

SILVESTRE

GABINETE JURIDICO DE EMPRESAS

Calle Ribera, nº 6, plantas 6ª y 7ª Valencia 46002 Centralita 96.374.99.53 www.gabinete-juridico-silvestre.es

CONSEJOS PARA LA EXPORTACION.

La exportación en las empresas es una de las salidas a la crisis y a la mejora de los resultados de nuestra empresa si el segmento del mercado nacional en el que operamos se encuentra con caída de ventas. Pensemos que cualquier producto o servicio es susceptible de ser exportado, aunque en esta entrada, nos vamos a centrar en la exportación de bienes.

Tengamos en cuenta que en España somos productores de gran cantidad de productos agrícolas y ganaderos, tenemos acceso a tecnología que no está disponible en todos los países y que hay un buen cinturón de zonas en los que no hay unos efectos de la crisis tan pronunciados y sus economías presentan una fortaleza importante. Estoy pensando en países de sudamérica como pueden ser Brasil, Chile o Argentina por ejemplo o en el norte de África sin olvidar el sudeste asiático.

La ausencia de producto en el mercado, la competencia en precios

Para comenzar nuestra andadura exportadora debemos **localizar en qué mercado tenemos una ausencia de esos productos que nosotros podemos vender** allí o bien, en qué segmento podemos competir en precio. Pensemos por ejemplo en el aceite de oliva o en la madera procesada como ejemplos.

Si nosotros nos dedicamos a la venta de unos determinados productos, debemos buscar en qué mercados podríamos entrar con ellos. Internet y las Cámaras de Comercio son un buen aliado para conocer las estadísticas de exportación a países por productos, los informes sectoriales de consumo y las tendencias en el tiempo.

La logística, el tiempo y el coste de transporte

En cualquier operación de comercio a un volumen importante, **tenemos el factor transporte como condicionante**, dado que hablamos de distancias importantes, transportes marítimos o aéreos e incluso es posible que necesitemos transportes especiales de refrigeración, empaquetado...

Si nunca hemos realizado este tipo de operación comercial, **debemos analizar las rutas de transporte, los costes asociados** a una ruta marítima o aérea, el

tiempo que tardamos en colocar nuestro producto en el país de destino y por supuesto, las condiciones de venta y el seguro de la mercancía en toda la operación. Tengamos en cuenta que el transporte mediante contenedores es el proceso más extendido y aquí, necesitaremos evaluar los costes de cada envío de estas unidades,, junto con las cargas máximas por envío.

Las aduanas y los costes imprevistos: aranceles e impuestos en destino

Cualquier operación de comercio internacional tiene que pasar por aduanas. El paso por aduanas de nuestros productos puede llevar aparejado un arancel en el país de salida, en el país de entrada, en ambos y también podemos tener que liquidar impuestos directos o indirectos en la aduana del país de destino.

Por tanto, este tipo de costes, deben estar perfectamente cuantificados previamente en una operación de exportación. estos costes los podemos conocer mediante la Agencia Tributaria o los módulos de cálculo de los aranceles en Taric. Tengamos en cuenta que cada producto que exportemos, tiene una clasificación arancelaria internacional para unificar la fiscalidad de las operaciones de comercio exterior.

El circuito financiero y el periodo de caja en la exportación

Cuando una empresa decide arrancar en el comercio internacional, necesita un asesoramiento financiero superior al funcionamiento propio que tenemos en nuestro mercado habitual. **Las garantías de cobro, la gestión de cartas de crédito y las coberturas a los riesgos de cambio** si operamos con divisas diferentes al euro son unos aspectos en los que tenemos que formarnos adecuadamente para poder operar con todas las garantías.

Como vemos, recurrir a asesoramiento específico para la exportación es un paso vital si es la primera vez que vamos a plantearnos este tipo de operaciones comerciales con el exterior.