

ACCESO A MERCADOS

◆ ILENA JIMENEZ	992092
◆ CARLOS ROSES	983214
◆ CARMEN ZAMORA	983993
◆ CARLA FUENTES	971379

QUE IMPLICA ACCESO A MERCADOS

- ◆ El interés de una empresa en Acceso a Mercados nace cuando estos tienen interés en ingresar su producto a un mercado extranjero por lo que vamos a hablar un poco de exportación y luego aterrizaremos en el tema específico de Acceso a Mercados

PORQUE EXPORTAR?

- ◆ INCREMENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA (aumento de producción a precios más bajos)
- ◆ APROVECHAMIENTO DE LA CAPACIDAD DE LA PLANTA EXCESIVA
- ◆ DISMINUCIÓN DE LA DEPENDENCIA DEL MERCADO LOCAL
- ◆ EXTENDER EL CICLO DE VIDA DE UN PRODUCTO AL INTRODUCIRLO EN VARIOS MERCADOS
- ◆ SE CONTRIBUYE AL DESARROLLO DEL PAÍS (generando empleos y atracción de divisas)

ERRORES QUE SE COMENTEN CON FRECUENCIA

- Desconocimiento de :
 - i. Beneficios de Tratados Libre Comercio.
 - ii. Trámites y logística de distribución y asesoría inadecuada.
 - iii. Legislación del país al que se piensa exportar.
- No adecuar los productos a los gustos y preferencias culturales de los países importadores.
- No contratar a una empresa de administración de exportaciones si no puede tener su propio departamento de exportaciones.
- Querer abarcar más mercado del que se está capacitado.
- Deficiencias en el empaque, etiquetado y otros requisitos del mercado de destino.

VENTAJAS Y RIESGOS DE EXPORTAR

Ventajas.

- ◆ Aumento de ingresos.
- ◆ Estabilidad en los negocios al no depender de pocos compradores.
- ◆ Reducción de costos al manejar mayores volúmenes.

Riesgos.

- ◆ No poder cumplir con los volúmenes de los pedidos.
- ◆ Problemas de aceptación del producto.
- ◆ Mal calculo de los costos en la negociación del precio de venta

COMO SABER SI MI EMPRESA ESTÁ PREPARADA PARA EXPORTAR?

- ◆ Capacidad de producción para hacer frente a las demandas del mercado local y externo.
- ◆ Personal técnicamente capacitado.
- ◆ Producto competitivo esto puede ser determinado por aspectos tecnológicos, productivos, marca, entre otros.

INFORMACION PARA CONOCER LAS POSIBILIDADES DE EXPORTAR

- ◆ Misiones extranjeras
(embajadas y
consulados)
- ◆ Organizaciones
internacionales (FAO,
ONU, FMI)
- ◆ Ministerio de Comercio
Exterior
- ◆ PROCOMER
- ◆ Ministerio de Economía
- ◆ MAG
- ◆ Otros

CAPACITACIÓN

- ◆ Centro de Gestión y Tecnológica e Informática Industrial (CEGESTI)
- ◆ Ministerio de Comercio Exterior
- ◆ Fundación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (FUNDES)
- ◆ ITCR
- ◆ Programa de Capacitación de las Cámaras Empresariales: Cámara de Exportadores de CR, Cámara de Industrias de CR.

◆ PROCOMER

OPORTUNIDADES QUE TIENE MI PRODUCTO EN EL MERCADO EXTRANJERO

◆ IDENTIFICAR :

- Principales países exportadores e importadores
- Productos más importantes
- Cantidades y precios de comercialización
- Grupo de consumidores a los que se puede dirigir el producto

Esto nos dara una idea general de que exportar y dónde.

◆ MEDIOS DE TRANSPORTE Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN

◆ INFORMARSE SOBRE LA REGLAMENTACIÓN COMERCIAL DEL PAÍS(licencias, permisos de importación, requisitos fito y zoosanitarios, TLC)

◆ VOLUMEN, ESTRUCTURA Y EXPANSIÓN DE MERCADO(*importaciones, consumo*)

◆ COMPETENCIA(*identificar competidores importantes, donde se ubican*)

◆ ESTRUCTURA DE PRECIOS(\$ *que pagarán los consumidores finales*)

ACCESO A MERCADOS

TAMBIÉN HAY QUE AVERIGUAR:

- ◆ Derechos de aduana y contingentes.
- ◆ Impuestos internos.
- ◆ Restricciones en materia de divisas.
- ◆ Reglamentaciones sanitarias y de seguridad.
- ◆ Reglamentaciones y normas de etiquetado de productos.
- ◆ Factores políticos.
- ◆ Análisis del nivel de eficiencia aduanera.

COMO SABER SI MI PRODUCTO ES COMPETITIVO EN EL EXTERIOR

HAY QUE ANALIZAR

1. Competidores en el sector industrial
2. Competidores potenciales
3. Poder de negociación de los compradores
4. Poder de negociación de los proveedores
5. Productos o servicios sustitutos

SI EL PRODUCTO ES COMPETITIVO COMO SE SI TENDRÁ ÉXITO

Factores ligados a la empresa

- ◆ Innovación de acuerdo a los gustos del consumidor
- ◆ Calidad y mejora continua
- ◆ Distribución y venta eficiente

Factores externos que Afectan la actividad export.

- ◆ Cambios en los gustos
- ◆ Barreras no arancelarias y requerimientos técnicos

COMO CONTROLAR LA CALIDAD DE MI PRODUCTO

- ◆ Revisarlo en la etapa final de producción y de ser necesario realizarle modificaciones.
- ◆ Introducir mejoras con razón a las quejas de los clientes
- ◆ Buscar e identificar defectos en el producto

PRIMERA VEZ QUE EXPORTA

Para dar una buena impresión debe investigar que características según el usuario o consumidor debe tener un producto para ser considerado de buena calidad:

- ◆ Diseño
- ◆ Procesos de producción
- ◆ Servicio postventa
- ◆ Los productos pueden ser respaldados por certificaciones, normas ISO, Normas ecológicas con el fin de buscar mayor aceptación por parte de los consumidores.

COMO SELECCIONAR UN MERCADO

- ◆ Principales mercados para el producto y cuales son socios comerciales de importancia (estados unidos).
- ◆ Gustos y preferencias de los consumidores.
- ◆ Requisitos para ingresar a ese mercado (embalajes).
- ◆ Nichos a los que se puede exportar.
- ◆ Riesgo del país desde el punto político y económico.
- ◆ Impuestos a pagar.
- ◆ Barreras no arancelarias

COMO CONOCER LAS PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR EXTRANJERO

- ◆ Organismos e instituciones gubernamentales

- ◆ Mercado(calidad, precio, servicio)

- ◆ Costumbres religiosas(uso de colores ,usos, costumbres, gustos, modas)

- ◆ Clima

- ◆ Raza

CONTACTOS COMERCIALES

- ◆ Cámaras de comercio
- ◆ Oficinas comerciales en el extranjero
- ◆ Asociaciones de importadores
- ◆ Oficinas de promoción de
- ◆ Centro de comercio internacional
- ◆ Repertorios de mayoristas
- ◆ Ferias comerciales especializadas

COMO DAR A CONOCER MI PRODUCTO

- ◆ Ferias o exposiciones internacionales (implica costos)
- ◆ Participar en misiones comerciales u organizar viajes de negocios (grupo de exportadores se reúne con potenciales compradores con el fin de establecer bases de negociaciones futuras)
- ◆ Publicidad en el exterior por medio de folletos, boletines, muestras, catálogos, etc
- ◆ Otros