



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
- Consumidor
  - Información demográfica
  - Nivel de salario
  - Gustos y preferencias
- Análisis de incentivos y restricciones
  - Acuerdos comerciales
  - Tarifas y aranceles
  - Infraestructura y logística
  - Regulaciones y aspectos legales
  - Normas y estándares
- 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**