




### Tema 3: Selección de mercados externos e inteligencia comercial

Inteligencia comercial	
	¡Hola Andrés! Entonces nos vemos más tarde en el Promo Exportador.
	Perfecto, Exporberto! Es el evento del año. Estarán todos los consejeros comerciales del Perú en el exterior... No nos lo podemos perder!!!
	¡Claro! Y nos informarán todo lo que necesitamos saber sobre los mercados internacionales! el análisis de mercado, la inteligencia comercial...
	¿Qué es la inteligencia comercial? No me acuerdo...
	Para eso estamos los amigos. La Inteligencia Comercial es una actividad mediante la cual una empresa reúne información relevante, la analiza y la transforma en conocimientos para tomar decisiones más efectivas, en la mayoría de sus procesos y en la comercialización.
	Aja..."
	Se usan herramientas que ayudan a identificar los puntos claves que tenemos que conocer en una investigación de mercado internacional, pues muchas veces la información que encontramos en Internet al investigar un producto suele ser abundante y poco clasificada. Recuerda que siempre debemos tener claro cuáles son los datos que necesitamos.
	Ok, ok... ahí es donde visitamos las webs Trade Map, ALADI, EXPORTEMOS y Export Helpdesk.
	¡Exacto! Estas páginas son muy utilizadas para la investigación de mercados internacionales. En ellas hallaremos información de las empresas exportadoras, regulaciones sobre los aranceles y estadísticas de los diferentes mercados.  ¡Pero ojo! Recuerda que debemos tener en cuenta también que no toda la información es valiosa por lo que tendremos que seleccionar la que sea realmente útil, fiable, disponible, clara, de fácil interpretación, actualizada y completa.  Tengo que colgar amigo, ya vino mi taxi. Nos vemos en el evento.



Chau Exporberto! Nos vemos en Promo Exportador.

### Análisis de mercados



Hola Exporberto. Tengo buenas referencias tuyas por mi colega que trabaja en Alemania. Me comentó que exportas cacao y que en poco tiempo has logrado conquistar el mercado. ¿No me digas que también quieres hacer lo mismo en Estados Unidos?



Gracias por tus palabras, te cuento que con mucho esfuerzo pude llegar al mercado alemán. Y si, efectivamente, tengo la oportunidad de exportar a Estados Unidos, pero sé que tengo que investigar este nuevo mercado.



Así es Exporberto. ¡Cuéntame más de tu proyecto!



Por mi experiencia en Alemania, sé que debo tener muy en cuenta los requisitos y características de mi producto y en qué países se cumplen esos requisitos... pero, ¿qué pasaría si quiero exportar pero mi producto no se adecúa al país de destino?



Si uno de tus productos no cumple con algunos de los requisitos, debes adecuarlo a los requerimientos del país al que deseas exportar. En este caso, Estados Unidos.

Primero debes hacer un detallado y adecuado análisis de mercado. Esto te ayudará a concentrarte sólo en aquellos países o en tu caso, ciudades de Estados Unidos, en las que tu producto tendría mejor acogida, identificar nuevos nichos, además de oportunidades comerciales convenientes para el negocio.

Esto puede determinar muchas veces el éxito o el fracaso de un producto en el extranjero, mi querido Exporberto.



Y, ¿cómo me entero de estos detalles?









¡En el EXPORTEMOS! Como sabrás, EXPORTEMOS nos brinda en su portal web una herramienta de análisis de mercados, la cual cubre más del 95% del comercio mundial de productos, Vamos a verlo juntos...

### Criterios de selección de mercados



Es muy importante tener claro que antes de decidirte a exportar, evalúes una serie de elementos claves para el éxito comercial de tu producto en cualquier mercado de exportación.

Espero recuerdes tu experiencia en Alemania, pues deberás aplicarla para Estados Unidos.

	<p>¡Claro que sí!</p>
	<p>Muy bien, Exporberto! Dime, ¿qué elementos debes considerar como exportador para tener éxito en cualquier mercado?</p>
	<p>Desarrollar un perfil en el que identificaremos el nivel de competencia en el que nos encontramos, segmentar el mercado antes de exportar y saber qué estrategias debemos utilizar para posicionar nuestro producto en un nuevo nicho. Todo eso lo hice cuando me preparé para exportar a Alemania. También debemos tener en cuenta el precio que pagan por mi producto antes de elegir mi mercado de exportación.</p>
	<p>Así es, el precio de un producto es un criterio importante a tener en cuenta, pero no es el único. Existen otros criterios que influyen en la decisión de un comprador a la hora de elegir, como la distancia de los mercados, las diferencias socioculturales, la cantidad de importaciones del país, las barreras de mercado, el crecimiento económico del país, entre otros.</p>
	<p>¿Cómo te fue Exporberto?</p>
	<p>La reunión con el consejero comercial me sirvió para refrescar algunos temas y aprender nuevas cosas de cara al mercado estadounidense...</p>