



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

El ABC para EXPORTAR Servicios o Productos

¿Cómo exportar productos?

Marta Burguera, CPA
B&B Manufacturing, Corp.
Vicepresidente Ejecutivo

La Decisión de Exportar



El ABC para EXPORTAR

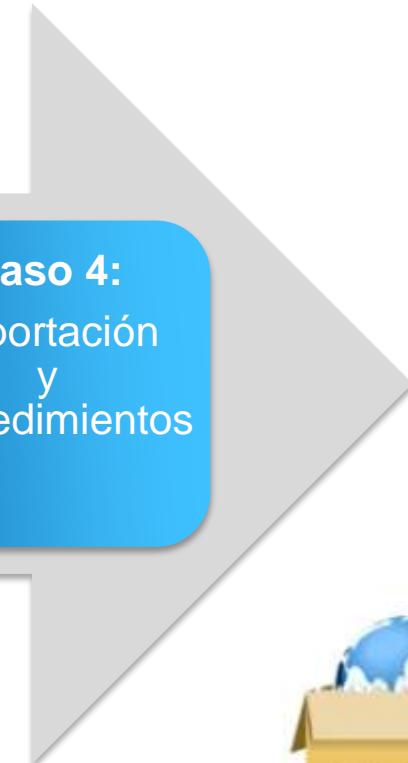
Servicios o Productos

Paso 1:
Preparación
de la Empresa
y
los Productos

Paso 2:
Investigación
de Mercados
¿Dónde
Exportar?

Paso 3:
Acercamiento
y
Presentación
al Importador

Paso 4:
Exportación
y
Procedimientos





El ABC para EXPORTAR

Servicios o Productos

Paso 1:
Preparación
de la Empresa
y
los Productos





El ABC para EXPORTAR

Servicios o Productos

Paso 1: Preparación de la Empresa y los Productos

- Administración y estructura organizacional
- Finanzas y capital
- Producto
 - Calidad, precio, empaque, características, ventajas competitivas
- Evaluación de recursos existentes
 - Recursos humanos, capacidad de producción, tecnología, artículos de promoción





El ABC para EXPORTAR

Servicios o Productos

Paso 1:
Preparación de
la Empresa
y
los Productos

Paso 2:
Investigación
de Mercados
¿Dónde
Exportar?



Paso 2: Investigación de Mercados ¿Dónde Exportar?



La investigación de mercado es el análisis e interpretación de información relacionada con mercados existentes o potenciales.

Es una visión general de la situación del mercado seleccionado, de sus productos, de la oferta actual de la competencia. Incluye estudiar el ambiente económico, político-legal y cultural del país.



El ABC para EXPORTAR

Servicios o Productos

Paso 2: Investigación de Mercados

Análisis de Información General y Estadísticas

- Mercado
 - Tamaño y segmentos
 - Tendencias
 - Características culturales
- Análisis de incentivos y restricciones
 - Acuerdos comerciales
 - Tarifas y aranceles
 - Infraestructura y logística
 - Regulaciones y aspectos legales
 - Normas y estándares
- Consumidor
 - Información demográfica
 - Nivel de salario
 - Gustos y preferencias
- Estadísticas sobre el producto
 - Nivel de consumo
 - Importaciones y exportaciones
 - Competencia
 - Precio





El ABC para EXPORTAR

Servicios o Productos

Paso 2: Investigación de Mercados

Recopilar Información General y Estadísticas

Fuentes Secundarias

- Noticias, Periódicos e Internet
- Informes estadísticos
- Seminarios
- Asociaciones Comerciales
- Agencias de Gobierno y Oficinas Comerciales

Fuentes Primarias

- Contacto directo con representante
- Contacto directo con clientes potenciales
- Entrevistas
- Viajes de avanzada





El ABC para EXPORTAR

Servicios o Productos

Paso 1:
Preparación
de la Empresa
y
los Productos

Paso 2:
Investigación
de Mercados
¿Dónde
Exportar?

Paso 3:
Acercamiento
y
Presentación
al Importador





El ABC para EXPORTAR

Servicios o Productos

Paso 3: Acercamiento y Presentación al Importador

¿Cómo hacer el contacto inicial?

- Mercadeo Directo
 - Llamadas
 - Cartas
 - Correos electrónicos
 - Visitas
- Participación en Ferias Comerciales
 - Locales
 - Internacionales
- Participación en Misiones Comerciales
- Networking a través de Asociaciones Comerciales y de la Industria





El ABC para EXPORTAR

Servicios o Productos

Paso 1:

Preparación
de la Empresa
y
los Productos

Paso 2:

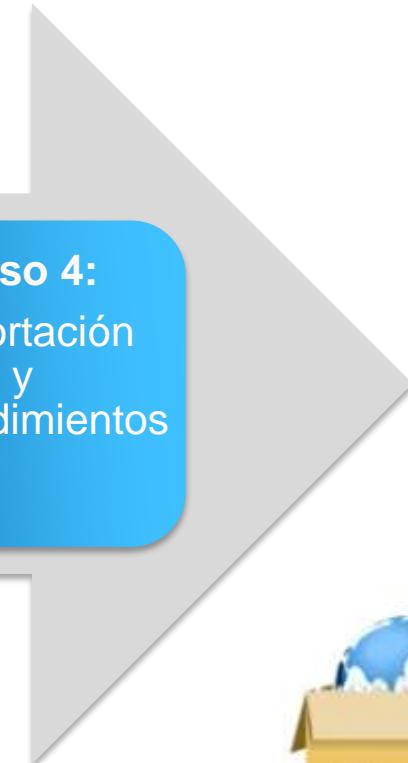
Investigación
de Mercados
¿Dónde
Exportar?

Paso 3:

Acercamiento
y
Presentación
al Importador

Paso 4:

Exportación
y
Procedimientos





El ABC para EXPORTAR

Servicios o Productos

Paso 4: Exportación y Procedimientos

Algunos elementos

- Negociación y contrato de ventas
- Métodos de pago
- Documentación
- Transporte y logística
 - Despacho y embalaje
 - Empaque y etiquetado
 - Costo, tiempo y seguridad
- Servicio





El ABC para EXPORTAR

Servicios o Productos



Gracias
@lscis