

Acceso a Mercados Internacionales mediante Inteligencia Comercial

Julio de 2010



Componentes

1. Identificación de Productos
2. Identificación de Mercados
3. Condiciones de Acceso a los Mercados
4. Identificación de Compradores
5. Promoción de los Productos
6. Culturas de Negocios
7. Finalización del Negocio

1. Identificación de Productos

Identificación de Productos

Identifique uno o más productos donde puede cumplir con las “6 C”:

- Competitividad
- Capacidad
- Calidad
- Continuidad
- Conocimiento
- Costo

Competitividad

- *Condiciones peculiares del lugar de producción*
 - *Reservas hídricas y energía renovable*
 - *Ausencia de catástrofes naturales y conflictos de mayor escala*
 - *Clima apto para amplia gama de cultivos*
 - *Tierras abundantes y fértiles; pocos conflictos con industrias*
- *Ventajas e incentivos fiscales*
 - *Baja presión tributaria*
 - *Regímenes especiales (Ley 60/90, Maquila, etc.)*
 - *Ausencia de gravámenes a exportaciones agrícolas (diferencia con ARG)*
- *Conocimientos y capacidades específicas*
 - *Cultura y artesanía*
 - *Conocimientos de la medicina tradicional*
- *Repercusión internacional del país o la región*

Ventajas de Paraguay

Con una población de menos de 7 millones de habitantes, Paraguay cuenta con extensas áreas dedicadas a la agricultura y la ganadería.

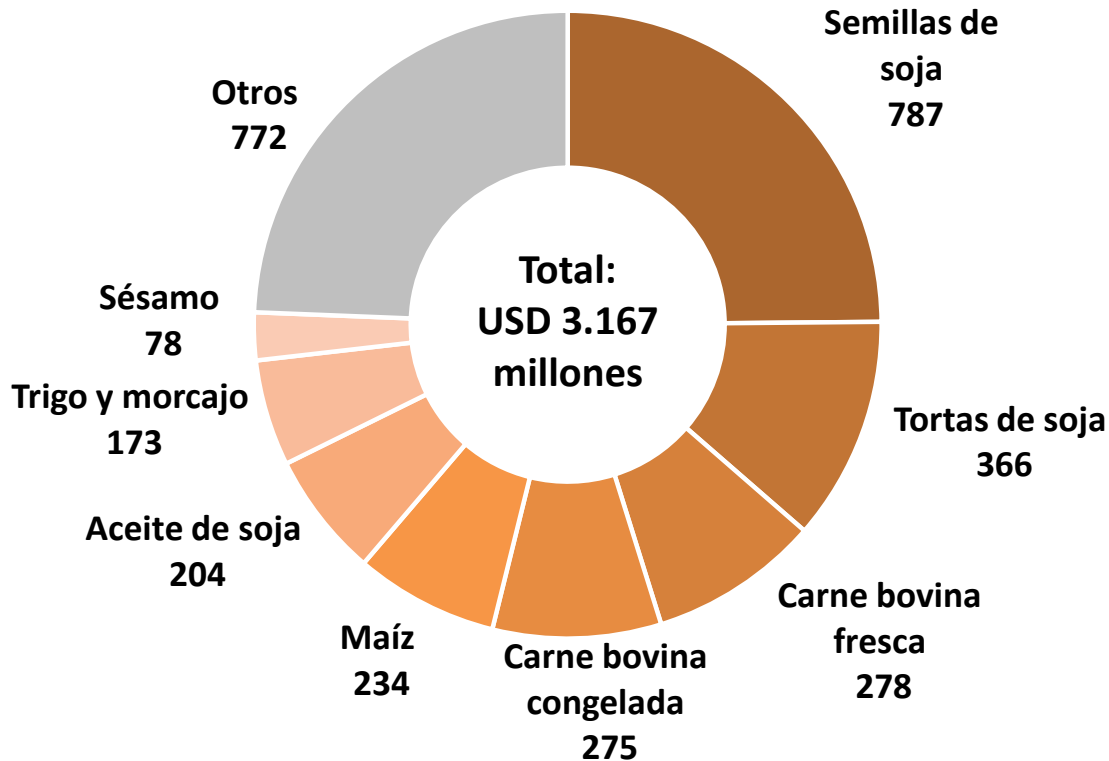
Con ello, el país genera un importante excedente de exportación alimenticia.

En 2008, Paraguay fue:

- 4° exportador mundial de Soja
- 7° exportador mundial de Carne bovina fresca
- 10° exportador mundial de Trigo

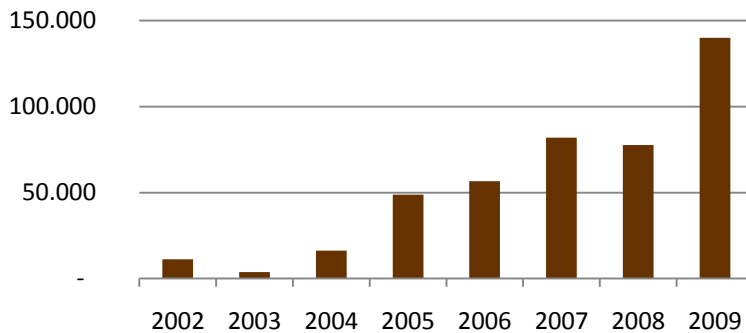
Productos de exportación de Paraguay

Exportaciones de Paraguay 2009 (Mill. USD FOB)

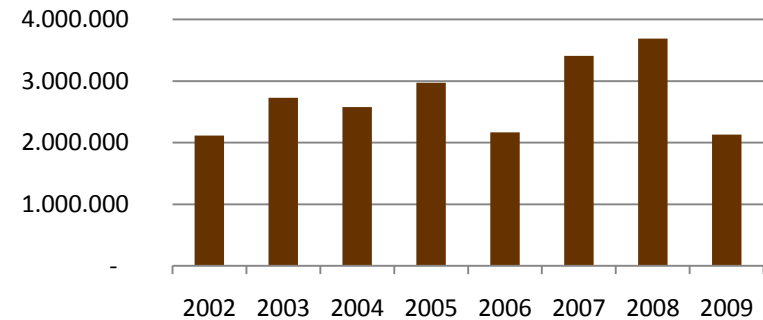


Evolución de la exportación de granos

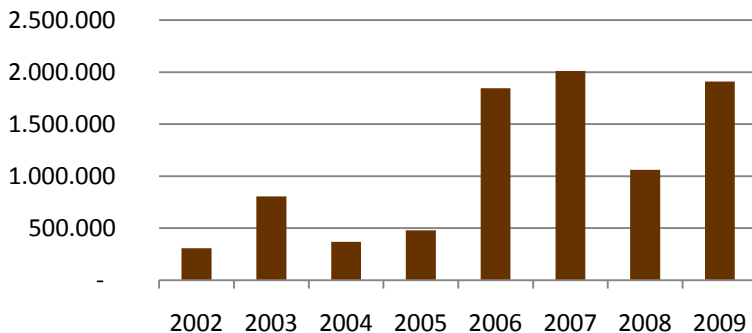
Exportaciones de Paraguay de Arroz (toneladas)



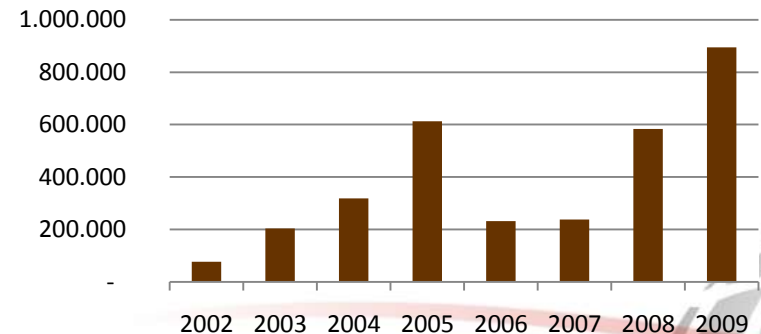
Exportaciones de Paraguay de Soja (toneladas)



Exportaciones de Paraguay de Maíz (toneladas)

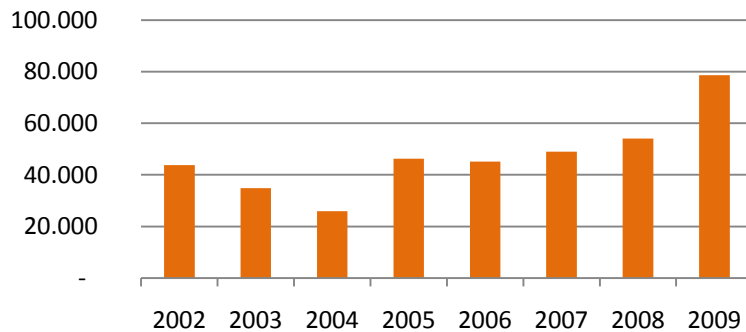


Exportaciones de Paraguay de Trigo (toneladas)

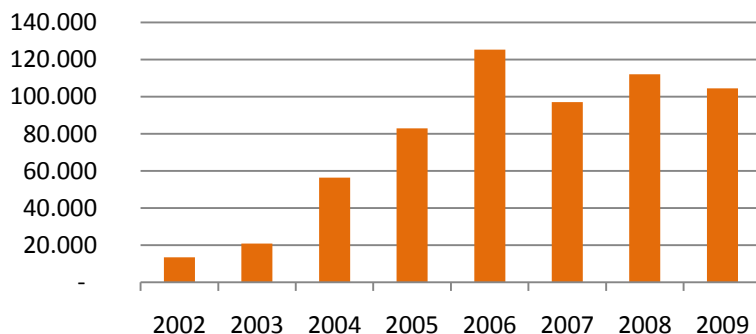


Evolución de la exportación de carnes

**Exportaciones de Paraguay de Carne
bovina fresca o refrigerada (toneladas)**



**Exportaciones de Paraguay de Carne
bovina congelada (toneladas)**



Las extensas praderas de Paraguay y las exhaustivas medidas de seguridad veterinaria y fitosanitaria hacen de la carne nacional un producto de alta repercusión mundial.

Estado actual: Libre de fiebre aftosa con vacunación; libre de BSE.

Identificación de Productos

Capacidad:

- *Alto volumen de demanda*
- *Menor capacidad para fraccionar envíos*
- *Necesidad de respuestas rápidas*
- *Posibilidad de formar consorcios*

Identificación de Productos

Calidad:

- *Identificación de las exigencias*
- *Altas exigencias en los mercados destinos*
- *Calidad como distintivo competitivo*

Identificación de Productos

Continuidad:

- *Continuidad en volumen y calidad*
- *Generación de confianza*
- *Mecanismos locales de control*

Identificación de Productos

Conocimiento:

- *Capacidad para interpretar requisitos técnicos*
- *Capacidad para responder consultas instantáneas*
- *Capacidad para evaluar la calidad de los productos*

Identificación de Productos

Costo:

- *Rentabilidad del producto*
- *Capacidad para financiar el lapso entre producción / compra y venta*
- *Capacidad para abarcar riesgos*

2.

Identificación de Mercados

Identificación de Mercados

La identificación de mercados abarca:

- Análisis de la demanda
- Análisis demográficos y económicos
- Idiomas y culturas
- Logística

Identificación de Mercados

Análisis de la demanda:

- *Importaciones del producto*
- *Crecimiento de las importaciones*
- *Demanda doméstica*

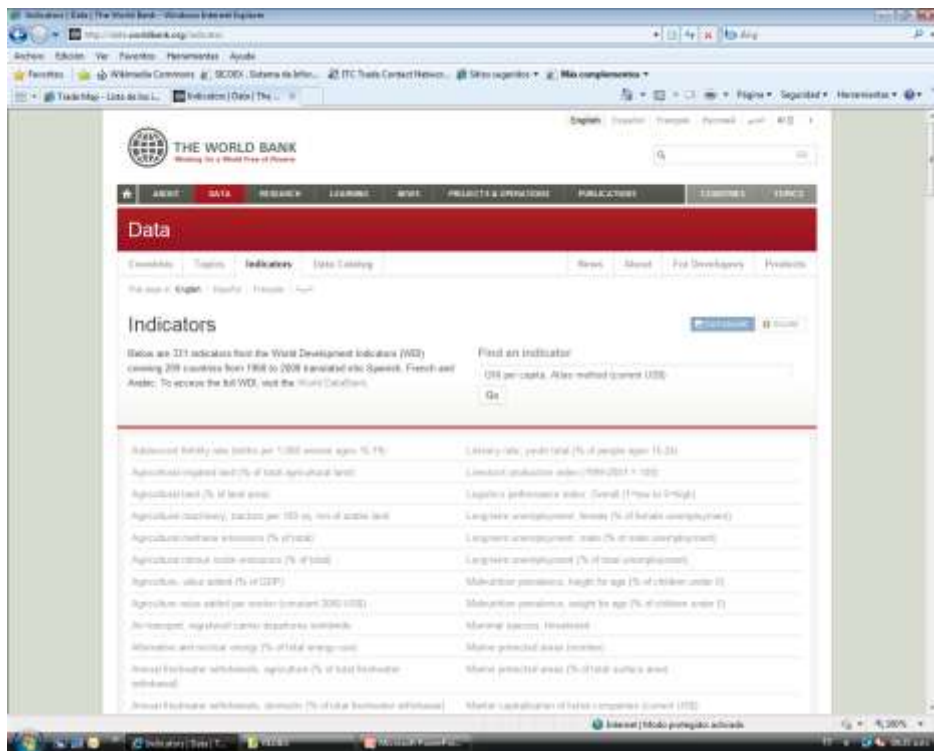
Identificación de Mercados

Análisis de la situación demográfica y económica:

- *Estructura de la población*
- *Crecimiento poblacional*
- *Núcleos poblacionales*
- *Estratos socioeconómicos*
- *Prevalencia de migrantes*

Identificación de Mercados

Herramientas de Análisis



World Development Indicators:

<http://data.worldbank.org/indicator>

Sitios locales:

Oficinas estadísticas

Bancos Centrales

Ministerios de Economía

Centros de Investigación

CIA Factbook:

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

Identificación de Mercados

Idiomas y culturas:

- *Idiomas oficiales de cada país*
- *Otros idiomas parciales*
- *Conocimientos o no del inglés*
- *Culturas predominantes y minoritarias*
- *Religiones*

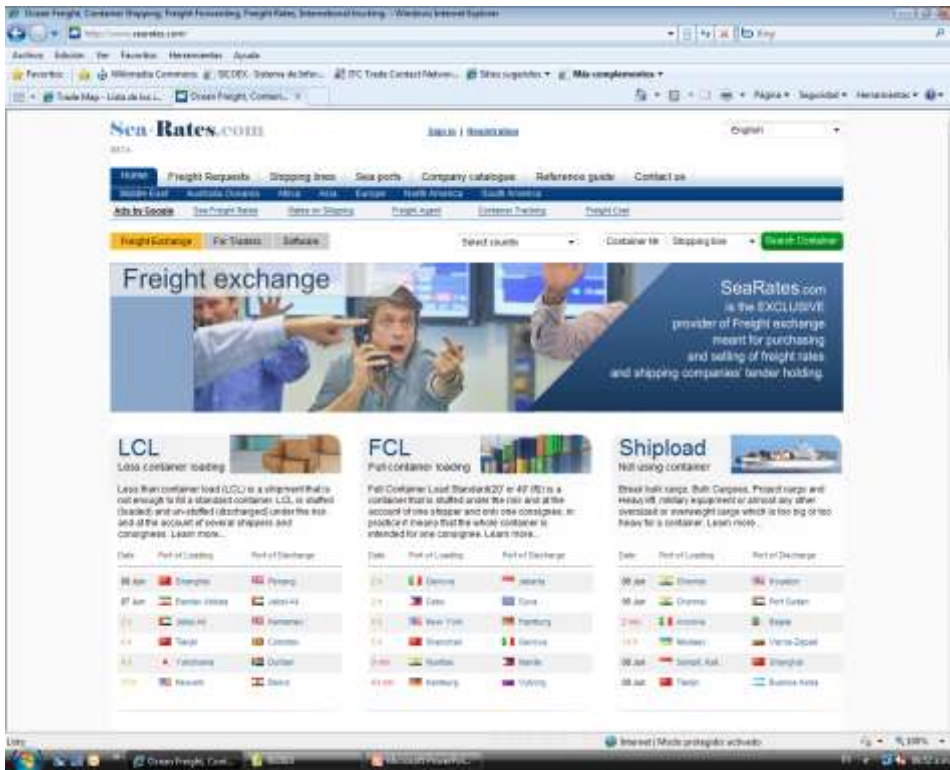
Identificación de Mercados

Logística:

- *Distancia al mercado de destino*
- *Modos de transporte: Terrestre, marítimo, aéreo*
- *Costo y duración de transporte*

Identificación de Mercados

Herramientas de Análisis



*Consultas de Cotizaciones:
Agentes marítimos o terrestres
ASAMAR
CAPATIT*

Sea Rates: www.searates.com

3. Acceso a los Mercados

Acceso a los Mercados

Para el acceso a los mercados se necesita determinar:

- Aranceles, preferencias y tasas
- Reglas de origen
- Requisitos técnicos y documentación
- Etiquetado requerido
- Estándares privados


Acceso a los Mercados

Aranceles, preferencias y tasas:

- *Arancel aduanero establecido para el producto*
- *Preferencias arancelarias para productos nacionales*
- *Tasas e impuestos para el despacho y la comercialización del producto*

Acceso a los Mercados

Herramientas de Análisis



The screenshot shows the Market Access Map interface with a search for coffee tariffs in Argentina. The search results table is as follows:

Product code	Product description	Trade measure description	Applied tariffs	Total ad valorem equivalent tariff (advalorem)
07011000	Arábica de café o de ramboussa y sus sembras únicamente para, en estado sólido: Arábica en bruto sin adición de aromatizantes ni colorantes: De café	MFN duties (Applied)	18.00%	16.00%
07011000	Arábica de café o de ramboussa y sus sembras únicamente para, en estado sólido: Arábica en bruto sin adición de aromatizantes ni colorantes: De café	Regional tariff preference (MFN: 40.00%) for Paraguay	0.32%	0.32%

Sitios locales:
USITC (EE.UU.)
Export Help Desk (UE)
SICOEX-ALADI

Market Access Map: www.macmap.org

Acceso a los Mercados

Identificación del código arancelario



Sistema Armonizado:

6 dígitos internacionales

2 dígitos nacionales o regionales

1701.11.00

Internacional | *Nacional o regional*

Market Access Map: www.macmap.org

*Introducir código internacional
y luego escoger el detallado*

Acceso a los Mercados

Reglas de origen:

- *Son los requisitos para que un producto sea considerado “hecho en Paraguay”*
- *Propósito: Evitar la triangulación*
- *Condiciones varían en los distintos destinos*
- *Mercosur: 40% componente nacional o regional*
- *Otros modelos: “Salto de partida”, origen de materias primas, industrialización local, etc.*

Acceso a los Mercados

Herramientas de Análisis

Market Access Map: Rules of Origin - Results - Microsoft Internet Explorer

Based on the data from 2009, the importer country **Argentina** applies the following trade regimes to the exporter country **Paraguay**. Click on any trade regime to see the member countries.

Trade regime description	Rules of origin	Certificates / Forms
MFN duties (Applied)	Not applicable	Not applicable
Preferential tariff (MAP,AG2) for Paraguay	Link: Consolidated Text approved by Resolution 252 of the Committee of Representatives ALADI General Regime of origin, Consolidated Text approved by Resolution 252 of the Committee of Rep: Consolidated Text approved by Resolution 252, Annex 3 Consolidated Text approved by Resolution 252, Specific rules of origin ALADI RDO, Annex 1 ALADI RDO, Annex 2	Certificate of Origin
Preferential tariff (MAP,CEL2) for Paraguay	Link: Consolidated Text approved by Resolution 252 of the Committee of Representatives ALADI General Regime of origin, Consolidated Text approved by Resolution 252 of the Committee of Rep: Consolidated Text approved by Resolution 252, Annex 3 Consolidated Text approved by Resolution 252, Specific rules of origin	Certificate of Origin
Preferential tariff for MERCOSUR countries	Link: Agreement, Rules of origin and other relevant information Link: Mercosur Rules of Origin Amendment to Rules of Origin Notification to the Requirements of Origin Guide to Mercosur RDO	Link: Certificate of Origin Certificate of Origin
Regional tariff preference (Multi-ALADI) for Paraguay	Link: Rules of Origin, in favour of Bolivia Link: Rules of Origin, in favour of Ecuador Link: Rules of Origin, in favour of Paraguay	Certificate of Origin
Regional tariff preference (Multi-ALADI) for Paraguay	Link: Consolidated Text approved by Resolution 252 of the Committee of Representatives	Certificate of Origin

Otros sitios de referencia:

ALADI, Régimen de Origen:
www.aladi.org

Export Help Desk (UE):
<http://exporthelp.europa.eu>

Aduanas de destino

Ventanilla Única de Exportación
www.vue.org.py / Tel. 616 3036

Market Access Map: www.macmap.org

Acceso a los Mercados

Requisitos técnicos y documentación:

- *Necesidad de documentar y avalar la calidad e inocuidad del producto*
- *Medidas de defensa a la propagación de plagas*
- *Documentación de la composición de los productos*
- *Documentación por entidades públicas habilitadas (INAN, SENAVE, SENACSA) o laboratorios oficiales o privados habilitados.*

Acceso a los Mercados

Herramientas de Análisis y Entidades de referencia

ALADI, Guías de Importación www.aladi.org

Sistema Nacional de Información y Notificación (SNIN) www.snin.gov.py

Instituto Nacional de Alimentación y Nutrición (INAN) www.inan.gov.py

SENAVE www.senave.gov.py

SENACSA www.senacsa.gov.py

Sistema de gestión de Barreras Técnicas de la OMC <http://tbtims.wto.org>

Export Help Desk (UE) <http://exporthelp.europa.eu>

Ministerios de Economía y/o de Salud en los destinos

Aduanas en los destinos

Gremios de importadores www.intracen.org/tradinst

Contacto directo con el comprador

Acceso a los Mercados

Etiquetado requerido:

- *La etiqueta debe informar adecuadamente sobre el producto y sus características*
- *Importancia del idioma oficial*
- *Metrología (internacional y anglosajona)*
- *Requisitos específicos para juguetes, alimentos, cosméticos, domisanitarios y farmacéuticos)*

Acceso a los Mercados

Estándares privados:

- *Estándares no obligatorios que superan los requisitos formales*
- *Pueden abarcar la calidad del producto y/o el proceso de su producción*
- *Estándares conocidos: Producción orgánica, Comercio Justo*
- *Cadenas de distribuidores tienden a establecer estándares propios*

4. Identificación de Compradores

Identificación de compradores

Las formas más adecuadas para identificar compradores son:

- Plataformas de negocio en Internet
- Directorios de importadores
- Gremios de importadores
- Ferias y Ruedas de negocio
- Registros aduaneros

Identificación de compradores

Plataformas de negocio en Internet:

- *Es la forma más sencilla para identificar interesados*
- *Recomendación de invertir en plataformas de acceso regulado y pagado (Kompas, etc.)*
- *Riesgo de estafas “scams”*

Pymes Latinas: www.pymeslatinas.com

pymeslatinas
Oportunidades de negocios para micro, pequeños y medianos empresarios

Asociación Latinoamericana de Integración

español
português

Registre su oferta y demanda en forma gratuita

Consultas
por sector
por producto
por país
por empresa
por oferta
por demanda

Representación y/o Distribución

FORO ALADI
ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS MIPYMES
INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS Y MEJORES PRÁCTICAS
2 Y 3 DE JUNIO DE 2010, MONTEVIDEO
Transmisión en vivo por Internet

quiénes somos noticias y artículos eventos pymes servicios de apoyo al empresario CASE estudios PYME links contáctenos importante

Identificación de compradores

Directorios de importadores:

- *Guías que abarcan los principales importadores de un país*
- *Existen guías pagadas y gratuitas*
- *Otra opción son las guías de proveedores domésticos (“Guía de la Industria”)*

Identificación de compradores

Herramientas de Análisis

Catálogo de Importadores Brasileños <http://cib.braziltradenet.gov.br/>

Wer liefert was (países europeos) www.wlw.de

Directorio de Productos Orgánicos

<http://www.organic-bio.com/es/directorio/>

Directorio de Guías empresariales www.telefonbuch.com/english.htm

Trade Contact Networks (ITC) www.intracen.org/tradinst

Base de datos de la Asociación de Importadores Americanos, disponible en la Cámara Americana www.americanimporters.org/

ALADI, Contactos empresariales www.aladi.org

Identificación de compradores

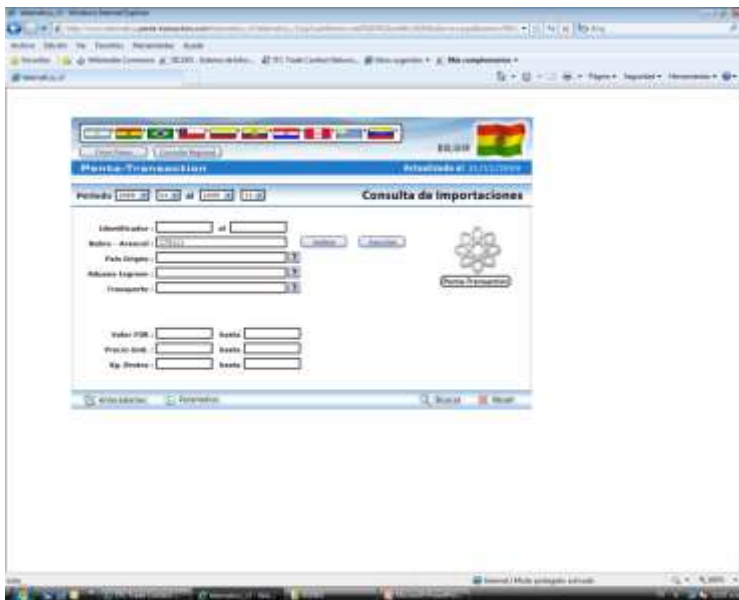
Ferias y Ruedas de negocio

- *Alta inversión, pero importantes resultados*
- *Contacto directo con compradores genera confianza*
- *Importancia de llevar materiales, muestras, listas de precios*
- *Importancia de manejar el idioma con fluidez*
- *Calendarios de ferias ofrecidos por los países*
- *Apoyo por REDIEX*

Identificación de compradores

Registros aduaneros

- *Bases de datos fundamentados en las importaciones de las empresas*
- *Solo parcialmente accesible*



Penta Transaction:

www.penta-transaction.com

5. Contacto con Compradores

Contacto con compradores

Posibles maneras para contactar
compradores son:

- Anuncios (activo o pasivo)
- Carta escrita
- Correo electrónico (condicionado)
- Presentación personal
- Teléfono y Fax (solo seguimiento)
- Envío de muestras (en seguimiento)

6. Cultura de Negocios

Cultura de Negocios

Ante la realización de negocios con otras culturas, es importante adecuar tanto el producto como el procedimiento de negocio.

- Diferencias en diseños y gustos
- Culturas de negociación (frías y cálidas)
- Costumbres particulares de vestimenta, gestos, tarjetas, hospitalidad y gentilicios

Cultura de Negocios

Diferencias en diseños y gustos

- *En distintas culturas, se aprecian distintos diseños (colorido o conservador, texto o imágenes, materiales del envase)*
- *Considerar la distinta simbología de colores e imágenes*
- *Tendencias culturales en la preparación de alimentos*

Cultura de Negocios

Culturas frías y cálidas de negociación

- *Culturas frías: eficientes, directas, no perder tiempo, enfocados en la cosa (sin temor al “no”)*
- *Regiones “frías”: Europa, EE.UU.*
- *Culturas cálidas: de mayor duración, relacionamiento personal, lenguaje diplomático*
- *Regiones cálidas: América Latina, Asia, África, Medio Oriente*

Cultura de Negocios

Costumbres particulares de vestimenta, gestos, tarjetas, hospitalidad y gentilicios

Executiv Planet:

www.executiveplanet.com

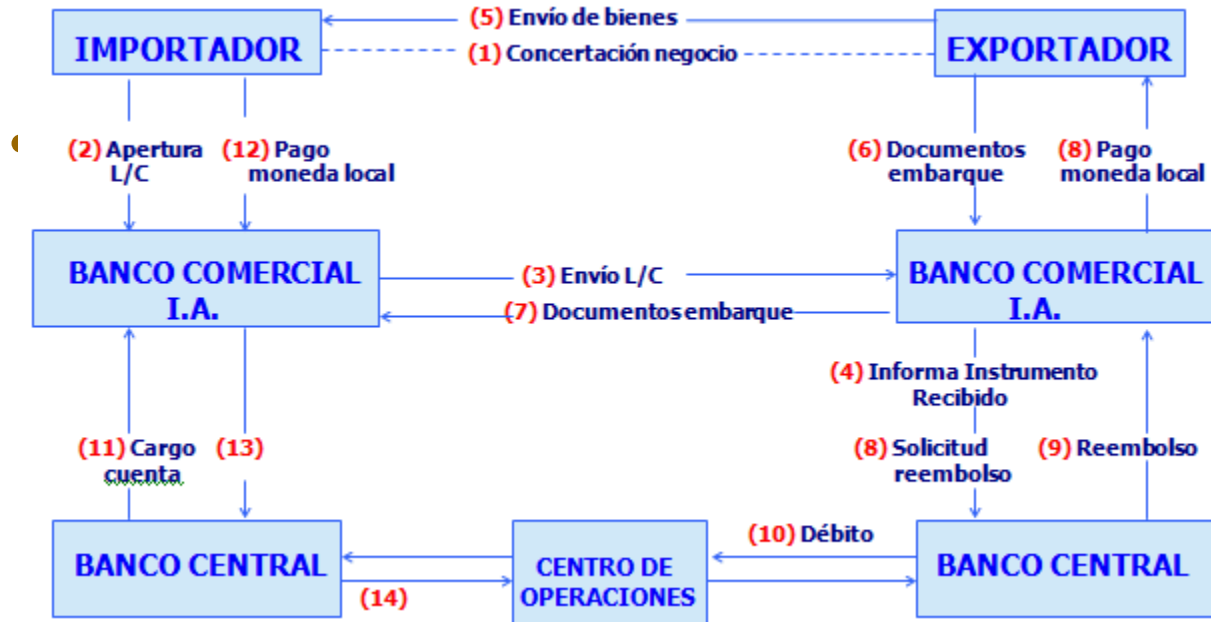


7. Finalización del Negocio

Finalización del Negocio

Mecanismos de pago y arbitraje:

- Carta bancaria
- Convenio de pagos ALADI: www.aladi.org



Finalización del Negocio

Mecanismos arbitraje y prosecución judicial:

- País de origen
- País de destino
- País tercero
- Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio: www.iccwbo.org/court

Finalización del Negocio

La terminación exitosa de un negocio determina las oportunidades y proseguir. Para ello es necesario:

- Cumplir todo lo prometido
- Rapidez y puntualidad
- Coincidencia entre muestra y envío
- Aceptación de las condiciones de pago internacionalmente consensuados
- Perseverancia
- Seguimiento

**MUCHAS GRACIAS
POR SU ATENCIÓN**