







### Cómo armar tu plan de exportación

nov - dic 2021

Expositor: Mag. Lic. Gastón Turcatti









## HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR









# PRINCIPALES DIFERENCIAS RESPECTO DE LAS HERRAMIENTAS UTILIZADAS EN EL MERCADO DOMESTICO

- Idiomas distintos.
- Culturas distintas.
- Mercados distintos.
- Competidores distintos.
- Formas de comercializar distintas.
- Objetivos distintos.
- Estrategias distintas.
- Conocimientos de tu marca distintos.
- Empleo de las herramientas de forma distinta.

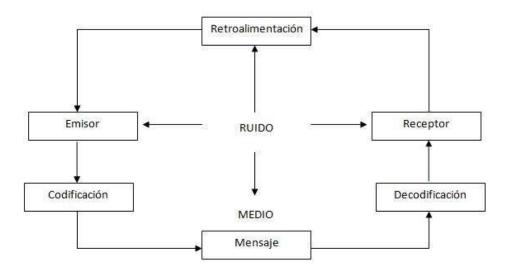








#### MODELO DE COMUNICACIÓN



Kotler, Phillip: "Dirección de Marketing"



#### El ruido se ve aumentado por:

- □ Las diferencias culturales
- □ Diferencias de lengua
- □ Distancia geográfica.
- Medios por los cuales se establece la comunicación.







#### **ELECCION DEL MENSAJE:**

- Contenido del mensaje
  - □ El qué
- Estructura del mensaje
  - ☐ El cómo (lógica)
- El formato del mensaje
  - ☐ El cómo (símbolos)









### IMPORTANCIA DE LAS HERRAMIENTAS EN EL COMERCIO EXTERIOR

- Distancia geográfica
- Desconocimiento de la marca
- Desconocimiento de la empresa
- Desconocimiento del país
- Distancias culturales









## CARACTERÍSTICAS DE LAS HERRAMIENTAS EN LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

- No se puede enviar muestras.
- Se debe de agregar las recomendaciones de clientes actuales.
- La calidad debe de ser excelente. Se va a relacionar directamente con la calidad que brinda la empresa.









### HERRAMIENTAS UTILIZADAS EN EL COMERCIO EXTERIOR

- Argumentario de venta
  - Mail de presentación
    - Catálogo institucional
      - Catálogo de productos
        - Lista de precios FOB
    - Video institucional
      - Página web
        - Muestras









#### **RECOMENDACIÓN**

### Vigile su lenguaje

#### Malas traducciones en:

- -Etiquetas y contra etiquetas
- -Packing
- -Catálogos.
- -Paginas web.
- -Videos.
- -Etc









#### Contraetiqueta:





## ...dulce de leche natural y exquisito

#### Al portugués:

## ...doce de leite natural e esquisito

- 1. Não usual; fora do comum; raro Raro,
- 2. Precioso, fino, invulgar Excelente,
- 3. Delicioso, requintado Delicado, apurado, requintado
- 4. Excêntrico, estranho, extravagante
- 5. Bras. Fam. De mau aspecto; feio e/ou malvisto.







#### **RECOMENDACIÓN**

### Vigile su lenguaje

Cuidado con nombres que tengan un significado distinto en la lengua del país de destino:

- -Productos
- -Marcas
- -Lineas.









































#### MAIL DE PRESENTACIÓN

- No debe tener imágenes
- No debe ir en archivo adjunto
- No puede ser mas de una carilla, intentar de que sea lo mas breve posible.
- Solo tiene sentido enviarla si en los días siguientes se llama por teléfono.
- **ESTRUCTURA:**
- 1) Presentar la empresa (diferenciación)
- 2) Presentar los productos (página web)
- 3) Experiencia en Negocios
- 4) Motivo del contacto
- EJEMPLOS









#### MAIL DE PRESENTACIÓN

Ventajas: alta selectividad, totalmente adaptable, muy bajos costos

Desventajas: no es interactiva

Tiene el objetivo de presentar a la empresa, sus servicios y productos a otras empresas, instituciones o particulares









#### **CATÁLOGOS**

- ¿Para que sirven? Muestran la empresa y sus productos
- Diferentes tipos: Empresarial, de productos o mixto
- Características fundamentales: Estructura, idioma, aspectos culturales (Colores, palabras, números, etc)
- Aspectos a tener en cuenta: Actualizaciones, costos, etc
- Ejemplos









#### **CATÁLOGOS**

Ventajas: presenta mucha información

Desventajas: no es interactiva, costos más elevados

Presenta los servicios y productos de la empresa de una manera más detallada, generalmente cuando ya hubo interacción previa

Intenta captar la atención de quien lo recibe, brindando información detallada y técnica









#### **PAGINA WEB**

- ¿Para que sirve? Muestra a la empresa en el exterior
- Aspectos a tener en cuenta: Idiomas, Fotos, Información, Comercio Exterior, Datos de contacto
- Ejemplos









#### **MUESTRAS**

- ¿Para que sirve? Dar a conocer el producto
- Aspectos a tener en cuenta: ¿Se puede enviar? ¿Cómo? ¿Cuánto cuesta? etc
- Ejemplos









#### **TARJETAS DE VISITA**

Ventajas: fácil de cargar y entregar, contiene datos básicos de contacto

Desventajas: puede pasar desapercibida, se puede perder

Busca iniciar un contacto con el potencial cliente, individualizando en una persona, el contacto con la empresa









#### **VIDEOS INSTITUCIONALES**

- ¿Para que sirve?: Dar a conocer la empresa y su proceso productivo.
- Aspectos a tener en cuenta: Idioma, subtítulos, extensión, contenidos, calidad.
- Ejemplos









#### LISTA DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN

- Incluir forma de pago
- Incluir pedido mínimo
- Ofrecer otras opciones de INCOTERMS
- Dólares o euros (nunca en la moneda local)
- ESTRUCTURA:
- 1) No incluir los costos fijos
- 2) Siempre por unidad de venta (facilitar el análisis)
- 3) Hoja membretada
- 4) Es el primer contrato de compra venta









#### **TAREA DOS**

- Hacer un punteo de las herramientas de comunicación necesarias para su proyecto.
- Desarrollar el mail de presentación.

























### Cómo armar tu plan de exportación

nov - dic 2021

Expositor: Mag. Lic. Gastón Turcatti









# HERRAMIENTAS UTILES PARA ACCEDER A LA INFORMACION NECESARIA PARA UN CORRECTO ANALISIS DE UN MERCADO









#### BASES DE DATOS DE COMERCIO EXTERIOR

- ¿Qué son? Son bases de datos de comercio exterior
- ¿Cómo funcionan? Las aduanas venden la información de las exportaciones e importaciones.
- ¿Cuáles son las mas conocidas? Penta transaction, Urunet, Trademap, Infonecta
- ¿Para que nos sirven? Toda la información de las exportaciones e importaciones.
- Ejemplos prácticos:
- https://penta-transaction.com/PortalPenta/inicio
- https://www.trademap.org/
- https://www.infonecta.com/









#### **URUGUAY XXI**

- Uruguay XXI es el Instituto de Promoción de Inversiones, Exportaciones de Bienes y Servicios e Imagen País, que trabaja para internacionalizar la economía uruguaya, promoviendo el crecimiento de las exportaciones y el posicionamiento del país como un destino estratégico para las inversiones productivas.
- Herramientas interesantes:
  - Información.
  - Asesoramiento
  - Formación
  - Promoción.

https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/









#### **OTROS ORGANISMOS INTERNACIONALES**

- Pro Chile: <a href="https://www.prochile.gob.cl/">https://www.prochile.gob.cl/</a>
- Icex España: <a href="https://www.icex.es/icex/es/index.html">https://www.icex.es/icex/es/index.html</a>
- Pro México: https://www.gob.mx/promexico
- Entre otros.









#### **OTROS SITIOS INTERESANTES**

- Market acces map: <a href="https://www.macmap.org/">https://www.macmap.org/</a>
- European Customs Portal: https://www.tariffnumber.com/
- Harmonized tariff Schedule: https://hts.usitc.gov/
- World freight rates: https://worldfreightrates.com/es/
- Banco mundial: <a href="https://datos.bancomundial.org/pais">https://datos.bancomundial.org/pais</a>
- CIA The World Factbook: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/
- Portal de ferias: <a href="https://www.portalferias.com/">https://www.portalferias.com/</a>
- Export Helpdesk Información sobre los países de la Unión Europea: <a href="https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/myexport">https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/myexport</a>
- Organización Mundial del comercio: <a href="http://www.wcoomd.org/">http://www.wcoomd.org/</a>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico: <a href="http://www.oecd.org/">http://www.oecd.org/</a>
- Organización Mundial del Comercio: <a href="https://www.wto.org/">https://www.wto.org/</a>
- FAO: http://www.fao.org/home/en/
- Estadisticas de la UE: <a href="https://ec.europa.eu/eurostat/">https://ec.europa.eu/eurostat/</a>
- Cámara de Comercio Internacional: <a href="https://iccwbo.org/">https://iccwbo.org/</a>









#### **AGREGADOS COMERCIALES - CONSULADOS**

- En la gran mayoría de los destinos importantes se cuenta con uno que puede ser de gran utilidad.
- En lo que respecta a los servicios se debe de estar atento a otros datos mas allá de los tradicionales como son:
  - Principales asociaciones comerciales de dicho servicio
  - Papel del gobierno en dicho rubro
  - Requisitos de credenciales profesionales
  - Requisitos de instalar una oficina
  - Calidad de las infraestructuras locales.
  - Impuestos y tributación.
  - Entre otras particulares de cada sector.









#### DIFERENCIAS EN LA NECESIDAD DE INFORMACIÓN

	SERVICIOS	BIENES
Factores culturales	Dinamicas interpersonales	Colores de producto, embalaje
Asociaciones locales	Sector de servicios	Distribuidores
Actos locales	Conferencias	Exposiciones comerciales
Socios locales	Otras empreasas de servicios	Empresas de produccion y distribuidores















