

A la Conquista del Mercado Internacional

“Un objetivo impostergable para las PYMES”



**Max Ali
Bravo
Gadea**
Catedrático y
Consultor de
Empresas

En el mundo real todas las cosas requieren un proceso y todo lleva un orden y los procesos de exportación no son la excepción.

A continuación alguna sugerencias:

Por lo general las empresas inician sus exportaciones con los países vecinos, además se sugiere comenzar con aquellos países con ciertas similitudes, idiomas, culturas, costumbres o prácticas comerciales.

Dependiendo del tamaño de la empresa vendiendo a exportadores de su país que les apoyan para conocer y practicar los requerimientos técnicos, innovación y los conocimientos del mercado.

Es imprescindible llevar a cabo un estudio del potencial del mercado en el exterior, así mismo, todos los requerimientos técnicos que el mercado exige. También hay que considerar las ventajas que nos dan los tratados de libre comercio negociados con ciertos países, que incluyen beneficios arancelarios.

En el caso de los tratados de libre comercio, es importante revisar las reglas de origen, que son las que determinan si un producto es total o parcialmente originario de un país o más países miembros del tratado; con el objeto de recibir o excluir el trato arancelario preferencial.

También, el exportador debe ubicar, cuál es la partida arancelaria de su producto y que tratamiento legal aplica a su clasificación; facilitándose así, conocer las normas y reglamentos vigentes para su producto.

El empresario debe tomar en cuenta, que en cada país hay normas y reglamentos técnicos, debido principalmente a una creciente preocupación por productos para consumo humano, seguro e inocuo.

Cada país se guarda el derecho de establecer medidas sanitarias y fitosanitarias para el resguardo de su población, la flora, la fauna y la protección del medio ambiente. Esto se traduce en normas y procedimientos técnicos de los productos agropecuarios y pesqueros; frescos o procesados en cada mercado, como son:

- El correcto etiquetado de los productos,
- La implementación de buenas prácticas agrícolas y de manufacturas,
- La aplicación de sistemas de inocuidad como HACCP y,
- El uso adecuado de aditivos y sustancias químicas aprobadas y en niveles permitidos y muchos otros.

Es muy importante que el empresario conozca, cuáles son estos requisitos técnicos, para que sus productos puedan

ingresar al mercado destino sin tener problemas.

Principales errores

Una situación de todos los días:

Un empresario entra al Centro de Trámites de Exportación CETREX, indicando al funcionario que le atiende lo siguiente:

-Buenos días señor, necesito que me revise estos papeles, quiero exportar mis productos a Estados Unidos y Europa; he conseguido buenos negocios.-Si como no, por favor présteme la documentación, responde el funcionario. Aquí tiene, muchas gracias.

-Escuche caballero: ésta documentación está incompleta. Mire, la factura no está completa, la declaración de mercancías tiene tachones, el número de factura de coincide, le falta el certificado de origen ¡ha! y permítame; no olvide que si va a contratar un transporte tiene que obtener un manifiesto de carga y le recomiendo que revise su etiqueta de acuerdo a los requisitos del país destino. -Por favor no siga, indica el empresario.

Eso es más complicado de lo que yo creía. -Mire no se ofenda, Usted anda bien perdido. Mejor busque a alguien que le apoye para

que le diseñe un buen plan de exportación con todos los trámites que debe de cumplir, aconseja el funcionario.

Gracias, seguiré sus consejos indica el empresario tomó sus documentos y abandono cabizcaído el lugar.

Esta es la situación de muchos pequeños y medianos empresarios, que han apostado a la internacionalización de sus empresas; pues, han invertido mucho dinero y tiempo.

Definitivamente debe buscar asesoría. Probablemente aun muchos están confundidos y hasta desmotivados porque no sabes por donde empezar para exportar sus productos o servicios.

Exporta no es complicado, si se hace de la manera correcta.

Qué ventajas conlleva exportar

La exportación puede aumentar el volumen de producción, reducir los costos de producción, elevar los ingresos o lograr ganar competitividad y disminuir la dependencia en el mercado local.

Estimula la creatividad, la calidad, la innovación e incrementa la competitividad de nuestros productos en los mercados internacionales.

Si bien he cierto, en los tratados de libre comercio, las barreras arancelarias tienden a desaparecer. También es cierto, que impondrán nuevos retos y desafíos, como los requerimientos técnicos de los países destinos, como por ejemplo: el correcto etiquetado de los productos o las garantías de inocuidad para consumo humano.

Errores más frecuentes

Entre los errores más comunes que cometen las empresas tenemos:

1. No buscar asesoramiento a empresas,
2. No conocer los requisitos técnicos que exige el país de destino,
3. Falta de compromiso de parte de la directiva de la empresa para asegurar los recursos financieros de la empresa que entraña la exportación,
4. Intentar conseguir pedidos de todo el mundo (aceptar demasiados mercados), en vez de concentrarse en una o dos zonas geográficas,
5. Renuencia a modificar sus productos para cumplir con los requisitos del mercado o las preferencias de los consumidores extranjeros y,
6. No contar con un excedente productivo para exportar permanentemente.

La exportación es una operación que involucra todas las áreas funcionales de la empresa. Requiere dedicación, entusiasmo y preparase adecuadamente para llegar a ser un exportador exitoso 🌐

Fuente consultada

Maritza Montero y Elena Hochman, (1996). "Investigación Documental, Técnicas y Procedimientos."

Centro de Trámites de Exportación (CETREX), (1999). "Manual del exportador: Nicaragua."

Washington Consulting Corporation. (2009). *Como exportar efectivamente a los Estados Unidos: Guía práctica para PYMES en América Latina y el Caribe.* BID

