

Pautas para importar y exportar con eficacia

Si está pensando en convertir su empresa en importadora y/o exportadora, o si ya lo ha hecho; tome nota de los siguientes consejos, los cuales son piezas fundamentales dentro de la cadena de valor del comercio exterior.

Lo más importante es que tenga compromiso (como gerente, propietario o socio mayoritario) con la decisión de internacionalizar la empresa; una visión que se debe contagiar al resto de los departamentos y personal. Esto vale tanto si decide exportar como importar productos y servicios.

En el comercio exterior existen tres fases que determinan la consolidación del proyecto empresarial en el mercado de destino. La primera, son las operaciones comerciales de venta en el exterior; para esto basta con un intermediario comercial que recoge la mercancía en puerto y la comercializa. La segunda, es la cooperación con un socio local que se encarga de todo el proceso (incluimos aquí consorcios y joint venture). La tercera es la implantación productiva, una decisión que toman pocas pymes.

Aunque existen otras excepciones, si se trata de mercados emergentes o países en vía de desarrollo, la recomendación es iniciar la aventura exterior en sociedad. La labor de un socio local allanará el terreno y evitará sorpresas.

Con un distribuidor o agente comercial se ahorra la estructura

logística, oficinas, personal y transporte. Recuerde que al principio graduar los costos es prioritario. Incluya en su agenda la visita a ferias, ya sea como expositor o como visitante, ello le permitirá conocer las condiciones de los mercados y hacer contactos con posibles partners y proveedores. Eso sí, elija bien y céntrese en ferias sectoriales y especializadas.

En ese contexto, el Centro de Comercio Exterior (CCEX) de la Cámara de Comercio de Lima pone a disposición de los empresarios un programa de ferias y misiones internacionales para el 2023, actividades que se van retomando después de lo acontecido por el COVID-19.