



El Comité de Exportación de la Cámara de Comercio de Puerto Rico te invita al evento:

El ABC para EXPORTAR Servicios o Productos

¿Cómo Exporto Productos?

Robert Pérez
INPRESSARIO, Inc.
Presidente

¿Es su producto exportable?

Considere lo siguiente



- ☐ Barreras de importación – impuestos, aranceles
- ☐ Condiciones climáticas
- ☐ Tratados de Libre Comercio
- ☐ Marca Nacional
- ☐ Estrategia de precios - ¿Cómo determinar el precio de venta?
¿Cómo afecta el IVA? (Impuesto al Valor Agregado)
- ☐ Semejanzas en el consumo y uso de productos

Modificación de Producto

Lista de Cotejo “CHECK-LIST”



- ☐ Propósito de su producto – ¿es claro, se entiende?
- ☐ Diseño del empaque y aspecto visual – ¿se ve bien?
- ☐ Etiquetas – instrucciones, advertencias, fecha de expiración ¿son fácil de leer, contienen ilustraciones sencillas? ¿es bilingüe?
- ☐ Nombre del producto – tiene connotación ofensiva, asociación negativa, apela a un segmento del mercado
- ☐ Pronunciación – es fácil pronunciarlo, crea confusión, se relaciona con otro producto
- ☐ Sabores – ¿requerirá adaptar su receta?

¿Cómo comenzar?

Con Planificación



- ❑ **Desarrolle su Plan de Exportación**
- ❑ **Investigue su Mercado “Target”**
 - Cámaras de Comercio
 - La Compañía de Comercio y Exportación
 - Oficina Comercial de PR en el país de destino
 - U.S. Commercial Services
 - Oficinas de AMCHAM
- ❑ **¿En que debe consistir su investigación?**
 - Geográficos
 - Entorno Económico, Político y Legal
 - Demográficos
 - Mercado – competencia directa, marcas líderes, segmentación, principales comercios, importadores y distribuidores

Viaje de Reconocimiento

3 Opciones



- 1) **Misiones Comerciales**
 - ✓ **Gobierno de PR**
- 2) **Ferias y Exhibiciones**
 - ✓ **Ruedas de Negocio**
- 3) **Visita directa o “personal”**
 - ✓ **Flexibilidad**

Lista Para Hacer “TO DO LIST”



- 1) Prepare su Agenda de Trabajo
- 2) Reúnase con el abogado que le representará y visite la Oficina Comercial de apoyo
- 3) Visite comercios “target”
- 4) Realice preguntas, aclare dudas, genere opinión sobre su producto
- 5) Confirme los requerimientos de entrada al país, manejo de materiales y muestras de presentación (evite contratiempos)
- 6) Identifique el código de vestimenta, distancias entre ciudades y el servicio de transporte

✓ *Maximice su viaje*

“Key Players”



- ✓ Su “Export Office”
- ✓ Personal de apoyo en las Oficinas de Enlace Comercial
- ✓ Agente Aduanal – que facilitará los trámites, documentación y requerimientos técnicos
- ✓ Compañías de Embarque
- ✓ Abogado
- ✓ “BROKER” – facilitador
- ✓ Asesor financiero

Formas de Exportación



- ☐ Exportación Directa – venta directa al comerciante
- ☐ Exportación Indirecta – uso de intermediarios
- ☐ “BROKERS”, Representantes, Agentes – intermediarios indirectos con responsabilidad y autoridad de representación directa
- ☐ Distribuidores
- ☐ Export Trading (ETC) / Export Management Companies (EMC) – compran y venden para suplir entre su red
- ☐ Otras formas de Exportar
 - “Joint Venture Partnership”
 - Producción “Off-Shore” – manufactura en el país de destino
 - Zonas Francas “Foreign Trade Zones (FTZs)” – para liberar el pago de impuestos y aranceles

¿Qué Hacer? y ¿Qué No Hacer?

“Do's & Don'ts”



¿Qué Hacer?

- 1) Esté en contacto con los medios noticiosos
- 2) Evite los errores en las cotizaciones
- 3) Cumpla con las fechas de entrega – evite sanciones
- 4) Reconozca la importancia de las diferencias culturales
- 5) Visite regularmente sus clientes

¿Qué Hacer? y ¿Qué No Hacer?

“Do's & Don'ts”



¿Qué No Hacer?

- 1) No entre en prácticas corruptas - usted no tiene que someterse a decisiones que van en contra de sus principios
- 2) No trate de generar una venta, sin el debido proceso de planificación
- 3) No se apresure por entrar en múltiples mercados simultáneamente
- 4) No realice acuerdos verbales
- 5) No comience a exportar, si su presencia y experiencia local no es significativa

Recomendaciones Básicas

8 “Tips”

- 1) Conozca su prospecto
- 2) Cumpla con los procesos
- 3) Defina los términos de su relación comercial
- 4) Adáptese a la forma de hacer negocios
- 5) Establezca el “time-table”
- 6) Comprométase genuinamente
- 7) Sea paciente
- 8) Adquiera Conocimiento con el tiempo





!Gracias!



cell: (787) 586-1705

e-mail: info@inpressario.com

www.inpressario.com