Market Access & Internacionalización de Empresas

Presentación de áreas de práctica

www.grupolabe.com

ÍNDICE

- MARKET ACCESS & INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS
  - Market Access
  - Alianzas y colaboraciones
  - Búsqueda de financiación
  - Contratación y Colaboración Público Privada
  - Búsqueda de proveedores
  - Búsqueda de clientes
  - Licitaciones
  - Subvenciones

Market Access

A la hora de desarrollar una estrategia de crecimiento, cualquier entidad debe tener en cuenta la **potencialidad** con la que cuenta la apertura de mercados. Para realizar este proceso es conveniente contar con **nuevos canales de venta** o con la comercialización en otros mercados nuevos.

Desde **Grupo LABE**, debido al respaldo que da tener más de **30 años de experiencia**, somos conscientes de que lo que más se adecúa a este tipo de procesos es el realizar la **cooperación comercial**. Mediante el asesoramiento que brindamos a nuestros clientes, conseguimos alcanzar los **objetivos** más importantes:

- Obtener toda la **información** sobre los **mercados** a los que se quiere acceder
- **Reducir** lo máximo posible aquellos **riesgos** que supone entrar en nuevos mercados
- Crear una nueva **red de distribución** o aprovechar una ya existente
- **Adentrarse en mercados exteriores** mediante dos maneras: gracias a una acción conjunta de empresas nacionales o gracias a un acuerdo existente con otra empresa

Estos objetivos se pueden desarrollar en los cuatros estrategias básicas de crecimiento relacionadas con la **apertura de mercados**, que posibilitan a su vez una distribución **comercial global y eficaz**:

- Estrategia de **penetración en el mercado:** basado en el sistema de explotar el mismo formato comercial en el mismo mercado, utilizando los mismos **productos** o una ligera alteración de los mismos
- Estrategia de **internacionalización**: referido a la apertura a otros mercados geográficos que tengan el mismo formato comercial

- Estrategia de **integración vertical**: para realizar una extensión en las **actividades de la empresa**, de manera que se aborden nuevas actividades mayoristas y de producción
- Estrategia de **diversificación**: entrada en **nuevos formatos comerciales** y en aquellos sectores que aporten apoyo a la actividad comercial

Análisis de riesgos y oportunidades

Realizar una gestión y **análisis de los riesgos y oportunidades** de la empresa, es un **proceso clave** en el panorama de gestión empresarial. Esta importancia reside en el **mundo empresarial interconectado** en el que estamos inmersos, debido a que los temas tecnológicos, sociales, ambientales o de la salud se materializan con un gran dinamismo y rapidez.

Afrontar esos riesgos y aprovechar esas oportunidades que puedan surgir **posibilita que un negocio sea sostenible** en un ambiente que se caracteriza por estar cada vez más interrelacionado. Uno de los objetivos claves en los que se centra **Grupo LABE** al asesorar en esta materia a sus clientes es en **identificar las oportunidades de negocio**, **conocer los riesgos** a los que se enfrenta la compañía y **elaborar planes de acción** que ayuden a aprovechar la sostenibilidad en la empresa.

Para hacer frente a ese análisis y lograr la sostenibilidad empresarial, **Grupo LABE** ofrece una serie de **servicios**:

- **Estrategias y planes de acción** centrados en la sostenibilidad: para que mediante esto y la responsabilidad social empresarial se logre integrar en la estrategia de las empresas todos aquellos aspectos que contribuyan a que la empresa tenga un desarrollo sostenible de su economía.

- **Políticas de Responsabilidad Social Corporativa**

- **Gestión de riesgo reputacional**, un concepto fundamental en la estrategia de toda empresa que engloba el análisis de los riesgos reputacionales que están relacionados con los asuntos de buen gobierno, la relación existente entre los profesionales o el impacto ambiental, entre otros riesgos.

- **Análisis de los Riesgos Medioambientales, Sociales y de Gobierno** (ESG), y una vez identificados estos, se desarrollan para nuestros clientes planes de acción de sostenibilidad para poder realizar un seguimiento y minimizar todos aquellos riesgos detectados.

Esta gestión de riesgos y oportunidades es un **mecanismo adecuado** para poder obtener información valiosa y necesaria para que la dirección realice una toma de decisiones adecuada.

Acompañamiento empresarial

El acompañamiento empresarial o estratégico se caracteriza por ser un proceso de **análisis de la empresa** que sirve para lograr establecer **nuevos retos**, diseñar planes operativos o hacer una medición del impacto. Para lograr la efectividad de este proceso, en **Grupo LABE** asesoramos a nuestros clientes con el acompañamiento empresarial y seguimiento continuado a accionistas para que consigan realizar la **mejor toma de decisiones** desde diversas perspectivas:

- **Definición de objetivos** corporativos

- **Diagnóstico de la situación** del gobierno corporativo

- **Aportando valor a las compañías** y accionistas mediante la participación en Consejos de Administración y Consejos Asesores

- **Revisión** de cuestiones con gran importancia como puede ser la **estrategia empresarial**, la financiación corporativa o la organización operativa

La importancia de contar con un asesoramiento para realizar el acompañamiento empresarial, reside en la necesidad de diseñar planes operativos, establecer nuevos retos y realizar una medición cuantitativa del impacto. Además, la **importancia** de este proceso es el lograr que todas las **empresas estén implicadas** y que sea un proceso de carácter dinámico que favorezca realizar los ajustes necesarios y que ayude a **potenciar el compromiso** de todos aquellos profesionales implicados.

Posicionamiento de Nuevos productos

Para que una **entidad** se consolide y cuente con un mayor prestigio en el mercado, debe realizar diversos **planes de actuación** centrados en la consolidación y expansión de la marca. Dentro de esa expansión, una estrategia adecuada es la **posicionar nuevos productos** en el mercado para llegar a nuevos clientes e inversores. Para ello, es muy importante acompañar este proceso con la diferenciación que establezca la entidad respecto a sus competidoras.

En **Grupo LABE** ponemos en valor este proceso para lograr la expansión comercial de nuestros clientes para que a través de nuestra **experiencia**, **conocimiento** y **profesionalidad**, les podamos asesorar las principales etapas de este **proceso**:

- **Determinar el público objetivo** al que irá destinado el nuevo producto
- **Indicar** cuáles son los **atributos** que ofrece el producto y qué le diferencia de los demás, para que su público objetivo conozca si este podrá satisfacer sus deseos
- Integrar la **estrategia de posicionamiento** en la comunicación de la compañía

Investigación Social y de Mercado

En **Grupo LABE** implantamos nuestra estrategia desde el rigor en el análisis y la calidad en el trabajo de campo para abordar esta **investigación** desde el diseño y desarrollo de **diferentes campos**:

- **Estudios** centrados en el ámbito **socioeconómico y sectorial**
- Investigación social aplicada e implementación de **programas de intervención**
- **Estudios de mercado** para conocer cuál es la realidad en el sector
- **Observatorios sociales** y barómetros de opinión

Tras realizar estos **estudios**, las diferentes conclusiones que se pueden establecer proporcionan todas las claves para que se pueda **comprender la realidad socioeconómica**. De esta esta manera se **facilita la toma de decisiones** a entidades como las empresas, organizaciones e instituciones. Para abordar esas tareas variadas, realizamos el proceso aportando una **garantía de calidad** por la metodología empleada:

- **Planificación y diseño** del campo en base a un rigor estadístico
- **Supervisión de campo** para asegurar la recolección de datos reales utilizados en la construcción de bases de datos.
- **Procesamiento de datos** de una manera correcta para que se puedan realizar y concluir estudios con un rigor científico
- **Elaboración del informe final** caracterizado por su flexibilidad para que se adapte a lo solicitado por el cliente.

Alianzas y Acuerdos de Colaboración

Para lograr la **prosperidad empresarial**, muchas empresas buscan crecer a partir de cerrar entre ellas alianzas o acuerdos de colaboración. La **alianza estratégica** es utilizada principalmente en aquellas empresas internacionales que buscan **llegar a un acuerdo** que se extienda en el tiempo. En él las empresas llegan al acuerdo de compartir los recursos de cada una para alcanzar el **objetivo propuesto.**

Por su parte, los acuerdos de colaboración se realizan, usualmente, a través de los **Joint Ventures** según el cual una empresa local aporta capital y acceso al mercado mientras que la empresa extranjera aporta marca o tecnología.

Gracias a la dilatada experiencia del **Grupo LABE** a la hora de alcanzar el desarrollo y el aprovechamiento de los **recursos de sus clientes**, acompaña en este proceso de desarrollo a cualquier entidad para que estas puedan aprovecharse de los beneficios que ambas alianzas generan:

- **Reducción** del **riesgo financiero** y estratégico frente a terceros
- **Aumento** tanto de los **beneficios** como del capital productivo
- **Reducción de los costes**, debido a que se produce un aprovechamiento de las ventajas competitivas de cada entidad inmersa en el acuerdo

Contratación y Colaboración Público Privada

Contratación Pública y Privada

A la hora de realizar un desarrollo de proyectos de inversión, las entidades pueden establecer **acuerdos con empresas**, ya sean nacionales o extranjeras, que estén **interesadas en contratar con entidades públicas o privadas**.

Desde **Grupo LABE**, mediante la profesionalidad, el rigor y la calidad, **asesoramos** y realizamos todo tipo de gestiones en el tráfico de aquellas relaciones públicas y/o privadas como pueden ser:

- **Acompañar a los contratistas** en los procesos de selección
- **Asesorar** de manera permanente al **contratante o contratista** para el desarrollo del contrato
- Formular **reclamaciones de tipo económico**
- Establecer **relaciones con subcontratistas**
- **Acompañar y representar** en todos los procesos administrativos sancionatorios contractuales

Colaboración Público-Privada

La colaboración público privada supone un excelente mecanismo para **lograr el desarrollo** y alcanzar el bien común, especialmente en los entornos de crisis. La necesidad de esta colaboración gira en torno a la oportunidad de **generar condiciones**, ya sean procedimentales o de seguridad, para que el **sector privado** pueda asumir el riesgo de entrar en proyectos.

Para realizar este proceso, desde **Grupo LABE** consideramos que es conveniente e importante establecer una **estrategia** que sea **clara**, directa y concisa con el objetivo de **mejorar** y actualizar el marco legal de la colaboración **público-privada** en nuestro país.

Para afianzar esta colaboración, desde Grupo LABE somos conscientes de las **ventajas** con las que cuenta esta alianza:

- Da respuesta y **aporta soluciones** con carácter inmediato a todos aquellos problemas urgentes y soluciones viables a los grandes retos que se presenten
- Los **viejos esquemas** de contratación están **agotados**
- Aporta la **habilidad** del sector privado y la pone al servicio de aquellos objetivos de índole pública
- El sector público necesita **instrumentos financieros innovadores** de manera que se conviertan en coinversores al sector público y privado.

.

Búsqueda de proveedores

Búsqueda, selección y evaluación de Proveedores

Además de los clientes, un **elemento fundamental** en todo entorno empresarial es el contar con unos **proveedores** adecuados. Para realizar una adecuada búsqueda de proveedores, se rebe realizar un **minucioso proceso previo de análisis** para conocer su experiencia y competencia.

Debido a la importancia que los proveedores tienen en el ámbito empresarial, desde **Grupo LABE** asesoramos a nuestros clientes para que elijan a los **proveedores más competentes** siguiendo diversos pasos:

- **Solicitar información** para que obtengan todos aquellos datos que necesites para la empresa
- Seguir **criterios** de selección de proveedores como pueden ser la **calidad**, **precio**, plazos de pago, o tiempos de entrega.
- Realizar una **evaluación** de proveedores mediante la utilización de **cuadros comparativos**

Búsqueda de clientes

Captación de Clientes

El **principal valor** de toda entidad para lograr un desarrollo pleno son sus **clientes**. Por ello, la captación de clientes es una de las principales tareas que toda entidad tiene que realizar y que todos aquellos clientes potenciales se conviertan en clientes reales. De esta manera, la **empresa** tiene que conocer las **necesidades**, los **deseos** y la **capacidad adquisitiva** del cliente para abordar así su captación.

Desde **Grupo LABE** asesoramos a numerosas entidades y particulares para que logren **nuevos clientes** a partir de diversas estrategias:

- Utilización de **canales de comunicación diversos**, para elegir así el canal más adecuado para llegar a nuevos clientes
- Realizando **alianzas con los socios de otras entidades** y llegar también a sus clientes
- Creando una **nueva línea de productos**, que logren satisfacer las necesidades del cliente
- Realizando una **revisión de la propuesta de negocio**, para que así se pueda ofrecer un producto correcto para el mercado

Por ello, es conveniente e imprescindible que toda entidad que quiera lograr un **desarrollo de mercado** tiene que implantar de manera correcta, eficaz y directa una estrategia de captación de nuevos clientes.

.

Licitaciones

Para que una corporación consiga lograr un contrato con la **administración pública** es conveniente lograr una licitación. Para lograrla, es conveniente comprobar que la empresa conoce la oferta pública y realiza toda la tramitación necesaria. Además, es conveniente que realice un **estudio previo** de las necesidades y capacidades de la entidad.

En el proceso de licitación es importante cumplir con las **directrices oficiales** y también alcanzar la solución idónea para la organización. Sin embargo, se trata de un proceso complejo para realizarlo de manera correcta, por lo que en Grupo LABE, gracias al respaldo de nuestra dilatada **experiencia asesoramos** en todos los trámites pertinentes a nuestros clientes. Para ello, abordamos el proceso desde **diversos ámbitos**:

- Asesoría para lograr la **implementación** de licitaciones
- Preparación de **ofertas** para las licitaciones
- **Gerencia** de proyectos que hacen referencia al conjunto del proceso de licitación
- **Implementación** de variadas **ofertas** para las licitaciones
- **Aportación** de una **herramienta de gestión** para que se logre controlar el estado y gestión de las licitaciones

Por ello, debido a la importancia que tiene el poder adquirir una licitación, este proceso es el punto clave para generar una importante **posibilidad de crecimiento** para la entidad empresarial.

Subvenciones

Mediante la adquisición de subvenciones que facilitan el desarrollo de negocio, una empresa **ahorra en recursos** en la gestión de ayudas y deducciones fiscales. Desde Grupo LABE **asesoramos** a nuestros clientes para que logren maximizar la subvención aprobada a la vez que se **minimizan posibles riesgos** en el cobro. Para ello, nos centramos en:

- Optimizar el **presupuesto** asociado a la inversión
- Maximizar la **inversión** aceptada
- Maximizar la **valoración** realizada por la Administración del proyecto
- Acortar el plazo para **cobrar** la subvención

Nos centramos en las **principales áreas de subvenciones** como son la formación, el I+D+I, exterior, justificación de inversiones y autónomos. De esta manera, para lograr esos objetivos, desde Grupo LABE nos centramos en los siguientes procesos:

- Dotamos a cada proyecto de toda la **documentación necesaria** que posibilita el alcanzar toda la financiación pública correspondiente
- Generamos documentos según las **necesidades** que surjan a nuestro cliente
- Participamos, si fuera necesario, en la **gestión de servicios asociados** a todos los proyectos de ayuda solicitados mediante el desarrollo de aplicaciones.

.

PONTE EN CONTACTO

Descubre cómo podemos ayudarte a ti, tus proyectos y tu negocio.

Paseo de la Castellana 30, 28046 Madrid

91 314 90 16

Esta propuesta de servicios ha sido realizada por Grupo LABE, S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y miembro de la red de firmas independientes afiliadas al Grupo LABE, sociedad española, y está sujeta, a todos los efectos, a la negociación, acuerdo y firma de una carta de encargo o contrato especifico.

© 2021 Grupo LABE S.L., sociedad española de responsabilidad limitada profesional. Todos los derechos reservados.

Grupo LABE y el logotipo de LABE son marcas registradas.