

Abril 2018

La diversificación de mercados ha tomado notable relevancia para las pequeñas y medianas empresas -pymes- mexicanas. De acuerdo con el Banco de México, la región de Norteamérica representó 82.6% del valor de las exportaciones nacionales al cierre de 2017. Por ello, la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte con los principales socios comerciales de México ha motivado a las pymes mexicanas a buscar nuevos mercados.

Como solución a la pregunta básica de toda empresa que se decide a comercializar internacionalmente sus productos "¿a dónde exportar?", ProMéxico ha desarrollado un modelo denominado Inteligencia Técnica para Exportadores -ITE-, el cual es un recurso de planeación estratégica para quienes buscan aprovechar las oportunidades de exportación hacia mercados no tradicionales, especialmente en la presente coyuntura.

El ITE optimiza esfuerzos, orientando a las empresas a exportar de manera estratégica y a hacer un uso eficiente de su tiempo, así como de sus recursos materiales y humanos, para que, desde su planeación, realicen tiros de precisión.

El modelo identifica a los países más atractivos para la oferta exportable mexicana -mercados objetivo-, analizando aquellas economías con alto perfil importador de nuestros productos, en dónde México registra ventajas en términos cambiarios y de distancia sobre los países origen de la proveeduría existente. La oportunidad estará asociada, entonces, al monto de las importaciones que realiza un mercado objetivo desde los países superados por dichas variables.

En los mercados con mejores resultados, se identificarán los aranceles aplicables a México y a los competidores superados, así como la existencia de barreras no arancelarias, dando mayor certidumbre al análisis de competencia.

Para materializar las oportunidades detectadas en negocios concretos, se proporcionan directorios de clientes e importadores potenciales.

Así, los resultados del ITE coadyuvan a que los siguientes pasos de las exportaciones se realicen de manera más específica y robusta.

Este modelo ha probado su efectividad con asociaciones, cámaras y empresas de todos los tamaños y sectores, observándose un aumento y diversificación de sus exportaciones.

A continuación, se presentan algunos ejemplos de los resultados reportados por empresas cuyos productos con potencial de exportación fueron analizados bajo el modelo ITE:

- Una empresa del sector de maquinaria y equipo eléctrico-electrónico pudo aumentar sus exportaciones, reduciendo su concentración en el mercado estadounidense, pasando del 71% al 53% con respecto al año anterior.
- Otra empresa, dedicada a la producción de cosméticos y jabones, incrementó sus exportaciones, llegando a nueve mercados que no había atendido.
- Un tercer ejemplo, es el de una empresa perteneciente al sector de alimentos procesados, que aumentó sus exportaciones con relación al año anterior, vendiendo sus productos en nueve nuevos países (en su mayoría sudamericanos).
- Además, se tiene el caso de una empresa fabricante de muebles, que logró exportar con éxito por primera vez.

De este modo, ProMéxico provee herramientas y opciones de inteligencia comercial para que la planeación estratégica sea un recurso al alcance de las empresas mexicanas, facilitando su incursión y desempeño en el comercio global.

Para mayor información, consultar la ficha técnica del servicio ITE en la siguiente liga:
<http://www.promexico.mx/es/mx/inteligencia-tecnica-exportadores>