

Experiencia en exportaciones

Abriendo Destinos: Diseñamos el más innovador
Estudio de Mercado





26 años de experiencia en el sector exportador

El Banco de Comercio Exterior (Bancoex) es el principal instrumento de apalancamiento de las exportaciones no tradicionales venezolanas.

En sus casi 26 años de historia, Bancoex ha acompañado al sector exportador con productos financieros, brindando acompañamiento en los principales eventos de promoción Internacional.

Esta entidad se esta relanzando para incrementar los niveles de confianza del sector productivo nacional, a través de un catálogo de productos financieros y no financieros que coadyuven a la Internacionalización de las empresas venezolanas.



ABRIENDO DESTINOS: DISEÑAMOS EL MÁS INNOVADOR ESTUDIO DE MERCADO

Bancoex, a través su Gerencia de Inteligencia Comercial, ofrece dentro de sus servicios no financieros, información estratégica oportuna y confiable en materia de comercio exterior, integración económica y cooperación, adaptada a las necesidades y demanda del comercio internacional.

Si desean exportar y colocar sus productos en potenciales mercados internacionales, Bancoex les diseña un estratégico estudio de mercado, un análisis detallado que les permite tomar la mejor decisión en términos de rentabilidad, distribución y comercialización de sus bienes/ o servicios.

Contáctenos a través del siguiente correo electrónico gicbancoex2021@gmail.com o comuníquese al 0212-277-4914, donde será atendido por nuestros especialistas, con experiencia y amplia trayectoria en comercio exterior.

PRODUCTOS

No Financieros

Proceso de Comercialización de nuestro Estudio de Mercado



¿Qué ofrece nuestro Estudio de Mercado?



**EVALUAMOS
LA CAPACIDAD
PRODUCTIVA DE
TU EMPRESA**



**DEMANDA
INTERNA Y EXTERNA
DE TU PRODUCTO**



**MERCADO
INTERNACIONAL
PARA TU PRODUCTO**



**IDENTIFICAMOS
TU PRODUCTO**



**COMERCIALIZACIÓN
LOGÍSTICA DE
TU PRODUCTO**



**ESPECIFICACIONES
TÉCNICAS DE
TU PRODUCTO**



Nuestro Proceso



Nuestro Proceso

1. IDENTIFICAMOS EL PRODUCTO DE ACUERDO AL SECTOR PRODUCTIVO

Identificamos tu producto para luego clasificarlo de acuerdo al sector que corresponda (Agroalimentario, Industrial, Minero, Turismo).

2. IDENTIFICAMOS EL CÓDIGO ARANCELARIO Y EL RÉGIMEN LEGAL APLICABLE

Una vez definido el producto, se procede a identificar su código arancelario en el Arancel de Aduanas de Venezuela, y a su vez, este nos indicará el régimen legal aplicable. Posteriormente, esta información será validada por el Seniat.

3. IDENTIFICAMOS LOS DOCUMENTOS QUE DEBE TRAMITAR EL EXPORTADOR ANTE AUTORIDADES NACIONALES COMPETENTES.

Orientamos a tu empresa a preparar los documentos necesarios previo a la exportación, tales como:

- Certificados (de Origen, Sanitario, Fitosanitario, Zoosanitario, Ictiosanitario, de Libre Venta).
- Licencias de Importación.
- Permisos para la exportación emitidos por entes gubernamentales en materia de salud del país destino.



Nuestro Proceso

4. DETERMINAMOS LA CUOTA DE PARTICIPACIÓN DEL PRODUCTO EN EL MERCADO NACIONAL

Determinamos el margen de la demanda de tu producto en el mercado nacional, tomando en consideración los niveles de venta de acuerdo a los datos estadísticos analizados (opcional).

5. IDENTIFICAMOS EL POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO EN EL MERCADO INTERNACIONAL

Para determinar si el producto goza de aceptación en el mercado. El posicionamiento se construye a través de la percepción que tiene el consumidor de la marca de forma individual y respecto a la competencia.

Una vez identificado el producto, realizamos la búsqueda en la red de distribuidores del mismo, el cual ofrecerá información sobre las principales empresas, personas, asociaciones o gremios que presentan productos relacionados en el mercado nacional.

Estos competidores pueden ser:

- **Directos:** Competidores principales que ofrecen el mismo servicio o producto.
- **Indirectos:** Ofrecen servicios o productos alternativos.
- **Sustitutos:** Ofrecen el mismo conjunto de beneficios sin ser competidores directos.



Nuestro Proceso

6. ANALIZAMOS LOS POSIBLES MERCADOS META PARA EL PRODUCTO

Es importante conocer información general sobre el país al que se desea exportar, analizar los requerimientos del producto, además de analizar las cuatro “P” (Producto, Plaza, Promoción y Precio).

La identificación de los mercados con dichas características pasa por cuatro etapas relacionadas con el análisis del producto, mercado, segmento y finalmente la rentabilidad del producto exportado (precio, distribución, comercialización).

Para la elección del Mercado Meta, se evalúan los factores externos a partir del número potencial de clientes que se tengan, los valores y precios referenciales de la competencia dentro de ese mercado, así como el análisis de otras variables que dependen de la naturaleza del producto.

En este análisis es importante contemplar las preferencias arancelarias, si existen acuerdos, convenios, tratados, que permitan que el producto ingrese con un precio preferencial.

7. DETERMINAMOS LA POSICIÓN DEL PAÍS DESTINO EN IMPORTACIONES GLOBALES EN RELACIÓN AL PRODUCTO

Es el porcentaje de las importaciones totales de un país en las importaciones totales del mundo para un determinado producto o marca.



Nuestro Proceso

8. IDENTIFICAMOS EL ARANCEL DE ENTRADA DEL PRODUCTO EN EL MERCADO META

Un vez establecido el Mercado Meta, se procede a identificar el arancel de entrada de tu producto en dicho mercado. Es un impuesto que se aplica a todos los bienes que son objeto de exportación e importación.

Los aranceles aduaneros son tasas sobre las importaciones impuestas por las autoridades aduaneras sobre las mercancías que entran en un determinado país.

9. DETERMINAMOS LAS TENDENCIAS CULTURALES Y DE CONSUMO DEL PRODUCTO EN EL MERCADO META

Es importante conocer las tendencias culturales y de consumo de tu producto en los distintos Mercados Metas, ya que estas son un indicativo de las preferencias de cada población. Las tendencias culturales obedecen a un conjunto de patrones, creencias, costumbres basadas en la idiosincrasia de los pueblos que los lleva a consumir un determinado bien o servicio.

Las tendencias de consumo estudian los cambios en el comportamiento en grupos de personas; son marcadas especialmente por la interacción entre los consumidores con las marcas de productos y servicios.

Identificamos la diferenciación de consumo por género y tendencias de consumo generacionales (entre jóvenes y adultos).



Nuestro Proceso

10. ANALIZAMOS LAS EMPRESAS EXPORTADORAS VENEZOLANAS DE PRODUCTOS SIMILARES Y SUSTITUTOS

Una vez seleccionado el producto a exportar, se procede a hacer un análisis comparativo con empresas que producen productos similares o sustitutos, con el fin de determinar qué producto goza de mayor aceptación en el mercado nacional.

El estudio se realiza utilizando estadísticas emitidas por entes gubernamentales y herramientas de información comercial.

11. DETERMINAMOS LA CUOTA DE PARTICIPACIÓN DEL PRODUCTO EN EL MERCADO INTERNACIONAL

Se calcula la totalidad de las ventas de dicho producto o similares dentro del Mercado Meta, mediante el análisis de datos estadísticos extraídos de las herramientas de información utilizadas.

Para realizar este estudio, se procede a analizar la balanza comercial de los productos en los mercados internacionales, donde concurren los principales oferentes y demandantes de bienes y servicios con la finalidad de identificar el porcentaje de participación en ese mercado.



Nuestro Proceso

12. IDENTIFICAMOS EL USO DE NUEVAS TECNOLOGÍAS O CAMBIOS EN LA LEGISLACIÓN

Procedemos a investigar el país destino en cuanto a cambios en el uso de normas de estandarización a nivel internacional, las denominadas “normas de origen” que superponen las expectativas de los clientes, innovación en el producto mediante la implementación de nuevas tecnologías, normas de trazabilidad, productos hecho a la medida, normas de calidad (ISO 9000, calidad total), normas y/o acuerdos comerciales internacionales que establezca, normas ambientales.

Evaluamos la capacidad de adaptación de su empresa a nuevas plataformas de comercialización que sean más innovadoras, para que su producto pueda ser competitivo en el mercado de destino (como e-commerce).



Nuestro Proceso

13. DETERMINAMOS LOS PRECIOS REFERENCIALES DEL PRODUCTO EN LOS MERCADOS META

Investigamos el mercado destino del producto para identificar los precios referenciales, conocer si su producto está por encima de los establecidos en ese Mercado Meta, si es posible establecer estrategias de precio de acuerdo a su estructura de costos, si conviene realizar la exportación a ese mercado o no.

Los precios son clave a la hora de realizar un plan de exportación para posicionar un producto o servicio.

En este tipo de plan la empresa debe estudiar tres variables que influyen dentro de una cotización o formulación de precio internacional del producto:

- 1) Proceso productivo.
- 2) Definir el Mercado Meta en cuanto al número potencial de clientes y los precios referenciales de la competencia dentro de ese Mercado Meta.
- 3) La actividad logística aduanera que permitirá la distribución física internacional del producto para el manejo de la mercancía y la entrega en destino de acuerdo a las condiciones requeridas por el cliente. Por tal motivo, se presentará una lista de precios referenciales en el Mercado Meta de un producto similar o sustituto al que se está ofreciendo.



Nuestro Proceso

14. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Con base a la información estadística y no estadística presentada, tomada de las fuentes gubernamentales y no gubernamentales, y luego de la evaluación del conjunto de elementos, se procede a ofrecer a la empresa de manera categorizada los mercados destino a los cuales podría dirigir su mercancía, con especial énfasis a los países que cuenten con preferencias arancelarias y/o mercados de destino con cercanía geográfica para minimizar los costos de manejo de la mercancía.





Bancoex



Ministerio del Poder Popular
de **Economía, Finanzas y Comercio Exterior**

www.bancoex.gob.ve