COMO EXPORTAR..?

La Paz, Agosto del 2010

La decisión de EXPORTAR

Que Productos se puede Exportar?

Pando/Beni

La Paz

Oruro

Cochabamba

Santa Cruz

Tarija

Porque Exportar?

Motivos de Expanción

- Oportunidades del Mercado Externo
- Rentabilidad y Crecimiento
- Orientación en la Gestión hacia Mercados Internacionales
- Expansión de la Capacidad de Producción
- Economias de Escala (Bajar costos por unidad de producción adicional)
- Clientes que Demandan el Producto o Servicio en el Exterior

Porque Exportar?

Motivos Defensivos

- Presión en el Mercado Interno
- Mercado Pequeño y Saturado
- Demanda Estacional en el Mercado Local
- Extensión Natural del Mercado Domestico / Cultura o Geografía

Riesgos en la Exportación

Comerciales

- Fluctuación del Tipo de Cambio
- Incumplimiento en el Pago
- No aceptación del Producto
- Demoras y Daños en la Distribución
- Inadecuados esquemas de transacción y financiamiento

Políticos

- Restricciones Gubernamentales al Acceso a Mercados (Aranceles, cuotas, embargos, embalajes, etc.)
- Regulaciones a las Exportaciones e Importaciones
- Documentación, Reglas de Origen, Otras limitaciones

Primer Paso

Preparación de la empresa para la exportación

Como Exportar

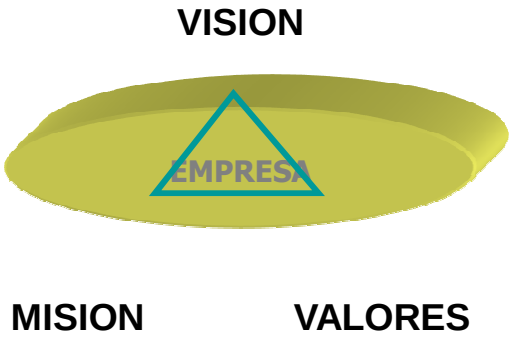
Trámites de constitución

- NIT
- Registro de Comercio (Fundempresa)
- RUEX (SENAVEX)
- Registro en USO (Sidunea-Aduana)
- Afiliaciones (Asociaciones)

Algunos recursos necesarios

- Capital de arranque
- Un computador
- Una línea telefónica
- Un aparato de Fax
- Una cuenta de e-mail
- Una casilla de correo
- Papel membretado
- Catálogos de sus productos
- Un sitio web

Listo para Exportar?



- **Administración y Organización**
  - Orientación Internacional?
  - Deseos a asumir riegos y retos / Personal?

- **Finanzas**
  - Capacidad de apalancar financiamiento?
  - Pueden esperar las ganaccias por 2 años?

- **Productos y Producción**
  - Capacidad de Producción, Planificación, Flexibilidad, calidad, control?
  - Alcanza los estandares del mercado y cumple las regulaciones en el mercado meta?
  - Producto ajustado al consumidorseleccionado?
  - Aspectos de Entorno y Medio Ambiente?

Segundo Paso

Preparación del producto para la exportación

- Marca
- Presentación
- Línea de productos
- Envase
- Embalaje
- Precio adecuado
- Calidad
- Normas y estándares internacionales

(Prospección Comercial)

Arancel aduanero de un país

INTERNACIONAL

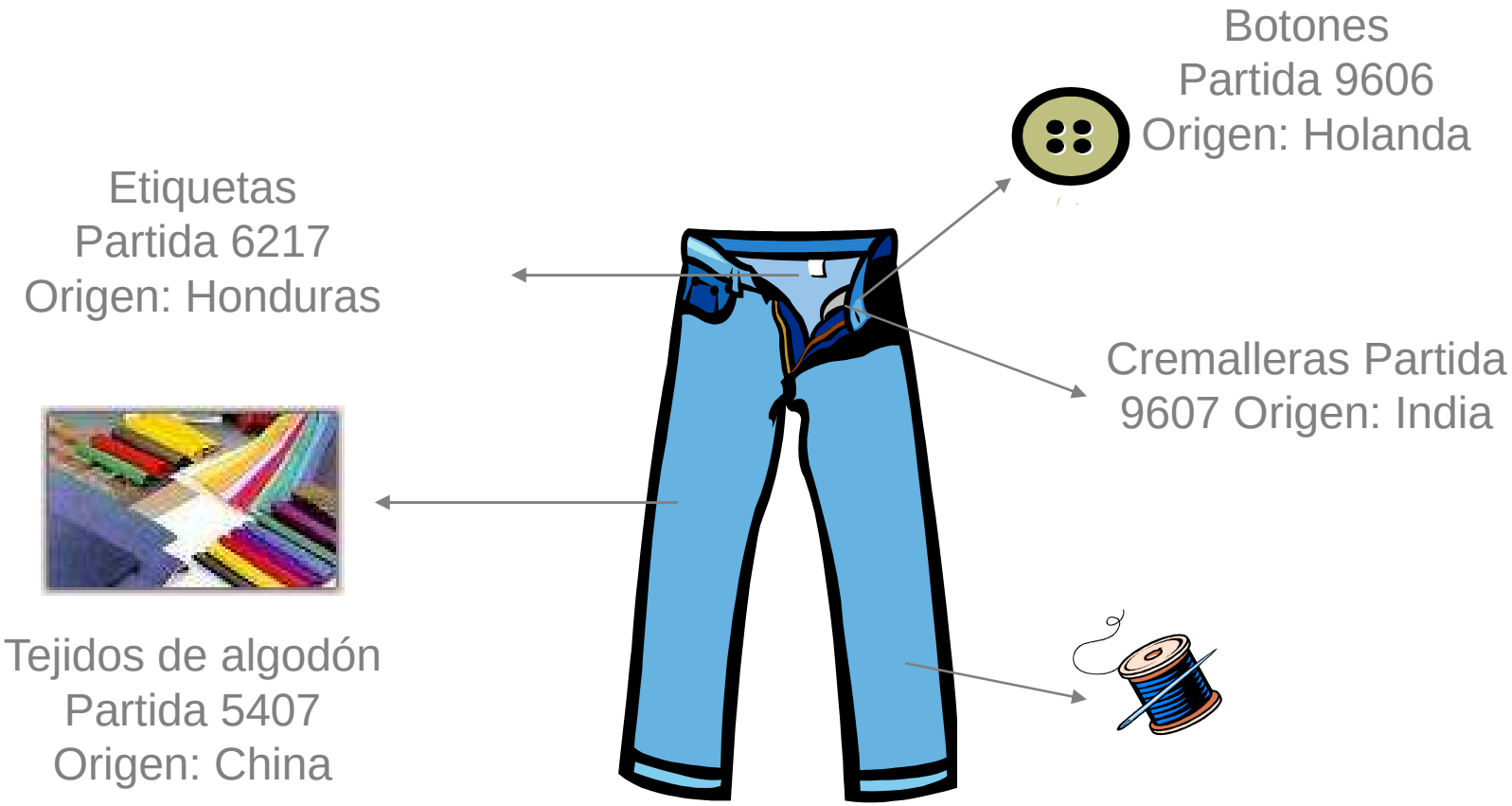
6204.62.10 00

- Capítulo
- Partida
- Subpartida

País “X”

- Inciso o fracción arancelaria nacional – NANDINA

Pantalones de algodón (de tejido de mezclilla “denim”), para hombre o niño


Botones
Partida 9606
Origen: Holanda
Etiquetas
Partida 6217
Origen: Honduras
Cremalleras Partida
9607 Origen: India
Tejidos de algodón
Partida 5407
Origen: China

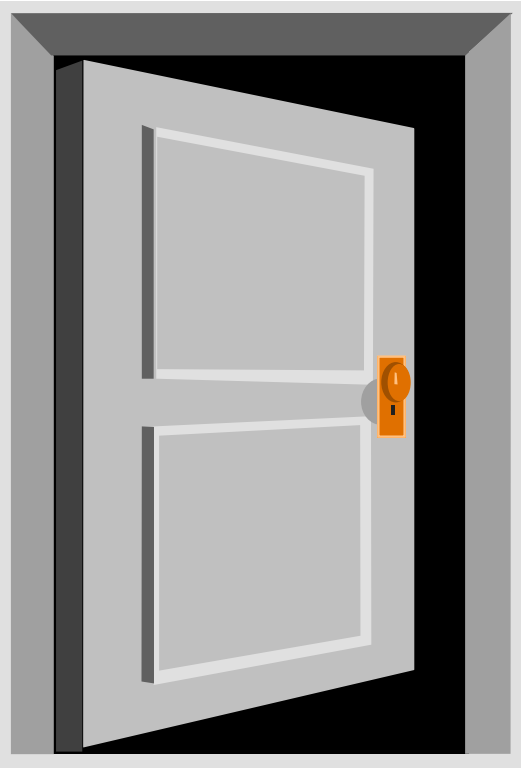
Puerta de madera (*partida* 4418)

Bisagras originarias - 8302

Madera no originaria - 4407

Barniz no originario - 3209

Herraje no originario - 8302



Café
Partida 0901.11

Proceso de torrefacción y molienda

Proceso de descafeinado

Café
Partida 0901.22

PERFIL EMPRESARIAL

FICHAS TECNICA DE PRODUCTOS

- Quinua
- Textiles
- Cueros
- Chompas de Alpaca

Tercer Paso

INVESTIGACION DE MERCADOS

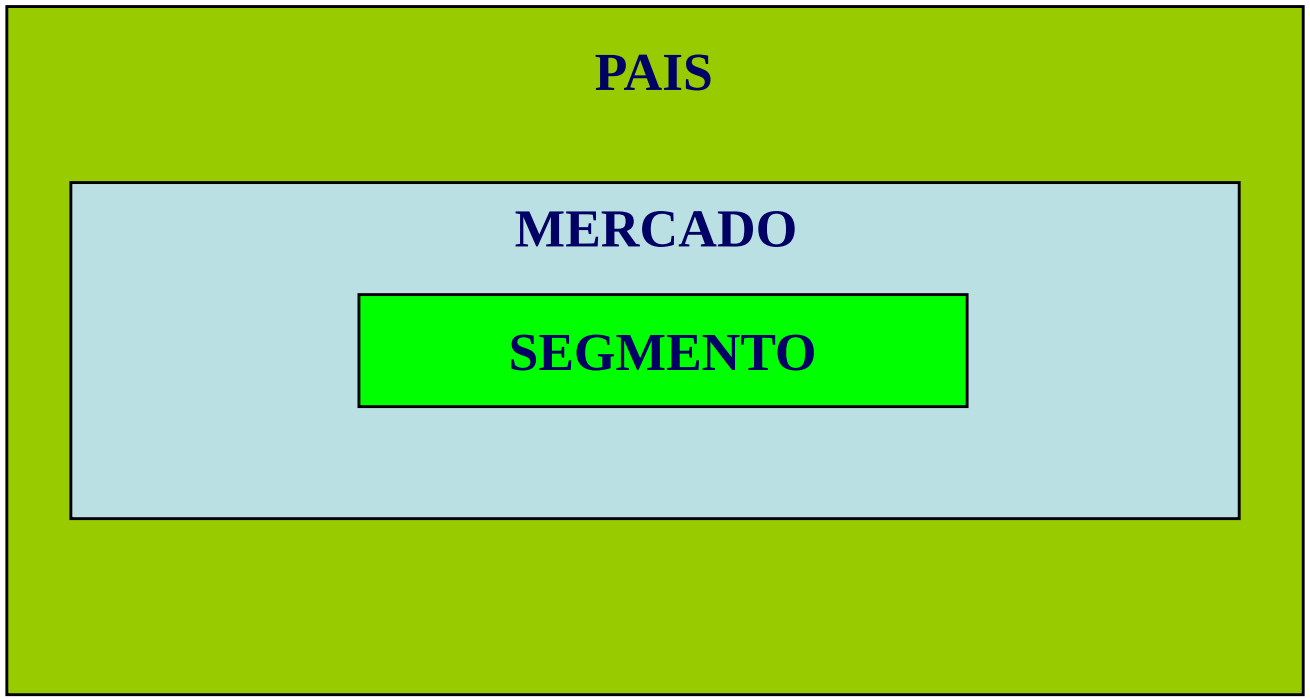
Donde Exportar

EMPRESA/PRODUCTO

BOLIVIA

MUNDO

Categorías de Mercado



PORQUE ES IMPORTANTE LA INVESTIGACION DE MERCADO?

Permite el análisis e interpretación de información relacionada con mercados existentes o potenciales de una forma sistemática

Cóno se hace Inteligencia de Mercado ?

Una visión general de la situación del mercado seleccionado, de sus productos, de la oferta actual, de la competencia, etc.

COMO ANALIZAMOS EL MERCADO ?

Definición del mercado:

- » Tamaño
- » Segmentos
- » Tendencias

Análisis de las restricciones:

- » Situación arancelaria
- » Logística
- » Acuerdos comerciales
- » Aspectos legales

Consumidor:

- » Descripción
- » Gustos y preferencias

RESTRICCIONES COMERCIALES

- Acuerdos Comerciales
- Arancelarias y Preferencias Arancelarias
- Normas y estándares internacionales Certificados, Envase, embalaje y etiquetado
- Logística

Acuerdos Comerciales suscritos por Bolivia

- **ACE 36 (Mercosur)**
- **ACE 22 (Chile)**
- **ACE 31 (México)**
- **AAP 34 (Cuba)**
- **SGP Europeo**
- **SGP Canadiense**
- **SGP Japonés**
- **Acuerdo de Cartagena (CAN)**
- **SGP (Estados Unidos)**

HERRAMIENTAS DE INVESTIGACION DE MERCADOS

Trade Map

Market Acces Map

Product Map

Inforexport

INFOREXPORT

Cuarto Paso

El Acercamiento al Importador

Algunos mecanismos:

- Marketing directo (cartas)
- Participación en Ferias locales e Internacionales
- Ruedas de Negocios
- Misiones Comerciales

QUE CARACTERISTICAS DEBE TENER EL IMPORTADOR ?

¿A qué lugares acude para realizar sus compras?

¿Tiene buen record de pago?,¿es serio?, ¿tiene experiencia?

¿De qué países hace sus importaciones?

¿Desea tener con nosotros una relación a largo plazo?

Contrato de Compra Venta Internacional

Un Contrato es un acuerdo por escrito entre dos partes: VENDEDOR y COMPARADOR posee una base legal, contiene cláusulas que definen derechos y obligaciones de las partes

CONDICIONES DE COMPRA - VENTA

En toda operación de comercio exterior existen dos protagonistas que son el exportador (vendedor) y el importador (comprador), quiénes convienen y resuelven, según el principio de libertad de contratación, los términos comerciales sobre los cuales se basa el contrato de compra-venta internacional.

Quien asume los costos de las distintas operaciones que se llevan a cabo, entendiéndose como operaciones a la preparación de la carga (embalaje y unitarización), manipuleo (terminales ferroviarios, carreteros, puertos secos, puertos y aeropuertos), transporte (modo ferroviario, carretero, acuático, aéreo o multimodal), y documentación (cartas de porte, facturas y certificados), depende de las condiciones de compra – venta.

INCOTERMS

Los Incoterms son los términos comerciales, que definen dentro del marco de un contrato de compra-venta internacional, los derechos y obligaciones recíprocos entre el exportador (vendedor) y el importador (comprador). Este conjunto estándar de términos comerciales y de definiciones establecen normas y prácticas neutrales, basadas en el principio de la mínima responsabilidad del vendedor.

Cada INCOTERM está vinculado a un determinado modo de transporte o a varios de ellos en la porción del tránsito internacional, es decir:

Terrestre (ferrocarril y carretera):		DAF
Marítimo	:	FAS, FOB, CFR, CIF, DES Y DEQ.
Todos los modos	:	EXW, FCA, CPT, CIP, DDU y DDP.

Los incoterms más utilizados en Bolivia son: EXW, FOB, CFR Y CIF

RESPONSABILIDADES Y CARGOS ENTRE EXPORTADORES E IMPORTADORES

	EXW En Fabrica	**FCA** Franco Transportista	**FAS** Franco al Costado del Buque	**FOB** Franco a bordo	**CFR** Costo y Flete	**CIF** Costo Seguro y Flete	**DDP** Emtregada Derechos Pagados
SERVICIO	Responsabilida-des y Cargos	Responsabilida-des y Cargos	Responsabilida-des y Cargos	Responsabilida-des y Cargos	Responsabilida-des y Cargos	Responsabilida-des y Cargos	Responsabilida-des y Cargos
Embalaje	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Manipuleo	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Flete interno	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Gastos en Puerto	Importador	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Seguro	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador	Exportador
Carguío al Buque	Importador	Importador	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Flete	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador	Exportador	Exportador
Cargos en destino	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador
Derechos e Impuestos	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador
Entrega en Destino	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador

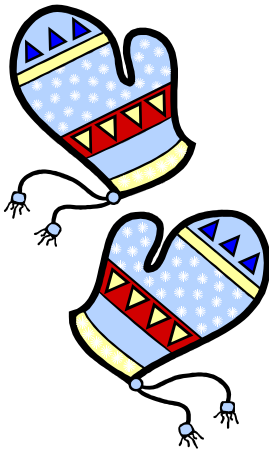
Quinto Paso

Procedimientos de Exportación

Formas de hacer un despacho de Exportación

- A través de un Agente Despachante de Aduana

- A través de uno mismo



Documentos Necesarios

- **Factura Comercial (dosificada)**
- **Lista de empaque**
- **Certificado de Origen**
- **Certificados Sanitarios (según producto)**
- **Declaración Única de exportación (DUE)**
- **Documento de Transporte**

Sexto Paso

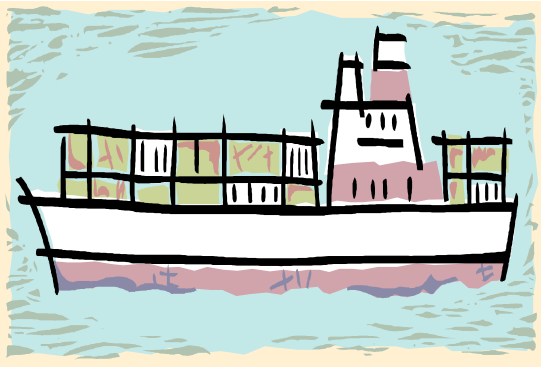
Logística de Exportación

- Cotizaciones (medio transporte)
- Selección de la mejor ruta y medio
- Envió de la mercadería
- Nota de Recepción

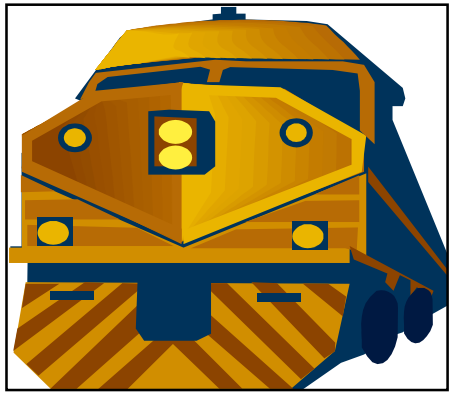
MODOS DE TRANSPORTE

CARRETERO

AEREO



MARITIMO



FERREO

Medios de Pagos

- Contrato
- Modalidad de Pago
  - Giros
  - Cartas de Crédito
  - Otros

Quienes Apoyan a los Exportadores?

INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES

- Gobiernos Municipales
- Prefectura
- Ministerios
- Embajadas / Consulados
- Agregados Comerciales

Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones

PROMUEVE BOLIVIA

- Misiones Comerciales
- Ruedas de Negocios
- Participación en Ferias
- Capacitación

OTROS ORGANISMOS

- CANEB - CADEXCO
- IBCE
- Centro de Comercio Internacional
- CBI
- CAN, MERCOSUR, ALADI

Muchas Gracias !