



# La internacionalización DE LAS EMPRESAS

*LA CRISIS ECONÓMICA HA GOLPEADO DURAMENTE A ESPAÑA EN LOS ÚLTIMOS TIEMPOS Y ANTE ESTO HAY DOS OPCIONES: ESPERAR A QUE LLEGUEN TIEMPOS MEJORES O TOMAR LA INICIATIVA PARA BUSCAR OPORTUNIDADES EN EL EXTERIOR. MUCHAS EMPRESAS HAN DECIDIDO PROBAR SUERTE FUERA DE NUESTRAS FRONTERAS Y HAN COMENZADO UN PROCESO DE EXPORTACIÓN.*

## ¿Qué hay que tener en cuenta para exportar?

Antes de tomar una decisión así, se debe hacer una reflexión para ver si existe hueco en el mercado para la empresa. El posicionamiento en un mercado extranjero lleva tiempo y requiere dedicación y esfuerzo. Todo el equipo profesional debe estar implicado en el proyecto. Es necesario que se cuente con profesionales que sepan idiomas y estén dispuestos a viajar. Hay que pensar también en los efectos que puede tener la ampliación de los mercados. Hay que anticiparse a los posibles aumentos de producción para saber si se pueden asumir.

## ¿Cómo localizo posibles clientes?

Existen tres maneras de contactar con posibles clientes en el extranjero: a través de distribuidores, de agentes comerciales o directamente con los clientes. Los distribuidores se pueden localizar a través de asociaciones de empresas, revistas especializadas y buscando en Internet. Para la localización de clientes se pueden utilizar diferentes medios: Internet, correo y otros medios de comunicación, ferias y exposiciones comerciales, encuentros empresariales, misiones comerciales, visitas personales, etc. Lo más ágil y directo es la localización y primer contacto directo a través de Internet, b2b... Si se opta por una misión comercial con el ICEX, hay que ir con una agenda de contactos ya preparada y ver a los potenciales clientes, visitar las empresas para presentarles el producto.

## ¿Qué documentación es necesaria?

- > Documentos comerciales: regulan la relación entre el comprador y el vendedor, y son básicamente la factura comercial, la factura proforma, la lista de contenidos y el certificado de origen.
- > Documentos de transporte: aquellos en los que se especifican las condiciones de realización del transporte y que sirven como prueba de existencia de un contrato para el transportista y que normalmente representan un recibo de las mercancías entregadas para su envío y que, con frecuencia, son también título acreditativo de la propiedad de las mercancías transportadas.
- > Documentos aduaneros: se emplean para el cumplimiento de las formalidades aduaneras en las operaciones de mercancías tales como exportación, importación y tránsito.
- > Documentos de pago y seguros.



### ¿Qué política de precios aplico?

Hay que tener presente que el precio de exportación no tiene por qué ser superior al precio al que se vende en el mercado nacional, ni debe partir de este último. La red ha globalizado todo y un comprador italiano puede acceder a un retailer online en España o en Canadá, y comprar donde lo encuentre más barato.

### ¿Qué necesito saber respecto al transporte y la logística?

- > Conocimiento de embarque marítimo ("*bill of lading*"). Sirve para regular la entrega de mercancías en el transporte marítimo sirviendo como contrato de transporte, título de propiedad de la mercancía y acuse de recibo de las condiciones en que la mercancía se ha recibido a bordo del buque.
- > Carta de porte por carretera CMR. Documento que regula el transporte internacional por carretera entre dos países, cuando al menos uno de ellos ha ratificado el Convenio CMR.
- > Carta de porte por ferrocarril CIM. Es el documento que regula el transporte internacional ferroviario entre al menos dos Estados comunicados por unas líneas inscritas en una lista anexa al Convenio COTIF-CIM.
- > Conocimiento aéreo ("*Air Waybill of lading*"). Regula el transporte internacional aéreo entre dos países que hayan ratificado el Convenio de Varsovia.
- > Conocimiento de embarque multimodal FIATA. Regula el transporte internacional en régimen multimodal organizado bajo la responsabilidad de transitarios que pertenezcan a FIATA (Federación Internacional de Transitarios), cuyo miembro español es el FETEIA.
- > Póliza de seguro.

### ¿De qué forma puedo asegurarme el cobro?

Los medios de pago se dividen en dos tipos:

- > Medios de pago no documentales. Aquellos en los que sólo existe movimiento de fondos entre comprador y vendedor, y los documentos asociados a la operación comercial no están ligados a la forma de liquidación. Aquí entrarían los billetes y cheques bancarios al portador, el cheque personal, el cheque bancario y la transferencia u orden de pago simple.
- > Medios de pago documentales. Aquellos en los que el movimiento de fondos va ligado al intercambio de documentos comerciales y/o financieros que dan la posesión de la mercancía. Serían la orden de pago documentaria, la remesa simple, la remesa documentaria y el crédito documentario. La carta de crédito es el medio más utilizado para cobrar en el comercio internacional, aunque para los proyectos mayores se pueden utilizar créditos a la exportación garantizados por alguna entidad especializada de prestigio.



### ¿Qué dificultades puedo encontrar en el mercado internacional?

- > Barreras arancelarias. Los aranceles son un impuesto que paga un bien al internarse en el mercado de un país, normalmente definido como un porcentaje sobre el valor CIF del mismo.
- > Restricciones cuantitativas. Son los contingentes o toques máximos que un país autoriza a importar en un período determinado. Pueden ser globales o específicamente dirigidos a un país exportador.
- > Barreras que suponen un aumento de costes. Un ejemplo son los certificados de origen, o los certificados sanitarios, traducciones obligadas de documentación de producto, etc.
- > Restricciones de acceso al mercado. Medidas proteccionistas al producto nacional que dificultan gravemente o impiden el acceso al mercado del producto de importación. Puede ser la obligación de actuar a través de una empresa domiciliada en el país, permiso específico de importación, etc.