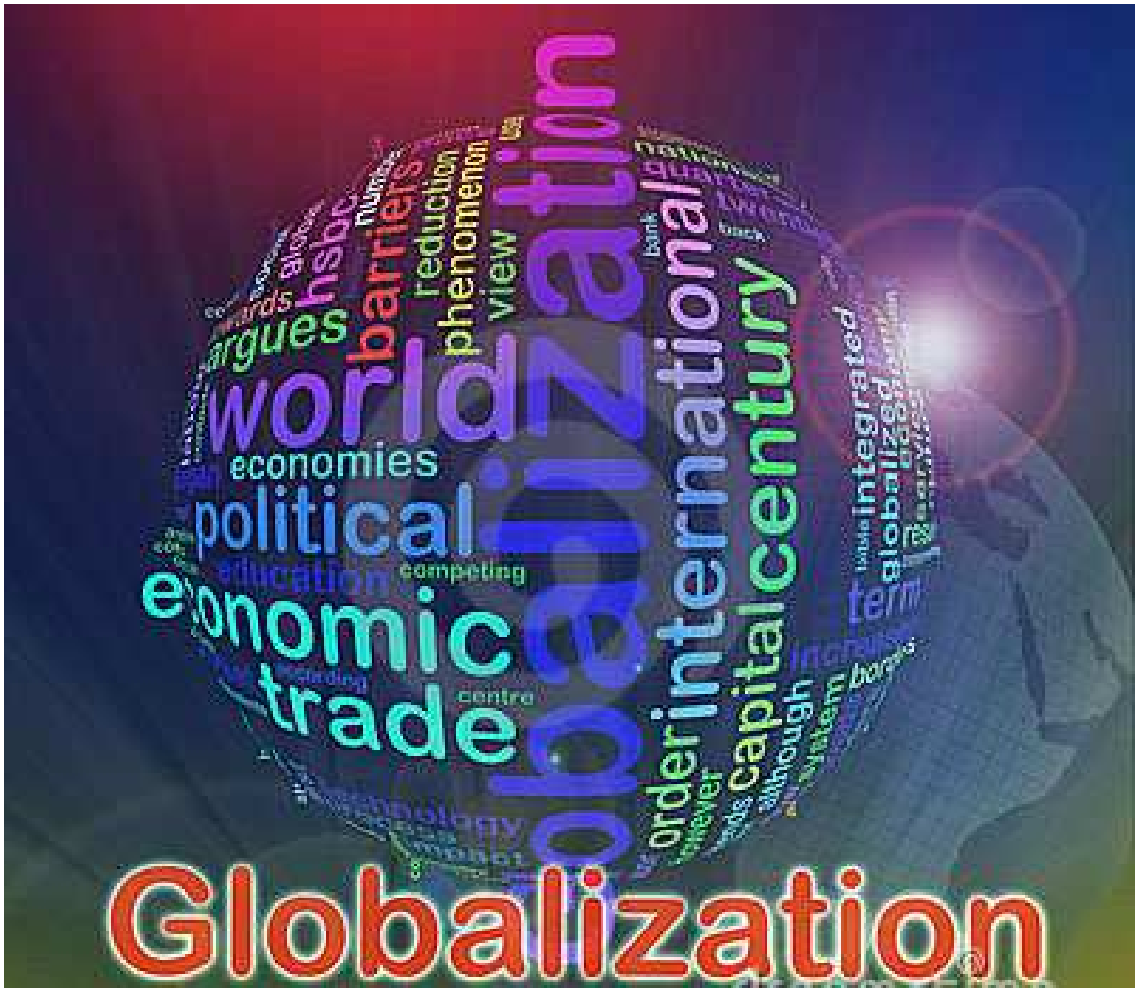
CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

MERCADOS GLOBALES



Paola Cobos

Octubre 2012

FORMEM CONSULTORS
Serveis Integrals en la Gestió de Persones

INDICE

1. Que son los mercados globales
2. Gestión del cambio. Esquema y ejemplos
   I. Evolución del entorno: Competencia, cliente…
   II. Estrategia empresarial global. Ejemplo océanos azules
   III. A que mercados nos dirigimos
3. Primeros pasos para exportar
   I. Preguntas
4. Marketing Global: 4p
   I. Producto
   II. Precio
   III. Promoción
   IV. P. Distribución
5. Plan de Marketing Global

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

MERCADOS GLOBALES

" El tiempo ha cesado, el "espacio" se ha desvanecido.
Ahora vivimos en una aldea Global..."

Marshall MacLuhan. 1967

http://www.youtube.com/watch?v=pSmVD31Qg0Q&feature=related

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

DEFINICION MERCADO GLOBAL

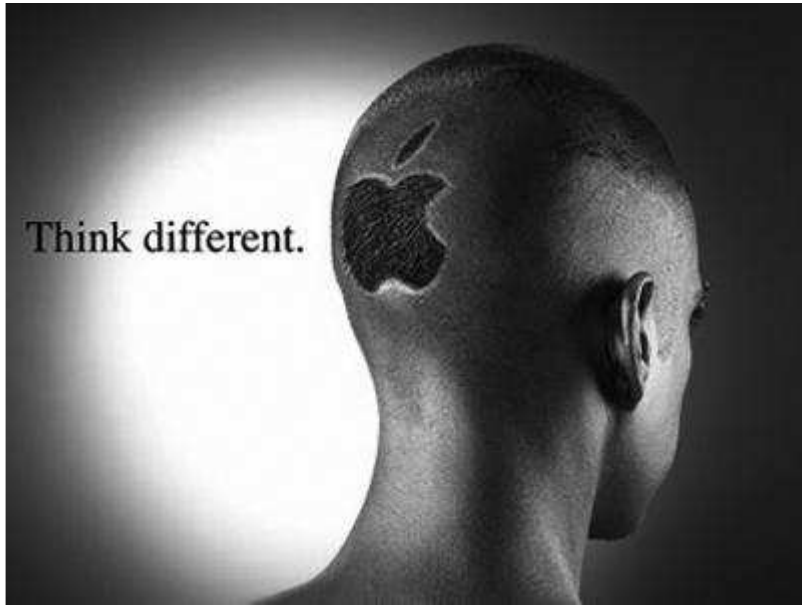
La globalización mundial y la tendencia de los países a agruparse en bloques económicos, llevaron a las grandes compañías a establecer estrategias tendientes a desarrollar sus negocios a niveles regionales, borrando los límites políticos e internacionalizando su marketing, considerando a la región como un gran mercado; a esta tendencia se la conoce como marketing global.

http://www.youtube.com/watch?v=g2Sei7F61U8&feature=related

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

El Nuevo Ambiente de los Negocios

Think different.


Think different.

VIRGIN 3G
4:20
Thursday, 5 August
slide to unlock
iPhone5
Don't fear
iT's Perfect.
doriandarko.deviantart.com

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

El iPHONE, ejemplo de la globalización

- El I-POD se concibe en **Silicon Valley**
- Se produce en **China**
- Se mercadea desde **Estados Unidos**
- Se consume en el **mundo entero**

- Ya se han vendido más de 4,000 millones de equipos y está en su quinta generación
- **APPLE** había sido rebascularizado. Ahora el enfermo terminal goza de cabal salud financiera y comercial

http://www.youtube.com/watch?v=ghI_rWpST44&feature=related

http://www.youtube.com/watch?v=a7KUuCP5Xwk&feature=related

http://www.expansion.com/2012/10/11/empresas/digitech/1349950108.html

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Evolución del Entorno

Foco Producto

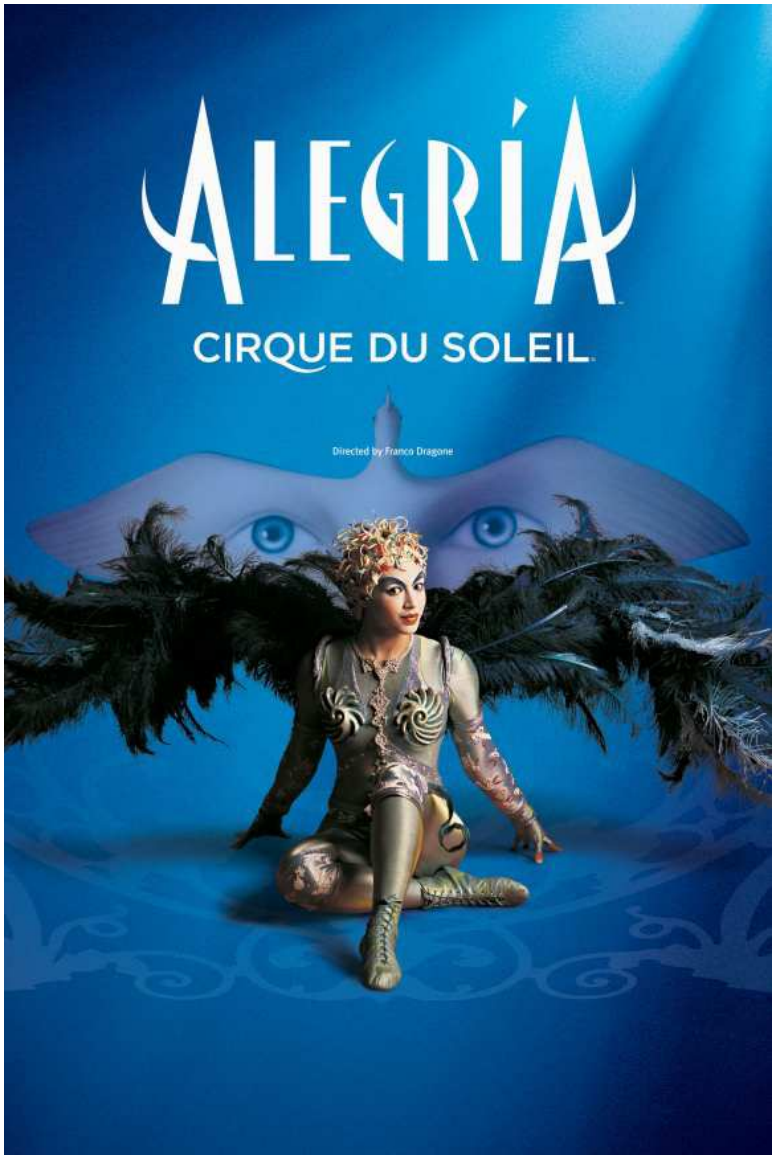
- Mejorar característica
- Estrategia basada en criterios de autoreferencia domestico
- Océanos azules

Ej: Le cirque du soleil

Foco productividad y calidad

- Incremento unidades producidas
- Necesidad de abastecer velozmente el mercado
- Incrementos en niveles de calidad
- Argumentos simples

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA



http://www.youtube.com/watch?v=c38jWSHblHU

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Evolución del Entorno

Foco Ventas

- Mercados competitivos
- Saturación clientes
- Mas oferta i diversa
- Altos niveles de stock
- Argumentos básicos de ventas
- Precios Altos

Mercado

- Estrategias basadas en tendencias de mercado
- Inicio de segmentación
- Estandarización
- Investigación de mercados
- Clientes exigentes
- Argumentos complejos de ventas
- Mayor inversión en estrategia

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

¿A que mercado dirigirse?

- A que mercado dirigirse primero, es una decisión en la cual no puede la empresa dejarse llevar por la moda o por la decisión de los competidores.
- Tampoco basarse únicamente en el resultado del **análisis de variables como tamaño del mercado, aranceles y barreras arancelarias, costos de fletes, nivel de competencia, impuestos,** por citar algunas.
- Las **variables relevantes** para la selección de países son aquellas que respondan a las **ventajas competitivas que la empresa** busca enfatizar u obtener.
  - Por ejemplo, **Bodegas Torres** de España escogió establecerse en **Chile** por sus ventajas comparativas (clima, suelos, cepas) para producir vinos y exportar desde allí. No le importó el tamaño del mercado interno, ni la competencia local, sino la calidad de las materias primas, la positiva imagen de los vinos chilenos y la facilidad para la inversión extranjera que otorga este país.

http://www.torreschile.com/wps/portal/tch

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Primeros pasos hacia La Exportación y Globalización

1. Identificación de la demanda
2. Preselección de países
3. Definición de países meta
4. (DAFO)
5. Análisis de Producto
6. Asignación de recursos
7. Definición de la Logística
8. Exportación
9. Globalización

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Preguntas del Exportador

¿ Análisis de las variables, con que información contamos?

Análisis estadísticas de comercio exterior entre Catalunya i el resto del mundo

www.icex.es

www.idescat.cat
http://www.idescat.cat/economia/inec?tc=3&id=0803

www.acc10.cat
http://www.anella.cat/web/portal/eines/-/custom_publisher/6UgO/28012363/Infografia-xifres-i-fites-del-sector-exterior-catala

www.ccncat.cat
http://www.ccncat.cat/sites/default/files/estudi-14-06072012-globalitzacio-exportacions.pdf

Ejemplo: Bebemon
http://www.youtube.com/watch?v=0rs9gT1hFJw

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Preguntas del Exportador

- **¿ Cual es nuestro principal y segundo mercado más importante ? Europa, USA, los países BRIC , MERCADOS EMERGENTES (México, Colombia, Perú, Turquía, Indonesia, Vietnam, Marruecos, Argelia, Emiratos Árabes Unidos, …)**

- **¿ Que exigencias, normatividad y barreras arancelarias y para arancelarias, del mercado de destino debo cumplir para que mi producto sea aceptado?**

http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/technical_harmonisation/l21001a_es.htm

- **¿Que certificaciones necesito para vender mis productos?**

http://www.iso.org/iso/home/standards/benefitsofstandards.htm

- **¿Existen diferencias Culturales?**

http://www.youtube.com/watch?v=ZMkbXiMa2Hw&feature=relmfu
http://www.youtube.com/watch?v=fuFkC1n5NYA&feature=relmfu

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Preparación de la Empresa

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Estrategia de Globalización

- Decisiones Estratégicas:
  - Ser el numero uno? El numero 2….o el numero 8? (Cabeza de ratón o cola de león)
  - Objetivos Globales Vs. Objetivos Locales o Regionales
  - Estrategias Multinacionales, Globales, Locales…
  - Plan de acción GLOBAL

http://www.youtube.com/watch?v=rMJ5vsP9f4o

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Investigación de Mercados

- Necesidad de la Investigación
- Beneficios de la Investigación
- Determinación de los Objetivos
  - Exportación
  - Inversión directa
  - Joint Venture o coinversiones con socios locales o extranjeros
  - Licencias
  - Franquicias · Contratos de administración y/o de producción
  - Importación
  - Expansión de Mercado

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

LAS FUENTES DE INFORMACIÓN

FUENTES SECUNDARIAS

Internas

Externas

Información → Insuficiente

FUENTES PRIMARIAS

Cualitativas

Cuantitativas

→ Investigación Exploratoria

→ Investigación Descriptiva

→ Investigación Causal

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

MARKETING MIX GLOBAL

- PRODUCTO
- PRECIO
- PROMOCION
- POLITICA DE DISTRIBUCION

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Estrategias de Producto

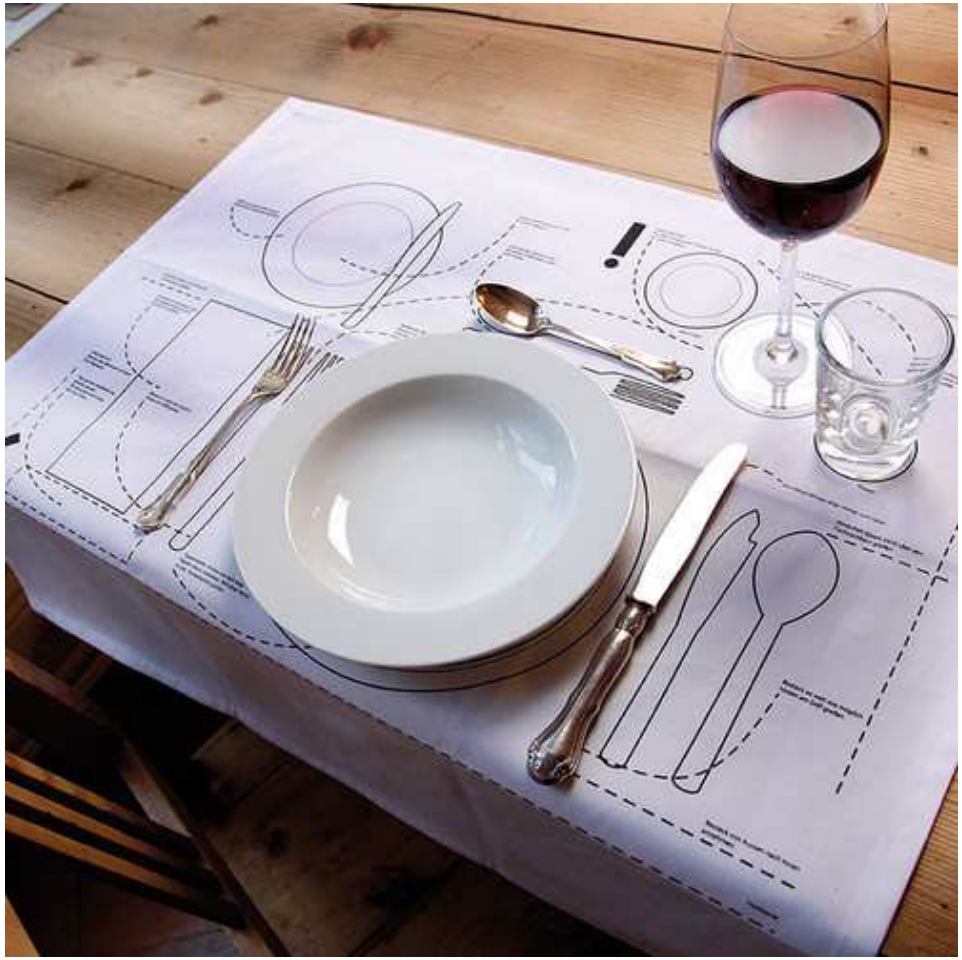
- Elementos del Producto
  - Beneficio o servicio esencial
  - Producto Tangible
    - Empaque
    - Características
    - Nombre de Marca
    - Calidad
    - Estilo
  - Producto Mejorado
    - Garantía
    - Instalación
    - Servicio Posventa
    - Entrega y Crédito

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

¿QUE HEMOS APRENDIDO DE LOS PRODUCTOS DE ÉXITO DENTRO DE UN ENTORNO GLOBAL?

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

CREATIVIDAD Y TALENTO



http://www.albertyferranadria.com/esp/videos-y-recetas-sferificacion02.html

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

DISEÑO Y SOLUCIONES FUNCIONALES

Roca

http://www.novedades2012.roca.es/#

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

CALIDAD, VARIEDAD, INNOVACION, ATENCIÓN AL CLIENTE

NESPRESSO®

http://www.nespresso.com/#/es/es

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

CUBRIR LA NECESIDAD DEL CLIENTE CON PRECIOS AJUSTADOS

IKEA

http://www.ikea.com/es/es/preindex.html

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

PERSONALIZAR EL PRODUCTO

http://www.munichsports.com/es/home/

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

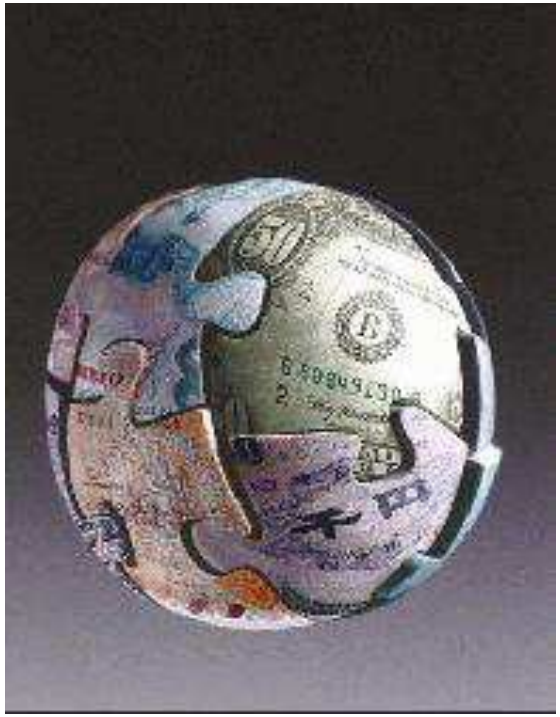
Estrategias de Precio

- Primera Vez
  - Descreme
  - Precio del mercado
  - Precio de Penetración
- Cambio de precio:
  - Ciclo de vida
- Precio de Exportación:
  - Análisis Mdo. Meta
  - Composición de la Marketing Mix
  - Determinación de la estrategia

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

Fijación del Precio

- Costos de Producción
- Costos de Exportación
- Costos de Marketing
- Margen de rentabilidad



CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

Estrategia de Promoción

- Determinar Publico Meta
- Determinar Objetivos Específicos
- Presupuesto
- Estrategia de medios de comunicación
- Determinar el mensaje
- Determinar la orientación de la campaña
- Determinar Efectividad

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Estrategias Promoción

- Idioma
- Herramientas
- Revistas
- Directorios de negocio
- Publicidad Directa
- Internet
- Web 2.0
- LinkedIn
- Blogs
- Facebook
  - Ferias y misiones
  - Ventas personalizadas

http://www.camaras.org/publicado/comext/guiascabi_791.html

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

Herramientas de e-marketing

- E-Móvil Marketing
- E-Mail Marketing
- E-Marketing Research
- Boletines Electrónicos
- E-CRM
- Campañas de Banners
- Buscadores y Portales Verticales
- Redes sociales

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Estrategia de E-marketing

- Que hago?
  - E-Mail Marketing
- Google adwords

http://www.youtube.com/watch?v=dR1xXyV-3kE

  - E-Móvil Marketing:
    - SMS
    - MMS
- Boletines Electrónicos
- Investigue el mercado
- Mida su Campaña. G. Analytics

http://www.google.com/intl/ca/analytics/

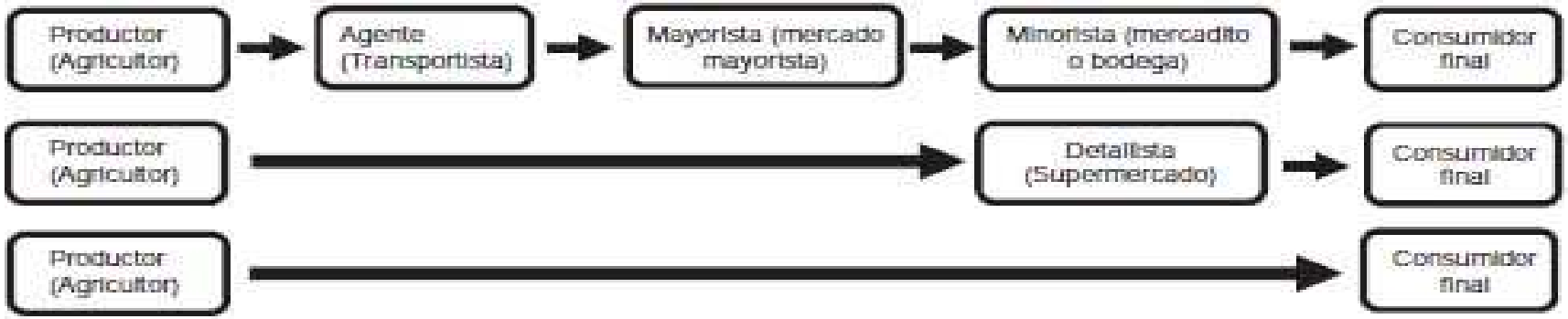
Google Analytics

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

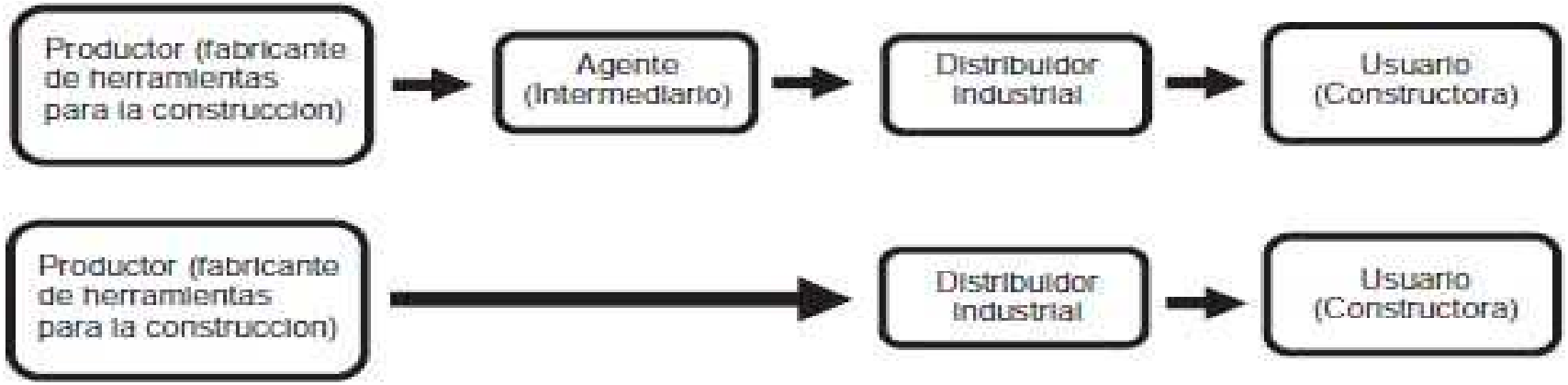
Canales de Distribución

- Productos de Consumo
  - Fabricante-Agente-Minorista-Consumidor
  - Fabricante-Mayorista-Minorista-Consum.
- Industriales
  - Fabricante-Dist. Industrial-Usuario Indust.
- Servicios:
  - Agente-Usuario Industrial o Consumidor

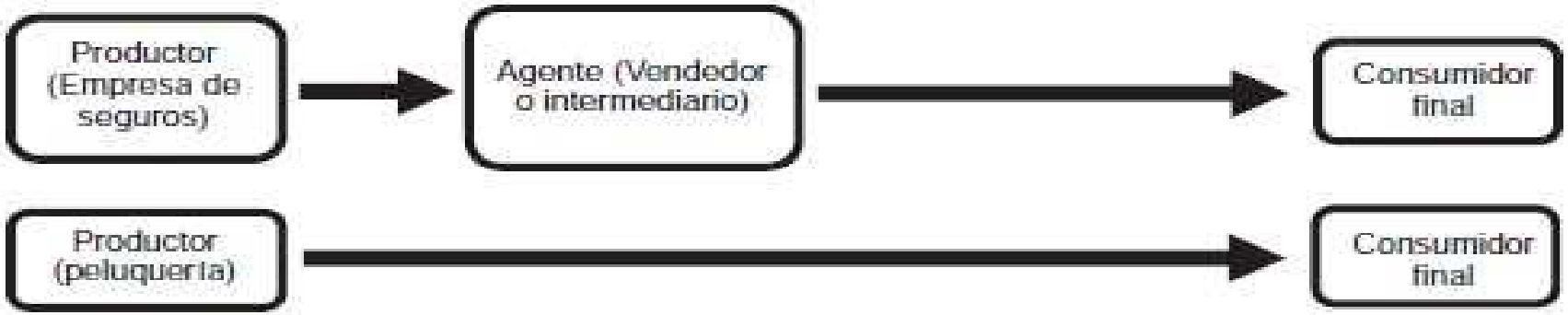
Canales de distribución para bienes de consumo



Canales de distribución para bienes industriales



Canales de distribución para bienes servicios



CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Que quieren los clientes?

Logística y estrategia

- El producto o servicio ideal
- De acuerdo con sus necesidades, gustos preferencias
- Servicio
- Cumplimiento
- Calidad
- Precio justo **y razonable**
- **TODOS QUEREMOS EL REGALO IDEAL…**

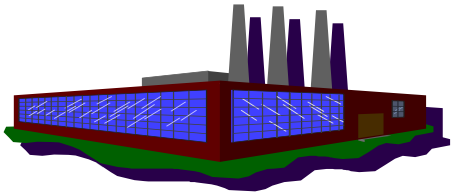
CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

Logística Global

EXW

TRANSITO INTERNACIONAL

DDP



CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Distribución Física Global

Conjunto de operaciones necesarias para el desplazamiento de los Productos preparados como **carga** desde el lugar de producción o manufactura en el país de exportación hasta el local del importador en el país de destino bajo el concepto de **optima calidad costo razonable y entrega justo a tiempo**

CADA OPERACIÓN REQUIERE DE : UN TRAMITE, UNA CONTRATACIÓN, UN DOCUMENTO, IMPLICA UN COSTO Y GENERA UN TIEMPO

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

Plan de Marketing Global

- Que es?
- Que busca?
- Análisis de la situación
  - Donde estamos y como hemos llegado?
- Definir Estrategias
- Definir Objetivos:
  - Definidos en el tiempo, cuantificables, alcanzables, motivadores, precisos
  - Ventas, mercado , participación, conocimiento
- Definición de Mercados
  - Potenciar, Mantener, Retirarse

INNOVACION EN VALOR

http://www.youtube.com/watch?v=HgOreryPeTE

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

FUENTES Y BIBLIOGRAFIA

Aldea Global

http://www.youtube.com/watch?v=jSV81e4A

Marshall Mc Luhan

LEKUE

VENDRE L'EMOCIO DEL PRODUCTE

http://www.youtube.com/watch?v=5mNyTDaT4Tg

DISSENY

http://www.youtube.com/watch?v=MO4ZeFk2J78&feature=related

No hay nada imposible de antemano ARQUIMEA INGENIERIA. Exportas talento. 20% investigar. Ingenio, ambicion y creatividad.

KH 7 LLOREDA (3m)

http://www.anella.cat/web/portal/experiencies/

/custom_publisher/yB90/28005997/KH-Lloreda-una-historia-de-passio-per-la-innovacio

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

INTERNACIONALITZACIÓ ES UNA FONT DE COMPETITIVITAT
Min 15 nous players
Min 18 min per que val la pena exportar
Min 20 test rta del MIT
Min 28 per que internacional per que i **per a que**? Quin es el meu objectiu
Que volem internacionalitzar
On volem internacionalitzar
Com entrem ? Com ens implantem
Amb quins recursos

http://www.anella.cat/web/portal/experiencies/-/custom_publisher/yB90/27803616/La-internacionalitzacio-es-una-font-de-competitivitat

DISENYADORS DE PRODUCTES
http://www.marc-newson.com/ProjectMosaic.aspx?GroupSelected=0

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

ACC1O Go Export

http://www.acc10.cat/ACC1O/cat/internacionalitzacio/iniciacio-exportacio/programa/que-es.jsp

Kantox: emprendre per 'reinventar' les finances internacionals / ACC1Ó (5:28 min) Asegurar el canvi de divises

http://www.youtube.com/watch?v=4FkI5PUFLl0

Rovalma: Crear l'acer del futur per obrir-se als mercats internacionals - Connect-EU / ACC1Ó (9:42 min)

http://www.youtube.com/watch?v=C0bFk1geD34&list=UUpCz7CHH8x14DUGh8F1Xopg&index=7&feature=plcp

CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Diego Guri – ACC10

http://www.youtube.com/watch?v=nhckx4VpOUM&feature=BFa&list=UUpCz7CHH8x14DUGh8F1Xopg

EINES ACC10 (a partir del min 12:20-22:50)

http://www.youtube.com/watch?v=j9e1lO3QBmQ&feature=BFa&list=UUpCz7CHH8x14DUGh8F1Xopg

Mercat de França (20:45) Per que fracassem a França?

http://www.youtube.com/watch?v=YUddoYsH86o&feature=BFa&list=UUpCz7CHH8x14DUGh8F1Xopg

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

- INGLÉS

Change Management (30 segons)
http://www.youtube.com/watch?v=fpuHUiy_xog&feature=related

Whats Change Management? (30 min)
http://www.youtube.com/watch?v=__lIYNMdV9E&feature=related

Las 25 ciudades más ricas en el 2025
http://www.youtube.com/watch?v=RtT-Hl5vX68&feature=related

Top 25 Economies in 2050 by GDP PPP
http://www.youtube.com/watch?v=e2iOwO3FcP8&feature=related

CONSELL
EMPRESARIAL
D'OSONA

Muchas Gracias

Moltes Gràcies i molts èxits!!!!

PAOLA COBOS PRADA

Consultora de Marketing Internacional

Tel. : +34616693790

E mail: pcobosp@hotmail.com

FORMEM CONSULTORS
Serveis Integrals en la Gestió de Persones