

Módulo 1: Preparándose para exportar

Adriana Campos Azofeifa

Gerente del Programa de Comercio Internacional e Integración
Regional

IICA

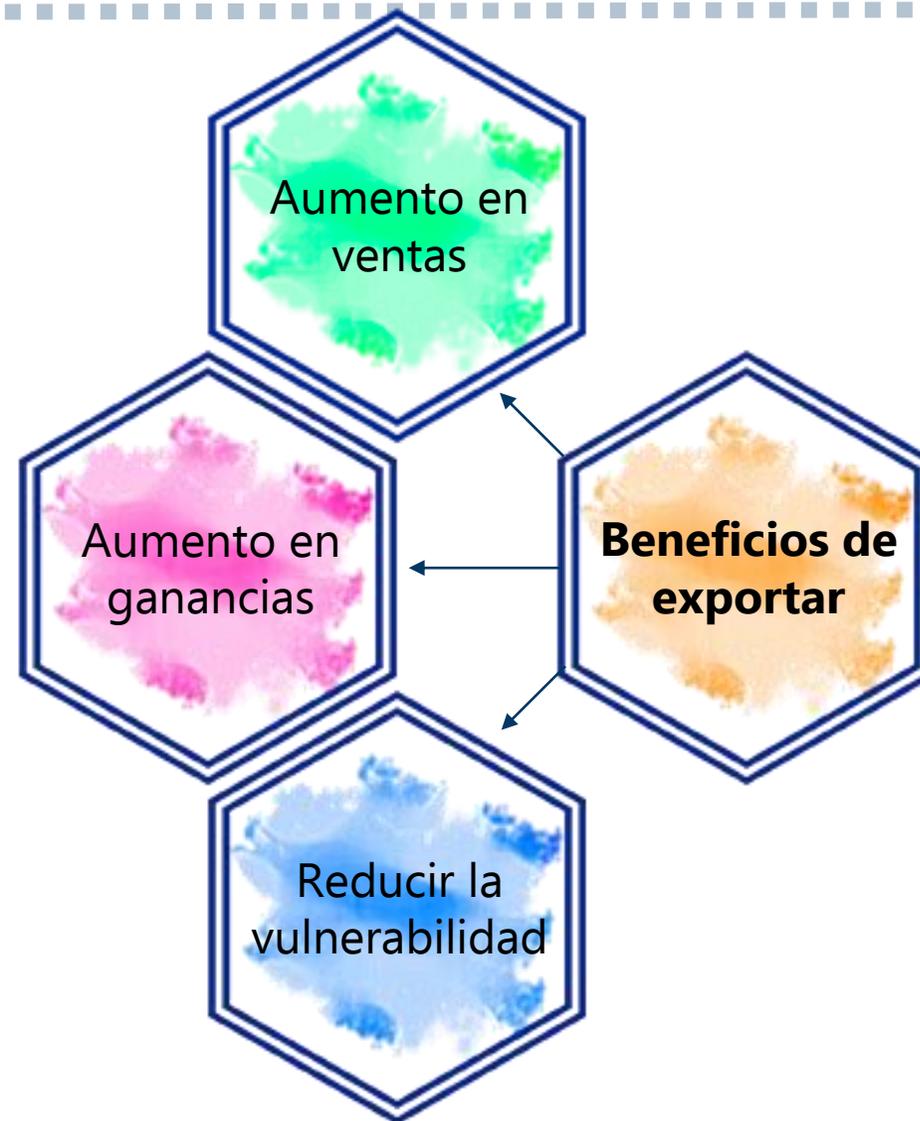
adriana.campos@iica.int



¿Qué se puede esperar?

Beneficios de exportar

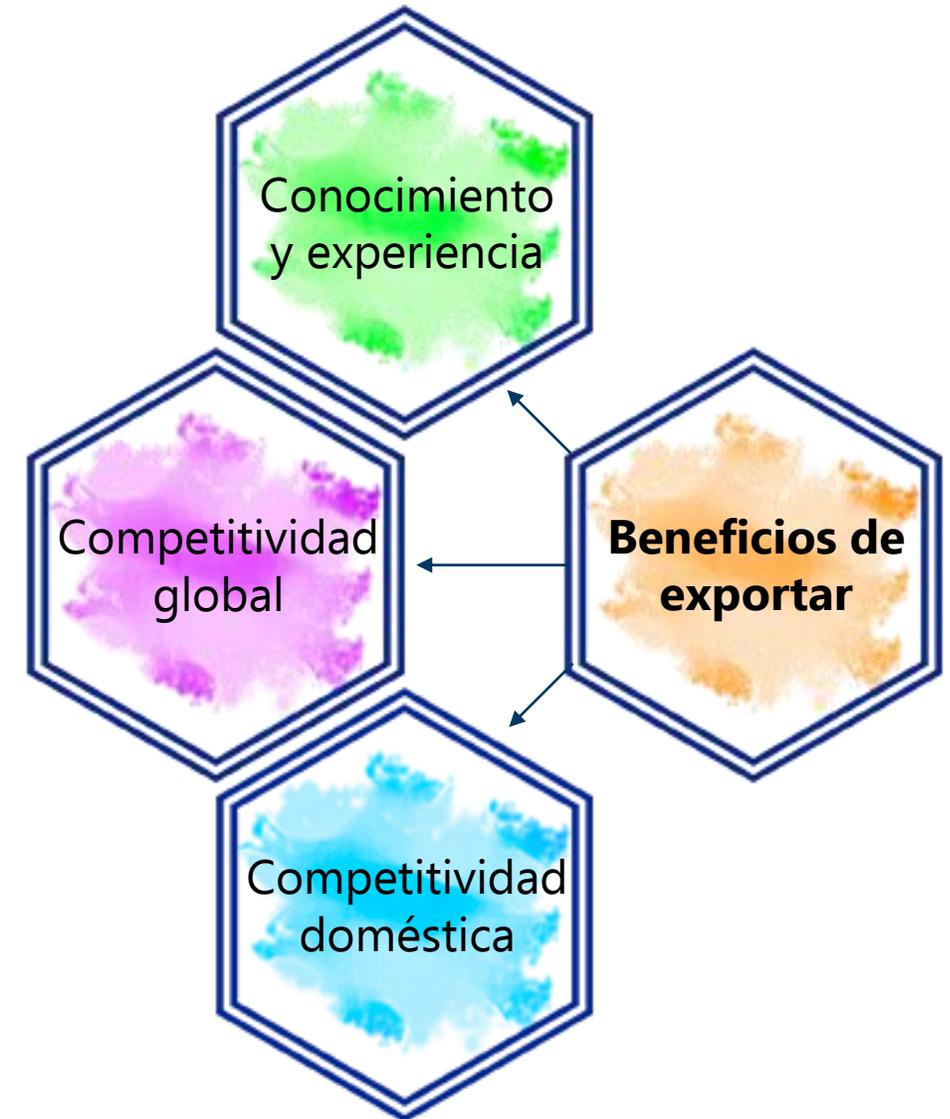
- ❑ **Aumento en la ventas.** Expandir sus mercados, identificar nichos de mercado en los que sus productos sean únicos o tenga una ventaja.
- ❑ **Aumentos en las ganancias.** Se pueden encontrar mejores precios o mayores volúmenes.
- ❑ **Economías de escala.** Con un mercado de mayor tamaño se puede producir en una escala en la que se obtenga lo máximo de sus recursos.
- ❑ **Reducir la vulnerabilidad.** Evitar depender de un sólo mercado



¿Qué se puede esperar?

Beneficios de exportar

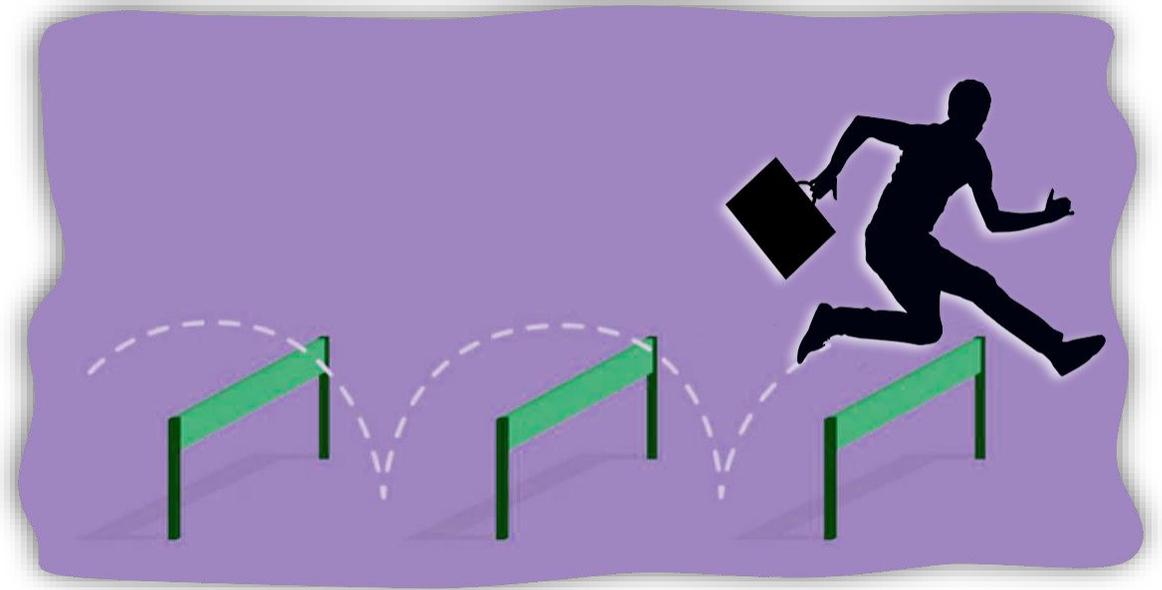
- ❑ **Conocimiento y experiencia.** Puede encontrar nuevas ideas, nuevos enfoques y formas de mercadear los productos.
- ❑ **Competitividad Global.** La experiencia internacional que ganan las empresas les puede ayudar a ser competitivas en el mercado global.
- ❑ **Competitividad Doméstica.** La experiencia adquirida en el mercado global le ayudará a afrontar la competencia en su mercado de origen.



¿Qué se puede esperar?

Retos de exportar

- ❑ **Mayor necesidad de capital.** Más viajes, preparación de materiales de mercadeo, contratación de personal, modificación de empaques, adaptación de productos, etc.
- ❑ **Nivel de compromiso.** Toma tiempo, deseo, esfuerzo y recursos para establecerse y mantenerse en los mercados de exportación.
- ❑ **Visión de largo plazo.** Dependiendo del producto, el retorno de la inversión puede un periodo de tiempo significativo.



¿Qué se puede esperar?

Retos de exportar

- ❑ **Riesgos de pago.** Riesgos del cliente (problemas de comunicación, problemas de pago) y riesgo país (guerras, insurrecciones, crisis económicas, faltantes de moneda extranjera).
- ❑ **Falta de focalización.** Balance entre el mercado local y los internacionales, esfuerzos perdidos atendiendo a pedidos de mercados que no son estratégicos para la empresa.
- ❑ **Manejo del flujo de caja.** Generalmente, se debe invertir importantes sumas de dinero antes de conseguir las primeras órdenes de compra.



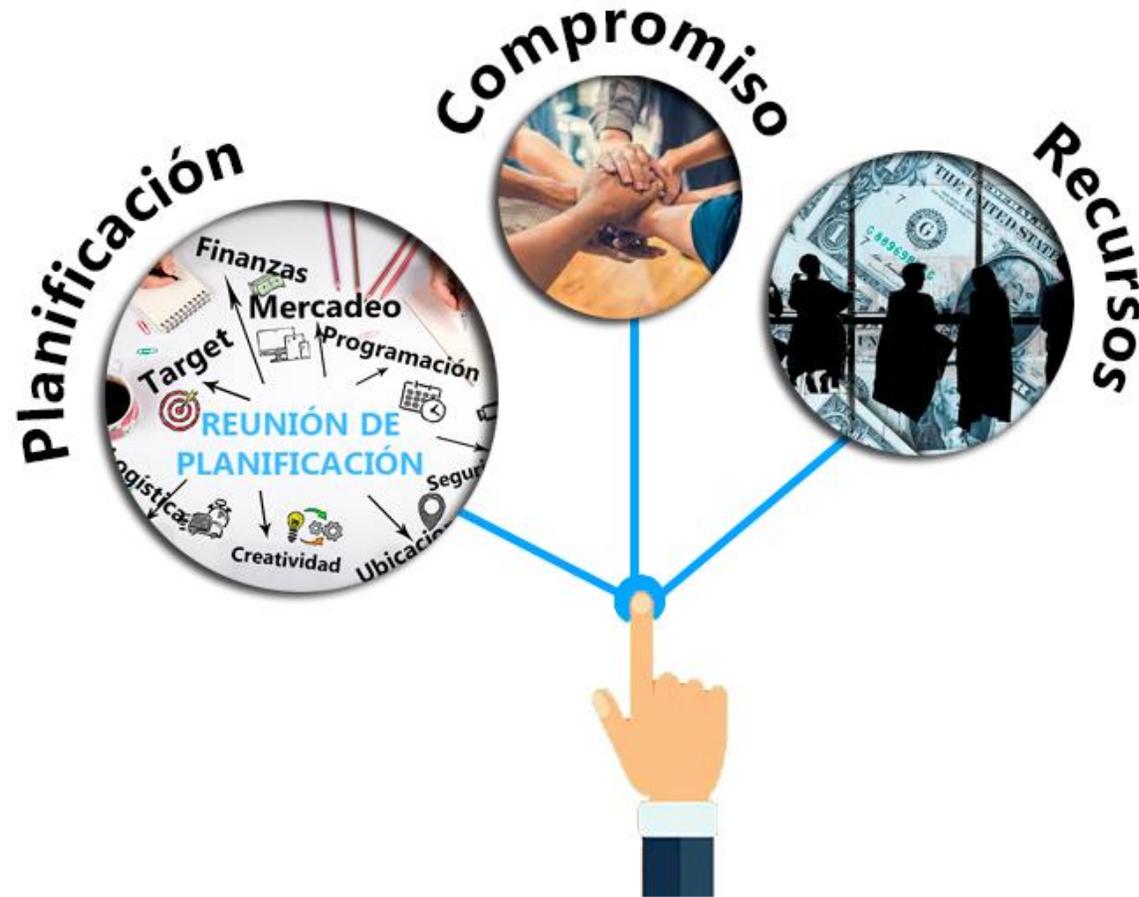
¿Qué se puede esperar?

Retos de exportar

- ❑ **Papeleo.** Mucha documentación
- ❑ **Disponibilidad.** Estar disponible 24/7/365
- ❑ **Competencia.** Conocer la competencia en los mercados objetivo
- ❑ **Diferencias culturales.** Diferencias en idioma, cultura, prácticas de negocios



Factores para obtener éxito en los mercados internacionales



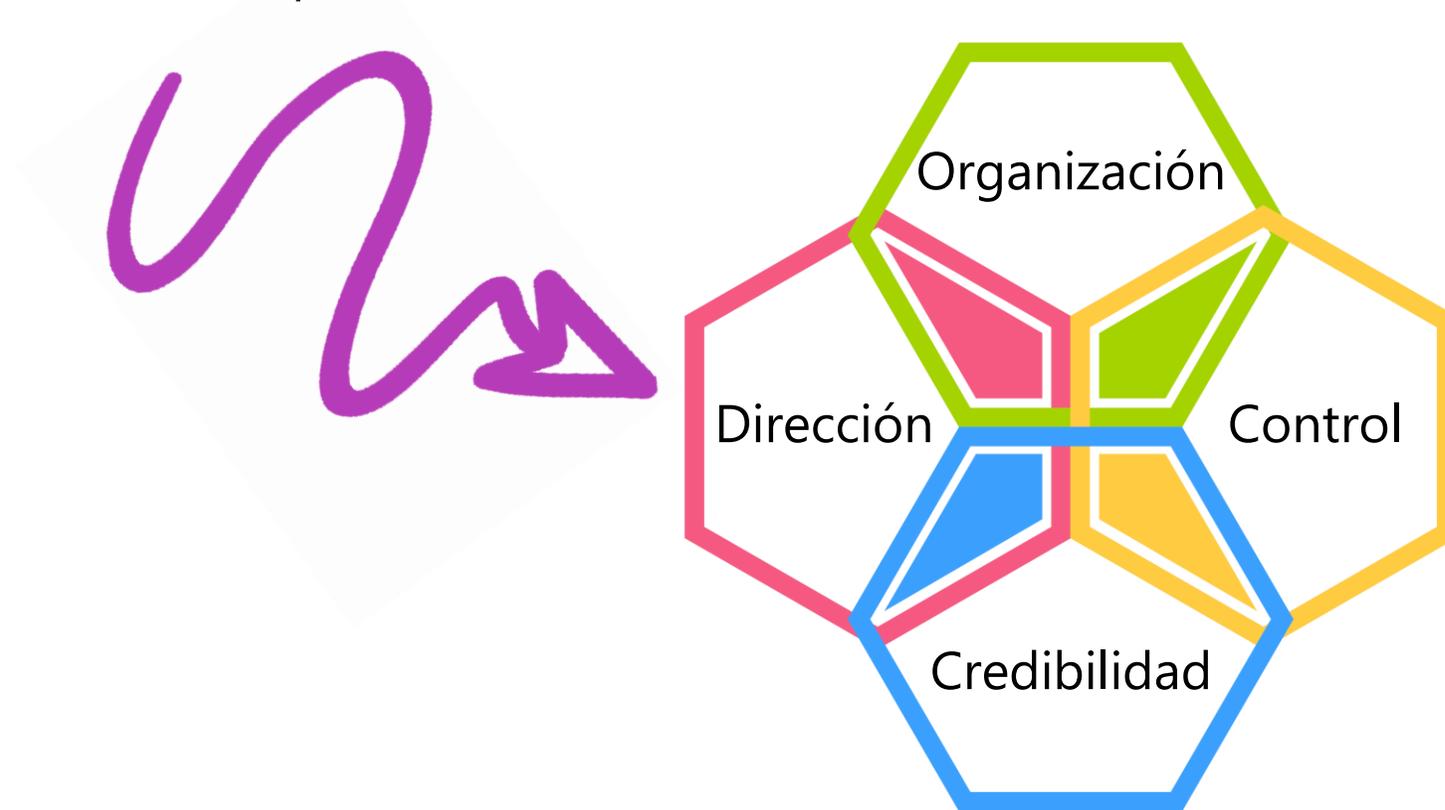
Por qué es importante planificar

- ❑ Establece hacia a dónde se quiere llevar un negocios o una empresa y define como llegar hasta ese punto.
- ❑ Permite anticipar eventos en lugar de reaccionar a ellos.
- ❑ Ayuda a manejar y reducir el riesgo.
- ❑ Una forma de hacerlo es desarrollando un plan de negocios.



Plan de negocios para exportar

- ❑ Es un mapa de carreteras para organizar su proceso de exportaciones, el cual provee...



Esquema del Plan

- Resumen ejecutivo
- Metas y objetivos
- Naturaleza del negocio
- Plan de mercadeo
- Plan de producción
- Plan financiero
- Análisis de riesgo
- Conclusiones y recomendaciones
- Apéndices



*El Plan debe
permitir lograr
los objetivos*

Ejecutando su plan de negocios

Paso 3. Elabore su Plan

Observar lo que otros están haciendo...

- Hace más tangible el cambio.
- Permite tener una visión de cómo se podrá ver la empresa y los productos después del cambio.
- Brinda ideas de las cosas a mejorar.
- Crea consciencia de la posición real de la empresa.
- Genera un punto de referencia.



Autoevaluación de capacidades exportadoras

Test para evaluar capacidades para exportar

N°	Preguntas	Sí	No
1	¿Cuenta con un producto listo para ser exportado al mercado de su interés?		
2	¿Está su empresa u organización registrada como exportador?		
3	¿Tiene identificado el mercado de destino para su producto(s)?		
4	¿Cumple con los requisitos necesarios para exportar al mercado de su interés?		
5	¿Sabe usted si sus productos pueden competir (precio, calidad, diseño, etc.) con los disponibles en el mercado de destino?		
6	¿Ha definido objetivos de exportación que incluyan ventas en valor y volumen para un periodo de al menos tres años?		
7	¿Su producto cuenta con características (precio, calidad, empaque, innovación, calidad, sistemas de inocuidad, tiempo de entrega, servicio al cliente, etc.) que lo diferencien de la competencia en el mercado destino?		

Autoevaluación de capacidades exportadoras

Test (continuación)

N°	Preguntas	Sí	No
8	¿Cuenta con suficiente oferta exportable para atender esta iniciativa de exportación sin comprometer las ventas a los clientes actuales?		
9	¿Conoce los canales de distribución de sus productos en el mercado de su interés; así como los márgenes de intermediación de cada uno de los agentes participantes?		
10	¿Ha definido usted la estrategia de promoción de sus productos? (registro de los productos en supermercados, descuentos por cantidades compradas, descuentos por pronto pago, bonificaciones por ventas, productos para degustaciones, muestras, etc.).		
11	¿Tiene definidos los costos para la exportación? (preparación del producto, transporte, seguros, gastos aduanales, etc.).		

Autoevaluación de capacidades exportadoras

Test (continuación)

N°	Preguntas	Sí	No
12	¿Tiene definidos los precios para la exportación según Incoterm? (Ex Works, FOB, CIF, etc.).		
13	¿Conoce el punto de equilibrio de su iniciativa de exportación?		
14	¿Tiene definidos los medios de pago que está dispuesto a aceptar? (cuenta abierta, pago por adelantado, carta de crédito, etc.).		
15	¿Sabe cómo preparar y enviar sus productos para los mercados de exportación? (empaquete, preparación de paletas y contenedores).		
16	¿Existen medios de transporte competitivos para enviar sus productos al mercado de destino? (disponibilidad, frecuencia, costos, etc.).		
17	¿Existe alguna persona en su empresa u organización que sea fluida en el idioma de su mercado objetivo? (al menos en inglés).		

Autoevaluación de capacidades exportadoras

Test (continuación)

N°	Preguntas	Sí	No
18	¿Existe en su empresa u organización una persona responsable de darle seguimiento a la iniciativa de exportación?		
19	¿Cuenta su empresa con los fondos necesarios o con acceso al crédito necesario para poder llevar a cabo esta iniciativa? (modificaciones de productos, viajes al mercado destino, participación en ferias o misiones comerciales, capital de trabajo, etc.).		
20	¿Cuenta con plan de negocios para exportar por escrito que aborde los temas incluidos en esta evaluación?		

Autoevaluación de capacidades exportadoras

Criterios de evaluación del test

Número de respuestas "Sí"	Resultados
16-20	¡Felicidades!, usted comprende el compromiso, las estrategias y los recursos necesarios para ser un exportador exitoso. Usted cuenta con las bases necesarias para incursionar en el mundo de las exportaciones y tener éxito.
11-15	No está mal, pero aparentemente su estrategia de exportación presenta algunas debilidades. Le recomendamos afinar su estrategia de exportación.
10 o menos	Deberá trabajar en su estrategia de exportación antes tomar la decisión de ir a buscar clientes en el extranjero.

“Primero que todo conozca bien su empresa, interiorice que es un compromiso de largo plazo, prepárese bien y luego ejecute su plan, tiene un mundo de oportunidades”

¡Buena Suerte!

