

PARRILLA

Seleccionar un mercado de exportación

Comparar mercados objetivo con criterios homogéneos antes de comprometer recursos

La elección de un mercado de exportación compromete recursos de forma duradera: prospección, adaptación de la oferta, cumplimiento normativo, logística, financiación. Con demasiada frecuencia se basa en una oportunidad puntual más que en una comparación metódica.

La parrilla puntúa cada mercado considerado según diez criterios (1 = desfavorable; 5 = favorable). Se completa una vez por mercado; después, los mercados se clasifican según su puntuación total, ponderada en su caso por la importancia relativa de cada criterio para la empresa.

Mercado evaluado

País o zona:

Producto o servicio de que se trate:

Fuentes consultadas y fecha:

Criterios de atractivo

Tamaño y crecimiento de la demanda ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Nivel de precios y márgenes alcanzables ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Intensidad competitiva ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Acceso arancelario: derechos aplicables, preferencias, acuerdos comerciales
☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Barreras no arancelarias: normas, certificaciones, registros
☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Criterios de viabilidad

Proximidad logística y costes de transporte ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Riesgo país y riesgo de impago ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Proximidad cultural y lingüística ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Red disponible: socios, distribuidores, representación ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Adecuación de la oferta actual sin adaptaciones importantes
☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Conclusión

Puntuación total sobre 50:

Condiciones previas a la entrada:

Modo de entrada previsto: exportación directa, agente, distribuidor, implantación:

Decisión: prioritario / por profundizar / descartado:

Documento de información general; no constituye ni asesoramiento jurídico ni un dictamen sobre una situación particular. Las referencias a los textos deben comprobarse en su redacción vigente en la fecha de utilización.

Firma de consultoría no inscrita en el Colegio de Abogados; ninguna representación ante los tribunales ni acto reservado a las profesiones jurídicas reguladas.

Notas de uso

- Verificar, para cada mercado, el origen preferencial de los productos: condiciona el acceso a los derechos reducidos previstos en los acuerdos comerciales.
- Una puntuación alta en atractivo no compensa una debilidad insalvable en viabilidad: fijar, si es necesario, un umbral mínimo por criterio.

Referencias

- Centro de Comercio Internacional (ITC), herramientas Trade Map y Market Access Map.