

Guía Práctica

**Para exportación de
BIENES**



PROMENDOZA

Autodiagnóstico Exportador

De las respuestas obtenidas en el siguiente formulario usted podrá determinar si se encuentra en condiciones de iniciar un proceso exportador.

Condiciones de la Empresa	Sí	No	En Proceso
¿Conoce la situación de su empresa a nivel económico y financiero?			
¿Tiene definida la capacidad instalada de su empresa en términos de volumen/tiempo?			
¿Dentro de su porfolio de productos ha definido el que desea exportar?			
¿Tiene capacidad productiva de ese producto para responder a una demanda adicional?			
¿Conoce las condiciones y requisitos para que su producto pueda ser exportado?			
¿Su empresa cuenta con área de comercio exterior?			

Instrumentos de Promoción y Comunicación	Sí	No	En Proceso
Sitio web			
Catálogo de productos			
Material promocional institucional			
Email Corporativo			

Investigación del mercado	Sí	No	En Proceso
¿Ha realizado un estudio FODA de su empresa y producto exportable? (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)			
¿Conoce la posición arancelaria de su producto?			
¿Ha seleccionado uno o más mercados objetivos?			
¿Conoce las características de dicho mercado? (Económicas, demográficas, culturales, etc.)			
¿Ha realizado un análisis estadístico de las importaciones de su producto en el mercado que ha seleccionado como objetivo?			
¿Ha realizado un análisis estadístico de las exportaciones argentinas de su producto al mercado que ha seleccionado como objetivo?			
¿Conoce su competencia nacional así como la extranjera en su país de interés?			
¿Ha identificado cuáles son los productos similares o sustitutos a los suyos en sus diferentes aspectos?			
¿Conoce las condiciones de acceso de su producto al mercado de su interés? (Aranceles, preferencias arancelarias, impuestos internos, requisitos de ingreso, certificaciones, otros)			
¿Conoce a las entidades argentinas y/o extranjeras ante las que deberá tramitar la documentación requerida por el mercado al cual exportará?			

Condiciones logísticas y comerciales	Sí	No	En Proceso
¿Tiene claro cuál es el término INCOTERM más apropiado para llegar al mercado de su interés?			
¿Conoce las características de empaque, embalaje y etiquetado que su producto debe tener para llegar en condiciones óptimas a su mercado de exportación?			

Ejecución y seguimiento del plan de exportación	Sí	No	En Proceso
¿Tiene actualmente una oportunidad de negocio con un comprador internacional?			
¿Ha elaborado la matriz de costos de exportación para sus productos?			
¿Conoce los canales de distribución y comercialización más usados para su producto en el mercado seleccionado?			
¿Tiene claridad sobre los mecanismos de pago utilizados y el riesgo país?			

Si aún no cumple con todas las pautas del anterior formulario, puede comunicarse con nosotros para obtener información y asesoría.

Paseo Sarmiento 212 - 1º Piso - M5500 GIF - Mendoza - Argentina

Fases del proceso exportador

Inscribirse como exportador

a. **¿Cómo me hago exportador?** Tenemos a disposición la guía paso a paso de cómo inscribirse. En caso de ser una exportación de vino, se debe seleccionar la guía que contiene los requisitos del INV.

2. Sobre tu producto:

- a. **¿Conoces la posición arancelaria del producto?** Podrás encontrar la posición arancelaria de los productos a exportar [Aquí](#)
- b. **Reintegros a la exportación.**
- c. **Requerimientos de exportación.** Podrás encontrar los requisitos para exportar tu producto [Aquí](#)
- d. **Realizar un análisis de los costos FOB de tu producto.** Tienes a disposición una calculadora FOB en la que puedes calcular los costos del producto a exportar [Aquí](#) junto al instructivo [Aquí](#)
- e. **Stock disponible del producto a exportar para cubrir demandas.**

3. Análisis de mercado

- a. **Selección del país, aranceles y preferencias arancelarias en el país de destino** [Aquí](#), **cupos, requerimientos, relevamiento de importadores/exportadores del producto**, podrás encontrar la información del país de destino [Aquí](#)
- b. **Importaciones/exportaciones del producto.** La información estadística está disponible [Aquí](#)
- c. **Análisis de la competencia.**
- d. **Oportunidades comerciales del mercado objetivo.** Podrás encontrar oportunidades cargadas por los consulados y embajadas [Aquí](#)
- e. **Costo logístico.**

4. Adaptación de mi producto

- a. **Requerimientos técnicos del producto para ser exportado**
 - i. Diseño
 - ii. Presentación/Packaging/Etiquetado
 - iii. Normas técnicas de calidad
 - iv. Registro de marcas y patentes

Para tener acceso a estudios de mercado comunicarse a: inteligenciacomercial@promendoza.com

5. Condiciones de venta

- a. **¿Qué tipo de incoterm voy a utilizar?** Podrás tener información adicional sobre incoterms [Aquí](#)

6. Listados de importadores y datos de contacto

- a. Una vez se tenga seleccionado un país objetivo podrás solicitar un listado de importadores a Inteligencia Comercial.

7. Promoción comercial

- a. **Ferias**
- b. **Rondas de negocios**
- c. **Rondas inversas**

Toda la información sobre las ferias y eventos a participar la puedes encontrar [Aquí](#)

Paseo Sarmiento 212 - 1º Piso - M5500 GIF - Mendoza - Argentina

8. Envío de muestras

9. Envío del producto

- a. Selección de la modalidad de transporte más adecuado para el producto:
 - i. Aéreo
 - ii. Marítimo
 - iii. Terrestre
 - iv. Multimodal
- b. Despachante de Aduana

10. Requerimientos en el país de destino

- a. Aranceles de importación
- b. Legislación
- c. Medidas para-arancelarias