercado Común Panasiático (2015): 3.100 mills hab. China, India, Japón y sureste asiático ASEAN (16 países).



1. ¿Cómo seleccionar mercados extranjeros?

Mercados emergentes

BRIC

- Brasil
- Rusia
- India
- China



1. ¿Cómo seleccionar mercados extranjeros?

Mercados emergentes

CIVETS

- Colombia
- Indonesia
- Vietnam
- Egipto
- Turquía
- Sudáfrica



2. ¿Qué canal de distribución elegir?

Exportación. Selección del canal de distribución

- * Importador-Distribuidor
- * Grandes detallistas, cliente final
- * Agentes comerciales
- * Piggy-back



Joint Venture

Filial comercial

Implantación productiva

2. ¿Qué canal de distribución elegir?

Exportación. Selección del canal de distribución

Perfil del Importador-distribuidor (partner):

- * Experiencia en el sector. Antigüedad de la empresa.
- * Tamaño de empresa: Volumen de facturación. Nº de empleados.
Nº de comerciales propios y externos.
- * Territorio cubierto.
- * Productos que distribuye.
- * Tipo de cliente (mayoristas, detallistas o consumidor final).
Algunos nombres.
- * Segmento de clientes.
- * Márgenes con los que trabaja.
- * Solvencia.



2. ¿Qué canal de distribución elegir?

¿Cómo encontrar un importador/distribuidor?

- Base de datos (Kompass, etc.) u otros tipos de anuarios
- Listado de ferias
- Asociaciones sectoriales
- Portales del sector en Internet
- Estudios de mercado
- Red de distribución de marcas conocidas del sector

2. ¿Qué canal de distribución elegir?

Exportación. Selección del canal de distribución

Perfil del Agente comercial:

- * Experiencia en el sector. Edad.
- * Volumen de ventas. Nº de subagentes.
- * Nº de Productos/marcas que representa (nacionales o extranjeros).
Nombres. ¿Son complementarios con los nuestros?
- * Territorio cubierto.
- * Tipo de clientela (mayoristas, detallistas o consumidor final).
Algunos nombres.
- * Segmento de clientes.
- * Comisión con la que trabaja.



3. Casos prácticos



Vino, D.O. La Mancha



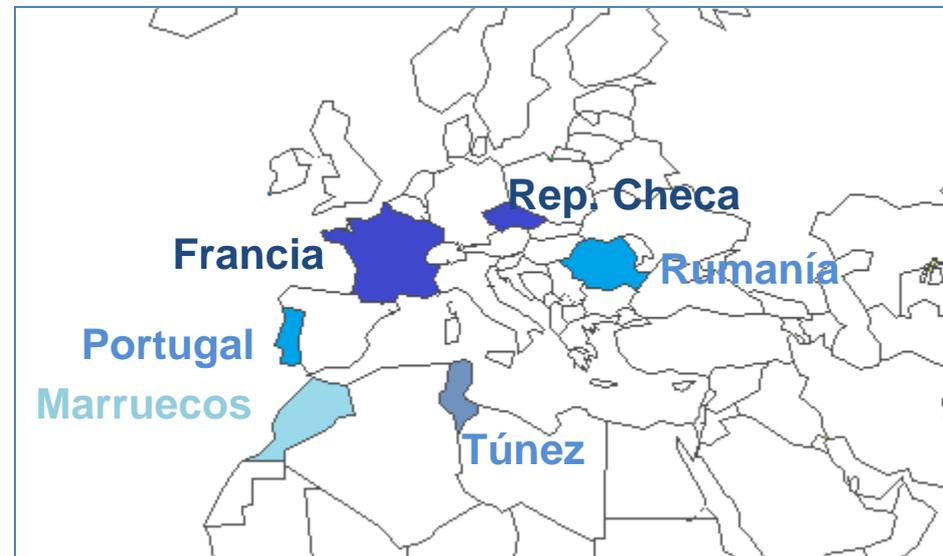
3. Casos prácticos

Material eléctrico y de iluminación



3. Casos prácticos

Componentes de calzado



3. Casos prácticos

Motores para persianas



3. Casos prácticos

Mobiliario tiendas



3. Casos prácticos

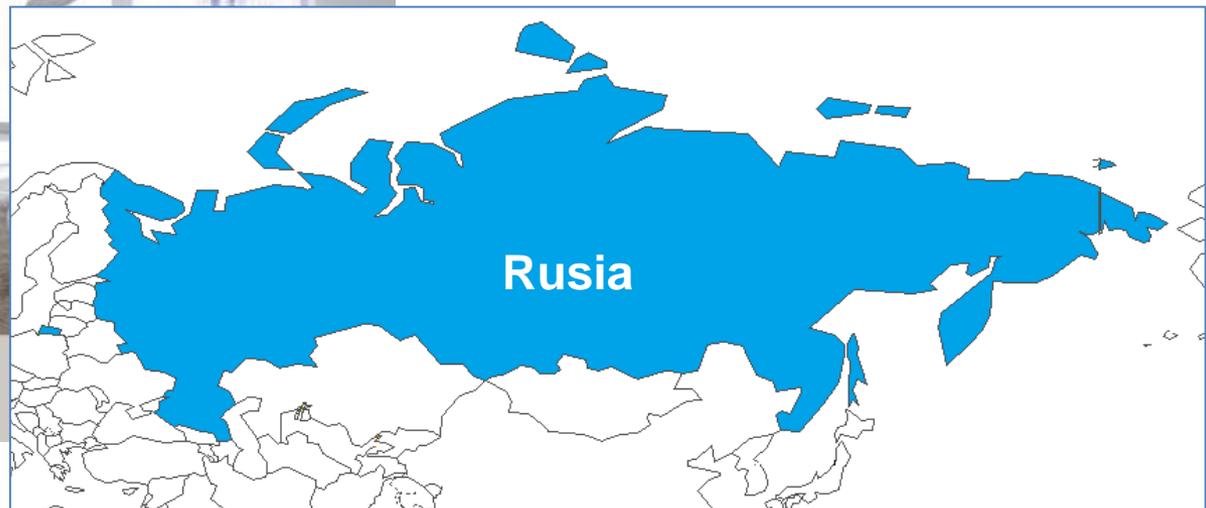
Aceite de oliva virgen extra



3. Casos prácticos

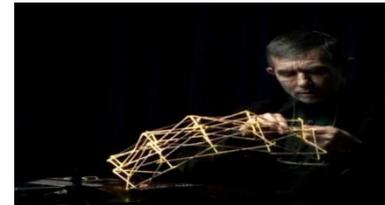


Mobiliario hogar



3. Casos prácticos

Ingeniería (Panamá)



¡Gracias!

Pablo O. Gómez

pgomez@oftex.es

The Facebook logo, consisting of the word "facebook" in white lowercase letters on a dark blue rounded rectangular background.

facebook.

facebook.com/oftex

The Twitter logo, consisting of the word "twitter" in a light blue, lowercase, sans-serif font.

twitter

twitter.com/oftex