

Selección

de mercados internacionales
más favorables



Nota: Esta información es tomada del documento “**Cómo seleccionar los mercados de destino**”, de Juan Ramón Suárez Terol. Con la colaboración de Acoce (Asociación de Consultores de Comercio Exterior de España) y Cesma Business School.

Para lograr hacer el listado de países que se muestran más potenciales para tus productos, solo requieres buscar información de fuentes secundarias. Al analizar esta información de manera rigurosa podrás realizar una primera selección sin tener que viajar al exterior.

Este proceso constituye la primera fase de la investigación de mercados internacionales y es muy útil para las pequeñas y medianas empresas que no les es posible desplazarse hasta los países o que aún no cuentan con grandes recursos para realizar estudios de mercado.

La información que deberás buscar principalmente es sobre:

▶ **Elementos específicos de tu empresa:**

Conocimiento del idioma, experiencia con algunos mercados, etc.

▶ **Las características del producto:**

Aquí es relevante investigar qué especificaciones debe cumplir tu producto para entrar a los mercados extranjeros.

▶ **La cercanía geográfica.**

▶ **La situación financiera de los países objetivo:**

Incumplimiento de pagos internacionales, control de cambios, etc.

▶ **Las exportaciones del país de origen de tu negocio a los diferentes mercados** objeto de estudio.

▶ **El volumen de importaciones de cada mercado.**

▶ **Las restricciones a la importación y posible necesidad de homologaciones/certificados del producto.**

Al diligenciar la siguiente información podrás determinar cuáles son los **3 países más favorables** para que empieces a conquistar los mercados internacionales:

Este gráfico fue realizado por Miguel Morán, profesor de Cesma Business School:



Selección de mercados de exportación. Resumen de criterios y conclusión

1. CRITERIOS DIRECTOS

-Dimensión del mercado-

¿Cuáles son los países que más compran nuestro producto o sector? (importaciones del producto)	Alternativa o complementariamente ¿Cuáles son los países que más compran? (importaciones totales)	¿Cuáles son los mercados más grandes? (PIB total)	¿Qué países crecen más? (Crecimiento previsto del PIB o de las importaciones totales)
1. _____	1. _____	1. _____	1. _____
2. _____	2. _____	2. _____	2. _____
3. _____	3. _____	3. _____	3. _____
4. _____	4. _____	4. _____	4. _____
5. _____	5. _____	5. _____	5. _____
6. _____	6. _____	6. _____	6. _____

-Acceso al mercado-

¿Qué países están más cerca geográficamente de la empresa?	¿Qué países están más cerca culturalmente de nosotros? (Cultura de producto y de negociación)	¿Cuáles son los mercados más accesibles?
1. _____	1. _____	1. _____
2. _____	2. _____	2. _____
3. _____	3. _____	3. _____
4. _____	4. _____	4. _____
5. _____	5. _____	5. _____
6. _____	6. _____	6. _____

-Continuidad-

¿Cuáles son los países más estables económicamente para exportaciones colombianas?
1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____



2. CRITERIOS INDIRECTOS

¿A dónde van las exportaciones colombianas del producto?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

¿A dónde exporta la competencia más directa?

(Si se sabe)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

¿A dónde estamos exportando ya nuestro producto?

(En su caso)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

¿De dónde recibimos demandas o peticiones de información?

(En su caso)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

3. OTROS CRITERIOS

¿Otros criterios relevantes?

(En su caso)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

¿Otros criterios relevantes?

(En su caso)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

MERCADOS SELECCIONADOS

(Por orden de prioridad)

1. _____
2. _____
3. _____

**Visita
Negocios Pyme Bancolombia
para ver más contenidos**

> **Haz clic aquí**