

NICOLA MINERVINI

Prólogo de  
Miguel Ángel Martín Martín

Ingeniería de la

# Exportación

La ruta para internacionalizar  
su empresa



FC  
EDITORIAL

Más contenidos online en [www.fundacionconfemetal.es](http://www.fundacionconfemetal.es)

## Ingeniería de la EXPORTACIÓN

### La ruta para internacionalizar su empresa

## Parte VI

### La gestión de comercio exterior en la empresa

### Capítulo 12

# La internacionalización

**Producto**

**Paciencia**

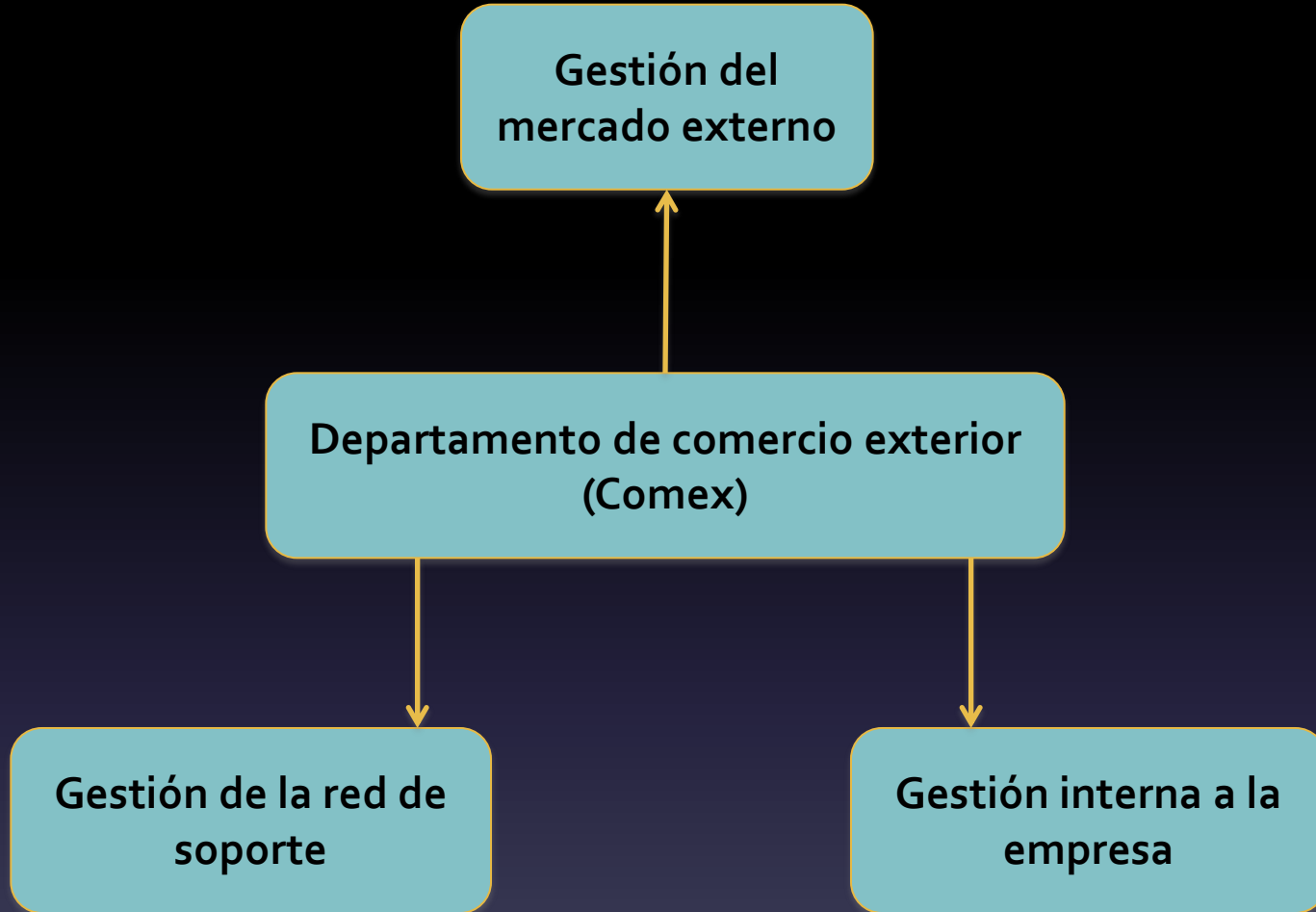
**Profesionalidad**

**Perseverancia**

El departamento de comex no es un apéndice de la empresa, es más bien el "corazón" de la estrategia de internacionalización.

# Factores que influyen en la implantación de la estructura de exportación

- Dimensiones de la empresa.
- Actitud empresarial.
- Recursos disponibles.
- Tipo de producto.
- Tipo de clientes (industria, distribución, usuario final).
- Objetivos empresariales.
- Mercados donde actúa.



# Ejemplos de organigramas del departamento de exportación

**Emprendedor**



**Asistente de comercio  
exterior (Comex)**





```
graph TD; A[Jefe departamento comex] --- B[Asistente comercial]; A --- C[Asistente administrativo]; A --- D[Asistente técnico];
```

Jefe  
departamento  
comex

Asistente  
comercial

Asistente  
administrativo

Asistente  
técnico



# Atribuciones del departamento de exportación

- Evaluar los escenarios internacionales
- Saber cómo utilizar el soporte ofrecido por las instituciones de apoyo al comercio exterior
- Crear e identificar las oportunidades de negocios

- Plantear proyectos de promoción
- Evaluar proyectos de inversión
- Identificar y seleccionar socios
- Organizar, capacitar, investigar redes de ventas
- Evaluar y coordinar proyectos de alianzas
- Seleccionar la logística competitiva

- Supervisar la protección de la marca
- Administrar la base de datos
- Administrar los pedidos de los productos
- Analizar periódicamente la rentabilidad de las exportaciones
- Seleccionar las fuentes de información

## El perfil ideal del gerente de exportación, según el profesor Tim Baxter:

Un profesional en el que mezclaría la energía de un corredor olímpico, la agilidad mental de Einstein, los conocimientos lingüísticos de un profesor de lengua extranjera, el equilibrio de un juez, el tacto de un diplomático y la perseverancia de un constructor de pirámides.

# El perfil del ejecutivo de exportación

- Alto nivel cultural.
- Tener la sensibilidad para tratar con las diferentes culturas.
- Creativo y innovador: su principal característica.
- Dominio de idiomas extranjeros.
- Visión global de los negocios.
- Excelente formación académica.

- Acostumbrado al riesgo.
- Pensar y actuar como empresario, no como funcionario (capacidad de actuar autónomo).
- Capacidad de liderazgo.
- Conocimiento del mercado y/o producto.
- Rigurosa seriedad comercial.
- Alto sentido del control y la coordinación.



- Flexibilidad.
- Gran conocedor de la comunicación.
- Disponible para aprender durante... ¡Toda la vida!
- Conocedor de los contratos internacionales.
- Conocimiento de los trámites de importación y exportación.
- Muchísima diplomacia.
- Experto en informática.
- Experiencia internacional.

- Conocedor de las finanzas internacionales y de logística.
- Constantemente involucrado en procesos de capacitación.
- Profundo conocedor de la metodología de alianzas, conversiones.
- Muy motivado.
- ¡Excelente ...forma física y voluntad de acero!

# Administración de la exportación

- Averiguación del pedido.
- Confirmación del pedido.
- Seguimiento del desarrollo del pedido.
- Preparación de los documentos necesarios para la expedición.
- Coordinación de la expedición.
- Búsqueda de financiación.
- Recuperación de créditos.
- Contactos con los clientes.

# Parámetros de una oferta para el mercado externo

- País destinatario.
- Datos del comprador.
- Datos del destinatario.
- Fecha de oferta.
- N° de referencia de la oferta.
- Referencia a una solicitud (eventual).
- Designación y descripción exacta del producto.
- Indicaciones de las posibles alternativas del producto ofertado (modelos, tamaños, accesorios, etc.).

- Clasificación arancelaria del producto según la propia legislación.
- Clasificación arancelaria del producto más apropiado en el país importador.
- Validez de la cotización.
- Cantidades ofertadas.
- Precio unitario y total.
- Divisas utilizadas (Dólares, Euro, Yen, etc.).

- Incoterms 2010 contractuales.
- Escala de descuento (si es política de la empresa y dependiendo del producto).
- Forma de pago.
- Plazos de entrega (y desde cuándo empieza a contar).
- Puertos de embarque y desembarque.
- Condiciones de embalaje.
- Referencia a eventual inspección.
- Condiciones de seguros.

- Condiciones generales de venta.
- Comisión (si es el caso).
- Posibles indicaciones sobre el grado de coincidencia entre muestras, certificados de pruebas y los productos cotizados.
- Indicaciones a eventuales diagramas, dibujos, referencias, muestras, certificados de prueba, catálogo, manuales de especificaciones, etc.

Información  
de clientes

Información  
de mercado

**Información**

Gestión interna

Soporte a  
la exportación



# Archivo de los datos del cliente

- Datos principales del cliente
- Listado de productos que nos solicitan
- Cotizaciones realizadas
- Especificaciones del producto que nos consumen

- Modificaciones que nos hayan solicitado
- Pedidos especiales que hayan surgido anteriormente
- Historial de certificados de pruebas solicitados
- Con cuánto tiempo de anticipación programa las compras

- Con qué periodicidad requiere que le sean surtidos los pedidos
- En qué cantidades
- Documentos necesarios al despacho de los productos
- El coste de logística de los embarques
- Histórico de visitas realizadas a nuestra empresa y en las instalaciones del cliente

- Historial del tipo de promoción que ha manejado el cliente para nuestro producto
- Condiciones generales de ventas utilizadas
- Estructura de la red de ventas
- Copia de contratos
- Listado de precios aplicado al cliente

# Examen del historial de precios

- ¿Qué fluctuación de precios hemos tenido con nuestro cliente?
- ¿Seguimos siendo competitivos?
- ¿Necesitamos hacer un reajuste de precios?

# Preparacion del presupuesto (budget) de “Comex”

- ¿Qué se debe hacer?
- ¿Por qué debe hacerse?
- ¿Cuándo se debe hacer?
- ¿Cuáles son los resultados esperados?
- ¿Cuánto puede costar?

# Links para plan de exportación

- <http://www.commerce.com.ar/apadmin/img/upload/11-Elementos basicos para su plan de exportaciones.pdf>
- <http://www.commerce.com.ar/apadmin/img/upload/Fund ExportAr 2005-PECER-Costos.pdf>

Exportar es una labor de equipo y no solo del departamento de exportación

¿Cómo se involucra cada departamento en el proceso de exportación?



# Departamento de mercadotecnia

- Posicionamiento del producto
- Gestión de la marca
- Gestión de las relaciones con el cliente
- Gestión de bases de datos
- Gestión de los contactos por Internet

# Producción

- Tabulado actualizado de la programación de la producción
- Certificados de calidad
- Tabulado actualizado de costes
- Información sobre adecuación del producto

## Finanzas/administración

- Líneas de crédito
- Incentivos fiscales
- Costes industriales
- Información sobre pago de clientes
- Análisis de riesgos
- Evaluación de proyectos de financiación

- Normas sobre contratos internacionales
- Estudio de formas de pago
- Recuperación de crédito

## Departamento Técnico

- Seguimiento de los productos de la competencia
- Información sobre adaptaciones y consultas técnicas
- Argumentos de ventas (benchmarking con la competencia)

## Departamento de compras

- Posible cambio de proveedores por exigencia de los clientes
- Atenta evaluación de costes de compras para mayor competitividad

## Links referentes a actividades en el Departamento de exportación

- [http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE\\_2639\\_III-XI\\_\\_3B39F9B8C225B308E26F620700EFD4B5.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_2639_III-XI__3B39F9B8C225B308E26F620700EFD4B5.pdf)
- <http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4276341>

NICOLA MINERVINI

Prólogo de  
Miguel Ángel Martín Martín

Ingeniería de la

# Exportación

La ruta para internacionalizar  
su empresa



FC  
EDITORIAL

Más contenidos *online* en [www.fundacionconfemetal.es](http://www.fundacionconfemetal.es)

# Ingeniería de la EXPORTACIÓN

## La ruta para internacionalizar su empresa

### Parte VI

### Conclusiones

Nicola Minervini

