

Mercados Internacionales



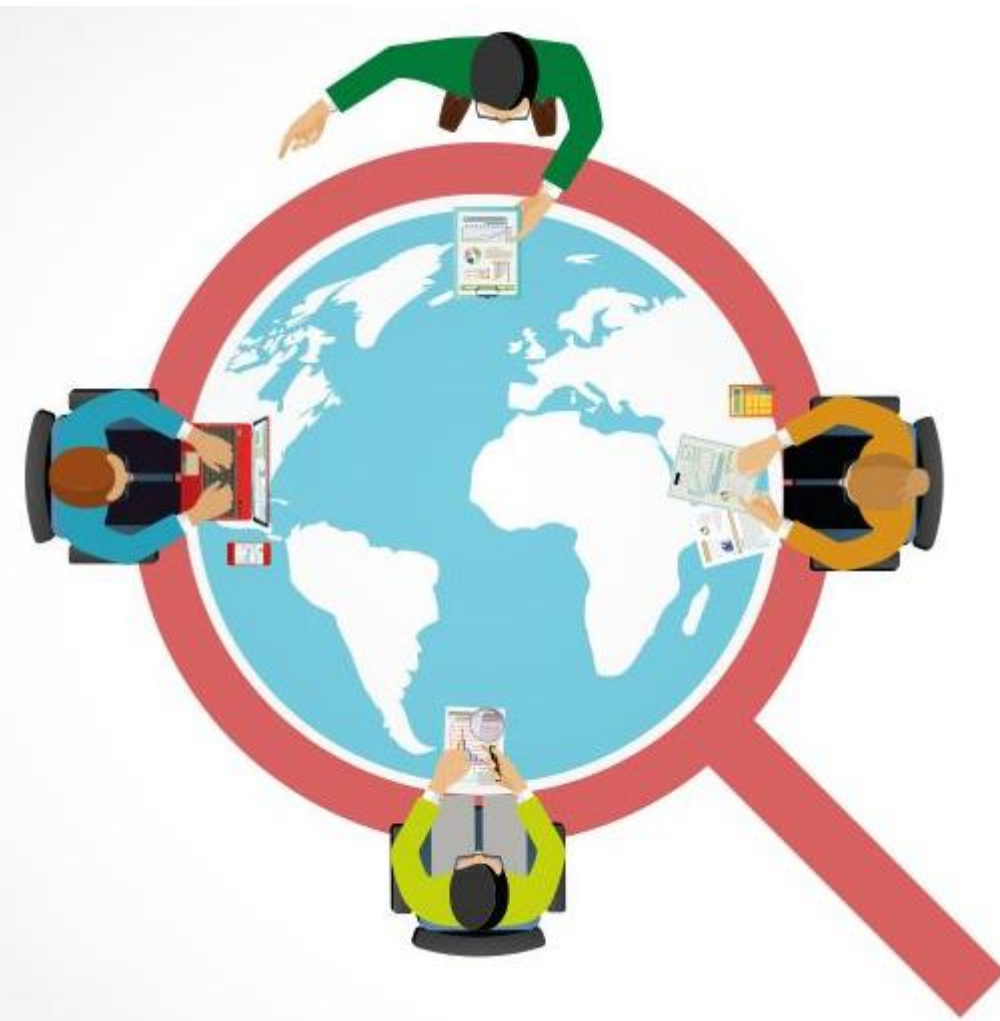
Unidad 2



Se conoce como **mercado internacional** al conjunto de actividades comerciales realizadas entre compañías de diferentes países y atravesando las fronteras de los mismos. Se trata de una rama del comercio el cual ha venido a cobrar mayor importancia hoy en día debido al fenómeno de la globalización.



Las **actividades del mercado internacional** pueden incluir desde mercancías, servicios e incluso bienes financieros, los cuales día a día son intercambiados entre distintas entidades tanto públicas como privadas en un mercado que vale miles de millones de dólares.



Para participar en el mercado internacional basta con contar con una necesidad la cual una empresa del extranjero sepa satisfacer de forma óptima, o bien, que un país sepa resolver un problema como ningún otro. Para tener actividad en **el mercado internacional** es necesario tener mucha competitividad la cual maximice los resultados y reduzca los costos, para que así finalmente “la distancia” no tenga importancia al momento de buscar un socio comercial.

Importancia de los Mercados Internacionales

Los mercados internacionales permiten el desarrollo de las economías, puesto que estas pueden producir distintos bienes y colocarlos en estos mercados para ser adquiridos por aquellos países donde no se pueden producir de una manera eficiente como el país oferente del bien, y este a su vez puede beneficiarse de los demás bienes o servicios en los cuales los otros países tienen una mejor ventaja competitiva, se tienen grandes beneficios en todos los ámbitos.





Debido a la complejidad de este mercado, existen diferentes tipos de **relaciones** en el **mercado internacional**, además, el modo en que se comportan los consumidores a este nivel es muy diferente que en los mercados regionales, y en este sentido la cultura y los valores de la sociedad en la que se comercia pueden tener un mayor peso.



Factores para elegir los mercados
internacionales

Arancel



Aranceles e
impuestos

- Arancel que se debe pagar por el producto a exportar al país destino
- Otros impuestos en el momento que se realice la importación de determinado producto

Barreras al
Comercio

- Barrera arancelaria
- No arancelaria
- Cláusulas de salvaguarda
- Antidumping
- Dumping

Acuerdos Comerciales

- Países con los cuales Bolivia ha suscrito Acuerdos comerciales
- Qué diferencia existe entre un TLC, Acuerdo de Complementación Económica y un Acuerdo de Asociación
- En qué consiste un acuerdo de doble tributación
- Conocer si el producto está sujeto a cuotas
- Que se entiende por N.M.F.





Normas
y
Regulaciones
de
internación

¿Es obligatorio la
implementación de
las normas ISO?

- Qué pide un país para poder ingresar un producto
- Esta norma es la que rige en el país comprador que generalmente es indicada por el comprador
- Que norma fitosanitarias, sanitarias, de calidad, de embalaje, de etiqueta; debe cumplir un determinado producto para un mercado específico

- No existe obligatoriedad de realizarlo, pero esta forma parte del concepto integral que incluye el asesoramiento de la calidad por parte de los proveedores



Calidad Medio Ambiente

- Certificación
- Beneficio de la certificación
- Trazabilidad
- Bonos de carbono

Certificado de Origen

- En qué consiste esta norma
- Como saber cuales son las normas de origen que establece un determinado país para un determinado producto
- Que es y para que sirve el certificado de origen
- Cuales son los organismos que certifican origen
- Cual es el proceso de certificación de origen en los distintos acuerdos

Clasificación Arancelaria de Productos

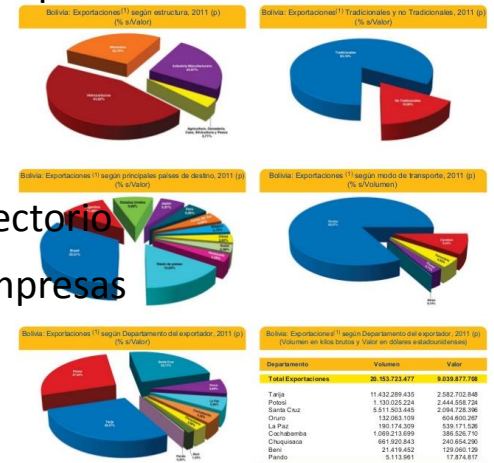
- Código arancelario del producto (Aduanas) – Agentes de Aduanas
- SENADEX, IBCE, CADEX (orientadores)
- Nomenclatura arancelaria
- Arancel de aduanas

Demanda de Productos

- Productos Bolivianos con mayor demanda en el extranjero (productos prioritarios)
- Qué países están demandando mis productos
- Estadística de Exportación

Directorio de Exportación

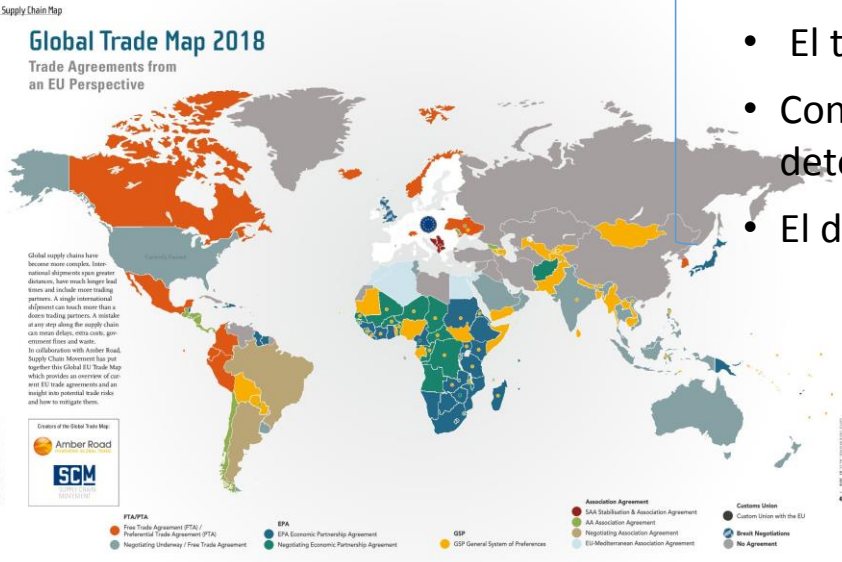
- Empresas que aparecen en el directorio
- Cómo aparecen clasificadas las empresas



Como investigar
cuanto exporta un
determinado país de un
producto determinado

Estadística de Exportación

- Tener en cuenta la clasificación arancelaria de los productos
- Exportaciones bolivianas a nivel de productos (código s.a.) empresa (RUEX) – país o grupo de países
- Cruzar esta información con el año que desea conocer las exportaciones
- Estadística del total de productos que Bolivia Exporta
- Detalle de las exportaciones de un determinado producto
- El total de las exportaciones a todos los países
- Conocer el total de empresas que exportan un determinado producto a un determinado país
- El detalle que una empresa realiza a uno o varios países



Estadística de importaciones nacionales e internacionales

- ¿Cómo saber cuanto M un determinado país de un determinado producto?
- Que empresas bolivianas están importando un determinado producto y cuanto se ha importado de un determinado producto



Exportadores

- Obtener una nomina de exportadores bolivianos
- Si se desea importar un producto determinado se debe tener en cuenta los exportadores extranjeros (productores extranjeros)

Importadores

- Ubicar lista de Compradores extranjeros
- Identificar las importaciones bolivianas de un producto especifico



Ferias Internacionales

- Qué son y para qué sirven las ferias internacionales
- Cuales son los tipos de feria internacionales
- Cuales son las ferias internacionales en las que participa Bolivia
- Cuales son las condiciones que deben cumplirse para participar en una feria internacional
- Que participación tiene Bolivia en las ferias (PROMUEVE Bolivia)

Financiamiento

- Cómo financiar una exportación
- En que consiste el “factoring”
- Prestamos bancarios a exportaciones



Inversión

- Cómo puedo instalar una empresa en Bolivia o en el extranjero
- Requisitos legales que fija el país origen - destino
- Cómo puedo instalar una empresa exportadora en determinado país?
- Consultar embajadas, consulados, cámaras de comercio bilaterales del país de su interés

Logística

Distribución

- Qué significa la “distribución” de un producto
- Cuales son los métodos de distribución en el extranjero
- Cual es el mejor canal de distribución para mi producto
- Qué son los Incoterms

Mejor Canal de Distribución para el Producto



- El canal esta bien abastecido
- Está saturado de productos similares
- Esta cerrado por acuerdos de distribución exclusivo
- El sistema de distribución que función de apoyo desempeña brinda apoyo técnico? Que volumen de existencia es necesario mantener a fin de reponer, de acuerdo a los usos de mercado
- Existe en el canal de distribución determinadas compañías que lideren el mismo y marcan la pauta en la tendencia de compra?
- Existe organizaciones que tienen gran poder de compra?
- Cual es el alcance geográfico de los mayores distribuidores?
- Cuales son las márgenes los descuentos normales en cada uno de los niveles de distribución



El **Riesgo-País** es un poderoso instrumento de análisis que permite a la empresa valorar adecuadamente los riesgos de impago o pérdida inherentes a su actividad en/con los agentes de un país determinado. El estudio sistemático y organizado de una serie de variables plenamente contrastadas y estandarizadas permite valorar el riesgo político y sistémico de un entorno concreto.



Competencia. Igual que a nivel nacional las compañías estudian a sus competidores directos, cuando se accede a los mercados internacionales hay que repetir la operación, valorando la presencia que tienen otras empresas del sector y decidiendo si optamos por zonas más saturadas pero con alta demanda o por países con menos nivel de competencia pero menor número de consumidores. Por ejemplo, los fabricantes de vinos deben plantearse si apostar por Reino Unido, donde hay un alto consumo pero donde también operan los exportadores de Francia o Italia o aventurarse a nuevos mercados de Asia.

Análisis de países y clientes destinatarios

- Tamaño de tu mercado potencial – esto podría estar limitado por factores culturales o económicos.
- Situación política – un clima político inestable puede hacer arriesgada la exportación.
- Clima económico – ¿es favorable y seguirá así? La economía afecta a cuánto están los clientes dispuestos a pagar. Una recesión reducirá los ingresos de nuestros potenciales clientes.
- Cultura – esto puede afectar tu posición como vendedor. Investiga cualquier barrera al éxito de tu producto. ¿se valorará tu producto igual que en casa? ¿tus clientes tienen las mismas razones para comprarlo?



Clientes

¿hay demanda para mi producto? Si no ¿podrías identificar por qué?

¿quién comprará mi producto?

¿por qué comprarían mi producto?

¿qué necesidades cubrirá? Por ejemplo, ¿será considerado como un artículo básico o en cambio como artículo de lujo?

¿qué precio están dispuestos a pagar?

¿qué ventaja ofrezco sobre el producto de la competencia?



