

# Adaptación del producto



aprendiendo a  Exportar

3

**Muchas empresas comienzan su proceso de internacionalización buscando mercados extranjeros para sus productos o servicios existentes. La decisión de entrada se basa en informaciones**

**que sugieren que en esos mercados existe una oportunidad para los productos y servicios que en muchos casos requieren una adaptación a los mercados específicos.**

1

### **¿PUEDO VENDER MI PRODUCTO O SERVICIO TAL COMO LO HAGO PARA EL MERCADO NACIONAL?**

Algunas veces, sí, pero no siempre. Depende de la forma en que los clientes utilicen el producto y perciban el servicio en el país destino. A veces los cambios afectan al producto; otras veces, al envase, tamaño, color, presentación, etc. En lo referente a servicios, suele ser necesario adaptarlos a las costumbres y necesidades del país.

2

### **¿DÓNDE PUEDO OBTENER INFORMACIÓN SOBRE LA ADAPTACIÓN NECESARIA?**

Cada sector y país destino pueden tener peculiaridades a tener en cuenta. Puede asesorarse con sus colegas de sector, en la asociación sectorial, en el ICEX o en su Cámara de Comercio. También podrá acudir a los Oficinas Comerciales de España presentes en más de 85 países en el mundo. Sin embargo, nada puede sustituir su visita al mercado destino para ver cómo se usa y distribuye su producto, o cómo se vende su servicio.

3

### **¿QUÉ TIPO DE ADAPTACIONES PUEDEN SER NECESARIAS?**

Depende del producto y del servicio. Pueden afectar al producto mismo, a su presentación, a su marca, a certificaciones requeridas en el país, etc. Y si su producto es industrial o de servicios, a la forma de mantenimiento, puesta a punto o servicios post venta.

4

#### **¿QUÉ DESEAN LOS CLIENTES DE LOS MERCADOS A LOS QUE NOS DIRIGIMOS?**

Cada mercado al que se dirige un producto tiene unas características específicas y los consumidores unas necesidades concretas. Para lograr una buena aceptación del producto por parte del consumidor final se debe considerar que el producto debe satisfacer una necesidad específica del consumidor, la apariencia del producto debe ser atractiva (utilizar correctamente los colores, texturas, etc.), y el producto debe ser de mejor calidad con relación a otros productos similares.

5

#### **¿ESTÁ MI PRODUCTO ADAPTADO A LOS GUSTOS DE LOS CONSUMIDORES DE ESE PAÍS?**

Para saber si el producto que fabricamos está adaptado a las necesidades de los consumidores del país al que pensamos dirigirnos habría que haberse informado previamente para conocer los gustos y necesidades que el producto pueda cubrir.

6

#### **¿CÓMO ADAPTAR MI CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN?**

Ya que se piensa en la posibilidad de acudir a otros mercados, habría que adaptar la capacidad de producción a las necesidades específicas de dicho mercado para poder satisfacerlas adecuadamente. Esto conllevará un estudio de las posibilidades de adaptación de la capacidad productiva, incluyendo el coste adicional que podría reportar.

7

### **¿ME CONVIENE BUSCAR EMPRESAS EN EL PAÍS O SOCIOS COMERCIALES?**

La entrada en un nuevo mercado no es siempre fácil. Dependiendo del tipo de producto y del tipo de país al que se quiera acceder puede resultar conveniente tener socios comerciales que puedan facilitar nuestra entrada en dicho mercado.

Si pensamos en esta posibilidad puede ser de utilidad conocer y consultar bases de datos de empresas y organizaciones comerciales que utilizan Internet para poner sus registros a disposición del público; existen webs con grandes bases de datos como son:

[www3.wiwonline.de/wlw/us](http://www3.wiwonline.de/wlw/us) (indica 223.000 proveedores de 10 países), [www.europages.com](http://www.europages.com) (comprende mas de 500.000 firmas de 36 países), [www2.kompass.com](http://www2.kompass.com) (con descripción de 1,5 millones de empresas de 60 países).

8

### **¿EN QUÉ CONSISTE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS? ¿QUÉ UTILIDADES PUEDE REPORTAR?**

Al comenzar la andadura internacional la información que se obtenga de los mercados seleccionados es fundamental. Esta investigación es necesaria para todas las decisiones que tome la empresa respecto a la venta y comercialización de sus productos y para el desarrollo de sus actividades comerciales presentes y futuras. Un primer análisis se puede y debe realizar a través de Internet.

Con frecuencia, podrá encontrar estudios de mercado en el ICEX o en las Instituciones de Promoción de Comercio Exterior.

9

### **¿ME CONVIENE REALIZAR UNA ADAPTACIÓN DEL PRODUCTO?**

La adaptación del producto significará modificarlo para satisfacer los gustos locales y las condiciones de uso, lo que conlleva lógicamente un coste adicional para la empresa. Pero también hay que tener en cuenta que puede ser necesaria una adaptación del producto porque las diferencias que puede haber en gustos, formas del empaque, color, tamaño, etiquetado, etc. sean importantes.

10

### **¿RESULTARÍA MEJOR REALIZAR UNA INNOVACIÓN DEL PRODUCTO?**

Esta opción podría ser necesaria en los casos en los que la simple modificación de un producto no sea suficiente y sea necesario innovar para conseguir resultados satisfactorios. Ello conlleva un coste más elevado que hay que considerar a la hora de decidir utilizar esta política.

11

**¿AFECTARÁ AL COSTO Y EL PRECIO FINAL DEL PRODUCTO?** Como es lógico, toda adaptación de un producto a un mercado específico conlleva un aumento de los costos de producción y, por lo tanto en el precio final del producto.

Hay que tener en cuenta también que el producto debe ser accesible, en términos económicos, para el consumidor final en el mercado seleccionado y además ha de ser competitivo ya que una vez que el producto entra al país extranjero, la decisión de fijación de precios se convierte en un asunto interno.

12

### **¿CÓMO PUEDO SABER SI MI PRODUCTO O SERVICIO ES EXPORTABLE?**

Si pretendemos exportar hay que evaluar si nuestro producto se adapta a las características de calidad, presentación, etc. necesarias, y por lo tanto, hay que considerar también la posición del producto, las ventajas comparativas con relación a otros productos (calidad, precio, marca y presentación, etc.), los requisitos para la adaptación del producto en el mercado objetivo, la situación de las patentes, la capacidad de servicio post-venta, y los niveles de aceptación por el consumidor o usuario.

13

**¿SERÁ NECESARIO VARIAR EL NOMBRE COMERCIAL?** No hay que olvidar que el nombre comercial es a menudo un componente importante del producto. Si estamos ya establecidos en el mercado, puede tomarse la decisión de lanzar el nuevo producto con un nombre ya existente o con el nombre de la empresa. Si se opta por un nuevo nombre, la empresa debe abordar esta tarea de manera similar a la de la generación de ideas de nuevos productos: cuanto mayor es el número de posibles nombres, mayores son las probabilidades de que se encuentre un nombre apropiado.

Una buena opción es recurrir a una persona especializada con experiencia en cuanto a la posibilidad de registrar el nombre comercial para evitar que se planteen conflictos con nombres comerciales ya existentes y que conozca los procedimientos legales del mercado seleccionado.



14

**¿TENDRÉ QUE VARIAR EL TIPO DE ENVASE O ETIQUETADO?** Cada país tiene unas normas de envasado y etiquetaje que debemos tener en cuenta a la hora de intentar introducir un producto. Además de estas normas, hay que tener en cuenta las preferencias y necesidades de los consumidores de dicho país en cuanto al producto que se piensa exportar, de forma que se ajuste a sus preferencias y no se tenga ningún tipo de rechazo inicial.

15

**¿EN QUÉ CONSISTE UN CERTIFICADO SOIVRE? ¿PARA QUÉ ES NECESARIO?** Es un certificado de control e inspección oficial de una serie de productos alimentarios que se exige para su despacho como garantía del cumplimiento de las normas de calidad, de las especificaciones comerciales y de aquellas concernientes a sus envases y embalajes.

Se tramita a través de la Subdirección General de Inspección, Certificación y Asistencia Técnica de Comercio Exterior (SOIVRE), Secretaría General de Comercio Exterior, Secretaría de Estado de Comercio y Turismo o bien a través de los Centros de Asistencia Técnica e Inspección del Comercio Exterior (CATICE).

16

**¿PARA QUÉ ES NECESARIO UN CERTIFICADO DE ORIGEN?** El certificado de origen es un documento que acredita el país de origen de la mercancía y que la Administración del país del comprador exige por motivos de política comercial. Su tramitación es a través de las Cámaras de Comercio. En muchos países es exigido este tipo de certificado.

17

### **¿QUÉ MERCADOS PUEDEN SER LOS MÁS APROPIADOS PARA INICIAR LA EXPORTACIÓN?**

Normalmente las empresas pyme suelen iniciar su expansión internacional en los países vecinos, ya sea por su cercanía física o por los ahorros en costos logísticos y fletes. También se suele utilizar la alternativa de comenzar por aquellos países con los cuales existe cierta cercanía con la idiosincrasia (idioma, cultura, costumbres, prácticas comerciales y otros).

Aún así, será necesario realizar un análisis sobre uno o más mercados que le permitan a la empresa establecer con claridad si existe potencial de mercado en el exterior, cuáles son los países donde hay posibilidades reales de colocar el producto o servicio, y cuáles son las condiciones para el envío, internación, comercialización y distribución.

18

### **¿DEBO HACER ALGÚN TIPO DE ANÁLISIS PERMANENTE SOBRE LA ACEPTACIÓN DE MI PRODUCTO?**

Al igual que en el mercado nacional, siempre es recomendable evaluar y analizar cómo está siendo acogido nuestro producto y si es necesario realizar alguna variación o adaptación para su mejor distribución y venta.

19

### **¿DEBO SOMETER EL PRODUCTO A ALGÚN CONTROL DE CALIDAD ESPECÍFICO?**

La normativa sobre la calidad que se exige a los productos suele variar de un país a otro y es necesario conocer los requisitos


legales y los controles a los que se deberá someter el producto antes de poderse introducir en el mercado seleccionado. Es imprescindible conocer estos aspectos previamente a la distribución de los productos puesto que podría ser necesario hacer algún tipo de variación en la composición o presentación de los mismos.

20

**¿DÓNDE PUEDO INFORMARME SOBRE ESTE TIPO DE NORMATIVAS O REGLAMENTACIONES?** No suele haber una normativa común a todos los países por lo que para localizar este tipo de información es conveniente ponerse en contacto con entidades y organismos estatales que nos puedan facilitar la normativa legal necesaria en cada caso. En cualquier caso y desde instituciones nacionales pueden indicarnos aquellos organismos homónimos en el país al que pensamos dirigirnos.

21

**¿CÓMO PUEDO SABER LO QUÉ TENGO QUE HACER?** La mejor solución empieza por visitar el mercado, abrir los ojos, acudir a ferias internacionales y preguntar a las Instituciones españolas (ICEX, Cámaras de Comercio, Instituciones de la Comunidad Autónoma, Organizaciones sectoriales, Oficinas Comerciales Españolas en el exterior, etc.)



¿Dónde puedo encontrar  
más información?

[www.aprendiendoaexportar.com](http://www.aprendiendoaexportar.com)

[www.icex.es](http://www.icex.es)

902 349 000

**ICEX**

INSTITUTO  
ESPAÑOL  
DE COMERCIO  
EXTERIOR