

BUENAS PRÁCTICAS COMERCIALIZACIÓN EXTERIOR

EMPRENDIMIENTO RURAL



¿ QUÉ ES ?

La comercialización exterior se refiere al proceso de vender y distribuir productos o servicios en mercados internacionales.

Este proceso implica no solo la exportación de bienes, sino también la adaptación de tus estrategias de marketing, logística, y cumplimiento de normativas internacionales para operar eficazmente en diferentes países

TRÁMITES Y REQUISITOS

Registro de exportación

Antes de iniciar una operación internacional, debes registrarte como entidad exportadora ante las autoridades competentes. En España, a través del Registro de Exportadores y, en algunos casos, del Registro Territorial del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

Documentación necesaria

Se requieren ciertos documentos esenciales para el despacho aduanero y el cumplimiento de normativa del país de origen: factura comercial, certificado de origen, lista de empaque y el documento de transporte (por ejemplo, un conocimiento de embarque o guía aérea).

Cumplimiento de normativas internacionales

Cada país tiene sus propias regulaciones y estándares para la importación de productos. Es crucial que te informes sobre los requisitos específicos, como normas de etiquetado, regulaciones sanitarias o fitosanitarias, las tarifas arancelarias...

Gestión aduanera

El proceso aduanero puede ser complejo y varía de un país a otro. Se recomienda contar con un agente de aduanas que te ayude a gestionar los trámites y asegurar que tu mercancía cumpla con todas las regulaciones para evitar retrasos o problemas legales.

SERVICIOS DE ASESORAMIENTO PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

Instituciones públicas y Cámaras de Comercio

IICEX España Exportación e Inversiones y las Cámaras de Comercio ofrecen programas de asesoramiento y apoyo que incluyen estudios de mercado, asistencia en ferias internacionales y formación.

Consultorías especializadas

Ofrecen un asesoramiento personalizado desde la estrategia de entrada en mercados extranjeros hasta la gestión de la logística y el cumplimiento normativo.

Programas de financiación y subvenciones:

Existen ayudas y subvenciones específicas para la internacionalización que pueden cubrir parte de los gastos asociados con la exportación, como la participación en ferias internacionales o la adaptación de productos a nuevos mercados.

Redes de apoyo internacional

Alianzas estratégicas y redes de contactos internacionales son fundamentales para abrirse camino en nuevos mercados. Participa en misiones comerciales, foros de negocios y utiliza plataformas de networking para construir relaciones sólidas en el extranjero.

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN EXTERIOR

INVESTIGA EL MERCADO DE DESTINO

Realiza un estudio de mercado exhaustivo para entender las características del mercado al que te diriges, incluidas las preferencias de la futura clientela, la competencia y las barreras de entrada.

ADAPTA TU PRODUCTO O SERVICIO

Adapta tu oferta para cumplir con las expectativas y requisitos locales, desde el diseño del producto hasta la estrategia de marketing.

CUIDA LA LOGÍSTICA

Asegúrate de tener un plan logístico eficiente que considere los tiempos de tránsito, los costos y los posibles obstáculos

PROTEGE TU PROPIEDAD INTELECTUAL

Si tienes innovaciones o elementos de marca únicos, protege tu propiedad intelectual donde planeas operar. Esto puede incluir el registro de patentes, marcas o derechos de autoría.