

Internacionalizarse de la mano de distribuidores en el exterior

El acceso a nuevos mercados internacionales puede realizarse a través de la identificación de socios-distribuidores, implantados en el exterior. Esta modalidad permite a la empresa aprovechar el posicionamiento y la red comercial con que cuenta el distribuidor en el mercado de destino. A continuación se presentan las experiencias de dos empresas que han recurrido a esta modalidad para comercializar sus productos fuera del mercado español.

Área de Economía Aplicada y Territorial de Afi

IDENTIFICACIÓN DE DISTRIBUIDORES A TRAVÉS DE GRANDES CLIENTES

EMPRESA: Tecnidex Fruit Protection

SECTOR: Químico - agroalimentario

MERCADOS: Grecia, Marruecos, México, Perú, Portugal y Uruguay.



Tecnidex Fruit Protection es una empresa valenciana, que desarrolla su actividad en la industria química – agroalimentaria, especializada en productos químicos, tecnologías y servicios (incluidos los de asesoramiento y consultoría) para la sanidad y calidad de frutas y hortalizas en su proceso de comercialización. Fue creada en 1980 y cuenta con una clara vocación internacional.

Inició su proceso de internacionalización en Marruecos, que sigue siendo uno de sus principales mercados exteriores y donde además estableció una de sus primeras filiales, junto con la de Turquía. Actualmente también cuenta con una filial en Sudáfrica y opera en otros países como Grecia, México, Perú, Portugal y Uruguay.

Tecnidex posee una dilatada experiencia comercial internacional y en su estrategia de internacionalización existe una fuerte apuesta por mantener una presencia estable en los mercados

en los que opera. La empresa suele acceder a nuevos mercados de la mano de un gran cliente, al que inicialmente atiende desde la sede ubicada en España. Ese tipo de cliente, de cierta dimensión, le permite entrar en contacto con distribuidores y a través de ellos con comercios minoristas en los que comercializar sus productos químicos.

Los socios comerciales internacionales con los que trabajan han de conocer adecuadamente las características y forma de venta de dichos productos. Para ello, les ofrecen formación y visitas a los laboratorios de Tecnidex ubicados en Paterna (Comunidad Valenciana).

Por otra parte, consideran importante realizar un seguimiento de sus distribuidores en el exterior, de cara a poder reaccionar ágilmente ante eventuales problemas que puedan surgir en la comercialización de los productos que vende la empresa.

PROACTIVIDAD EN LA BÚSQUEDA DE DISTRIBUIDORES

EMPRESA: Estal Packaging

SECTOR: Embalaje

MERCADOS: Varios.



RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

1. Exceso coche cuando quiera

4. Daños del tipo consumo

2. Paga una sola cuota y no te llevas sorpresas

5. Todos los servicios incluidos

3. Libre el número de viajes físicos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



Estal Packaging, con sede en Girona, cuenta con veintiún años de experiencia en el mercado de la distribución de embalaje para alimentación, bebidas, cosméticos y perfumería. Ha apostado por la tecnología y la innovación, para diferenciarse y crear valor para sus clientes.

La empresa distribuye sus productos en China, Egipto, Estados Unidos, Francia, Italia, Portugal, Reino Unido, Rusia y Túnez. En algunos de estos mercados lo hace a través de socios y distribuidores. Para identificarlos participan en acciones comerciales (ferias internacionales) organizadas por organismos de apoyo a la internacionalización como ICEX España Exportación e Inversiones, así

como también utilizan redes sociales (LinkedIn) y directorios de empresas.

En esa búsqueda de socios y distribuidores en el exterior, según afirma Gerard Albertí, director general de Estal Packaging, es importante el dinamismo y una actitud proactiva, de tal forma que sea la propia empresa la que realiza los contactos y haga seguimiento a los mismos. Además, entre los criterios de selección utilizados, esta empresa catalana suele apostar por distribuidores con áreas de marketing grandes, de cara a garantizar que poseen capacidad para promocionar sus productos, y con una amplia cobertura geográfica en el país de destino ::

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Es un coche nuevo y seguro
- 2. Paga una sola cuota y no se lleva sorpresas
- 3. Libera el máximo de ventajas fiscales
- 4. Defensa del bajo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

