



PREPARAR SU PRODUCTO PARA LA EXPORTACIÓN

Una guía de exportación 101

¿ESTÁ LISTO SU PRODUCTO PARA LA EXPORTACIÓN?

La medida en que su empresa está dispuesta a modificar los productos vendidos en los mercados de exportación es un problema clave de póliza.

La selección y preparación de su producto para la exportación requiere conocimiento de las características únicas de cada mercado objetivo. Algunos exportadores creen que sus productos nacionales pueden exportarse sin cambios significativos; otros buscan desarrollar productos uniformes que sean aceptables en todos los mercados. Es muy importante investigar y estar seguro de la estrategia correcta. Aquí hay algunas cosas a considerar y recursos para ayudar.

Adaptación del producto

Para entrar en un mercado extranjero con éxito, es posible que su empresa tenga que modificar su producto para:

- ✓ regulaciones del gobierno extranjero
- ✓ condiciones geográficas y climáticas
- ✓ preferencias del comprador, como prácticas religiosas o el uso del tiempo libre
- ✓ estándares locales de vida
- ✓ facilitar el envío
- ✓ posibles diferencias en los estándares de ingeniería o diseño

Potencial vs. costo

El potencial del mercado debe ser lo suficientemente grande como para justificar los costos directos e indirectos que implica la adaptación de los productos. Su compañía debe evaluar los costos que tendrá y, aunque puede ser difícil, debe determinar los mayores ingresos esperados de la adaptación.

La decisión de adaptar un producto se basa en parte en el grado de compromiso con el mercado exterior específico; una compañía con objetivos a corto plazo probablemente tendrá una perspectiva diferente a la de una compañía con objetivos a largo plazo.



CONSEJO: [El informe Top Markets, del Departamento de Comercio de EE.UU.](#), clasifica los mercados de exportación y ofrece comentarios sobre las oportunidades y desafíos que enfrentan los exportadores en mercados clave.

INGENIERÍA Y REDISEÑO

Su empresa debe ser consciente de que incluso los aspectos fundamentales de los productos pueden requerir cambios. Por ejemplo, las normas eléctricas en muchos países difieren de las de los Estados Unidos. Si conoce los requisitos, el fabricante puede determinar si se debe sustituir un motor especial o si se puede lograr una relación de transmisión diferente para cumplir las revoluciones de funcionamiento deseadas por minuto.

De igual manera, muchos tipos de equipos deben ser diseñados en el sistema métrico para su integración con otros equipos o para el cumplimiento de las normas de un país determinado.

Los Estados Unidos es prácticamente el único en su adhesión a un sistema no métrico, y las empresas estadounidenses que compiten con éxito en el mercado mundial se dan cuenta de que la conversión a medición métrica es un detalle importante en la venta a clientes internacionales.

Los manuales de instrucciones o mantenimiento deben proporcionar:

- ✔ dimensiones en centímetros
- ✔ peso en gramos o kilos
- ✔ temperaturas en grados Celsius



¿Sabía usted?

En el sitio web del Instituto Nacional de Normas y Tecnología se puede encontrar información sobre normas y sistemas de certificación extranjeros, nist.gov.

MARCAS, ETIQUETAS Y EMBALAJE

Los consumidores se preocupan tanto por el producto en sí como por las características secundarias del producto, como el embalaje, las garantías y los servicios. Los productos de marcado y etiquetado en mercados extranjeros plantean nuevas consideraciones para su empresa, como:

¿Sabía usted?

[La Administración de la Pequeña Empresa ofrece préstamos para actividades relacionadas con el desarrollo de las exportaciones.](#)



Compradores extranjeros

¿Son importantes las marcas para promover y distinguir un producto? ¿Los colores utilizados en los paquetes son ofensivos o atractivos para el comprador extranjero?



El idioma

¿Se pueden producir etiquetas y documentación o instrucciones en idiomas oficiales o consuetudinarios si así lo exige la ley o la práctica?



Las unidades

¿Los pesos y las medidas se indican en la unidad local?



El gusto extranjero

¿Se consideran los gustos y conocimientos locales?



El país de origen

¿Se debe proporcionar información sobre el contenido del producto y el país de origen?



Las etiquetas

¿Se debe etiquetar cada elemento individualmente?
¿Cuál es el idioma del etiquetado?

ENVÍO DEL PRODUCTO

Además de las consideraciones de mercado para el embalaje y etiquetado de su producto, deberá cumplir con la documentación de exportación e importación extranjera de EE.UU., los métodos de envío y las normas de cobro de pagos.

Usted debe considerar utilizar los servicios de un transportista de confianza para manejar los muchos requisitos de documentación que la exportación requiere.

¿Qué es un transportista?

Un transportista internacional es un agente que envía carga a un destino extranjero. Aunque muchos documentos son estándar, los requisitos varían según la transacción; los requisitos de exportación de EE.UU. y de importación de países extranjeros para el producto; y el puerto de entrada, el método de envío y el destino final. Algunos de los servicios prestados por los transportistas incluyen:



01

Preparación y requisitos

Preparación de cotizaciones de precios, tales como gastos de flete, gastos portuarios, honorarios consulares, requerimientos documentales adicionales, costos de seguros, y los gastos de los transportistas.

02

Acuerdos con los agentes de aduanas

Los transportistas también pueden hacer arreglos con los agentes de aduanas en el extranjero para asegurar que las mercancías cumplan con las regulaciones de documentación de importación aduanera. Un agente de aduanas es una persona o compañía que tiene licencia para realizar transacciones comerciales de aduanas en nombre de otros.

03

Métodos de embalaje

Los métodos óptimos de embalaje durante el tránsito, el reenvasado en contenedores y el almacenamiento en el puerto de entradas y la organización de reservas para el transporte interior son servicios estándar ofrecidos por los transportistas de carga.



04

Transacciones

Un único punto de revisión para el envío final y el registro de los procedimientos de documentación también acelera la facilidad de pago con el comprador o el banco del comprador.

05

Recomendaciones

Finalmente, el transportista de carga puede hacer recomendaciones sobre el seguro óptimo de la carga para su envío y aconsejarle agentes y/o distribuidores que pueden proporcionar el seguro vital contra la falta de pago y riesgos políticos en su país de la importación.

¿Sabía usted?

Si visita la Asociación Nacional de Agentes de Aduanas y Transportistas de Carga de Estados Unidos en ncbfaa.org, le recomendarán miembros en su área que pueden proporcionar asistencia.

ATENCIÓN AL CLIENTE

Aunque es importante preparar su producto para la venta, no olvide pensar en los problemas que pueden ocurrir después de la compra.

Instalación

Considere la facilidad de instalar el producto en el extranjero. Si se necesitan técnicos o ingenieros en el extranjero para asistir en la instalación, su empresa debe reducir al mínimo su tiempo en el campo tanto como sea posible. Para ello, es posible que desee:

- ✓ preensamblar o probar el producto antes de enviarlo
- ✓ desmontar para su envío y, a continuación, volver a ensamblar en el extranjero
- ✓ proporcionar formación a los proveedores de servicios locales a través de la web, seminarios de formación o DVD
- ✓ proporcionar toda la información del producto (es decir, manuales de formación, todas las instrucciones de instalación) y listas de piezas

Garantías

Su compañía debe considerar cuidadosamente los términos de una garantía en el producto (y ser muy claro sobre lo que cubre la garantía) porque el comprador esperará un nivel específico de funcionamiento y una garantía que será alcanzada. Los niveles de expectativas y derechos para una garantía varían según el país, y eso depende del nivel de desarrollo del país, sus prácticas competitivas, el activismo de los grupos de consumidores, los estándares locales de calidad de producción y otros factores.

Las garantías de servicio de productos son importantes: Los clientes internacionales suelen tener expectativas de servicio tan altas o mayores que las de los clientes de EE.UU.



CONSEJO: [¡Los proveedores de servicios también son exportadores!](#)

PRÓXIMOS PASOS

Solicite una consulta gratuita con un especialista de EXIM en su localidad para discutir cómo las soluciones de financiación de exportación ofrecidas por EXIM pueden apoyar su negocio.

Elena Méndez

Directora Regional

✓ grow.exim.gov/es/elena-mendez

Sandra Donzella

Directora Adjunta Gerencial

✓ grow.exim.gov/es/sandra-donzella

Abby Martinez

Directora Regional

✓ grow.exim.gov/es/abby-martinez

¿No está preparado para hablar con un experto?

[Mire como EXIM puede ayudarle u obtenga respuestas a preguntas frecuentes.](#)



Esto un resumen descriptivo para usar únicamente como un instrumento introductorio de referencia general. Todos los términos y condiciones de la póliza o garantía se establecen en sus respectivos documentos.