

INTERNALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y EQUIPOS

Este servicio lo desarrolla EMCTEIN2 apoyándose en tres pilares:

- La Red de Centros de Negocio y análisis genéricos de mercados de que dispone el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) en numerosos países.



Para el resto de países aplicamos la Metodología y Estrategia de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio para la selección de mercados prioritarios

- La financiación CDTI, entre la línea directa de innovación, mediante la que se puede adaptar tecnológicamente un producto a las exigencias o especificaciones de nuevos mercados, y el programa “Internacionaliza”, con mayor enfoque a la transferencia de tecnología o protección de la propiedad industrial. Esta financiación puede ser más importante si se trata de un producto previamente desarrollado también con ayuda CDTI.

- Las redes de distribuidores con capacidad de mantenimiento, organizadas por país, que estamos impulsando en estos 16 países, orientadas con criterios de conocimiento tecnológico y operación eficiente integrada con el mismo, similar al de los otros servicios.

El servicio consiste en la elección de uno o varios mercados exteriores de forma que se alcance, en términos de probabilidad razonable, la cuota de mercado que se desea internacionalizar.

Una vez personalizados los países en los que mejor rendimiento teórico ofrezca la implantación de dicha cuota, por razones de coste de implantación y menores barreras, se procede a nombrar distribuidores franquiciados, que aplican garantía y dan mantenimiento.

El contrato que EMCTEIN2 propone, habitualmente, promueve al distribuidor en cuestión no sólo a la venta de equipos del fabricante español, sino también a que pueda comercializar, si tiene el perfil técnico adecuado, contratos de mantenimiento integrales y anticipativos en industrias cementeras, plantas siderúrgica y mineras y centrales térmicas, entre otros tipos de industrias de funcionamiento continuo. Este tipo de acuerdos permite que se produzca la ayuda CDTI, al tiempo que proporciona algo más de beneficios al distribuidor y al fabricante español. El fabricante

español goza, por esta razón, de un valor o plus diferencial con respecto a su competencia.

El conocimiento y know how del mantenimiento integral se construye en cada caso por EMCTEIN2 para la empresa distribuidora en cuestión, a partir de manuales reconfigurables con los datos procedentes del fabricante de los equipos.