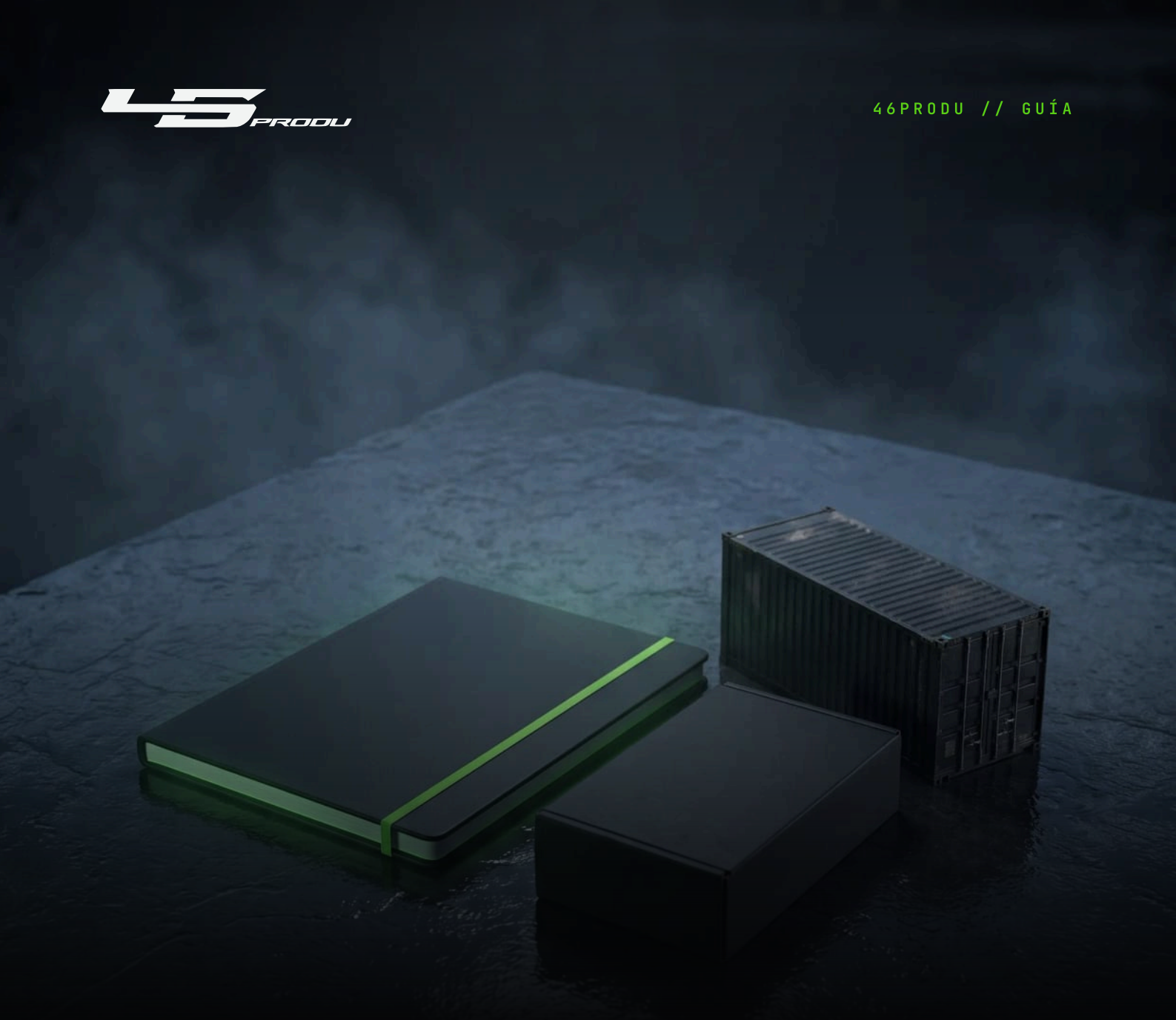


LOS MERCADOS · 6

VENDER EN SEIS MERCADOS.

QUÉ PIDE CADA MERCADO A UNA MARCA DE FUERA, Y CÓMO LLEGAR

Portugal, donde está nuestra base de producción, y los cinco mercados que atendemos: España, Estados Unidos, Angola, Brasil y Argentina. Una ficha por mercado, con el mismo esquema, para que puedas compararlos antes de invertir.

PT ES US AO BR AR

CÓMO USAR ESTA GUÍA

No hace falta leerla entera. Empieza por el mercado que más te interesa y lee su ficha de arriba abajo. La última parte de cada ficha es una lista de lo que tienes que confirmar con tu importador, tu distribuidor o tu asesor: aquí no damos datos, porque cambian y dependen de tu producto.

CADA FICHA TIENE CINCO PARTES

01	QUÉ PIDE	Lo que el comprador espera de una marca que llega de fuera: idioma, presentación y confianza.
02	CÓMO SE LLEGA	Los canales habituales para llegar al cliente. No hace falta usarlos todos a la vez.
03	ERRORES TÍPICOS	Lo que suele salir caro a quien llega por primera vez.
04	QUÉ PREPARAR ANTES	Lo que conviene tener listo antes de invertir, y en qué parte te podemos ayudar.
05	COMPRUEBA	Lo que tienes que confirmar con un profesional del país antes de vender.

LOS MERCADOS

PT — PÁGINA 3
PORTUGAL
BASE DE PRODUCCIÓN · AVEIRO

ES — PÁGINA 4
ESPAÑA
MERCADO QUE ATENDEMOS · MADRID

US — PÁGINA 5
ESTADOS UNIDOS
MERCADO QUE ATENDEMOS · FLORIDA

AO — PÁGINA 6
ANGOLA
MERCADO QUE ATENDEMOS · LUANDA

BR — PÁGINA 7
BRASIL
MERCADO QUE ATENDEMOS · SÃO PAULO

AR — PÁGINA 8
ARGENTINA
MERCADO QUE ATENDEMOS · BUENOS AIRES

> Un consejo: elige uno o dos mercados para empezar. Es mejor llegar bien preparado a uno que a medias a seis.

AVISO

Información general y orientativa, preparada por 46PRODU. No es asesoramiento legal, fiscal ni aduanero. Las normas, los impuestos y los requisitos cambian y dependen de tu producto: confírmalos siempre con un profesional del país de destino antes de vender.

01 / 06 · BASE DE PRODUCCIÓN · AVEIRO

PT PORTUGAL

IDIOMA Portugués de Portugal MONEDA Euro

Un mercado cercano, en el que conviene hablarle al comprador en su idioma y con su tono, y darle todo lo que necesita para comparar.

01 QUÉ PIDE ESTE MERCADO

- Textos en portugués de Portugal, no de Brasil: el comprador nota la diferencia enseguida.
- Fichas de producto claras y fotos que dejen ver bien el producto, para que se pueda comparar sin dudas.
- Confianza: datos de la empresa a la vista, opiniones reales y una forma fácil de contactar.

02 CÓMO SE LLEGA AL CLIENTE

- Distribuidores y tiendas especializadas de tu categoría.
- Tu propia tienda online, con las formas de pago que el comprador usa allí.
- Marketplaces, generalistas o de tu sector.
- Ferias y encuentros profesionales del sector.

03 ERRORES TÍPICOS

- Usar textos preparados para Brasil y darlos por buenos.
- Pensar que, por estar cerca, no hace falta adaptar nada.
- Dejar sin explicar los envíos y las devoluciones.

04 QUÉ PREPARAR ANTES

- Tienda y fichas en portugués de Portugal, revisadas por alguien de allí.
  → TIENDA ONLINE
- Fotos y vídeos del producto en los formatos de la tienda y de las redes.
  → PRODUCCIÓN 3D Y VÍDEO
- Un dosier comercial sencillo para presentarte a distribuidores y tiendas.
  → DISEÑO GRÁFICO

05 COMPRUEBA ANTES DE VENDER

- [ ] Qué formas de pago usa tu comprador y si tu tienda las admite.
- [ ] Los requisitos de etiquetado de tu categoría, con tu distribuidor o un asesor.

INFORMACIÓN ORIENTATIVA. NO ES ASESORAMIENTO LEGAL NI FISCAL.

02 / 06 · MERCADO QUE ATENDEMOS · MADRID

ES ESPAÑA

IDIOMA Español de España MONEDA Euro

Un mercado con mucha competencia en casi todas las categorías: una marca de fuera tiene que destacar desde la primera imagen.

01 QUÉ PIDE ESTE MERCADO

- Textos en español de España, con el tono y las palabras de allí.
- Una imagen de producto cuidada, a la altura de las marcas que el comprador ya conoce.
- Envíos y devoluciones claros antes de pagar, y atención en su idioma.

02 CÓMO SE LLEGA AL CLIENTE

- Distribuidores y agentes comerciales, por zona o por sector.
- Venta directa con tu propia tienda online.
- Marketplaces, generalistas o especializados.
- Ferias profesionales de tu sector.

03 ERRORES TÍPICOS

- Traducir la tienda al pie de la letra desde el portugués o el inglés.
- Tratar todo el país igual: cada zona tiene sus hábitos y algunas, además, su propia lengua.
- Lanzar anuncios antes de tener fotos y fichas que aguanten la comparación.

04 QUÉ PREPARAR ANTES

- Una tienda adaptada al comprador español, con sus formas de pago.
  → TIENDA ONLINE
- Imagen de producto y vídeos cortos para redes y anuncios.
  → PRODUCCIÓN 3D Y VÍDEO
- Una lista de distribuidores y tiendas a los que presentarte, con su mensaje.
  → CAPTACIÓN DE CLIENTES

05 COMPRUEBA ANTES DE VENDER

- [ ] Cómo se aplican los impuestos a tus ventas a otro país, con tu asesor fiscal.
- [ ] Los requisitos de etiquetado de tu categoría, con tu distribuidor o un asesor.

INFORMACIÓN ORIENTATIVA. NO ES ASESORAMIENTO LEGAL NI FISCAL.

03 / 06 · MERCADO QUE ATENDEMOS · FLORIDA

US ESTADOS UNIDOS

IDIOMA Inglés de EE. UU. (en Florida, también español)

MONEDA Dólar estadounidense

Un mercado grande y con mucha oferta en casi todas las categorías: llegar bien preparado importa más que llegar pronto.

01 QUÉ PIDE ESTE MERCADO

- Inglés de EE. UU. natural, con las medidas y los formatos que usa el comprador.
- Fotos y vídeos de nivel profesional: la competencia los cuida mucho.
- Pruebas de confianza: opiniones, políticas de envío y devolución claras y una respuesta rápida.

02 CÓMO SE LLEGA AL CLIENTE

- Importadores y distribuidores que ya conocen tu categoría.
- Grandes marketplaces y tu propia tienda online.
- Venta a tiendas y a cuentas profesionales (B2B).
- Ferias de tu sector.

03 ERRORES TÍPICOS

- Ver Estados Unidos como un solo mercado: es mejor empezar por un estado o una zona.
- Calcular el precio sin contar el envío, los aranceles, los impuestos y el margen del distribuidor.
- Lanzar anuncios sin una tienda que cobre en dólares y explique bien los envíos.

04 QUÉ PREPARAR ANTES

- Una tienda en inglés que cobre en dólares y calcule los envíos al destino.
  → TIENDA ONLINE
- Imagen de producto y vídeo a la altura de la competencia, en horizontal, vertical y cuadrado.
  → PRODUCCIÓN 3D Y VÍDEO
- Un plan de captación para una zona concreta, con su mensaje y su lista de contactos.
  → CAPTACIÓN DE CLIENTES

05 COMPRUEBA ANTES DE VENDER

- [ ] Aranceles, impuestos y requisitos de entrada de tu producto, con un agente de aduanas o tu importador.
- [ ] El etiquetado y, si tu categoría lo pide, los registros o certificaciones necesarios.
- [ ] Si te conviene vender directo o a través de un importador, y qué implica cada opción.

INFORMACIÓN ORIENTATIVA. NO ES ASESORAMIENTO LEGAL NI FISCAL.

04 / 06 · MERCADO QUE ATENDEMOS · LUANDA

AO ANGOLA

IDIOMA Portugués MONEDA Kwanza

Un mercado en el que conviene entrar con un socio local y un contacto directo, y en el que el transporte y la importación se planifican con tiempo.

01 QUÉ PIDE ESTE MERCADO

- Comunicación en portugués y una marca que transmita seriedad.
- Confianza: referencias, contacto directo y alguien que responda.
- Materiales comerciales claros para presentar el producto en persona.

02 CÓMO SE LLEGA AL CLIENTE

- Importadores y distribuidores locales, a menudo el primer paso.
- Venta a tiendas, empresas y profesionales (B2B).
- Redes sociales y mensajería, para darte a conocer y atender.
- Ferias y misiones comerciales.

03 ERRORES TÍPICOS

- Llegar sin un importador o distribuidor local que conozca el proceso.
- Dar por hecho que se compra igual que en Portugal o en Brasil.
- No incluir en el precio el transporte, la aduana y los plazos de entrega.

04 QUÉ PREPARAR ANTES

- Un catálogo y un dosier comercial en portugués, para enviar y para presentar en persona.
  → DISEÑO GRÁFICO
- Fotos y vídeos del producto que se vean bien en el móvil y en las redes.
  → PRODUCCIÓN 3D Y VÍDEO
- Una lista de importadores y distribuidores a los que escribir, con su mensaje.
  → CAPTACIÓN DE CLIENTES

05 COMPRUEBA ANTES DE VENDER

- [ ] Los requisitos de importación y de etiquetado de tu categoría, con tu importador o un despachante.
- [ ] Cómo vas a cobrar y en qué moneda, con tu banco.

INFORMACIÓN ORIENTATIVA. NO ES ASESORAMIENTO LEGAL NI FISCAL.

05 / 06 · MERCADO QUE ATENDEMOS · SÃO PAULO

BR BRASIL

IDIOMA Português de Brasil MONEDA Real

Un mercado muy grande y con hábitos propios: no basta con la versión portuguesa de tu web, y entrar exige preparar bien la importación.

01 QUÉ PIDE ESTE MERCADO

- Textos en portugués de Brasil: el de Portugal se nota enseguida que no es de allí.
- Una imagen cuidada y presencia constante en redes sociales.
- Formas de pago locales y atención rápida, también por mensajería.

02 CÓMO SE LLEGA AL CLIENTE

- Importadores y distribuidores con experiencia en tu categoría.
- Los grandes marketplaces del país.
- Tu propia tienda online, cuando tengas resuelta la logística dentro del país.
- Ferias y eventos de tu sector.

03 ERRORES TÍPICOS

- Usar la web de Portugal tal cual.
- Subestimar la importación: los trámites, los plazos y los costes cambian el precio final.
- Querer cubrir todo el país desde el primer día.

04 QUÉ PREPARAR ANTES

- Una versión de tu tienda y de tus fichas en portugués de Brasil.
  → TIENDA ONLINE
- Contenido para redes: vídeos cortos y fotos en formato vertical.
  → PRODUCCIÓN 3D Y VÍDEO
- Un plan de captación para una zona y un tipo de cliente.
  → CAPTACIÓN DE CLIENTES

05 COMPRUEBA ANTES DE VENDER

- [ ] Si tu producto necesita registro o certificación para entrar, con tu importador o un despachante.
- [ ] Los impuestos y costes de importación, para fijar un precio final realista.

INFORMACIÓN ORIENTATIVA. NO ES ASESORAMIENTO LEGAL NI FISCAL.

06 / 06 · MERCADO QUE ATENDEMOS · BUENOS AIRES

AR ARGENTINA

IDIOMA Español de Argentina MONEDA Peso argentino

Un mercado en el que conviene revisar las condiciones de importación antes de cerrar precios, y entrar de la mano de quien ya importa.

01 QUÉ PIDE ESTE MERCADO

- Textos en el español de allí: el «vos» y sus palabras, no el español de España.
- Una marca con personalidad y una imagen cuidada.
- Información clara sobre el precio, los plazos y la forma de pago.

02 CÓMO SE LLEGA AL CLIENTE

- Importadores y distribuidores locales.
- Los marketplaces del país.
- Venta a tiendas y profesionales (B2B).
- Redes sociales, para construir marca.

03 ERRORES TÍPICOS

- Usar los textos de España sin adaptarlos.
- Cerrar precios sin revisar antes las condiciones de importación del momento.
- Fijar el precio una vez y no volver a revisarlo.

04 QUÉ PREPARAR ANTES

- Tienda y fichas adaptadas al español de Argentina.
  → TIENDA ONLINE
- Imagen de producto y contenido para redes.
  → PRODUCCIÓN 3D Y VÍDEO
- Una lista de importadores y distribuidores, con un mensaje pensado para ellos.
  → CAPTACIÓN DE CLIENTES

05 COMPRUEBA ANTES DE VENDER

- [ ] Las condiciones de importación del momento para tu categoría, con tu importador o un despachante.
- [ ] Cómo vas a cobrar y en qué moneda, con tu banco.

INFORMACIÓN ORIENTATIVA. NO ES ASESORAMIENTO LEGAL NI FISCAL.

SIGUIENTE PASO

¿POR QUÉ MERCADO EMPIEZAS?

En una llamada inicial de 20 minutos vemos tu producto, el mercado que más te interesa y qué prepararíamos primero. Sin compromiso y con NDA si lo necesitas.

DÓNDE TE PODEMOS AYUDAR

DISEÑO GRÁFICO	Marca, packaging, catálogos y dosieres comerciales para presentarte fuera.
PRODUCCIÓN 3D Y VÍDEO	Imagen de producto y vídeo para la tienda, las redes y los anuncios, sin depender de sesiones de fotos.
TIENDA ONLINE	Tu tienda en el idioma y la moneda del comprador.
CAPTACIÓN DE CLIENTES	Campañas, SEO y prospección B2B para llegar a compradores y distribuidores.
PROGRAMA DE 6 SEMANAS	Todo lo anterior, en orden, para preparar tu marca para un mercado.

DIAGNÓSTICO DE EXPORTACIÓN

La semana 1 del programa, hecha aparte. Revisamos tu marca, tu web y tu mercado de destino y te entregamos un plan de acción en una semana. Se descuenta entero si después haces el programa de 6 semanas.

• PLAZAS DE LANZAMIENTO

4 plazas hasta el 31 de diciembre de 2026, con un kit para redes (9 posts y 3 reels) sin coste.

PEDIR UNA LLAMADA →

46produ.com/es

AVISO

Información general y orientativa, preparada por 46PRODU. No es asesoramiento legal, fiscal ni aduanero. Las normas, los impuestos y los requisitos cambian y dependen de tu producto: confírmalos siempre con un profesional del país de destino antes de vender.