

**INTELIGENCIA COMPETITIVA
TRANSACCIONAL**

Miércoles 3 de Marzo de 2021, 11:00h – 12:00h

ÍNDICE

	# Slide
1. INTELIGENCIA COMPETITIVA	
a) Breve explicación	3
2. INTELIGENCIA COMPETITIVA TRANSACCIONAL	
a) Introducción	4
b) ¿Cómo se evalúa el potencial de un mercado?	5
c) Ejemplos	6
3. ¿CÓMO UTILIZAR LA IC PARA LOS DIFERENTES OBJETIVOS DE CADA EMPRESA?	7
4. CASOS DE ÉXITO	
a) Falsificaciones / Imitaciones	8
b) Problemas de ventas en México	9
c) Clientes y aumento en ventas del 7% en 2 años	10
d) Evaluación lanzamiento de nuevo producto	12
e) Proveedores de materias primas	13

1. INTELIGENCIA COMPETITIVA

Breve Explicación

CONCEPTO:

La IC, son actividades que realiza cualquier empresa, para reunir, analizar y transformar la información disponible en su entorno competitivo.

La obtención de la información y el proceso de análisis ayuda a una empresa en el desarrollo de su estrategia, así como en la identificación de sus ventajas o desventajas competitivas.

TIPOS DE INTELIGENCIA COMPETITIVA:

Múltiples variantes de conceptos, herramientas y acciones:

- Análisis de página web y redes sociales de competidores.
- Seguimiento de noticias a través de alertas.
- Control de patentes.
- Análisis de bolsa de empleo, antiguos trabajadores.
- Ferias y congresos.
- Vigilancia comercial (Transaccional).

2. INTELIGENCIA COMPETITIVA TRANSACCIONAL

Introducción

- ❑ 70% EMPRESAS CON LAS QUE HEMOS TRABAJADO, **YA CONOCÍAN DATOS.**
 - ❑ TRANSACCIONES COMERCIALES **ADUANERAS** → COSTE
 - ❑ NOMBRES SOCIETARIOS VS CÓDIGO ARANCELARIO
- ❑ DISCRIMINACIÓN DE TRANSACCIONES → LECTURA BL (≠PRODUCTOS)
 - ❑ POLÍTICA DE **TRANSPARENCIA** DE LOS PAÍSES.
 - ❑ FILTRAR Y TRATAR **DATOS.**
 - ❑ COMPORTAMIENTO DETALLADO DE **TUS CLIENTES.**
- ❑ BÚSQUEDA DE **COMPETIDORES / CLIENTES / DISTRIBUIDORES.**
 - ❑ BÚSQUEDA DE **PROVEEDORES.**
- ❑ METODOLOGÍA DE BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN → **ESPECIALIZADA**
 - ❑ CONVERTIR EL DATO EN **INFORMACIÓN.**

2. INTELIGENCIA COMPETITIVA TRANSACCIONAL

¿Cómo se evalúa el potencial de un mercado?

Las empresas suelen evaluar el potencial del mercado:

SUBJETIVAMENTE:

- ❑ COMODIDAD EN EL PAÍS.
- ❑ POSICIONAMIENTO ACTUAL.
- ❑ OPINIONES DE COMERCIALES.
- ❑ FERIAS A LAS QUE ASISTEN.

Son opiniones subjetivas.

OBJETIVAMENTE:

- ❑ DATOS MACRO DE IMPORTACIONES DE SU CÓDIGO ARANCELARIO.

No todo lo contenido en el código es lo que buscas → Experiencia Quevedos: Lectura una a una de todas las transacciones (multitud de productos sin interés).

2. INTELIGENCIA COMPETITIVA TRANSACCIONAL

Ejemplos

EXPORTER	IMPORTER	ARRIVAL DATE	WEIGHT (KG)	AMOUNT (USD)	PRODUCT	DESTINATION COUNTRY
ELETTROTECNICA B.C.	HARMAN SALES PVT., LTD.	2018-01-15	-	22.018,85	MACHINE FOR USE IN LEATHER INDUSTRY PULLING OVER AND CEMENT LASTING MACHINE COMPLETE WITH STD. ACCESS. MODEL:710 RC	INDIA
TREIF MASCHINENBAU GMBH	INOTEC HR S.A.P.I. DE C.V..	14/02/2019	2.665	202.327	MAQUINA CORTADORA TIPO TWISAN	MÉXICO
VITAP COSTRUZIONI SP A	GIBEN AMERICA INC.	04/04/2018	4.061	-	SAWING MACHINERY	USA
BERRY DOMBÜHL GMBH	PROCTER & GAMBLE HYGIENE AND HEALTH CARE LTD.	04/01/2019	-	77.942	UPFI 310MM DAWN 1K2K GROFLEX IMPRESO PELÍCULA DE PE PARA EL ENVASADO DE LA MÁQUINA	INDIA
SCM GROUP S.P.A.	OOO AKBATOH PYC - AKVATON RUS	06/08/2018	8.740	237.300	CENTRO DE PROCESAMIENTO CNC, PARA TRATAMIENTO DE MADERA, CNC2345X	RUSIA

3. ¿CÓMO UTILIZAR LA IC PARA LOS DIFERENTES OBJETIVOS DE CADA EMPRESA?

Medir el tamaño de un mercado

Análisis ventas competidor

Análisis compras cliente

Código arancelario correcto

Búsqueda y evaluación de distribuidores

Búsqueda de clientes

Búsqueda de proveedores

4. CASOS DE ÉXITO

1) Falsificaciones / imitaciones



SECTOR: DETECTORES DE GAS



PROBLEMA:



Fabricas de china realizaban imitaciones de sus detectores de gas patentados.

RETO:



Conseguir verificar quién estaba realizando falsificaciones de su producto.
Informar a los compradores que están adquiriendo copias de productos.

SOLUCIÓN:



Análisis de las ventas de empresas de China en los países disponibles e identificar los compradores para informar sobre el problema.



4. CASOS DE ÉXITO

2) Problemas de ventas en México



SECTOR: HILO DE COBRE ESMALTADO



PROBLEMA:



No se cierran ventas en México y no saben muy bien el motivo.

RETO:



Identificar el problema, evaluando la actividad de sus competidores.

SOLUCIÓN:



En México, se descubre que los clientes tienden a comprar cantidades menores pero con mucha frecuencia y con un precio más alto.

La empresa planea abrir un almacén en México para poder servir el producto más rápido y en menores volúmenes.

Estos clientes de menor volumen representan el 35% del mercado latinoamericano.

4. CASOS DE ÉXITO

3) Clientes y aumento en ventas del 7% en 2 años



SECTOR: TUBOS SIN SOLDADURA

PROBLEMA:



Necesita aumentar sus ventas en un 7% en el mundo en 2 años.

RETO:

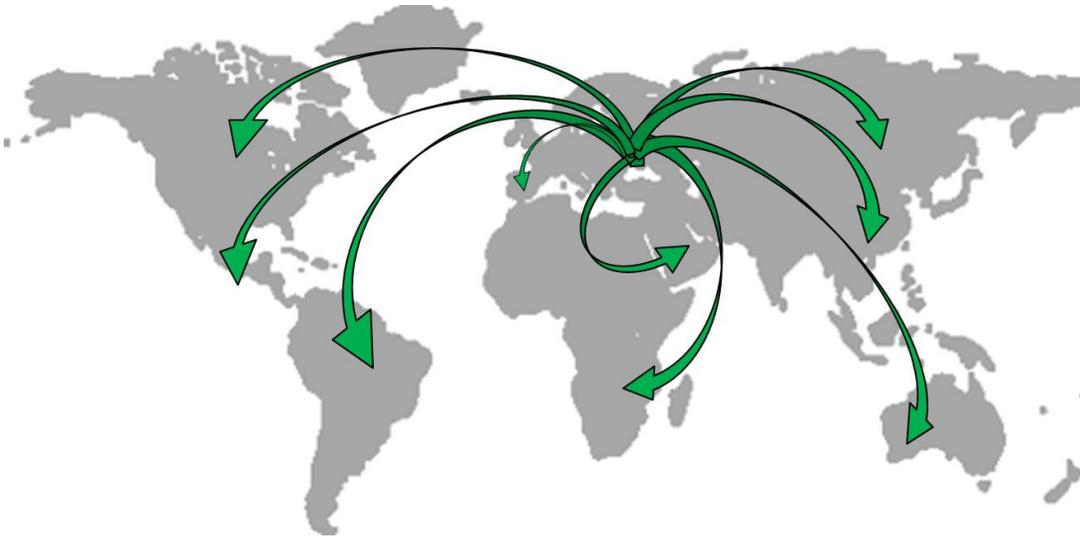


Necesita conocer las exportaciones globales de su principal competidor, clientes y cuotas de mercado.



4. CASOS DE ÉXITO

3) Clientes y aumento en ventas del 7% en 2 años



SOLUCIÓN:

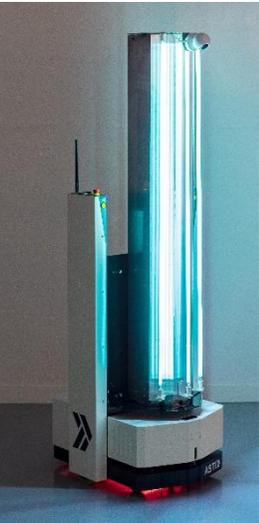


- Análisis de las Exportaciones globales de la fábrica de un competidor en Ucrania.
- Total facturación en exportaciones: \$ 127.728.195
- Total peso en exportaciones: 18.808.919 KILOGRAMOS
- No. de clientes: 365 clientes en 53 países.
- Top 5 países importadores:

ALEMANIA	RUSIA	ITALIA	USA	AUSTRIA
40,1 M \$	20,8 M \$	18,4 M \$	9,6 M \$	6,5 M \$

4. CASOS DE ÉXITO

4) Evaluación lanzamiento de nuevo producto



SECTOR: VEHICULOS AUTOGUIADOS



PROBLEMA



Lanzamiento de nuevo producto al mercado, incorporando a sus AGV lámparas de desinfección Covid. Desde la empresa, no están teniendo las ventas esperadas.

RETO



Evaluar el mercado y potencial en cada mercado, para valorar si tienen un problema de oferta o realmente no está siendo tan exitoso como esperaban todos los fabricantes.

SOLUCIÓN



Se analizan las ventas mundiales a 20 mercados de todos sus competidores de dicho producto.
Se concluye que las ventas en general no han sido las esperadas en ningún fabricante y deciden dejar de realizar esfuerzos económicos.

4. CASOS DE ÉXITO

5) Proveedores de materias primas

SECTOR: ESTRUCTURAS Y SEGUIDORES SOLARES



PROBLEMA



Empresa fabricante de estructuras de seguimiento solar, lleva unos meses viendo que pierde muchos proyectos de construcciones parques solares → Oferta más cara

RETO



Identificar si el pueden mejorar competitividad en material prima: tubo galvanizado (40% del coste de fabricación)

SOLUCIÓN



Análisis de proveedores chinos de sus competidores.
Se localiza un proveedor → Disminución de los costes en un 14% en el suministro

QUEVEDOS
STRATEGY PARTNERS



industrial
marketing
center

MUCHAS GRACIAS

ESKERRIK ASKO