

Mercado Exterior



Mercado Exterior

Investigación de mercado

Quizás el principal paso de exportación sea la investigación de mercado. Es fundamental para una operación exitosa, mayor seguridad de inversión y asertividad.

Este estudio de mercado se puede dividir en tres partes: Identificación del producto en el mercado internacional; Identificar mercados prometedores y estudiar el mercado seleccionado.

- **Identificación del producto:** Cada producto tiene una nomenclatura en el mercado internacional y su identificación facilita y agiliza el intercambio de mercancías entre países con diferentes idiomas.
- **Mercados prometedores:** en esta etapa, la empresa debe investigar el país que desea exportar. Considerando datos demográficos, culturales, religiosos, económicos, de infraestructura, entre otros.

Además, es recomendable realizar una encuesta a los jugadores que existen en el mercado objetivo, cuáles son sus debilidades, fortalezas y diferenciales. Elaborar una estrategia de penetración en el país importador.

- **Información de mercado:** el tercer y último paso es estudiar y recopilar la información obtenida del país importador elegido. Para ello, se deben observar algunos puntos clave, como si el país tiene barreras comerciales, si cuenta con una buena infraestructura, cuál es el riesgo de inversión en el país, entre otras informaciones.

Dificuldades



Obstáculos

Barreras Comerciales

En un intento por proteger su economía nacional, algunos países crean barreras comerciales. Estas barreras son leyes, medidas, regulaciones o prácticas gubernamentales que dificultan la entrada de un determinado producto. Esta postura se llama proteccionismo.

Hay dos grupos de barreras que son más comunes:

- **Arancelarias:** Son aranceles de importación creadas por el gobierno para dificultar el ingreso de ciertos segmentos al país.
- **Para - Arancelarias:** Se compone de medidas internas de carácter incentivador. Es decir, subsidios, medidas compensatorias, antidumping, entre otros. Además de estas, también existen medidas en frontera como restricciones cuantitativas a la importación, procedimientos aduaneros, valoración en aduana arbitraria, etc.

Es importante destacar la barrera técnica (Medidas de Salvaguardia y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias), que puede ocurrir debido a la falta de transparencia de las normas y reglamentos y también a la imposición de ciertos procedimientos vagos para la evaluación de la conformidad.

Proyecto Sustentable



Estrategia a largo plazo

Finalmente, cuando se trabaja en un proyecto de exportación la empresa debe concienciar e involucrar a su fuerza laboral en el proceso, es importante que se hagan esfuerzos para que la cultura exportadora se incorpore a la empresa apuntando a un proceso sustentable y de mediano-largo plazo. Esto facilitará la superación de obstáculos y la implementación de cambios derivados de la internacionalización que probablemente sean necesarios con el tiempo.

Trabajar en Comercio Exterior debe formar parte de la planificación estratégica y el modelo de negocio de la empresa. Además, para conquistar el mercado exterior se necesita persistencia, resiliencia, inversión y paciencia para trabajar bien con todas las consultas y poder transformarlas en pedidos y alianzas.



Referencias:

<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/index.php/67-principais-et-apas-da-exportacao/690-avaliar-a-capacidade-exportadora>

<http://www.investexportbrasil.gov.br/classificacao-de-mercadorias>

<http://www.investexportbrasil.gov.br/classificacao-de-mercadorias>

<https://ipi.worldbank.org/international/>

<http://www.abgf.gov.br/risco-pais-p/>

<https://www.trademap.org/>

<http://www.apexbrasil.com.br/inteligenciaMercado/PerfilMercadosExternos>

<http://www.inpi.gov.br/menu-servicos/indicacao-geografica>

<http://www.inpi.gov.br/menu-servicos/patente>

<http://www.inpi.gov.br/menu-servicos/marcas>

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm