

Tema 2: Gestión Productiva, de los Mercados y Logística Internacional

Gestión de la calidad



Exporberto cuéntame sobre tu experiencia en el mercado alemán, escuche que ya lograste tu séptimo envío de cacao. Sácame de una duda, ¿tuviste algún problema? Los alemanes tienen fama de ser bastante exigentes.



Les cuento que tuve que adaptar mi producto a las exigencias internacionales así como implementar certificaciones de calidad que requiere el mercado alemán.

Trabajé en el “packaging” es decir una buena presentación: desde el logotipo que nos identifica y nos diferencia de la competencia hasta un empaque atractivo que nos ayude a destacarnos. Me aseguré de que cumpla las expectativas de mis clientes y por ende satisfaga sus necesidades.

¡Cuidar la calidad de nuestro producto es fundamental!

Ahora tengo más claro los pasos que debo seguir. Ya lo decidí, voy a exportar a Estados Unidos. Y para emprender una nueva aventura exportadora el mejor socio es PROMPERÚ.

Proceso productivo



Otro punto a tener en cuenta, amigo exportador, es el proceso productivo.



¿Cómo es eso?



El proceso productivo es clave, pues requiere una serie de operaciones en forma ordenada y sistemática en la elaboración de los productos, incluyendo las etapas de acopio de materia prima, insumos, selección, procesamiento primario, grados de transformación y salida del producto final.



¿Me imagino que eso también dependerá del producto que yo vaya a exportar?






¡Así es! Tienen que tener en cuenta que para ser competitivos en el mercado internacional, el proceso productivo debe ser eficiente, con bajos costos de fabricación, una excelente presentación y calidad del producto, tiempos de entrega óptimos, así como la flexibilidad para cambiar de diseños, moldes y formas de acuerdo a las necesidades del mercado.





¡Wow Exporberto!, ¡Tú sí que eres un campeón de las exportaciones!




Comercialización en el exterior

	Así como hemos visto la importancia que debe tener el producto a exportar, también es importante el papel que juega el mercado a donde exportaremos.
	Por ejemplo, los requisitos que tuve en cuenta para exportar hacia Alemania, no serán los mismos que debo considerar para los Estados Unidos.
	Muy bien Exporberto. Nuestro conocimiento sobre el mercado al que exportaremos debe ser sólido y son muchos los puntos a considerar. Por ejemplo, la capacidad adquisitiva del país, la cultura, los canales de distribución, el nicho de mercado.

Operadores del comercio exterior y transporte

	Exporberto, yo también quiero ser una campeona de las exportaciones, ¿cómo es el tema de los operadores de comercio exterior?
	<p>Por supuesto, estamos para ayudarnos. Te cuento que en los diferentes procesos de comercialización y distribución del comercio exterior intervienen personas, empresas y autoridades que ofrecen servicios fundamentales para la llegada de nuestros productos al lugar de destino.</p> <p>Estos servicios son proporcionados por operadores de comercio exterior reconocidos por la SUNAT y ofrecen: almacenamiento, transporte, trámites aduaneros, así como la manipulación de la carga en los puertos y aeropuertos.</p> <p>Luego de haber elegido al operador es importante realizar un seguimiento para que la entrega sea oportuna y adecuada.</p>

Medios de transporte internacional

	¿Y qué me pueden decir sobre los medios de transporte que llevarán mi producto al exterior?
	Y si mi producto es perecible, y necesito que sea llevado con mucho cuidado o bajo una temperatura adecuada, además si no puede esperar muchos días por que se malograría. ¿Qué empresa me puede brindar este servicio y a un precio justo?
	<p>¡Buen punto!</p> <p>Es indispensable contar con un medio de transporte confiable que sea adecuado para nuestro producto. En el Perú contamos con diferentes empresas de transporte internacional de carga, ya sea por vía aérea, terrestre, marítima y postal.</p> <p>Cada producto necesita un medio de transporte específico e idóneo que cumpla con un ambiente adecuado y de cuidado, para que el producto llegue a su destino en perfectas condiciones y cumpla con los tiempos de entrega especificados.</p>

INCOTERMS



¡Qué buena la charla de PROMPERÚ! Fue muy enriquecedor compartir lo que sé sobre exportación con futuros exportadores; y además aprender qué debo hacer para exportar mi cacao a Estados Unidos.

Antes, no terminaba de entender algunos significados. Ahora, por ejemplo, la práctica me ha ayudado a entender conceptos como el de los "INCOTERMS", términos de comercio internacional que facilitan los negocios.

Cuando las empresas de ambos países se ponen de acuerdo y deciden establecer el contrato de compra-venta internacional, allí aparecen los "INCOTERMS" determinando las condiciones del servicio, las obligaciones de cada empresa, la transmisión y distribución de riesgos, el lugar de entrega de la mercancía y otras consideraciones.

Documentación en el comercio internacional



Algo muy importante que también aprendí es acerca de la documentación requerida para exportar.

Como el comprador y el vendedor se encuentran en diferentes entornos económicos y legales, es preciso documentar todas las operaciones de manera detallada como: las facturas comerciales, seguros y certificados necesarios, lista de embarque y la proforma; así como también los documentos de embarque, la carta de responsabilidad, la guía aérea, entre otros.

Es muy importante el orden que llevemos de esta documentación pues con ello aseguramos que la entrega se realice sin mayores problemas.