



GUÍA DE PRINCIPIANTES PARA EXPORTAR

- ¿A qué país apuntar?
- ¿Su producto necesita alguna modificación?
- ¿Qué documentación necesita proporcionar para llevar sus productos al país de destino?
- Condiciones de pago
- Condiciones de entrega
- Derechos e impuestos sobre ventas
- ¿Cómo llevar físicamente sus productos hasta el destino?
- Cuestiones de cumplimiento
- Sistemas y procedimientos de Gestion Empresarial
- Capacitación



Gracias por descargar nuestra Guía de Principiantes para Exportar



Esta breve guía es una introducción para los nuevos exportadores sobre algunos de los fundamentos relacionados con la exportación de sus alimentos y bebidas al extranjero. Le dará algunas puntos clave a considerar junto con algunos lugares útiles para expandir su conocimiento en relación con sus productos y negocios.

En términos de elegir hacer crecer su negocio en nuevos mercados con los eventos actuales de 2020 y la incertidumbre resultante en muchas partes del mundo, este es un momento oportuno para hacerlo. Las empresas que pueden retener y expandir su base de clientes en todo el mundo se colocan de manera rentable en la mejor posición posible para el futuro.



La exportación tiene muchos beneficios, que incluyen:



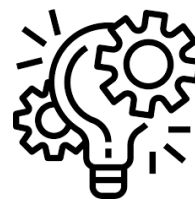
34%

mayor
productividad
empresarial*



11%

más probabilidades
de sobrevivir a una
recesión



18%

más innovador
que aquellos que
solo comercian
internamente*

- Diversificar su cartera de clientes ayudara a eliminar el riesgo de su negocio.
- Lograr economías de escala y una mayor rentabilidad mediante la difusión de costos sobre una cartera de clientes más amplia.
- Ampliar el ciclo de vida de un producto.
- Minimizar las fluctuaciones estacionales y la pérdida de demanda en su oferta.
- Los exportadores del Reino Unido realizan el doble de investigación y desarrollo, manteniéndolos a la vanguardia tanto en términos de productos ofrecidos como de sus sistemas de oficina.
- Tener un personal más motivado debido a la variedad de trabajo y base de clientes.

* Los datos fueron obtenidos del Departamento para el comercio internacional



Está claro que exportar puede ser ventajoso para su negocio.

Sin embargo, ¡esto siempre que sea inteligente acerca de cómo abordar la internacionalización y comprender cuáles son sus obligaciones como exportador desde el principio!

Al comprender los diversos elementos relacionados con la exportación que necesita apreciar e implementar, su desarrollo de exportación será un éxito. No sólo para usted, sino también para sus clientes de todo el mundo.



A continuación, una visita guiada de los aspectos más importantes a tener en cuenta



¿A qué país apuntar?

Hay más de 190 países en el mundo. No puedes apuntar a todos a la vez. Por eso, ¿cuál elegir?



Siempre que sea posible, elija el que ofrezca el mayor rendimiento potencial por el menor esfuerzo. ¡Hay tiempo de sobra para abrirse camino hasta los difíciles! Podrían ser países que estén cultural o geográficamente cercanos a usted. O bien, si ya ha recibido consultas no solicitadas, también es un buen lugar para comenzar, aunque debe examinar cuidadosamente el interés. Además, revise su Google Analytics para ver de dónde proviene el tráfico de su sitio web.

Ese también puede ser otro buen indicador de dónde podría estar la demanda potencial. Hay muchas maneras de decidir qué mercados son los más oportunos para usted y es importante que sepa a cuáles mercados se dirige y por qué.

Si necesita ayuda con esto, puede acceder a nuestro módulo de selección de mercado para trabajar a través de una metodología personalizada para la selección de mercado que sea adecuada para usted.



Su producto necesita alguna modificación?

Amas tu producto tal como es, entonces, ¿cómo podrían no hacerlo los demás? Esperamos que lo hagan, pero recuerde primero verificar si hay requisitos específicos del mercado en cuanto a ingredientes, restricciones de vida útil, certificación necesaria, requisitos de empaque que puedan ser necesarios y que, por lo tanto, Ud. deba cambiar en su producto.

Si necesita hacer algún cambio en su producto para el mercado, entonces también debe considerar hasta qué punto usted, como empresa, puede y está dispuesto a llegar para hacerlo. Esta es una decisión importante y cada compañía es diferente en su enfoque del producto y adaptación a nuevos mercados.

¡Decida lo que es correcto para usted y manténgase en esto!



¿Qué documentación necesita proporcionar para llevar sus productos al país de destino?

Puede pensar que su comprador extranjero le dirá exactamente lo que se necesita para obtener sus productos a través de su Autoridad Aduanera ... bueno, hemos estado exportando durante más de cuarenta años y podemos contar con los dedos de una mano aquellos clientes que realmente harían esto.

Por lo tanto, incluso antes de enviar un acuse de recibo de pedido, siga todos sus consejos, pero también investigue independientemente lo que necesitará proporcionar en cuanto a documentación de exportación. Un excelente lugar para comenzar es la Guía de exportación de Tates: www.just-trade.co.uk

Alternativamente, puede solicitarnos que le brindemos orientación y asistencia para procesar documentación de exportación específica.





Términos de pago

Una base importante para cubrir. Nunca hubo un dicho más cierto que «una venta no es una venta hasta que le hayan pagado».

Explore los diferentes tipos de condiciones de pago que puede ofrecer a su cliente extranjero desde el pago por adelantado hasta una Carta de crédito irrevocable.

Si puede evite los créditos para los primeros pedidos hasta que haya tenido la oportunidad de desarrollar un grado de confianza con el comprador extranjero. En muchos sentidos, esto no es diferente de lo que haría para una venta nacional y un nuevo cliente.

Por supuesto, algunos clientes pueden ser bastante exigentes, especialmente los jugadores más grandes en el mercado. ¿Sólo puede obtener la venta si ofrece condiciones de crédito? Entonces asegúrese de obtener un seguro de crédito sólido para cubrirlo en caso de que su cliente no pague.



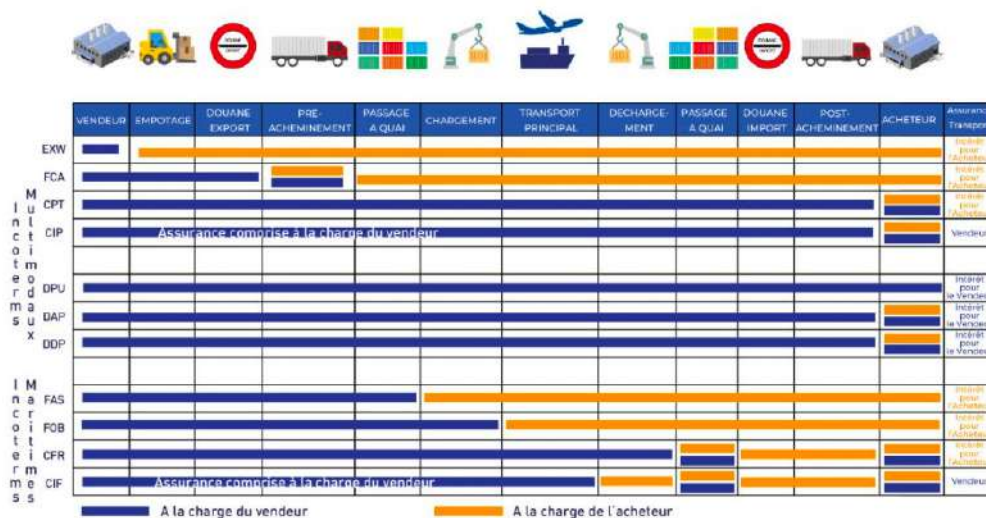
Términos de entrega

¿Acaso ha oído hablar de los Incoterms? Puede conocer y amar los Incoterms 2020. Si no, échelos un vistazo. Los incoterms son términos de entrega reconocidos internacionalmente que cubren el viaje del vendedor al comprador.

Definen si el comprador o el vendedor realizan tareas particulares o cubren costos particulares y también definen dónde el riesgo y la responsabilidad de los bienes pasan del vendedor al comprador. Los incoterms pueden parecer complejos, pero no se pierda este elemento cuando calcule los precios y negocie la venta. Cometer errores aquí puede costarle mucho, como hemos visto sucederle a empresas en varias ocasiones.

Para obtener más orientación sobre Incoterms y las diferencias a tener en cuenta en sus obligaciones de vendedor, consulte este útil enlace:

<https://www.tradefinanceglobal.com/freight-forwarding/incoterms/>



*table from <https://www.sealogis.com/>



Derechos e impuestos de ventas

La mayoría de los países en el extranjero cobrarán un arancel de importación y un impuesto a las ventas sobre sus productos cuando lleguen al destino, generalmente pagados por su cliente, por lo que no necesita tener esto en cuenta en sus ofertas. Sin embargo, tenga en cuenta que su cliente lo hará al calcular sus costos de aterrizaje y los posibles márgenes de beneficio que pueden lograr.

La tasa del arancel cobrado dependerá del código arancelario de su producto, que deberá determinar y mostrar en la factura que acompaña a sus productos.



¿Cómo llevar sus productos hasta allí?

Dependiendo del costo, el tiempo de viaje y la disponibilidad del servicio, hay varias formas de entregar sus productos: aéreo, marítimo, ferroviario, postal, mensajería. Para envíos pequeños regulares, vale la pena abrir una cuenta con uno de los correos más grandes del mundo, ya que esto reduce el costo total por envío en lugar de enviar paquetes ad hoc.

Para envíos más grandes que van por aire o mar, aquí es donde entra un buen agente de carga. Entreviste a algunos, asegúrese de que tengan un servicio directo al país, evite aquellos que subcontratan más de un par de veces, puede agregar días en el tiempo de viaje.

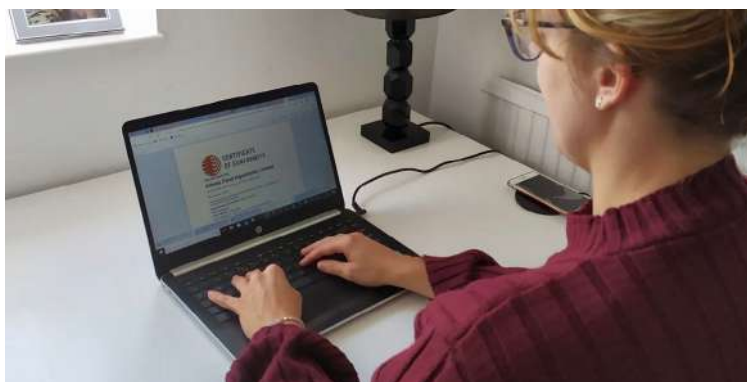
Para obtener más consejos sobre los beneficios de utilizar un agente de carga, puede escuchar [este podcast](#) en nuestra página de Recursos.





Problemas de cumplimiento

Este es un aspecto necesario de cubrir para exportar. En primer lugar, debe hacer que la etiqueta de su producto cumpla con el mercado de exportación al que está vendiendo.



Luego considere el papeleo de cumplimiento: ¿necesita su producto un certificado de salud? ¿Necesita un certificado de origen? ¿necesita certificación de alguna norma de calidad y/o inocuidad? ¿Puede proporcionar al cliente un Certificado de origen preferencial para que pueda pagar menos o incluso ningún impuesto cuando llegue? ¿Su producto o embalaje se considera peligroso de alguna manera para el tránsito?

Lo sentimos, pero no hay forma de evitar tener que hacer su diligencia debida aquí. Lleva mucho tiempo, pero hágalo desde el principio y evitará innumerables horas de problemas a largo plazo.

Si desea recibir asistencia sobre cumplimiento con el producto y documentación, póngase en contacto con nosotros y estaremos encantados de ayudarle.



Sistemas y procedimientos de Gestion Empresarial

Evite recrear la rueda cada vez que haga un envío de exportación.

Ordene sus sistemas de Gestion Empresarial para que la mayoría de los elementos mencionados anteriormente estén automatizados. Tenga una cuenta configurada con su Cámara de Comercio designada para poder procesar documentos de exportación rápidamente. Cree plantillas para sus Facturas comerciales, Lista de empaque, etc, dentro de sus sistemas para que puedan adaptarse fácilmente para futuros pedidos.

Nos lo agradecerá a largo plazo.



Capacitación

A menudo las empresas lo ven como un costo discrecional, pero no escatime en esto.

El personal experto le ahorrará miles de dólares y reducirá los retrasos ocasionados por la falta de capacitación. Bríndeles a su personal de exportación la confianza de hacer un gran trabajo para usted al mejorar su calificación, y luego vea volar sus exportaciones.

Hay muchos cursos de capacitación en comercio internacional, talleres o incluso calificaciones en las que puede inscribirse y no tiene que ser costoso. Podemos estar un poco sesgados, pero recomendamos nuestro propio programa Excel-in-Export corto y práctico. Es perfecto para aquellos que comienzan a exportar y cubre muchos de los diversos aspectos clave de la exportación cubiertos en esta guía con más detalle, además de proporcionar soporte por correo electrónico para sus preguntas y consultas personales de exportación. Para registrar su interés, haga clic [aquí](#).



Esta guía fue co-escrita por Jayne Mezulis y Victoria Boldison. Jayne es una profesional de exportación especializada en documentación de exportación y cumplimiento. Victoria se especializa en estrategias de exportación, mercadeo y desarrollo de negocios.

Jayne Mezulis



+ 44 (0) 7951 787250



jayne@eics.uk.com

Victoria Boldison



+ 44 (0) 7730 579760



Victoria@bolstglobal.com