

inAtlas: clave en la expansión internacional de las empresas e instituciones

Las empresas internacionalizadas son más resilientes y capaces de absorber y adaptarse a las crisis y cambios en el panorama geopolítico y geoeconómico. InAtlas pone a disposición de las empresas, Geomarketing Worldwide e IM-EX, herramientas de optimización de inversiones dirigidas para conocer en tiempo real y con datos continuamente actualizados qué mercados tienen mayores oportunidades de crecimiento internacional

En materia de exportación, España muestra un dinamismo mayor que otras economías del entorno, con un buen posicionamiento de las empresas españolas en los mercados internacionales. España ha sido reconocida mundialmente por saber establecer relaciones comerciales sólidas y consolidarse como uno de los principales exportadores.

La internacionalización de las empresas implica expandir sus operaciones y presencia a mercados internacionales. Es una forma de diversificar el negocio. En este proceso, las empresas pueden beneficiarse de la digitalización y analítica de datos para obtener un mayor éxito empresarial y económico. Además, las empresas internacionalizadas son más resilientes y capaces de manejar y adaptarse a las crisis y a los continuos cambios del panorama geopolítico y geoeconómico global.

Según datos del ICEX, las empresas internacionalizadas crean en España un 23% más de puestos de trabajo, además de mejor remunerados y resultan ser un 25% más competitivas respecto a aquellas que únicamente operan dentro del mercado nacional.

Operar en el mercado internacional y hacerse un hueco no es fácil, requiere conocer en profundidad los nuevos mercados, saber cómo penetrar en ellos de forma eficaz y superar numerosos procedimientos burocráticos, a nivel logístico, económico y humano. El proceso de expansión de un negocio en mercados exteriores es complejo y costoso. Para facilitar este proceso es fundamental contar con información cualificada y herramientas de soporte al diseño de estrategias, para ejecutarlas y acertar.

inAtlas ofrece varias herramientas para la internacionalización de empresas:

Geomarketing Worldwide, una solución online que centraliza datos actualizados continuamente de las potenciales clientes en cualquier país del mundo, así como de las operaciones de import-export que se producen mensualmente entre países, consultables por tipo de producto, precios y cantidad/volumen de las mercancías vendidas, para permitir a nuestros clientes de compararse con sus competidores y descargar listas de potenciales clientes en nuevos mercados.

IM-EX es un producto único que ofrece, a través de un simple acceso sftp, un servicio de adquisición de datos continuamente actualizados de operaciones arancelarias de más de 80 países, enriquecidas

mensualmente con datos de negocios de las empresas españolas que las realizan. Esta información aporta a las empresas españolas eficiencia en sus estrategias de exportación en cuanto a demanda, mercado y coste, así como en la toma de decisiones acertadas en su proceso de internacionalización.

inAtlas pone a su disposición el acceso al universo más completo de datos económicos y financieros de 550 millones de empresas registradas (fuente: Dun & Bradstreet) en los 200 países y territorios del mundo, visualizadas en mapas y actualizadas a diario. Cualquier empresa española, explican desde inAtlas, no solamente las B2B, sino también las B2C, que orientan sus productos hacia el consumidor final, pueden beneficiarse de sus herramientas y soluciones. Los principales clientes a los que van dirigidas ambas herramientas, señala Silvia Banchini, sales director & COO de inAtlas son:

Entidades financieras, en sus departamentos de desarrollo del negocio internacional, para asesorar y dar soporte a sus clientes con negocios internacionales.

Entidades aseguradoras de créditos a empresas para prospección comercial al facilitar encontrar las empresas que más requieren de créditos a la exportación.

Empresas de distribución y logística, y empresas de transportes de mercancías para prospección comercial al encontrar las empresas que más necesiten de servicios logísticos para sus operaciones de import-export con el exterior y hacia dónde.

Fabricantes y grandes retailers para la búsqueda de distribuidores de sus productos.

Instituciones públicas en sus órganos de soporte a las empresas que estén en proceso de expansión internacional para dar un asesoramiento completo e integral sobre qué mercados pueden tener mayores oportunidades de crecimiento y expansión de sus negocios.

Banchini, directora comercial y de operaciones de inAtlas, afirma "con estas dos herramientas, los riesgos, amenazas o incertidumbre, en las estrategias de expansión internacional se aminoran si se analizan y se planifica con rigor durante el proceso de estudios de los mercados exteriores". Nuestras soluciones, señala Banchini, "proporcionan una información cualificada y un conocimiento sólido, apoyado en el análisis de datos cualitativos, imprescindible para mitigar los riesgos y garantizar el éxito de expansión, dónde, qué, cómo o cuando. Tomar las decisiones adecuadas y aprovechar las oportunidades internacionales en cuanto a demanda, mercado y coste es clave para cualquier empresa que quiera expandirse, crecer y optimizar su inversión de manera ágil, cómoda y minimizando los riesgos".

inAtlas: empresa especializada en soluciones de Geomarketing y Location Analytics que ofrece soluciones estratégicas de negocios basadas en la ubicación. Ha creado una tecnología propia que aumenta la velocidad de cálculo de datos geoespaciales, permitiendo una alta flexibilidad de personalización, visualización e integración continua de bases de datos diversas. Desarrolla soluciones tecnológicas para gobiernos y para empresas privadas de bancos y seguros, telecomunicaciones, energía, hostelería, comercio, concesionarios, fabricantes, así como modelos analíticos a medida para la búsqueda de prospectos espejos, lugares óptimos de expansión, oportunidades de ventas. Desde 2021 es empresa participada por Informa D&B, líder en España y Portugal en la oferta de Información comercial y financiera de empresas, y partner de la red mundial de Dun&Bradstreet. inAtlas ofrece una competitiva herramienta de Geomarketing disponible tanto para el territorio ibérico, como a nivel

internacional en más de 200 países, que permite descubrir los patrones de comportamientos y dinámicas de proximidad entre clientes, proveedores y competidores, optimizar las acciones de marketing dirigidas para captación de nuevos clientes y su retención y detectar las mejores ubicaciones para procesos de expansión.

Datos de contacto:

En Ke Medio Broadcasting S.L

DG

912792439

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Marketing](#) [Software](#) [Consultoría](#) [Actualidad](#) [Empresarial](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>