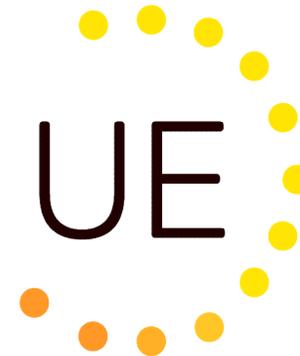


# INSPYRAME UE



Este proyecto está  
cofinanciado por la  
Unión Europea



Cámara  
de Comercio  
y Servicios  
del Uruguay



Eurocámara Uruguay

# Cómo internacionalizar tu empresa hacia la Unión Europea

Nov – Dic 2020

Expositor: Mag. Lic. Gastón Turcatti



Este proyecto está  
cofinanciado por la  
Unión Europea



Cámara  
de Comercio  
y Servicios  
del Uruguay



Eurocámara Uruguay

# RESUMEN DE LOS TEMAS TRATADOS

- Análisis de la empresa.
- Herramientas de comunicación.
- Fuentes de información.
- Análisis de mercados exteriores.
- Creación de un precio de exportación y análisis de competitividad.
- Documentos importantes de una exportación.



# ANÁLISIS DE LA EMPRESA

- Diagnostico empresarial.
- Aspectos fundamentales:
  - Costos.
  - Capacidad de producción.
  - Capacidad de financiarse.
  - Situación comercial.
  - Proveedores.
  - Diferencial



Este proyecto está  
cofinanciado por la  
Unión Europea



Cámara  
de Comercio  
y Servicios  
del Uruguay



Eurocámara Uruguay

# HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN

- Mail de presentación.
- Llamadas telefónicas.
- Presentación de la empresa.
- Catálogos.
- Pagina web.
- Muestras.
- Videos institucionales.



Este proyecto está  
cofinanciado por la  
Unión Europea



Cámara  
de Comercio  
y Servicios  
del Uruguay



Eurocámara Uruguay

# FUENTES DE INFORMACIÓN

- Base de datos de comercio exterior.
- Informes ya realizados por agencias de promoción.
- Organismos internacionales.
- Uruguay XXI
- Market Access Map



Este proyecto está  
cofinanciado por la  
Unión Europea



Cámara  
de Comercio  
y Servicios  
del Uruguay



Eurocámara Uruguay

# ESTUDIO DE UN MERCADO EXTERIOR

- **A** descripción del producto
- **B** producción del mercado seleccionado
- **C** importaciones
- **D** origen de las importaciones
- **E** exportaciones
- **F** consumo
- **G** acceso al mercado
- **H** características del mercado para el producto
- **I** precios
- **J** envase y embalaje
- **K** canales de distribución
- **L** transporte. Prácticas comerciales
- **M** promoción de ventas
- **N** perspectivas del mercado para el producto
- **O** importadores
- **P** direcciones útiles



# PRECIO DE EXPORTACIÓN

- $EXW = CV + MG$
- $FOB = EXW + GD + FI + E$
- No considerar los CF

# ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD

- Elaborar un pricing contemplando:
  - Ncm
  - Flete internacional y seguro
  - Arancel
  - Gastos de despacho en destino
  - Margenes
  - IVA
- Elaborar un comparativo con la competencia.

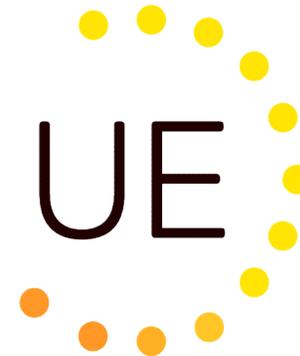


## DOCUMENTOS IMPORTANTES

- Factura Proforma
- Factura Comercial de exportación
- Packing List
- Conocimiento de Embarque
- Certificado de Origen
- Certificado Sanitario / Fitosanitario
- DUA



# INSPYRAME UE



Este proyecto está  
cofinanciado por la  
Unión Europea



Cámara  
de Comercio  
y Servicios  
del Uruguay



Eurocámara Uruguay