Cómo identificar potenciales mercados

Cuando un emprendedor inicia el proyecto de crear una empresa con una visión global, hay que tener en cuenta ciertas etapas y estrategias propias de un negocio. Si bien hay que aspirar al mayor crecimiento posible, también es importante considerar la situación económica, las barreras y la demanda actual del mercado objetivo. Esas son piezas clave para todas las empresas que apuntan a la internacionalización a través del proceso de exportación.

Plataformas

Teniendo en cuenta que, para que una empresa pueda ser considerada como exportadora, debe vender un producto o un servicio en el exterior, **el primer paso es definir a qué mercado nos vamos a dirigir**. **Para eso, es importante apoyarse en herramientas y plataformas de inteligencia comercial especializadas en comercio exterior, con información valiosa sobre mercados, productos, competencia, etc.**

En la actualidad, existen algunas plataformas que concentran información de base de datos de Aduanas de distintos países en el mundo, lo cual ayuda a compilar los movimientos de las operaciones de exportación e importación de uno o varios mercados.

Esta información puede ser el código de la partida arancelaria, el país de destino, el precio de venta, el peso neto y bruto, la descripción de la mercadería, la aduana de

ingreso, la fecha de la operación e incluso el nombre de la empresa importadora. Son datos que pueden obtenerse navegando y haciendo búsquedas inteligentes en estas plataformas.

Inteligencia comercial

Por tal motivo, **es de vital importancia contar con una plataforma de inteligencia comercial que ayude a dimensionar el tamaño real del mercado de interés y también a conocer la cantidad de posibles clientes para mi producto, a fin de aprovechar mejor las oportunidades comerciales en determinados mercados.**

Para tal fin, la Cámara de Comercio de Lima pone a disposición del empresariado la plataforma Penta Transaction, la cual permite analizar el desempeño de las exportaciones e importaciones en 77 países y aprovechar mejor las oportunidades de negocio para la empresa. Si desea suscribirse a esta plataforma, puede escribir a respejo@camaralima.org.pe o comunicarse al 219-1774.