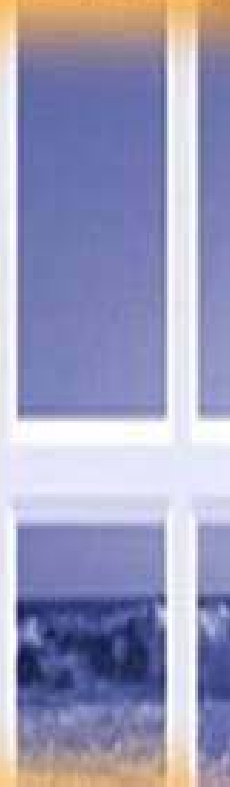


Pymes:
abriendo
las
ventanas
a las
exportaciones



UNIVERSITY of HOUSTON Small Business Development Center



Genaro Salom
Sahnya Shulterbrandt

Houston, TX
4 de Diciembre, 2003

“Un componente clave para tomar mejores decisiones de exportación es el acceso a la INFORMACION”

Carlos López
Director
Centro de Comercio Internacional
Universidad de Houston

¿Qué es EXPORTAR?



GANAR – GANAR

WIN - WIN

Ventajas de la Exportación

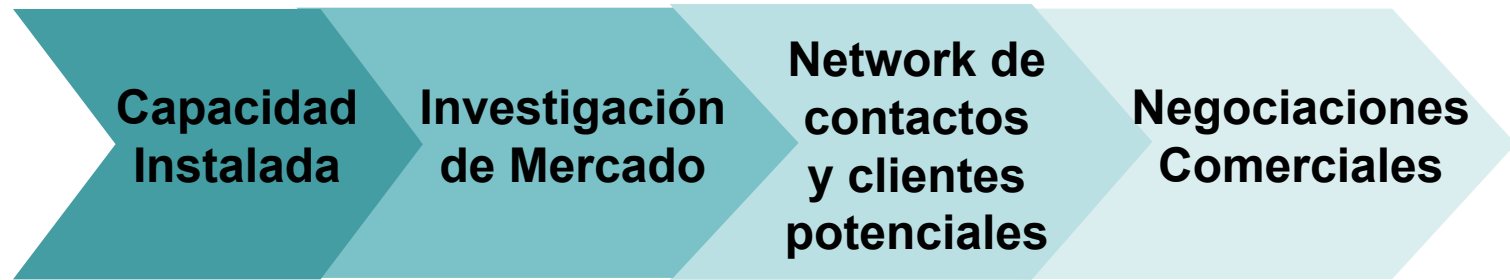
- Incremento en las ganancias
- Nuevos Mercados
- Aumento del ciclo de vida del producto o servicio
- Equilibrio en períodos de baja demanda nacional
- Reducción del costo fijo unitario
- Incremento en el número de clientes
- Mejor utilización del personal de la empresa
- Incremento de la productividad
- Nuevas líneas de productos y servicios
- Ventajas impositivas

Ciclo Exportador



1. Preparación
2. Investigación de mercados potenciales
3. Identificar y desarrollar nuevos contactos
4. Promoción y Mercadeo
5. Negociación
6. Financiamiento
7. Continuidad y Servicio

Evaluando su condición exportadora



Investigación de Mercado

Como parte del Estudio de Mercado inicial es importante la evaluación de la competencia en las zonas escogidas para la exportación de su Producto o Servicio. Este análisis establecerá los parámetros de Mercadeo y Promoción.

- Identifique sus competidores
- Evalué los productos existentes o nuevas líneas de productos
- Investigue los Canales de Distribución
- Evalué su capacidad de Servicio Post Venta y/o Reparaciones

Proceso de Investigación de Mercado

Investigación

Compilación de todo el material disponible: Estadísticas, data, ventas, exportaciones, importaciones, bibliografía, consultar el Internet.

Este es el período para documentarse de todos los precedentes que puedan estar disponibles. Es necesario para tener un buen entendimiento con visión lo más panorámica posible sobre el contexto en que la negociación tendrá lugar. Debe saberse cuales son las áreas de la negociación

Se realizan las investigaciones pertinentes:

- Si hay precedentes de negociación con la contraparte
- Competencia en el mercado (Precios, calidad, etc..)
- Se establecen las metas estratégicas que la empresa quiere alcanzar.
- Basado en las metas se estable las estrategias de ejecución del equipo: Quiénes van a trabajar en el proyecto, con quienes van a trabajar, tipo de propuesta, escenario de ejecución

Acuerdos Comerciales de los Estados Unidos

Antes del 1993

Israel

NAFTA (Canadá, México)

Jordania

Durante el 2003

Chile (Vigencia Enero 2004)

Singapur

Inicio de Negociaciones con CAFTA (5 países centroamericanos) con el acoplamiento de Rep. Dom.

Anuncio público (Nov. 18) de la intención de negociar con Panamá y con los países Andinos (Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador)

Acuerdos Multilaterales

OMC

ALCA

Documentos para la exportación

Pueden ser de orden comercial o legal.

- Licencia de Exportación
- Factura Comercial. Puede requerir traducción legalizada
- ECCN - Export Control Classification Number
- Certificaciones de Origen **OCASIONAL (NAFTA)**
- Lista de empaque
- Documentos Consulares
- Certificado de Inspección Pre-Shipment
- Carnet ATA
- Certificado de Seguro
- Documentación especial requerida por el país destinatario
- SED (Shipper's Export Declaration) o Formulario 7525-V **OCASIONAL**
 - <http://www.census.gov/foreign-trade/regulations/forms/index.html#future>

Otras certificaciones:

Certificación Fitosanitaria para productos de origen vegetal: plantas, productos agropecuarios.

Certificación Zoosanitario, para productos de origen animal

Documentos para la exportación

Es recomendable contratar los servicios de una empresa de “freight forwarders” (Agentes de Corretaje) que se encargue de las transacciones y legalización de documentación para la exportación. Entre estas transacciones ellos asisten con:

Cartas de Crédito y recomendaciones pertinentes.

Elaboración de toda la documentación, incluyendo la de Transportación

Certificaciones de Inspección

Legalizaciones

Seguimiento completo con los Bancos

Traducciones

Entregas personales

Visados

Copia del Log de Ejecución de la operación, para los record

Fuente: RHDC International

<http://www.rhdc.com>

Factura Comercial

1. Exportador
2. Consignatario
3. Consignatario Intermediario (Si lo hubiese)
4. Agente Exportador
5. Numero de Factura Comercial
6. Numero de Orden de Compra
7. Número del Bill of Landing o del Air Waybill
8. País de origen
9. Fecha de Exportación
10. Términos de Pago
11. Referencias de Exportación para otros detalles
12. Puerto de Embarque
13. Empresa de Transportación / Ruta
14. Descripción de Paquetes
15. Cantidad de las unidades descritas
16. Peso del embarque, Bruto y Neto incluyendo Container
17. Descripción de la mercancía
18. Precio unitario y precio total
19. Información o Marcas de empaque Cualquier dato en la mercancía como "Made USA", tamaños o puerto de destino
20. Cargos misceláneos adicionales
21. Certificaciones

Copyright © 1987 UNZ & CO. COMMERCIAL INVOICE

SHIPPER/EXPORTER <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">1</div>	COMMERCIAL INVOICE NO. <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">5</div> DATE <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">7</div>
CONSIGNEE <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">2</div>	CUSTOMER PURG. ORDER NO. <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">6</div> B/L AWB NO. <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">7</div>
NOTIFY: INTERMEDIATE CONSIGNEE <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">3</div>	COUNTRY OF ORIGIN <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">8</div> DATE OF EXPORT <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">9</div>
FORWARDING AGENT <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">4</div>	TERMS OF PAYMENT <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">10</div>
EXPORT REFERENCES <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">11</div>	
AR/COAST PORT OF EMBARKATION <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">12</div>	
EXPORTING CARRIER ROUTE <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">13</div>	

Terms of Sale and Terms of Payment under this offer are governed by Incoterms # 322, "Uniform Rules For The Collection Of Commercial Paper" and # 400 "Uniform Customs And Practice For Documentary Credits".

PKGS.	QUANTITY	NET WT. (Kilos)	GROSS WT. (Kilos)	DESCRIPTION OF MERCHANDISE	UNIT PRICE	TOTAL VALUE
14	15	16	16	17	18	18
PACKAGE MARKS: <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">19</div>				MISC. CHARGES (Factoring, insurance, etc.) <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">20</div>		
CERTIFICATIONS <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">21</div>					INVOICE TOTAL	

Form 13-300 Printed and Sold by ENVOY, 130 Balthasar Ave., Jersey City, NJ 07310 • (201) 631-3008

AUTHORIZED SIGNATURE _____

Métodos de Cobro

1. Cobro por Adelantado
 - a. Transferencia Bancaria
 - b. Cheque Dilatación (+ semanas) y Fondos
 - c. Tarjetas de Crédito (Riesgo de fraude)
2. Carta de Crédito
3. Cuenta Abierta
4. Cobro por Ventas a Consignación
5. Trueque

Riesgos de cobro

1. Estabilidad cambiaria de la moneda
2. Arbitraje o litigio legal

Hay empresas que no utilizan métodos seguros y corren el riesgo de tener problemáticas posteriores y hasta pérdidas colosales.

Cobro por Adelantado

Implica riesgos para el comprador, por lo que no es muy común fuera de USA. No implica riesgos para el exportador

1. Mayor flexibilidad, tendrá mayor competitividad

En caso de querer hacer este tipo de transacción recomendamos que ofrezca seguridades dando fuentes de referencias, como lo son las empresas de información financiera:

1. Better Business Bureau (BBB)

2. DUN & Bradstreet

Otra practica recomendable es la invitación del comprador a conocer la operaciones en una Misión Comercial

Cuenta Abierta

Una Cuenta Abierta es un método conveniente para realizar los cobros siempre y cuando el Comprador haya sido depurado extensamente. Sin embargo, existen algunos riesgos asociados con una Cuenta Abierta: La ausencia de documentos y los canales bancarios pueden dificultar el cobro bajo el marco jurídico. El exportador pudiese tener que perseguir el cobro en el extranjero y esto es algo costoso y los resultados dependen mucho del sistema jurídico del país. Otro problema es que las Cuentas a Cobrar se hacen más difíciles de negociar dado a la ausencia de la evidencia del endeudamiento.

Cobro por Ventas a Consignación

Una de las formas de mayor riesgo. Los bienes son exportados al Distribuidor y este los vende en nombre del Exportador. El Exportador retiene el Título de Propiedad hasta el momento que los bienes sean vendidos. El Exportador tiene el mayor riesgo y el menor control sobre su mercancía. Los pagos pueden demorar un tiempo significativo.

Cartas de Crédito

Una de las formas más seguras de cobro. El Exportador Estadounidense puede confirmar la carta de crédito emitida por bancos extranjeros si no están familiarizados con la estructura o tienen dudas sobre los riesgos políticos y económicos asociados con el país en cuestión.

Métodos de Cobros

Método	Tiempo de Cobro	Disponibilidad de Bienes	Riesgos del Vendedor	Riesgos del Comprador
Por Adelantado	Previo al embarque	Posterior al cobro	Ninguno	Alto Riesgo
Carta de Crédito			La Factura Comercial debe ser exacta a la Carta de Crédito. Las fechas deben ser cuidadosamente encabezadas. Documentos viciados no son aceptables para cobros	
Crédito Irrevocable Confirmado	Después del embarque los documentos son presentados al banco.	Después del pago	Le brinda al exportador doble seguridad de pagos. Depende de los términos el la Carta de Crédito.	Asegura el embarque pero cuenta con que el exportador haya embarcado los bienes según la descripción en la documentación. Los términos pueden ser negociados previo a la Carta de Crédito, minimizando los riesgos del comprador.
Crédito Irrevocable No Confirmado	Ibdem	Ibdem	El vendedor tiene sólo seguridad del banco del pago y el vendedor sigue siendo dependiente en el banco extranjero. El vendedor debe entrar en contacto con a su banquero para determinar si el banco que publica tiene suficientes activos para cubrir la cantidad.	Ibdem
DRAFTS	El tiempo de la remesa del banco del comprador al banco del vendedor puede tomar desde una semana a un mes.		Los Drafts, por diseño, deben contener los términos y las condiciones convenidos por las dos partes.	
SIGHT DRAFT (Con documentos contra aceptación)	En la presentación del Draft al comprador	Después del pago por el banco del comprador	Si el Draft no es honrado, la mercancías deben ser devueltas o ser revendidas. Implica el incurrir en nuevos costos (almacenamiento y retorno de carga).	Asegura el envío, pero no el contenido, a menos que la inspección o el registro se permita antes del pago.
TIME DRAFTS (Con documentos contra aceptación)	En la madurez del Draft	Antes del pago y después de la aceptación	Confía en el comprador para honrar el Draft en el momento de la presentación.	Asegura el envío, pero no el contenido. El tiempo de madurez permite ajustes, si el vendedor así ha convenido.
Cuenta Abierta	De acuerdo a la Facturación.	Antes del pago	Depende completamente del comprador para el cumplimiento del acuerdo de pago.	Ninguna

NTCI en las Exportaciones

Con el uso de las NTCI tenemos una valiosa herramienta en nuestras manos para lograr con más facilidad nuestra meta de Exportación.

Las herramientas más usadas y su efectividad:

- Mensajes Electrónicos - 94.44%
- Conferencias Telefónicas - 100%
- Video Conferencias - 73.68%
- Website - 73.68%
- Mensajes de Voz - 31.57%

INCOTERMS

Son los términos de compra y venta internacional (International Commerce Terms) que establecen las responsabilidades y obligaciones de las partes que intervienen en la operación.

Los INTERCOMS regulan cuatro grandes problemas que soporta toda transacción comercial:

1. La entrega de la Mercancía
2. Transferencia de Riesgos
3. Distribución de Gastos
4. Trámites documentales

Transportación

Es importante establecer si el término de venta (INTERCOM) negociado incluye el transporte internacional.

Factores Básicos para la Contratación de la Transportación:

Selección de la vía y empresa transportadora más adecuada.

Condiciones del servicio ofrecido: (Fecha, Ruta, Costos, Tiempo, etc.), con el agente.

Diligenciamiento del contrato de transporte en forma preliminar

Liquidación de los fletes por parte del transportador y/o agente.

Preparación de la carga para el transporte (Embalaje, Marcado, Etiquetado, Seguro).

Alistamiento de los soportes documentales que requiere la exportación, el transportador y/o la importación.

Entrega de la carga al transportador en el sitio acordado, junto con los documentos requeridos y perfeccionamiento del contrato.

Pago de Fletes.

Transportación

- Transporte Terrestre
- Aéreo
- Marítimo
- Multi-modal

Una opción viable podría ser transportar la mercancía como Carga Consolidada

Carga consolidada

Es la actividad de agrupar en un contenedor o unidad de carga, bienes o mercancías de varios exportadores para ser transportadas a un destino específico.

Contenedores

CONTENEDOR 20 PIES

Peso: 18-22 TON (Rango)

Volumen: 33.2-33.7 M3 (Rango)

Dimensiones: 2.352x5.900x2.390 Metros*

CONTENEDOR 40 PIES

Peso: 26-27 TON (RANGO)

Volumen: 66.4-68.8 M3 (RANGO)

Dimensiones: 2.352x12.030x2390 Metros*

CONTENEDOR 20 PIES REFRIGERADO

Peso: 21-27 TON (RANGO)

Volumen: 27-28 M3 (RANGO)

Dimensiones: 2.285x5.450x2.260 Metros*

CONTENEDOR 40 PIES REFRIGERADO

Peso: 26-29 TON (RANGO)

Volumen: 58-64 M3 (RANGO)

Dimensiones: 2.285x11.570x2.250 Metros*

CONTENEDOR 40 PIES HIGH CUBE

Peso: 26.4 TON (RANGO)

Volumen: 76 M3 (RANGO)

Dimensiones: 2.352x12.030x2.695 Metros*

* **Dimensiones:** LARGO x ANCHO x ALTO

Financiamientos para Exportación

- SBA Export Express
- Export Working Capital Loan
- International Trade Loan

- Otros

Enlaces

Centro de Comercio Internacional, SBDC, UH	http://www.sbdc.uh.edu/src_links/it_links.html
Portal Comercial del Gobierno de los EE.UU..	http://www.export.gov
Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa	http://www.negocios.gov http://www.sba.gov/espanol
Buy USA	http://www.buyusa.gov
Comercio Internacional SBA	http://www.sba.gov/espanol/Comercio_Internacional/
Buy USA Caribbean Español	http://www.buyusa.gov/caribbean/es/

