



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMINO

PLAN DE EXPORTACIÓN Y LOGÍSTICA



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

PLAN DE EXPORTACIÓN Y LOGÍSTICA

DESARROLLO DE PLAN DE EXPORTACIÓN

Según Lucy Ponce Ávila en su blog sobre planes de exportación, el plan de exportación es un documento que guía el esfuerzo exportador de cualquier empresa, le dice hacia dónde debe ir y cómo llegar al mercado internacional.

Es definir adecuadamente una estrategia de entrada a los mercados internacionales y la forma de operación más aconsejable.

Un buen plan de exportación debe ser: sencillo, realista y congruente.

Los propósitos de un plan de exportación:

- | *Utilizar plan como guía operativa.*
- | *Tener acceso a financiamientos.*
- | *Atraer inversionistas, socios y colaboradores.*
- | *Evaluar factibilidad y mejorar proyecto.*
- | *Evaluar oportunidades e identificar riesgos.*
- | *Determinar ventajas competitivas.*
- | *Definir fortalezas y debilidades.*

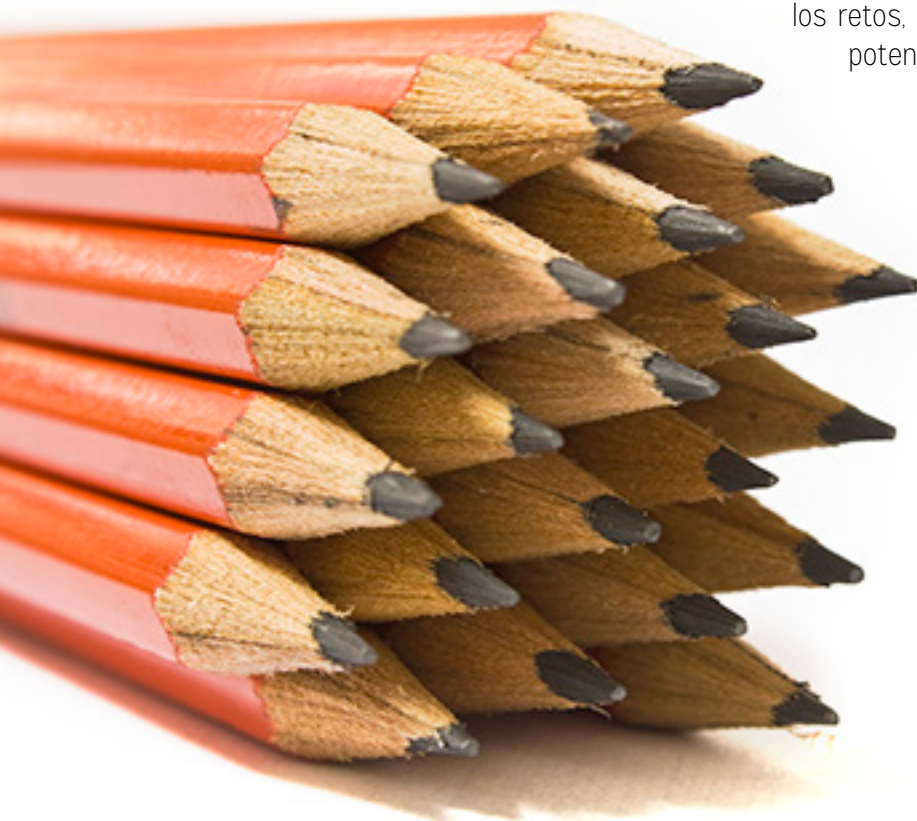


CONTENIDO

<i>¿Quién?</i>	<i>La empresa</i>
<i>¿Qué?</i>	<i>El producto</i>
<i>¿En dónde? y ¿Cuánto?</i>	<i>Mercado</i>
<i>¿Decisiones?</i>	<i>Aspectos logísticos</i>
<i>¿Con qué y para qué?</i>	<i>Aspectos financieros</i>
<i>¿Cómo comunicarlo eficientemente?</i>	<i>Resumen ejecutivo</i>

Tabla 1. Fuente: Elaboración Propia

El desarrollo requiere tanto del conocimiento de las capacidades propias como de las oportunidades en el mercado internacional; conocimiento sobre el que se aplica la inteligencia, astucia y audacia para distinguir, aceptar y enfrentar los retos, supone abrir nuevos mercados y aprovechar el potencial del negocio.





IMPLICACIONES ADMINISTRATIVAS LEGALES Y COMERCIALES

Según la FOES (Federación de Organizaciones Sorianas) existen numerosas razones por las cuales una empresa decide incursionar por primera vez en el mercado internacional, no es una tarea difícil, pero como todo negocio, requiere de preparación y esfuerzo para realizarlo con éxito.

En esta fase surgen interrogantes como las siguientes:

- Regulaciones arancelarias y regulaciones no arancelarias en el mercado meta
- Análisis de la competencia de la empresa
- Procedimientos de logística y trámites de exportación.

Entre los factores controlables o internos se tienen:

- Diseño e innovación del producto conforme con los gustos del consumidor, según los distintos segmentos de mercado.
- Poder de negociación y selección de proveedores de materia prima de calidad y a precios competitivos, que facilite la entrega puntual del producto final.
- Compromiso con la calidad y mejora continua.
- Canales de distribución eficientes y puntos de venta apropiados según el producto.

¿Qué exportar? ¿A dónde exportar? ¿Cómo exportar?

La respuesta a estas y a muchas interrogantes más las han podido contestar muchas empresas, logrando que la gestión exportadora se convierta en todo un éxito.



CARACTERÍSTICAS DEL PLAN DE EXPORTACIÓN

1- FAVORECE EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN de la empresa frente a la aceleración y dinamismo del comercio mundial.

2- COMPROMISO Y SINERGIA ORGANIZACIONAL: Compromiso de actuación por parte de todos los niveles según la estructura funcional u organizativa de la empresa, de tal manera que todos sus integrantes se comprometen con el proceso y concentren su atención en las estrategias y objetivos de la organización.

3- CONCIENCIACIÓN Y MOTIVACIÓN: Si bien es cierto, existen reacciones diversas y en ocasiones adversas, cuando se hace referencia a la elaboración de un proyecto de exportación, lo primero que habría que aclarar es que este no debe ser un obstáculo, sino más bien una oportunidad, en la medida que le permitirá a la compañía comprender a la competencia por un lado, como también cuestionar su grado de preparación para pasar de los planes de negocios y estrategias funcionales a la gestión real de los recursos y planes de operación, y lograr la competitividad internacional.

4- MEJORA CONTINUA: Dado el dinamismo del comercio internacional y la búsqueda incesante de la competitividad internacional, el plan de exportación debe ser flexible en cuanto debe estar sujeto a revisión, correcciones, ajustes, seguimiento y evaluación.

5- ÁMBITO DE APLICACIÓN: El procedimiento para la elaboración del plan de exportación es genérico, ya que a que puede ser validado o acreditarse como una metodología, no debe utilizarse un plan de exportación específico para insertarse de la misma forma en mercados o segmentos distintos.

6- IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES (FODA): Cuando se formula el plan de exportación, los objetivos y estrategias surgen directamente de los problemas y oportunidades comerciales. Los problemas se centran en las limitaciones de la empresa a nivel interno, así como de su entorno a nivel externo, esto hará que se tomen las medidas correctivas para superar la limitación o situación de amenazas y se proceda a corregir los aspectos negativos.

7- ES UNA INVERSIÓN: Dadas sus implicaciones y alcances en el corto, mediano y especialmente el largo plazo, debe ser considerado no como un costo, sino más bien una inversión que deparará sus frutos de forma sostenible en el tiempo.

COMPONENTES PRINCIPALES DEL PLAN DE EXPORTACIÓN

De acuerdo con la estructura del plan de exportación, los principales componentes del plan son los siguientes:

| *El análisis del mercado.*

| *El análisis de competitividad de la empresa.*

| *Procedimientos de logística y trámites de exportación.*



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

TRAMITACIÓN ADUANAL

La logística de exportación tiene un papel central en las posibilidades de incursión de nuestras pequeñas y medianas empresas en los mercados internacionales. El primer paso para realizar un buen plan de exportaciones es conocer cuáles son los trámites aduanales correspondientes:

REGISTRARSE COMO EXPORTADOR

Registrar las firmas autorizadas por la empresa en cuestión y asignarle a cada exportador un código.

Información requerida: cédula jurídica, nombre, dirección, teléfono, fax, apartado, representante legal, firma, personas autorizadas.

Registro de exportador. Documentos por presentar:

- | *Registro de persona física o jurídica*
- | *Dos tarjetas con la información solicitada*
- | *Fotocopia de la cédula*
- | *Original de certificación de personería jurídica.*
- | *Cancelar \$3 para carné de exportador*

PREPARACIÓN Y PRESENTACIÓN DE DOCUMENTOS

Para toda exportación se debe presentar un pretrámite, el cual se realiza mediante un formulario en el que consignan todos los datos de salida de la mercancía.

FORMULARIOS DE EXPORTACIÓN

- | *Declaración aduanera de exportación*
- | *Terceros mercados mercancías a zona franca*
- | *Formulario aduanero único centroamericano*
- | *Exportaciones a países de Centroamérica*
- | *Funciona como certificado de origen*
- | *Declaración aduanera de exportación provisional*





FACTURA COMERCIAL Y CONSULAR

- **FACTURA COMERCIAL:** El vendedor establece las condiciones de venta al comprador.
- **FACTURA CONSULAR:** Es un documento que exigen algunos países como comprobante de que el vendedor ha presentado sus facturas comerciales en el consulado del país respectivo.

CERTIFICADO DE ORIGEN

- Documentos que certifican el origen de la mercancía objeto de exportación con el propósito de ser beneficiario de las preferencias arancelarias que otorgan los países.
- Productos con preferencias arancelarias en el mercado de los Estados Unidos
- Productos con preferencias arancelarias en países de la Unión Europea y otros países específicos
- Certificados aplicables a tratados comerciales: respetar el formato establecido y enviarlo a su cliente en el país de importación, previa confirmación de la norma de origen
- Presentación de documentos a la aduana
- Exportación
- Entrega de documentos y productos al transportista
- Firma de formulario por agencia aduanal y despacho aduanero

TIPOS DE TRANSPORTE

Todos los medios de transporte presentan ventajas e inconvenientes. El medio seleccionado dependerá en gran medida de los productos comercializados, de las necesidades y preferencias del exportador y desde luego de las exigencias de sus clientes o de los propios productos. Si busca asesoría en logística puede ver un listado de empresas que lo pueden asesorar en el área de servicios de apoyo en el área de transporte.

Los factores por tomar en cuenta para la selección apropiada de transporte se resumen en: precio, plazo de entrega y exigencias especiales del producto.

Los principales medios de transporte son:

I- TRANSPORTE AÉREO

Es un medio muy rápido y seguro que, por lo general, necesita poco embalaje y con poco capital asociado a la mercancía; a pesar de todo, es el medio de transporte más costoso. No obstante, puede ser muy rentable para transportar mercancía de poco volumen y mucho valor. Durante el periodo de fin de año, normalmente debido a los altos volúmenes que demandan este tipo de transporte, las líneas aéreas manejan tarifas más altas, las cuales se clasifican de la siguiente manera:

- Priorityone para cargas urgentes la tarifa es la más alta.
- Prioritytwo para cargas en tiempo promedio, tarifa intermedia.
- Prioritythree para cargas que pueden esperar más tiempo, aplica la tarifa más baja.

Este tipo de transporte es el más adecuado para productos no perecederos, sobre todo si se trata de pocas cantidades.



Cuando se solicita una cotización para un flete vía aérea es importante proporcionar el peso neto (peso del producto más empaque) y medidas de los bultos (si son cajas; por ejemplo, proporcionar alto, ancho y largo en centímetros) y nombre del aeropuerto en destino. También se debe especificar quién hará efectivo el pago del servicio por el flete. No hay ningún inconveniente si se paga localmente; si por el contrario será cancelado en destino, se debe extender una carta por parte de la empresa haciéndose responsable de que el cliente en destino será quien efectúe el pago.

Para contactar cualquier línea aérea que le pueda proporcionar este servicio, puede localizarla en la guía telefónica, en internet o bien, consultando servicios de transporte aéreo.

2- TRANSPORTE MARÍTIMO

Su principal inconveniente es la lentitud; tal vez no sea el método más práctico cuando se transportan productos perecederos. Es el medio más económico para artículos de gran valor en relación peso/volumen; por ejemplo, vehículos, aparatos electrodomésticos, etc.

Transportar una mercancía por este medio puede tomar entre 1 semana a 15 días aproximadamente. La carga que se maneja en contenedores completos se maneja vía marítima. Sin embargo, cuando se van a enviar cajas sueltas (siempre y cuando se trate de productos no perecederos), pueden enviarse también por esta vía. No todas las navieras manejan cajas sueltas, pero sí algunas proporcionan este servicio.

Para contactar el servicio de navieras en el país, puede localizarlas por medio de compañías de servicios de transporte marítimo..



3- TRANSPORTE TERRESTRE

Permite el transporte de producto directamente del depósito del vendedor al comprador. Este medio de transporte es el más utilizado desde México hasta Panamá, por lo general es bastante rápido y seguro. Los precios varían mucho dependiendo de la empresa de transporte.

Es importante considerar los tiempos y si es necesario realizar trasiegos (cambio de camión o contenedor), esto desde luego afectará el tiempo y posiblemente costo de cuadrilla para carga y descarga.

Para solicitar cotización de este tipo de servicio, es necesario proporcionar a la empresa de transporte: el peso neto de las mercancías, así como las medidas (alto por ancho por largo en metros o centímetros)

Para productos perecederos es necesario contratar un contenedor refrigerado, indicar claramente la temperatura correcta, así como establecer los horarios para evitar daño al producto. La logística para el manejo de estos productos por esta vía debe ser muy exacta y bien planificada conjuntamente con la empresa de transporte.

4- TRANSPORTE MULTIMODAL

Es la combinación de dos o más de los métodos descritos anteriormente. Con este medio de transporte, es conveniente utilizar contenedores.

Para la selección de servicios, se debe consultar a los auxiliares de la función pública, agentes aduaneros, bancos, empresas transportistas, empresas de mensajería internacional o courier. (4)





San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

FORMAS DE PAGO Y SEGUROS

Una forma de pago segura es la carta de crédito, un método de pago por mercadería en el cual el comprador establece un crédito con el banco local donde se detalla la mercadería por ser comprada, el precio, la documentación requerida y se establece el límite de tiempo para completar la transacción; cuando el banco recibe la documentación, recibe el pago del comprador o en su defecto, toma posesión del título de los bienes y los transfiere el vendedor. La carta de crédito puede ser revocable o irrevocable.

La elección del método de pago que se vaya a emplear en una operación de compraventa internacional depende del nivel de conocimiento que se tenga del comprador extranjero, el tamaño y la frecuencia de las operaciones.

LA ELECCIÓN DEL MÉTODO DE PAGO QUE SE VAYA A EMPLEAR EN UNA OPERACIÓN DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DEPENDE DEL NIVEL DE CONOCIMIENTO QUE SE TENGA DEL COMPRADOR EXTRANJERO, EL TAMAÑO Y LA FRECUENCIA DE LAS OPERACIONES.

Los medios de pago juegan un papel importante, no solo por ser la forma como se realiza la transacción, sino porque dan origen al financiamiento.

Los principales medios internacionales de pago son los siguientes:

Los principales medios internacionales de pago son los siguientes:

PAGO ANTICIPADO

Consiste en que el importador, antes del embarque, ubica en la plaza del exportador el importe de la compra venta. Esta forma de pago representa muchos riesgos para el comprador; quien queda totalmente a merced de la buena fe del vendedor, quien eventualmente puede demorar indebidamente el envío de las mercancías o simplemente en el peor de los casos no hacerlo. El uso de esta modalidad es excepcional, cuando por ejemplo el vendedor domina el mercado por ser el único proveedor del producto.



PAGO DIRECTO

Se constituye cuando el importador efectúa el pago directamente al exportador y/o utiliza a una entidad para que se efectúe este pago sin mayor compromiso por parte de esa entidad. Los medios de pago más comunes para pagos directos son el cheque, la orden de pago, el giro o la transferencia. Los medios de pago directos son utilizados normalmente cuando las condiciones de pago son al contado, en cuenta corriente o a consignación.

En esta modalidad no existen garantías, la intervención de un banco queda limitada a facilitar un giro bajo instrucciones del cliente.

COBRANZAS DOCUMENTARIAS

Se definen como el manejo por los bancos de documentos que pueden ser financieros o comerciales; según las instrucciones que reciban, con el fin de lograr el cobro y/o la aceptación de documentos financieros. El exportador entrega sus documentos a un banco para que este, bajo las instrucciones recibidas, maneje y entregue los documentos al comprador previo pago y/o aceptación.

PAGO A LA VISTA (DOCUMENTO CONTRA PAGO)

En este caso, el banco que cobra presenta los documentos al comprador, quien hace el pago y obtiene los documentos para la entrega de la mercancía. Este método es favorable al exportador, puesto que, indirectamente, mantiene el control de los documentos hasta que el comprador externo haga el pago.

A la aceptación a la vista de la letra de cambio (Documentos contra Aceptación): En este caso, el banco que cobra entrega los documentos al comprador al aceptar este la letra de cambio; es decir, su obligación de realizar el pago en una fecha establecida.

La Cobranza Documentaria representa menos riesgos que el pago directo y el anticipado, ya que en esta modalidad intervienen uno o más bancos, pero dicha intervención no constituye una garantía en el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de compra-venta acordada entre las partes.



LA CARTA DE CRÉDITO

La Carta de Crédito o Crédito Documentario ocupa el lugar de privilegio entre los medios de pago para operaciones de compra-venta internacionales de mercancías, no solo por las seguridades que ofrece, sino porque mediante su uso se consigue un equilibrio entre los riesgos de tipo comercial que asumen las partes que intervienen en la compra-venta internacional. La Carta de Crédito constituye una **GARANTÍA DE PAGO** porque es un compromiso de pago respaldado por un banco. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos y se cumplan todos los términos estipulados en el contrato.

SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

El Seguro de Crédito a la Exportación es un mecanismo de coberturas que protege a los exportadores contra los riesgos ordinarios y extraordinarios del comercio internacional permitiendo a estos recuperarse de los daños ocasionados por determinados acontecimientos que pudieren impedir el cobro o recuperación de los créditos acordados a sus compradores en el exterior. Los riesgos se clasifican en:

A- RIESGOS ORDINARIOS: que son de naturaleza comercial; insolvencia o incumplimiento en el pago.

B- RIESGOS EXTRAORDINARIOS: que son de carácter catastrófico o político (Lerma y Márquez, 2010)

Las operaciones concertadas con el exterior resultan más riesgosas que las concertadas en el mercado interno debido a los mayores plazos y las distancias, fundamentalmente las exportaciones de manufacturas, ya que en este rubro el crédito, es decir la venta a plazo, se utiliza como herramienta de competencia.



MERCADEO Y FINANZAS INTERNACIONALES

ES IMPORTANTE LA APLICACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EN UN ENTORNO DIFERENTE AL NUESTRO (PROPIO). SE DEBE INTERACTUAR CON CULTURAS Y REALIDADES QUE SON AJENAS A SU ENTORNO HABITUAL Y QUE LE OBLIGAN A PRESTAR ESPECIAL ATENCIÓN A CIERTOS FACTORES QUE RESULTARÁN CLAVES PARA LA INTRODUCCIÓN DE LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO.

Es importante la aplicación de las estrategias de marketing en un entorno diferente al nuestro (propio). Se debe interactuar con culturas y realidades que son ajenas a su entorno habitual y que le obligan a prestar especial atención a ciertos factores que resultarán claves para la introducción de los productos en el mercado.

El mercadeo internacional, es el proceso concluido satisfactoriamente mediante el cual se

hace llegar a un consumidor ubicado en el extranjero un producto producido localmente. Para esto hacen falta mucho más que buenas intenciones y se requiere de una adecuada planeación y preciso análisis del entorno al que se pretende llegar; una mala comprensión de la cadena de distribución puede dar en vano con todos los esfuerzos. Para todo empresario que aspira a exportar sus productos, esta planeación será fundamental en el plan de negocios de su empresa y por tanto no debe jamás tomarse a la ligera. No se debe dejar de prestar importancia a las finanzas internacionales en un mundo creciente (globalización). Las finanzas internacionales estudian los flujos de efectivo internacionales.

Su estudio se divide en 2 ramas:

- **ECONOMÍA INTERNACIONAL:** Tipo de cambio, balanza de pago, regímenes cambiarios, tasas de interés.
- **FINANZAS CORPORATIVAS:** Aportan la obtención de fuentes de financiamiento a corto y largo plazo, estudio de los mercados financieros y productos financieros derivados (futuros, opciones, swaps [intercambio de flujos de efectivo]).

