gobierno chubut

MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, INDUSTRIA Y COMERCIO

GUÍA

Primeros Pasos de una Exportación

Contenido

1 Introducción

2 Ventajas e inconvenientes de la exportación para las PyMES

3 Definición de la oferta exportable

4 Identificación, análisis y selección de mercados

5 Estudio y selección del/los canales de comercialización

6 Acciones de promoción comercial

7 Pasos Asociados a una operación de exportación

1 Introducción

Internacionalizar la producción significa:

Lograr una presencia regular en el mercado internacional, aprovechando una ventaja competitiva fuera de su mercado nacional.

Contar con capacidad para mantener a distancia una corriente de negocios permanente.

Para exportar necesito:

- Diseñar un Plan de Negocios de Exportación a mediano/ largo plazo, evitando el planeamiento basado en una rentabilidad inmediata.
- Contemplar posibles modificaciones en la infraestructura gerencial y productiva.
- Identificar procesos y volúmenes óptimos de producción. Contar con capacidad de inversión.
- Estar inscripto como importador / exportador
- Contratar un despachante
- Clasificar la Mercadería (NCM)

2 PYMES

Ventajas

- Expansión
- Aumento de rentabilidad
- Mayor competitividad
- Seguridad ante fluctuaciones del mercado interno

Inconvenientes

- El tamaño de las PyMEs puede ser un obstáculo.
- Escasa capacidad financiera
- Escaso capital humano suficientemente calificado
- Barreras arancelarias y para-arancelarias

3 Definición de la Oferta Exportable

Análisis detallado de la gama de productos, considerando:

- ☆ Rentabilidad.
- ☆ Capacidad de respuesta a la demanda exterior.
- ☆ Magnitud y evolución del intercambio mundial.
- ☆ Adaptabilidad a las normas.

4 Identificación, análisis y selección de Mercados

Criterios para la preselección de mercados:

- Características del producto.
- Características de los mercados.

Criterios para la selección de mercados objetivo:

- Potencialidad que justifique la concentración de esfuerzos.
- Contar con ventajas diferenciales que otorguen valor al producto.
- Precio.
- Indicadores de demanda en crecimiento.

4 Identificación, análisis y selección de Mercados

Estudio de mercado

Datos que debe proporcionar:

- **Económicos de carácter general:** aranceles de importación, cuotas, certificaciones y demás restricciones para-arancelarias, acuerdos que otorguen preferencias arancelarias (ALADI, MERCOSUR, SGP).

- **Del sector en particular**: canales de comercialización, característica y precios de la competencia, productos en circulación.

- **Secundarios**: bancos nacionales e internacionales operando en el país, accesibilidad (puertos, carreteras etc.), períodos de vacaciones, etc.

5 Estudio y selección de los canales de Comercialización

Aspectos a analizar para definir el canal de comercialización a utilizar

- Tamaño de la empresa
- Tipo de producto
- Capacidad financiera y organizativa
- Características del mercado receptor
- Principales canales en el mercado de destino
- Volumen del negocio
- Número de clientes

5 Estudio y selección de los canales de Comercialización

Principales canales

- Exportación Indirecta: Intermediario (Representante /Trader / Broker)
- Exportación directa: Red comercial propia / Representante asalariado de la empresa.

6 Acciones de promoción comercial

Acciones de promoción comercial

- Contacto con potenciales importadores (oportunidades comerciales)
- Participación en Eventos Internacionales: Ferias, Rondas de Negocio, Misiones Comerciales.
- Participación en Congresos, Conferencias

7 Pasos asociados a una operación de Exportación

1. Oferta / Cotización
2. Aceptación de la oferta / Confección de la Factura Proforma / Contrato de Compra – vta Internacional
3. Operativa previa al despacho
4. Operativa del despacho
5. Operativa post-despacho

7 Pasos asociados a una operación de Exportación

1. **Oferta / Cotización:** del contacto previo con el importador, se recibe la solicitud de la oferta o cotización que puede estar acompañada de muestras y folletos.

7 Pasos asociados a una operación de Exportación

2. Aceptación de la oferta / confección de la Factura Proforma: de aceptarse por parte del importador la oferta/cotización enviada, éste procede a especificar cantidad, variedad, etc. solicitando el envío de la Factura Proforma (sobre la cual se solicita apertura de carta de crédito, confección de contrato, etc.), la misma deberá contener:

- Descripción de la mercadería (Posición Arancelaria)
- Cantidad cotizada incluyendo precio unitario y total.
- Término de venta utilizado (FOB, FCA,CIF, etc,).
- Forma de pago acordada.
- Plazo de validez de la oferta.
- Medio de Transporte a utilizar.
- Pesos neto y bruto.
- Total de pallets, cajas, etc. a enviar.

7 Pasos asociados a una operación de Exportación

3. Operativa previa al despacho: de estar conforme con la factura proforma, el importador realiza el pedido en firme, ultimando los plazos de entrega. El exportador confeccionará la Factura comercial “E”, la lista de empaque, los certificados e intervenciones previas correspondientes (certificado de origen, sanitario, etc.) y toda la documentación que su despachante de aduana le solicite para realizar los trámites aduaneros que permitirán realizar el correcto despacho y embarque de la mercadería y de corresponder efectuar el pago de los Derechos Aduaneros determinados por la Posición Arancelaría.

7 Pasos asociados a una operación de Exportación

4.Operativa del despacho: El despachante de aduana o el exportador reservará el medio de transporte (aéreo, marítimo o terrestre) y contratará el seguro (si corresponde, según el término de venta utilizado). El despachante presentará a la aduana el Permiso de Embarque (confeccionado en base a la documentación proporcionada por el exportador).

7 Pasos asociados a una operación de Exportación

5.Operativa post-despacho: despachada la mercadería* se procederá al cobro de la misma según el plazo y el medio de pago convenido (Ej. Transferencia, carta de crédito, etc).

*A excepción de los cobros por adelantado

Reintegros a la Exportación: es un régimen que permite la restitución total o parcial de los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos internos por la mercadería de exportación para consumo a título oneroso o por los servicios que se hubieran prestado con relación a esa mercadería.

Los pagos se realizan mediante transferencia al CBU declarado por el exportador en Afip y habilitada en una entidad bancaria autorizada por el BCRA.

Chubut al Mundo

Dirección de Comercio Exterior

Dir. Gral. de Promoción Comercial

Subsecretaría de Industria

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio

Provincia del Chubut - Patagonia Argentina

Av. 9 de Julio 280, CP 9103, Rawson , Chubut

E-mail: comercioexterior@chubutalmundo.com.ar

www.produccion.chubut.gov.ar

www.chubutalmundo.com