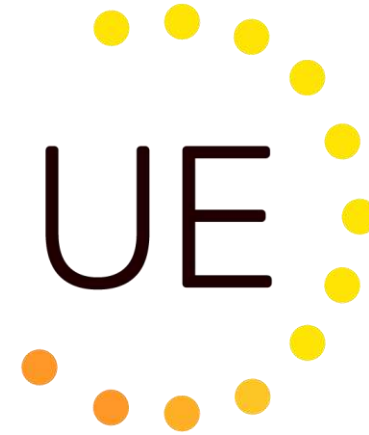


INSPYRAME UE



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

set – oct 2021

Expositor: Mag. Lic. Gastón Turcatti



DOCUMENTOS PRINCIPALES DE UNA EXPORTACIÓN

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

FACTURA PRO FORMA

- Emitida por el exportador
- La numeración es interna a la empresa y no tiene por qué seguir un criterio
- Tiene los datos del vendedor y del comprador
- Debe estar fechada
- Es la respuesta a la orden de compra que envía el comprador.
- Es un “contrato” entre las partes que indica el producto a comercializar y los términos de venta (forma de pago y plazos)
- La deben firmar (aceptar) ambas partes

FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN

- Emitida por el exportador
- La numeración es correlativa, sin poder modificarse o saltarse
- Debe ser impresa por imprenta habilitada (Uruguay)
- Tiene valor legal e impositivo
- Debe estar fechada
- Tiene la descripción detallada de la mercadería y los términos de la venta (plazos y forma de pago)
- Tiene los datos del vendedor y del comprador
- Una vía queda en poder del exportador (registros contables e impositivos)
- No tiene IVA

PACKING LIST / LISTA DE EMPAQUE

- Emitida por el exportador
- Debe estar fechado
- Tiene los datos del comprador y del vendedor
- Es un documento logístico
- Debe indicar la descripción de la mercadería y en especial detallar el peso y las medidas de los bultos a exportar, así como si tienen alguna marca
- Debe hacer referencia a la factura de exportación

DOCUMENTO DE EMBARQUE (CRT, AWB, BL)

- Emitido por el transportista o su agente
- Debe estar firmado
- Indica las condiciones de transporte y la ruta que seguirá la mercadería
- Sirve como confirmación de que la mercadería fue recibida y cargada correctamente
- Tiene datos del vendedor, el expedidor, el consignatario y a quién se debe notificar
- Tiene una descripción de la mercadería (puede ser más breve que las facturas)

CERTIFICADO DE ORIGEN

- Emitido por la Cámara Nacional de Comercio y Servicios, Cámara Mercantil de Productos del País, Cámara de Industrias, Unión de Exportadores del Uruguay
- Es un documento de valor internacional que certifica que la mercadería fue producida en un país
- Es útil si entre ambos países esa mercadería puede acceder a un tratamiento arancelario provechoso
- Tiene información detallada de la operación de compraventa

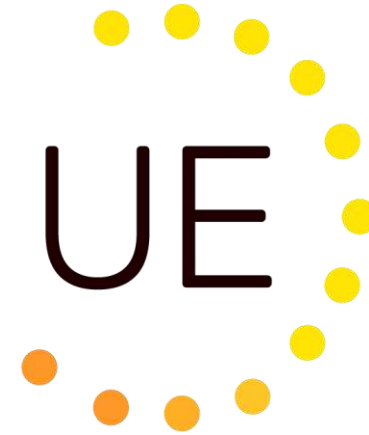
CERTIFICADOS SANITARIOS, FITOSANITARIOS Y BROMATOLÓGICOS.

- Emitidos por diversas entidades (Inavi, Latu, Inac, etc)
- La entidad tiene que estar habilitada en el país de destino para que tenga validez.
- Son indispensables para algunos casos.
- Solo tiene sentido emitirlos si son exigidos en el país de destino.

DOCUMENTO ÚNICO ADUANERO - DUA

- Lo solicita el despachante de aduanas en el sistema Lucia
- Detalla todos los datos de la transacción.
- Es emitido por la Dirección Nacional de Aduanas.
- Se emite tanto para las exportaciones como para las importaciones y mercadería en tránsito.

INSPYRAME UE



Este proyecto está
cofinanciado por la
Unión Europea

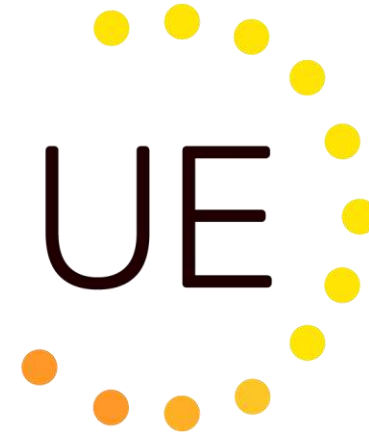


Cámara
de Comercio
y Servicios
del Uruguay



Eurocámara Uruguay

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

set – oct 2021

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

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



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

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

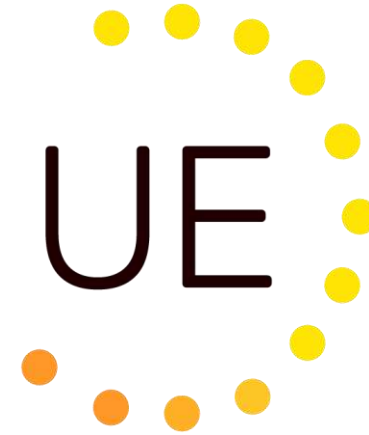
ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD

- 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