

Negocio Internacional

Lo que Ud. necesita saber de la importación, exportación y fabricación

Este taller es Presentado por la Camara de Comercio Hispánica

Con el Apoyo de

Nuestros Patrocinadores, su SBDC local y la SBA



**SMALL
BUSINESS
DEVELOPMENT
CENTER**

ALAMEDA COUNTY

Empiece Crezca Prospere

Su Presentador:

- Bob Komoto, Asesor de Negocios del SBDC
 - NASBITE Certificado en Comercio Global
 - NEI/SBDC Certificado en Exportación y Comercio

Comercio Global

- Un buen amigo ha visto un producto igualito al suyo pero vendiendo por DOBLE el precio in País X – Puede ganar un Dínaral!! Pero realmente ¿¿puede o Debe??
- **¿Por Qué Exportar?**
- No sabes mucho de Cositas pero parecen ser muy popular in País Y – Debe exportar Cositas Alla?
- **¿Qué Debe Exportar?**
- Todo el mundo Dice que China es EL lugar para exportar – Pero ¿tienen Razon o Debe buscar otro lugar?
- **¿A dónde Debe Exportar?**
- Ya todo parece caer en su lugar perfecto – Ya tiene producto correcto y país correcto – Debe dejar de pensarlo y lanzarse a lu lucha?
- **¿Realment está Preparado para Exportar?**

¿Por Qué Debe Importarle?

Exportación puede:

1. Ayudarle crecer su negocio
2. Abrir mejores garantías de préstamos de la SBA
3. Extender la vida de algunos productos viejos
4. Reponer bajas en ventas estacionales

You

Empiece Crezca Prospere

¿Cuales Compañías pueden Exportar y Por Qué?

1. Cualquiera compañía con Producto o Servicio
2. Reglas de la SBA clasifican muchos negocios como exportadores aun cuando no envían producto fuera del país
 1. Vender productos/servicios/educación a turistas Internacionales
 2. Vender a Alguien Mas Quien entonces Exporta su producto

You

SBDC le Ayuda a Preparar a Exportar

- Le Ayudamos Balancear las Preparaciones
 - Preparar Negocio para exportar
 - Preparar Producto for exportar
 - Escoger Mercado Correcto
 - Preparar para Logística de Exportar
 - Preparar para Finanzas de Exportar

Preparar Negocio para Exportar

Empiece Crezca Prospere

Haga una Análisis

- Hay un Análisis en línea (o similar)
 - <http://export.gov/begin>
- Identifique las deficiencias
- Crear un Plan de Acción

Requisitos Importantes

- Compromiso Gerencial
- Experiencia a fondo con el producto o servicio
- Flujo de Efectivo Adecuado
- Capacidad para producir productos internacionales o proveer el servicio

Condiciones No Críticas

- Conocimientos Internacionales (versus Conocimientos del producto)
- Lenguaje extranjera (aunque ayuda)
- Viajar a mercado extranjero (aunque ayuda)
- No confunda asuntos que la compañía puede adquirir (conocimientos internacionales) con asuntos mas difícil de adquirir (como compromiso)

Algo para Considerar

- Hay muchas matices culturales en comercio internacional
- Gestos, higiene, humor, estilos de comunicación son diferentes alrededor del mundo.
- Culturas Diferentes = procesos diferentes de tomar decisiones.
- Religión & política pueden influenciar la forma de conducir el negocio
- Percepciones Culturales afectan transacciones comerciales
- Comunicación, lenguaje corporal & vestuario pueden afectar transacciones

Preparar Producto para Exportar

¿Puede Enviarlo a ELLOS?

- Pocos Productos Requieren una Licencia de Exportar
- El Exportador es Responsable para Diligencia Debida

Preparar Producto para Exportar

- Revise Nombre, Colores, Embalaje, Rótulos
- Revise Tamaño o Cantidad del Producto
- Peso y Medidas son correctos?
- Rotulo Bilingüe, Unidades por Paquete
- Imagen del Producto en Rotulo?
- Material de envoltura
- Electricidad
- Garantía

Ajustar Producto para Exportar

- Considerar problemas y Determinar Opciones
- Ajustar si es posible
- Considerar Producto o Mercado Diferente si no es posible

Escoger Mercado Correcto

Empiece Crezca Prospere

Encontrar Mercados Potenciales

- Investigar Mercados Potenciales
 - Estadísticas del Comercio internacional
 - <http://tse.export.gov/TSE/TSEhome.aspx>
 - <http://comtrade.un.org>
 - <http://www.trademap.org>
 - Investigación del Ambiente para Comercio
 - <http://www.buyusainfo.net/>

Investigación del Mercado

- ¿Cuales son sus Mercados Primarios y Secundarios?
- ¿Dónde se venden sus productos Ahora?
- ¿Hay Regulaciones y Especificaciones para productos Agrícolas?
- ¿Hay Tendencias en la forma de Comprar?

Investigación del Mercado

- ¿Cuales son los Riesgos Anticipados?
- ¿Cómo compran cosas en el Pais Importador?
- ¿Hay Barreras para exportar su producto?
- ¿Aplican Impuestos a importar su Producto?
- ¿Hay Quotas u otras Barreras contra su Producto?
- ¿Hay competencia, sea otros extranjeros o domesticos?

Investigación del Mercado

- ¿Cuál es el Ciclo de Vida de su Producto?
- ¿Hay problemas políticos?
- ¿Hay un nivel apropiado de tecnología que puede/debe transferir?
- ¿Cuales son las condiciones de Pagos?
- ¿La Economía es Estable?

Encontrar Mercado Adequado

- Busque Algunos Mercados Potenciales
- Averigüe que las condiciones son buenas
 - Hay Demanda para su Producto/Servicio
 - Los Precios dan una Ganancia
 - No Hay Barreras extranjeras
 - No Hay Controles de Exportación de U.S.

Del Coste En Destino a Precio Local

- Para estimar su precio de Venta en otro Pais, Empiece con el Costo En Destino:
 - Agregar costo de envío al distribuidor (si todavía no esta incluido)
 - Agregar impuestos locales si hay
 - Agregar el margin (ganancia) del canal de distribución
 - = el Precio de Venta
- Compare el Precio de Venta del Producto importado con otros productos disponibles (o producido regionalmente)

Evaluar Mercados

- Considerar:
 - Precio, distribución, Ganancias
 - Cambios Necesarios para el Producto
 - Infraestructura Disponibles

Evaluar Mercados

- También Considerar Riesgos
 - Político – expropiación, terrorismo
 - Económico – regulaciones para intercambio extranjero, devaluaciones, recesiones
 - Legal – falta de protección de propiedad intelectual (IPP), leyes de contratos, leyes nacionales
 - Cultural – reacción del consumidor, ataque al brand

Preparar para Logístico de Exportación

¿Qué es Logística?

- **Logística**
 - Mover la Cosa correcta al Lugar correcto en el Momento correcto al coste correcto.
 - Suministradores
 - Producción
 - Envíos
 - Clientes
 - Finanzas
 - Planificación es Esencial

Agente Expedidora/Embarcador:

- No es Agente de Aduanas
- Mueve cargos internacionalmente via barco, avión, camión, o ferrocarril – según el producto
- Puede avísale de documentación especial, seguros & regulaciones para exportación
- Puede arreglar empaque, envió, manejo, reservaciones de transporte

¿Puedo Enviarlo Yo Mismo?

- Por Avión o Tierra es posible
- Por Barco es mas complicado
- Posiblemente necesita empleado dedicado

Enviarlo

- Ocupe Siempre un Término INCO
- Use Documentación correcta y completa

Términos INCO

INCOTERMS® 2010: TERMS OF SALE*

International trade terms to describe the rights and liabilities with regard to the sale and transport of goods.

Responsabilidad Comprador

SELLER												BUYER	
EXW (EX WORKS) NAMED PLACE	ALL MODES	PRODUCT COST AND EXPORT BOXING	EXPORT DOCUMENT FORMALITIES	INLAND FREIGHT	CONSULAR WORK	TERMINAL LOADING FEES (2)	OCEAN FREIGHT	UNLOADING FROM VESSEL	INSURANCE (1)	INLAND FREIGHT	IMPORT DUTY/GST	IMPORT BROKER'S FEES	
FAS (Free Alongside Ship) NAMED PORT	OCEAN ONLY	PRODUCT COST AND EXPORT BOXING	EXPORT DOCUMENT FORMALITIES	INLAND FREIGHT	CONSULAR WORK (5)	TERMINAL LOADING FEES (2)	OCEAN FREIGHT	UNLOADING FROM VESSEL	INSURANCE (1)	INLAND FREIGHT	IMPORT DUTY/GST	IMPORT BROKER'S FEES	
FCA (Free Carrier) NAMED PLACE	ALL MODES	PRODUCT COST AND EXPORT BOXING	EXPORT DOCUMENT FORMALITIES	INLAND FREIGHT	CONSULAR WORK	TERMINAL LOADING FEES (4)	AIR OR SURFACE FREIGHT	UNLOADING FROM VESSEL	INSURANCE (1)	INLAND FREIGHT	IMPORT DUTY/GST	IMPORT BROKER'S FEES	
FOB (Free on Board) NAMED PORT	OCEAN ONLY	PRODUCT COST AND EXPORT BOXING	EXPORT DOCUMENT FORMALITIES	INLAND FREIGHT	CONSULAR WORK	TERMINAL LOADING FEES	OCEAN FREIGHT	UNLOADING FROM VESSEL	INSURANCE (1)	INLAND FREIGHT	IMPORT DUTY/GST	IMPORT BROKER'S FEES	
CFR (Cost and Freight) NAMED PORT	OCEAN ONLY	PRODUCT COST AND EXPORT BOXING	EXPORT DOCUMENT FORMALITIES	INLAND FREIGHT	CONSULAR WORK	TERMINAL LOADING FEES	OCEAN FREIGHT	UNLOADING FROM VESSEL	INSURANCE (1)	INLAND FREIGHT	IMPORT DUTY/GST	IMPORT BROKER'S FEES	
CIF (Cost, Insurance and Freight) NAMED PORT	OCEAN ONLY	PRODUCT COST AND EXPORT BOXING	EXPORT DOCUMENT FORMALITIES	INLAND FREIGHT	CONSULAR WORK	TERMINAL LOADING FEES	OCEAN FREIGHT	UNLOADING FROM VESSEL	INSURANCE REQUIRED	INLAND FREIGHT	IMPORT DUTY/GST	IMPORT BROKER'S FEES	
CPT (Carriage Paid To) NAMED PLACE OF DESTINATION	ALL MODES	PRODUCT COST AND EXPORT BOXING	EXPORT DOCUMENT FORMALITIES	INLAND FREIGHT	CONSULAR WORK	TERMINAL LOADING FEES	AIR OR SURFACE FREIGHT	UNLOADING FROM VESSEL (3)	INSURANCE (1)	INLAND FREIGHT (3)	IMPORT DUTY/GST	IMPORT BROKER'S FEES	
CIP (Carriage and Insurance Paid To) NAMED PLACE OF DESTINATION	ALL MODES	PRODUCT COST AND EXPORT BOXING	EXPORT DOCUMENT FORMALITIES	INLAND FREIGHT	CONSULAR WORK	TERMINAL LOADING FEES	AIR OR SURFACE FREIGHT	UNLOADING FROM VESSEL (3)	INSURANCE REQUIRED	INLAND FREIGHT (3)	IMPORT DUTY/GST	IMPORT BROKER'S FEES	
DAT (Delivered at Terminal) PLACE/PORT	ALL MODES	PRODUCT COST AND EXPORT BOXING	EXPORT DOCUMENT FORMALITIES	DELIVERY CHARGES TO TERMINAL	CONSULAR WORK	TERMINAL LOADING FEES	AIR OR SURFACE FREIGHT	UNLOADING FROM VESSEL	INSURANCE (1)	INLAND FREIGHT	IMPORT DUTY/GST	IMPORT BROKER'S FEES (1)	
DAP (Delivered at Place) PLACE	ALL MODES	PRODUCT COST AND EXPORT BOXING	EXPORT DOCUMENT FORMALITIES	DELIVERY CHARGES TO PLACE	CONSULAR WORK	TERMINAL LOADING FEES	AIR OR SURFACE FREIGHT	UNLOADING FROM VESSEL	INSURANCE (1)	INLAND FREIGHT	IMPORT DUTY/GST	IMPORT BROKER'S FEES (1)	
DDP (Delivery Duty Paid) NAMED PLACE OF DESTINATION	ALL MODES	PRODUCT COST AND EXPORT BOXING	EXPORT DOCUMENT FORMALITIES	INLAND FREIGHT	CONSULAR WORK	TERMINAL LOADING FEES	AIR OR SURFACE FREIGHT	UNLOADING FROM VESSEL	INSURANCE (1)	INLAND FREIGHT	IMPORT DUTY/GST	IMPORT BROKER'S FEES (1)	

Responsabilidad Vendedor



WE LOGISTICS™

* Risk does not follow cost

- 1) Negotiated outside of the INCOTERMS. Buyer or seller may have additional "insurable interest" and prudence may indicate purchase of additional coverage.
- 2) Terminal fee goes to seller, vessel loading to buyer.
- 3) Item depends on named place.
- 4) Terminal charge goes to seller if loaded at seller's door, terminal charge goes to buyer if loaded at carrier's terminal.
- 5) Seller assists in obtaining consular work. International Chamber of Commerce (ICC) arbitration is available if noted as part of the contract between the seller and buyer.

Note: This chart is for informational purposes only. UPS Ocean Freight Services, Inc. recommends consulting a trade attorney for all international transactions.

INCOTERMS® 2010 are Copyright © 2006-2010 by ICC Publishing S.A. All rights reserved. 01970511

Venderlo Alla

- Productos pueden distribuir con:
 - Empresa Conjunta
 - Inversión extranjera Directa
 - Fuerza extranjera de Ventas
 - Fabricante de Contrato

Preparar Finanzas de Exportar

Factores que considerar

- Necesidad de finanzas para poder vender
- Costos de finanzas (tazas de interés & tarifas)
- Período (corta, mediana, larga plaza)
- Riesgos asociados con transacción (eg: crédito del comprador)

Dos Tipos de Financiamiento

- Pre-embarque: financiamiento para producir o comprar producto/servicio
- Post-embarque: financiamiento de la cuenta/cuenta por pagar (factorización)

Recibiendo Pagos

- Tipos de Pago incluyendo:
 - Efectivo en adelante (CIA)
 - Transferencia por Cable
 - Tarjeta de Crédito
 - Carta de crédito (L/C)
 - Colección Documentaria
 - Cuenta Abierta (OA)
 - Consignación
 - Trocar o comercio compensatorio
 - Deposito en Fideicomiso

Pagos vs Riesgo y Costo



Administrando Costo y Riesgo

- Administrar el Costo Total de Operaciones
 - Costo de Product
 - Mercadeo y Ventas
 - Administración o Gerencia
 - Otras Gastos Generales
 - Tazas de Cambio
- Reducir Riesgos y tener Seguro adecuado

Seguros

- Responsabilidad del Producto
- Responsabilidad del Envío
- Avería Gruesa (por barco)
- Errores y Omisiones
- Responsabilidad General
- Responsabilidad Profesional
- Propiedad Comercial

¿Está Preparado para Exportar?

- Evaluación
 - ¿Ha exportado antes?
 - Tiene:
 - Producto Domestico Exitoso
 - Compromiso Gerencial Escrito
 - Recursos Necesarios (tiempo, dinero, gente, etc.)
- ¿Qué es Lo que No Se de Lo que No Se?

Additional Resources

- SBDC:
 - Free advising
 - Workshops
- SBA
- US Export Assistance Centers

Pendientes

- Cosas de que Hablar

¿Preguntas?

Bob Komoto

Certified Global Business Professional

NEI /SBDC Certified Export and Trade Counselor

bob@b_komoto@yahoo.com

408-930-7505