

INFORME DE MUESTRA · CASO FICTICIO

¿Qué mercado explorar primero?

Identificación inicial de mercados para exportar bombas centrífugas industriales

Ejemplo educativo. Los datos de la empresa y las condiciones del caso son supuestos. No contiene una investigación de demanda ni recomienda un país para tu empresa.

Punto de partida del caso

Fabricante español de bombas centrífugas para circulación de agua en instalaciones industriales. En este caso ficticio, dispone de documentación comercial en portugués, capacidad de atender consultas técnicas en ese idioma y un posible distribuidor en Portugal aún sin validar. La documentación en francés está por preparar. Puede dedicar un técnico y una persona comercial al ensayo. No se han verificado demanda, clasificación aduanera ni requisitos de acceso.

Prioridad provisional: validar Portugal

Portugal sería el primer mercado que investigar en este supuesto: existe una posible vía de distribución y capacidad lingüística para contrastar aplicaciones y atender consultas. Francia y Marruecos permanecen en la lista exploratoria. Esta prioridad refleja preparación comercial, no una superioridad demostrada de demanda o rentabilidad.

Todavía no es una decisión de entrada

No basta con encontrar un importador. Hay que confirmar que la bomba encaja en una aplicación concreta, que el canal puede venderla y mantenerla y que queda margen después de transporte, puesta en marcha, repuestos y condiciones de cobro. La ficha técnica debe preceder a cualquier búsqueda por código de producto.

Siguiente decisión: validar la aplicación y el posible distribuidor en Portugal antes de financiar una entrada. Si falla el canal o el margen, revisar la prioridad; no forzar una recomendación de país.

Comparar sin fabricar certezas

Destino	Encaje en este supuesto	Qué falta comprobar
Portugal	Documentación y atención en portugués; posible distribuidor por contrastar.	Aplicaciones atendidas, capacidad técnica del canal, cartera relevante y margen tras distribución y servicio.
Francia	Documentación en francés pendiente; canal comercial aún no definido.	Necesidad del segmento, adaptación comercial y técnica, distribuidor o venta directa y soporte.
Marruecos	Hipótesis exploratoria; sin canal ni operativa de importación validados.	Importador, requisitos aplicables al producto exacto, coste de entrega, cobro y cobertura posventa.

La tabla compara preparación de la empresa, no atractivo nacional. No hay puntuación porque no se ha verificado evidencia suficiente. Un dato ausente se registra como pendiente, nunca como cero.

Cómo se documentaría la evidencia

Separar tres preguntas: qué compra el país, qué necesita el cliente y qué puede entregar la empresa. Para analizar comercio, definir primero el producto y su clasificación; comparar períodos, unidades y cobertura homogéneos. Las importaciones de una categoría amplia no demuestran demanda para esta bomba.

- Ficha y clasificación: Pendiente: uso, caudal, altura, materiales y configuración. Confirmar clasificación antes de extraer estadísticas.
- Demanda y canal: Pendiente: serie de comercio relevante y conversaciones con compradores o distribuidores del segmento.
- Acceso y servicio: Pendiente: documentación exigible, responsabilidades de instalación, garantía y repuestos.
- Margen de exportación: Pendiente: precio neto menos fabricación, embalaje, transporte, canal, puesta en marcha y posventa.

Un plan para validar antes de invertir

Secuencia propuesta para este caso. La cantidad de entrevistas y el calendario deben ajustarse al segmento, al acceso y a los recursos; una muestra pequeña no permite generalizar al país.

1. Definir producto y aplicación

Elegir una referencia y un uso objetivo. Reunir ficha, límites operativos, documentación y capacidad de suministro. Entregable: perfil de producto; no asignar un código aduanero solo por el nombre comercial.

2. Contrastar demanda y canal

Investigar comercio comparable y localizar distribuidores especializados. Preguntar qué aplicaciones atienden, qué marcas usan, cómo compran y qué servicio requieren. Entregable: señales de necesidad y barreras, con fuente y fecha.

3. Construir una oferta viable

Solicitar cotizaciones de transporte y estimar embalaje, comisión o descuento del canal, instalación y repuestos. Revisar requisitos del producto exacto. Entregable: margen y condiciones de entrega; un coste desconocido queda pendiente.

4. Decidir prueba, revisión o pausa

Avanzar a una oferta piloto cuando haya aplicación compatible, interlocutor válido, servicio viable y margen aceptable para la empresa. Revisar si falta evidencia; pausar si no se puede atender una obligación técnica esencial.

Una solicitud de catálogo no equivale a demanda validada. Antes de avanzar deben encajar aplicación, canal, cumplimiento, entrega y margen. El resultado puede ser descartar un mercado antes de gastar.

Lleva esta decisión a tu empresa

Prepara estas cinco respuestas

1. ¿Qué referencia de producto y aplicación quieres exportar?
2. ¿Qué documentación, capacidad y plazos puedes comprometer?
3. ¿Quién instalará, mantendrá y suministrará repuestos?
4. ¿Qué precio neto y margen mínimo necesitas?
5. ¿Qué mercados o distribuidores has contactado y qué evidencia aportaron?

Qué puedes trabajar con IBC

En una evaluación inicial de 30–45 minutos, IBC revisa tu punto de partida y orienta mercados, criterios y próximos pasos. Recibes un informe inicial posterior, en el plazo acordado durante la sesión. El alcance depende de tu caso y de la información disponible; no equivale a un estudio exhaustivo ni garantiza ventas.

Cuéntanos tu producto o servicio. Navin y Alejandro revisarán la solicitud para coordinar la sesión.

Solicitar mi evaluación gratuita

ibcmarketatlas.com/es/

Criterio de elaboración: todos los hechos de empresa de esta muestra son supuestos explícitos; las preguntas de mercado están pendientes. No se utilizan cifras de mercado ni casos de clientes. La comparación ilustra el método, no una conclusión comercial verificada.

Recursos para la investigación posterior

Referencias de consulta, no datos extraídos para este caso: Access2Markets para comprobar condiciones de comercio del producto; UN Comtrade para explorar estadísticas. La clasificación, cobertura y vigencia deben verificarse antes de concluir.

Access2Markets

UN Comtrade