

# 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.