

**Proceso de entrada al mercado mexicano**  
**Haga negocios sólidos y exitosos**  
Por: Natalia Pérez, Febrero 2008

Para toda empresa que desea incursionar en los mercados internacionales y hacer negocios en un país extranjero es importante seguir un proceso para asegurarse de obtener un resultado exitoso.

En este artículo le presentamos una descripción general de este proceso, por el cual atraviesan aquellas empresas que han incursionado exitosamente en el mercado mexicano, de acuerdo a lo que hemos visto a lo largo de nuestros años de experiencia asesorando a compañías extranjeras.

**Paso 1: Encuentre oportunidades de negocios**

Los mercados presentan un conjunto de características que es necesario tener presentes para poder participar exitosamente, de tal manera que los empresarios no pierdan esfuerzos ni recursos en su proceso de internacionalización y conozcan si sus posibilidades de venta son reales y si los productos/servicios podrán colocarse en las cantidades y de la manera pensadas.

Es de vital importancia que las empresas realicen estudios de mercado para obtener toda la información posible que les pueda llevar a decidir si un mercado tiene potencial o no para su producto/servicio.

Un estudio de mercado debe servir para:

1. Tener una noción clara del mercado meta dentro de un espacio definido, durante un periodo preciso y al precio al que están dispuestos a obtener el producto/servicio.
2. Conocer si las características y especificaciones del producto/servicio coinciden con las expectativas del cliente.
3. Saber qué tipos de clientes son los interesados en el producto/servicio.
4. Obtener información sobre el precio apropiado para colocar el producto/servicio para competir adecuadamente en el mercado.
5. Exponer los canales de distribución acostumbrados para el tipo de producto/servicio que desea colocar y cuál es su funcionamiento

**Paso 2: Localice contactos clave**

Teniendo ya un conocimiento del mercado en el que desea incursionar el siguiente paso es buscar contactos clave que puedan ayudarle a reforzar la información que ha obtenido sobre el mismo, ofrecerle su percepción sobre el producto/servicio que desea introducir y ayudarlo a iniciar su red de contactos de negocio en el país.

Le recomendamos comenzar a integrar su base de datos con asociaciones, cámaras de comercio, clientes y socios potenciales, posibles representantes/distribuidores, empresas competidoras, organismos gubernamentales, entre otros. Para esto puede utilizar varios medios:

1. **Empresas de consultoría especializadas en la búsqueda de contactos de negocio y la elaboración de agendas.** El beneficio de contactar a una empresa profesional y con experiencia en esta área y en el mercado local es que usted obtendrá una lista de contactos personalizada, enfocada a lo que usted necesita y pre-evaluada
2. **Organismos gubernamentales y privados de apoyo al exportador.** Las oficinas de promoción al comercio exterior de su país, así como las Cámaras de Comercio, proveen también servicios de búsqueda de contactos en varios mercados.
3. **Investigación secundaria.** Internet principalmente, si se encuentra en otro país. Aunque en esta opción, no tendrá los beneficios de contar con la percepción del mercado ofrecida por un asesor local ni la seguridad en la calidad del contacto.

## **Paso 3: Conozca el mercado**

Usted no podrá conocer realmente el mercado hasta que no lo visite y confirme la información que ha obtenido hasta el momento. El visitar a los contactos clave y empaparse de las características y formas del mercado le va a dar información sumamente valiosa sobre las oportunidades que tiene su producto/servicio de ser exitoso en el país.

Si la información obtenida a partir del estudio de mercado y en su primera visita al mismo le dio una expectativa positiva de éxito en el mercado, entonces le recomendamos que revise su plan de negocios y su estrategia en el país para darle la importancia y el presupuesto necesarios para que el proyecto funcione. Necesitará darle seguimiento constante a sus contactos en el mercado así como realizar las adaptaciones necesarias, tanto en su producto/servicio, como en su estrategia, para que su empresa obtenga resultados. Recuerde, el entrar en un mercado extranjero lleva tiempo, mucha constancia y seguimiento.

Para visitar a los contactos clave en el mercado local le sugerimos igualmente que utilice los servicios de una empresa especializada, que conozca a profundidad el mercado local y que tenga experiencia en ofrecer estos servicios a empresas extranjeras.

## **Paso 4: Comenzando a hacer negocios en México:**

Una vez que ha decidido iniciar operaciones en el mercado local o ha encontrado un representante/distribuidor con el que va a trabajar, debe asesorarse y buscar apoyo local para que sus negocios en el país cumplan con las regulaciones fiscales, laborales y contractuales necesarias.

Tal vez necesitará recomendaciones sobre proveedores de servicios, como despachos legales o contables. Deberá conocer las diferentes obligaciones contractuales que tendrá con sus socios/personal operativo en México. Incluso podría necesitar buscar espacio de oficinas y el equipo e infraestructura necesaria para operar en el país.

Para todo esto es importante que se asesore con una empresa que lo pueda guiar a través de este proceso para asegurarse que sus recursos y tiempo se aprovecharán de la mejor manera posible, permitiéndole enfocarse en lo que es más importante para su negocio: ingresar al mercado de manera exitosa.

Si está interesado en incursionar al mercado mexicano y desea asesoría con respecto a cada uno de los pasos mencionados anteriormente, en Business Connect ofrecemos servicios integrales para este proceso sea sólido y exitoso.

### **International Consulting Bconnect, S.C.**

Mariano Escobedo 752, 12th floor

Col. Nueva Anzures

11590 Mexico, D.F.

Mexico

Tel: +52 55 5250 2490 Ext. 104

Fax: + 52 55 5250 2490 Ext. 110

E-mail: [contact@bconnect.com.mx](mailto:contact@bconnect.com.mx)

Natalia Perez

Socio

[nperez@bconnect.com.mx](mailto:nperez@bconnect.com.mx)

[www.bconnect.com.mx](http://www.bconnect.com.mx)