

ESTRATEGIA INTERNACIONAL

Por donde empezar

Por Idalia Obregón

Usted quiere exportar pero no sabe por donde comenzar. Los exportadores de éxito generalmente tienen una base fuerte en el país de origen, en este caso Canadá. Generalmente comienzan desarrollando el mercado local, promoviendo su imagen corporativa, y engrosando poco a poco la cuenta bancaria, pues como dijo dice el refrán, "se necesita plata para hacer plata". Sin embargo, hay muchos casos de empresas especializadas que hacen pocos negocios en Canadá pero han establecido un nicho comercial en mercados internacionales-particularmente en sectores relacionados con la tecnología y servicios.

¿PUEDO EXPORTAR?

Hay cinco aspectos que ayudan a evaluar la capacidad exportadora de una empresa:

1. Experiencia gerencial
2. Recursos de producción
3. Éxito en el mercado local
4. Tecnología
5. Recursos humanos y financieros

EL MERCADO

Una vez el mercado local está abastecido, se puede entonces pensar en mercados cercanos a la base, en donde no cueste mucho hacer negocios, y donde el cliente pague rápidamente. Es natural entonces pensar en el primer socio comercial del Canadá, Estados Unidos. Este es un mercado de bajo riesgo y fácil acceso gracias al tratado de libre comercio con Canadá, el cual cuenta con más de 15 ciudades metropolitanas que representan mercados diferentes (recuerde esto al seleccionar su mercado inicial...), en donde hablan nuestro mismo idioma –inglés–, y español para los interesados en el creciente mercado hispano parlante.

Nuestro vecino del sur tiene un apetito insaciable y compra a Canadá todo lo que usted pueda imaginarse. Un motor principal impulsador de la economía en EEUU es la Cámara de Comercio Hispana de EEUU (www.usfcc.com).

Tenga presente que en tal país la competencia es bastante fuerte; los clientes están acostumbrados a tener muchas opciones, garantías, acceso conveniente, y respuestas rápidas. Las decisiones se toman más rápidamente que en Canadá – excepto cuando se le venden a gigantes como Walmart, en donde el proceso es bastante estricto, hay que procesar varios tipos de documentaciones, si es escogido como finalista deberá viajar a su sede en Arkansas para hacer una o más presentaciones. Al final del proceso de pronto podrá convertirse en uno de sus 60.000 abastecedores.

U.S. HISPANIC MARKET

"As the Hispanic market keeps growing both in size and buying power, companies in a wide variety of industries will enjoy significant marketing opportunities."

Lynn Franco

Director, Conference Board's Consumer Research Center

- Hispanics in the U.S. today total over 40 million in population. This new economy represents \$580 billion yearly. By 2008, Hispanic purchases will exceed \$1 trillion in spending.
- Average Hispanic household has +3.3 members. Some households have three generations living together and have a +3.5% birth rate.
- Of the 10 million+ Hispanic households, 38 % are currently headed by someone under 35.

www.strategis.ic.gc.ca

Excelente herramienta que le permite crear reportes sobre el tipo y volumen del comercio entre Canadá y más de 200 países (por producto, sector industrial, o país), y desarrollar listados de las empresas que están exportando mercancías a tales países. Strategis tiene registradas más de 40.000 empresas Canadienses. Dentro del mismo portal se encuentra también el "Canadian Importers Database", que ofrece listas de empresas que importan productos al Canadá, por insumo, ciudad, y país de origen.

ESTRATEGIAS

La exportación de bienes y servicios representa solo una de las muchas estrategias usadas comúnmente para ingresar a un mercado foráneo. Factores como tarifas de exportación o altos costos de envío y almacenamiento podrían reducir la competitividad de sus productos en determinados mercados. Hay además otras estrategias aparte del envío de productos. Usted puede ingresar a mercados internacionales formando alianzas estratégicas, por ejemplo, licenciando diseños o tecnología, invirtiendo en la construcción de una fábrica, o firmando una alianza comercial con una firma local.

AYUDA

Canadá le presta ayuda a los exportadores canadienses en más de 140 ciudades alrededor del mundo, (www.infoexport.gc.ca), ayudando a identificar estrategias de entrada, contactos, y a obtener inteligencia local. Si usted quiere importar productos para el consumo y distribución en Canadá, entonces las secciones comerciales de las embajadas de donde piensa importar le podrían ayudar.

Otro punto de ayuda son las cámaras de comercio, las cuales pueden tener bases de datos de empresas especializadas en representación foránea, distribución, y mercadeo. Además, usted puede participar en sus eventos e inclusive patrocinarlos, promoviendo así el buen nombre de su empresa

CONSEJOS UTILES

- Hágase miembro de las cámaras de comercio en su localidad y adonde planea exportar.
- Saque un numero telefónico en los Estados Unidos que le redirigida llamadas a Canadá (VoIP es una muy buena opción), u obtenga un numero 1-800. Así usted tiene presencia local en el mercado sin el costo de una oficina.
- Considere formar alianzas estrategicas y obtener diversos servicios de apoyo como mini-oficinas, identidad foránea, representación corporativa, y almacenamiento.
- Atienda ferias comerciales y conferencias en el mercado escogido, y obtenga inteligencia del mercado (compradores, distribuidores, competencia).
- Antes de visitar el país adonde desea exportar, contacte la embajada Canadiense y solicite ayuda.
- Seleccione un mercado y sea consistente. Si solo va una vez a una feria y nunca regresa, no lo van a tomar en serio, sobre todo con hispanos en donde formar relaciones es primordial.
- Hágale seguimiento a todas sus promesas. Nunca deje a nadie esperando su llamada pues si usted queda mal, su mala imagen lo perseguirá.
- Obtenga asesoramiento legal; su abogado, contador, y especialista en inmigración se convertirán en sus mejores amigos.
- Recuerde que usted puede participar en ferias y foros como asistente, exhibidor, o ponente. Este portal de Internet le puede servir: www.tsnn.com y en este sitio: <http://www.jrgusa.com/calendar.php> puede encontrar un calendario de eventos para la comunidad hispana empresarial en Estados Unidos.



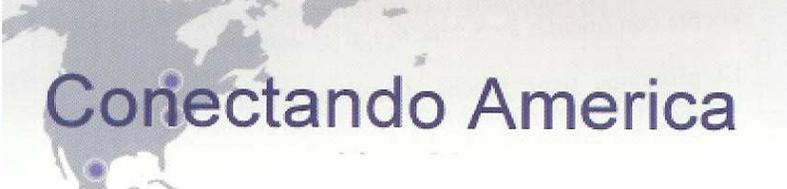
Idalia Obregón preside la Cámara de Comercio Hispana de Toronto. Correo electrónico: president@tbcc.ca

REBAJA EN LLAMADAS
 Ahora es más económico estar en contacto con sus seres queridos. Usted puede hacer llamadas ilimitadas desde y hacia Canadá con su país de origen, como una local, sin costo extra de larga distancia.
info@lineadirecta.ca, T. 905-918-9595



llamadas ilimitadas desde y hacia Canadá con su país de origen **..como una local!**
sin costo extra de larga distancia!
 Solo requiere de un sencillo adaptador...
 ...y su equipo de teléfono actual

ahora es más económico estar en contacto con sus seres queridos...y hacer negocios!!



- Países Habilitados con numeración local:**
 Argentina
 Brazil
 Chile
 Peru
 Mexico
- Países Habilitados sin numeración local:**
 Colombia
 Costa Rica
 Venezuela

LineaDirecta
 Es la nueva forma de Comunicación de Larga Distancia ilimitada para latinos en Canadá...
 Hable ilimitadamente...
 Hable con comodidad...
 Hable sin preocupación...

Llámenos al: 905-918-9595 o al toll free: 1-866-586-6470
 Visítenos: www.LineaDirecta.ca o escríbanos: info@lineadirecta.ca

compre MADRUCUEMOS A COMPRAR

invertir
vender
rentar
invertir

ROYAL LEPAGE
Real Estate Services Ltd. Brokerage

www.franciscogarzon.com

Conozca los **beneficios del plan del Gobierno** para primeros **compradores de CASA.**

Escriba a madruguemosacomprar@gmail.com o llámenos al 647 999 9724 o 647 209 9724.

Envíenos sus datos (nombres y teléfonos), la hora y fecha de su disponibilidad para coordinar una **reunión personalizada.**

Construyendo Futuro

Escribanos o llámenos y participe en la Rifa de un iPod 30GB.

77 City Centre Drive, Suite 106 Mississauga, Ontario L5B 1M5

E-mail: fgarzon@royallepage.ca
amorochoclsa@royallepage.ca

FRANCISCO & ELSA
 B. Sc. Eng. M. Fin. Representantes de Ventas

Bus: 905 275 9400 Francisco: 647 999 9724 Elsa: 647 209 9724 Fax: 905 275 1481