

10 herramientas imprescindibles para el exportador

Presentación

Actualmente la red ofrece innumerable información para el exportador, el problema que se nos plantea, es que no siempre tenemos tiempo para dedicarnos a conocer la utilidad o manejo de las diferentes páginas que encontramos.

A través de esta guía pretendemos acercarle únicamente 10 herramientas, herramientas que hemos considerado como imprescindibles para el exportador por su **utilidad, fiabilidad y fácil uso.**

Cada una de las fuentes seleccionadas se acompaña de una breve explicación sobre qué contenidos incluyen y cómo acceder a ellos, para evitar que pierda el tiempo navegando.

Con el uso de estas fuentes Ud. mismo podrá obtener la respuesta a las siguientes preguntas:

- 1. ¿Qué documentación tengo que preparar en los envíos comerciales a cada país?**
- 2. ¿Qué requisitos a la importación exigen los países de destino a mi producto?**
- 3. ¿Qué aranceles, tasas e impuestos paga mi producto en los países de destino?**
- 4. ¿Dónde localizar estudios de mercado?**
- 5. ¿Dónde vende mi competencia?**
- 6. ¿Dónde promocionar mis productos?**
- 7. ¿Qué Ferias Internacionales debo visitar?**
- 8. ¿Dónde obtener apoyo on-line sobre Comercio Exterior?**
- 9. ¿Cómo mantenerse informado?**
- 10. ¿Qué Instituciones apoyan al exportador?**

El uso de estas fuentes de consulta permanentes – están operativas las 24 h del día- es cada vez mayor entre las empresas exportadoras ya que suponen una importante ayuda en la gestión de sus operaciones.

El no utilizar estas herramientas básicas supone una desventaja competitiva sobre las empresas que ya las están utilizando, por lo que le animamos a que entre y las conozca!!

1. ¿Qué documentación tengo que preparar en los envíos comerciales a cada país?

La documentación a suministrar y las formalidades son muy diversas dependiendo de las exigencias de cada país, lo que exige al exportador estar puntualmente informado.

DOCUPAIS es una base de datos que ofrece fichas para cada país con la documentación que con carácter general es exigida en los envíos comerciales.

Características principales:

- Informa al exportador de los documentos que deberá preparar para realizar un envío comercial a un país y de los posibles costes derivados de preparar esta documentación.
- No incluye información sobre los requerimientos específicos de cada uno de los productos, como por ejemplo: registro de un producto, certificado de cumplimiento con los estándares del país, homologaciones, etiquetado, etc.
- Informa de la documentación exigida por las aduanas de los diferentes países, pero siempre es recomendable atender a las instrucciones recibidas del importador.
- Idioma: Español
- Fuente: Cámaras de Comercio

Comentarios: Herramienta muy útil para conocer de manera rápida la documentación a preparar. Está en español y es muy fácil de interpretar.

Link:	DOCUPAIS
Pasos a seguir:	<ol style="list-style-type: none">1. Acceder al apartado "Fichas de países"2. Seleccionar el país de interés en el menú de países3. Automáticamente se muestra en la pantalla la documentación exigida para cada país

2. ¿Qué requisitos a la importación exigen los países de destino a mi producto?

Además de la documentación que el exportador debe aportar en las expediciones comerciales, también es interesante conocer los requisitos o particularidades que exigen los países de destino para el despacho de nuestros productos. (Licencias, certificados,...)

Esto no supone que necesariamente el exportador se tenga que ocupar de estos trámites, pero sí es conveniente conocerlos para saber si nuestro importador está siguiendo los pasos correctos, o incluso para saber si cumple con las formalidades para actuar como importador.

MARKET ACCESS DATABASE es una herramienta que nos informa de las formalidades a la importación exigidas para cada producto en más de 60 países.

Características principales:

- Informa sobre la documentación a preparar y requerimientos a cumplir tanto por el exportador como por el importador.
- La consulta se realiza por producto.
- Diferencia entre: "*General requirements*" documentación y requisitos a cumplir en cualquier envío comercial a ese país y "*Specific requirements*" requerimientos que con carácter adicional se exigen para cada producto.
- Aunque sí descende a requisitos particulares exigidos para la entrada de cada producto en el país (registros, certificados, etc), no tiene en cuenta otros aspectos como etiquetado, envases, etc.
- Incluye una explicación detallada sobre cada uno de los requerimientos: quien lo debe solicitar, organismo competente, nombre del documento en el idioma del país, modelo, etc.
- Idioma: inglés
- Fuente: Comisión Europea

Comentarios: Excelente herramienta para conocer los requerimientos particulares exigidos para cada producto. No confundir entre los documentos/formalidades exigidos al exportador o al importador.

10 herramientas imprescindibles para el exportador

Link:	MARKET ACCESS DATABASE
Pasos a seguir:	<ol style="list-style-type: none">1. Acceder al apartado "Exporter's Guide to Import Formalities"2. Seleccionar el país de destino de la mercancía3. Introducir el código arancelario del producto. Se recomienda la consulta por partida arancelaria (HS code). Hay que tener en cuenta que con terceros países nuestra clasificación arancelaria coincide únicamente en los 6 primeros dígitos.4. Una vez seleccionados los criterios de búsqueda obtenemos una pantalla con los requerimientos exigidos para la entrada de ese producto en el país.

3. ¿Qué aranceles, tasas e impuestos paga mi producto en los países de destino?

En nuestras ventas al exterior, necesitamos conocer con qué arancel e impuestos están gravados nuestros productos, entre otras cosas, para poder determinar si el producto será competitivo en ese mercado.

Market Access Database en su apartado "Applied Tariff Database" informa de los aranceles y gravámenes interiores que aplican más de 90 países.

Características principales:

- Informa sobre los aranceles, tasas e impuestos que pagan los productos originarios de la UE al entrar en un país
- No informa de los aranceles correspondientes a productos de orígenes diferentes a la UE.
- Excepcionalmente en algunos países, pueden figurar dos columnas con aranceles diferentes. En este caso, pinchar en el código del grupo para conocer los países incluidos en cada uno de ellos.
- Idioma: inglés
- Fuente: Comisión Europea

Comentarios: Herramienta rápida y fiable para obtener los aranceles, tasas adicionales o impuestos al consumo que hay que pagar en la aduana de destino.

Link:	MARKET ACCESS DATABASE
Pasos a seguir:	<ol style="list-style-type: none">1. Acceder al apartado "Applied Tariff Database"2. Seleccionar el país de destino de la mercancía3. Introducir el código arancelario del producto. Se recomienda la consulta por partida arancelaria (HS code). Hay que tener en cuenta que con terceros países nuestra clasificación arancelaria coincide únicamente en los 6 primeros dígitos.4. Una vez seleccionados los criterios de búsqueda obtenemos una pantalla con información de los aranceles.5. En esta pantalla, si pinchamos nuevamente sobre la partida arancelaria de nuestro producto, obtenemos información referente a tasas generales al consumo o impuestos específicos aplicados en cada país.

4. ¿Dónde localizar estudios de mercado?

Si queremos hacer negocios con otros países, es necesario conocer las particularidades de cada mercado, bien para saber dónde existen oportunidades, bien para conocer datos del producto, precio o canales de comercialización.

CADOEX es una herramienta creada por las Cámaras que permite localizar estudios de mercado sectoriales gratuitos.

Características principales:

- Incluye tanto estudios de mercado elaborados por las Cámaras como estudios de mercado elaborados por los organismos de promoción de diferentes países.
- Los estudios de mercado están elaborados bajo la perspectiva de apoyar al exportador a introducirse en nuevos mercados.
- La información que incluye el estudio varía dependiendo de la fuente y del mercado de destino, pero habitualmente incluyen los siguientes datos: oferta local, demanda, requisitos de acceso al mercado, canales de distribución, datos de contacto de interés...
- Idiomas: Español, inglés o francés- Depende del organismo de promoción que realice el estudio
- Fuente: La selección de estudios está realizada por las Cámaras de Comercio

Comentarios: Es un potente buscador de estudios de mercado. Utilizando esta herramienta nos evitamos tener que ir consultando en diferentes fuentes, ya que lo que hace es reunir los principales organismos que elaboran estudios de mercado gratuitos.

Link:	CADOEX
Pasos a seguir:	<p>Seleccionar la Cámara de Comercio o Comunidad Autónoma a la que pertenece y elegir el tipo de documentación:</p> <p>A- Documentación y estudios camerales</p> <ol style="list-style-type: none">1. Seleccionamos en el motor de búsqueda los parámetros de interés (sector, país...)2. Obtenemos un listado con los estudios que reúnen los parámetros seleccionados3. Para solicitar el estudio: Pinchar en "Solicitar información" -Se abre un e-mail con la dirección de correo electrónico de la persona responsable de cada Cámara para solicitar el estudio. <p>B- Documentación y estudios de otras fuentes</p> <ol style="list-style-type: none">1. Seleccionamos en el motor de búsqueda los parámetros de interés (sector, país, fuente...)2. Obtenemos un listado con los estudios que reúnen los parámetros seleccionados3. Para solicitar el estudio: Pinchar en "Solicitar Documento" - Se abre una pantalla en la que tendremos que dar el nombre, NIF/DNI y nuestro e-mail y automáticamente recibiremos en nuestro correo electrónico el estudio solicitado.

5. ¿Dónde vende mi competencia?

Cuando una empresa se plantea salir a los mercados exteriores, uno de los datos que le pueden ayudar a definir su estrategia es conocer a qué países están vendiendo las empresas de su sector.

Esta información puede obtenerse de manera rápida y gratuita a través de la **Base de Datos de Comercio Exterior** creada por las Cámaras de Comercio y la Agencia Tributaria (Aduanas)

Características:

- A través de esta base de estadísticas de comercio exterior se puede consultar lo que España exporta o importa del resto del mundo.
- Los datos que figuran en esta base vienen facilitados directamente por Aduanas, por lo que no se trata de estimaciones sino de volúmenes reales.
- La información está permanentemente actualizada. Los últimos datos disponibles suelen situarse 3 o 4 meses atrás.
- Nos da los siguientes datos: valor (miles de euros), peso (número de kilos), número de operaciones realizadas y unidades.

Comentarios: Permite filtrar la información por diferentes criterios: producto, país, valor, etc. La herramienta es bastante intuitiva ya que muestra todos los criterios de selección en su página inicial.

Link:	BASE DE DATOS DE COMERCIO EXTERIOR
Pasos a seguir:	<ol style="list-style-type: none">1. <i>Lo que queremos saber es a qué países están vendiendo las empresas de mi sector, por lo que seleccionamos el parámetro de exportaciones: Import. / Export.: Exportación</i>2. <i>Seleccionamos el año y el período (todo el año o mes a mes) que nos interese: Ej. Año: 2007 y Período: Todo el año</i>3. <i>Seleccionamos el producto. 3 opciones: Código TARIC, Código CNAE y Sección. Por ejemplo si nuestro producto es aceite de oliva seleccionaremos: Cod. TARIC: 1509.10.90</i>4. <i>Dejamos el resto de filtros en blanco y pinchamos en Consultar</i>5. <i>Obtenemos un listado con los países a los que España le ha vendido aceite de oliva en el año 2007, con información del valor de las exportaciones, peso y número de operaciones que se han realizado a cada uno de los países.</i>

6. ¿Dónde promocionar mis productos?

Internet se ha convertido en un canal adicional de venta y de captación de nuevos clientes, por lo que si queremos aumentar nuestra presencia en la red es necesario aprovechar todas las herramientas y recursos que nos proporciona.

Una de estas herramientas es el **Directorio de Empresas Españolas Importadoras y Exportadoras**. El objetivo de este directorio es dar a conocer las empresas españolas exportadoras e importadoras a través de un directorio on-line, creando así un escaparate internacional de la oferta exportadora española.

Características:

- Permite conocer las empresas españolas que en un determinado año, han exportado o importado un producto específico y con qué países han llevado a cabo estos intercambios
- Los datos de movimientos son los oficiales procedentes de la Dirección General de Aduanas, que se unen a los propios facilitados por las empresas (datos de contacto, de productos, etc.)
- Sólo figuran en este directorio aquellas empresas que han dado su autorización expresa a estar en él.
- Idiomas: Español, Inglés, Francés y Alemán
- Fuente: Cámaras de Comercio y la Agencia Estatal de la Administración Tributaria

Comentarios: Importante instrumento de promoción exterior de las empresas españolas. En las búsquedas de clientes o proveedores internacionales los directorios oficiales suelen ser una primera opción de búsqueda por su amplitud y fiabilidad.

¿Cómo incorporarse al Directorio?

Hay que dar una autorización expresa para figurar en el directorio.

Para ello hay que cumplimentar el impreso o realizar el Alta on-line que encontrará en el propio Sitio del Directorio (margen superior de la pantalla).

Las empresas pueden darse de alta, baja o actualizar los datos que aparecen en el Directorio en cualquier momento y siempre de modo gratuito.

Link:	Directorio de Empresas Exportadoras e Importadoras
--------------	---

7. ¿Qué Ferias Internacionales debo visitar?

Las Ferias son uno de los medios de promoción más interesantes. Son un punto de encuentro con clientes y permiten conocer la evolución del mercado y de los competidores.

Por este motivo es necesario conocer las Feria Internacionales más relevantes de nuestro sector. La elección de las Ferias vendrá determinada por la especialización, número de visitantes y expositores y procedencia de los mismos.

La página de **AUMA** - Asociación Alemana de Ferias- contiene un banco de datos con información de ferias a realizar en todo el mundo.

Características:

- Se pueden consultar más de 5.400 certámenes feriales en todo el mundo
- Tiene un potente motor de búsqueda que permite seleccionar diferentes criterios: año, mes, producto, sector, país,...
- Para cada una de las ferias ofrece datos completos sobre organizadores, fechas, y cifras de expositores y visitantes así como su procedencia
- Idioma: Español, Alemán, Inglés y Francés
- Fuente: Asociación Alemana del Sector de Ferias y Exposiciones

Comentarios: Destaca por los completos datos estadísticos que ofrece para cada una de las Ferias: superficie, perfil de los visitantes y expositores, evolución...

Link:	AUMA
Pasos a seguir:	<ol style="list-style-type: none">1. <i>Seleccionar el idioma español y en el menú izquierdo de la pantalla: "Datos de Ferias" → mundo entero</i>2. <i>Se accede a un motor de búsqueda en el que se pueden seleccionar uno o varios criterios</i>3. <i>Nos lista el total de las Ferias/Certámenes que cumplen los criterios elegidos</i>4. <i>Pinchando en el nombre de cada una de las Ferias accedemos a información completa de la misma.</i>

8. ¿Dónde obtener asesoramiento on-line sobre Comercio Exterior?

En la gestión diaria de las operaciones de Comercio Exterior surgen dudas y preguntas para las que necesitamos un apoyo o asesoramiento.

Las Cámaras de Comercio han creado un servicio de consultoría on-line, **servicio c@sce**, que le ofrece respuesta a las consultas más frecuentes en la operativa y gestión del Comercio Exterior.

El **servicio C@sce** le permitirá resolver directa y fácilmente sus consultas en materia de Comercio Exterior apoyándose en una **base de preguntas y respuestas**, previamente elaboradas y disponibles en Internet.

Características:

- Ofrece respuesta a las preguntas más frecuentes sobre: INCOTERMS, Transporte y Logísticas, Circuitos administrativos y documentación, Política aduanera y fiscalidad, Medios de pago, Contratación Internacional, Cobertura riesgo,...
- Permite resolver directamente las consultas a través de la base de preguntas y respuestas
- Si la base no ofrece respuesta a la consulta planteada, la empresa podrá plantear su consulta específica a través de la propia base – **Consultas a medida**- y un grupo de asesores especializado le responderá en un breve plazo de tiempo.

Comentarios: Permite resolver las consultas en materia de Comercio Exterior de forma fácil, directa y gratuita.

Link:	CASCE
Pasos a seguir:	<ol style="list-style-type: none">1. <i>Seleccionar la Comunidad Autónoma y Cámara a la que pertenece</i>2. <i>Buscar la pregunta a través de la guía de preguntas y respuestas. 2 opciones: a. A través del buscador b. A través de las categorías establecidas en la guía (aduanas, transporte, etc.) – más recomendable</i>3. <i>Si no es suficiente con las respuestas ofrecidas en la base, en el margen inferior de la página encontrará siempre: ¿No encuentra respuesta a su pregunta? A través de este apartado se abre un formulario que le permitirá plantear su consulta específica.</i>

9. ¿Cómo mantenerse informado?

Estar puntualmente informado de las últimas novedades, noticias, legislación y actividades de promoción relacionadas con la actividad de exportación supone un considerable esfuerzo y dedicación para el que no siempre se dispone del tiempo suficiente.

NET: El **Boletín Internacional de las Cámaras de Comercio de Aragón** le acerca semanalmente toda la actualidad, noticias, actividades de promoción y recursos de internacionalización.

Características:

- Envío semanal
- Contenidos:

Agenda – Acciones que se van a desarrollar durante la semana en curso (seminarios, jornadas, límites de plazos...)

Toma nota – Incluye avisos, noticias de actualidad, novedades legislativas, convocatorias de ayudas, etc.

Acciones de promoción - Informa de las próximas misiones, ferias, encuentros, ... que organizan tanto las Cámaras como otros organismos.

Oportunidades Comerciales, Servicios y Herramientas

- Se puede consultar en la página de la Cámara de Zaragoza o suscribirse. El suscriptor recibe puntualmente todos los lunes el boletín en su correo electrónico.
- Idioma: español
- Fuente: Cámaras de Comercio de Aragón

Comentarios: Le permite recibir en su correo electrónico las últimas noticias y novedades de comercio exterior.

¿Cómo suscribirse al Boletín?

Rellenando el formulario que figura en el siguiente link: [Solicitar suscripción](#)

Las empresas pueden darse de alta, baja o actualizar los datos que aparecen en el Directorio en cualquier momento y siempre de modo gratuito.

Link:	Boletín de Comercio Exterior
--------------	--

10. ¿Qué Instituciones apoyan al exportador?

La empresa que inicie su andadura en el exterior o bien quiera reforzar su estrategia de internacionalización necesita encontrar todos los apoyos y ayudas que le ofrecen las diferentes instituciones.

A través del **Punto de Encuentro** puede acceder a las Instituciones que apoyan la internacionalización de la empresa española tanto en España como en el extranjero.

Características:

- Para cada una de las Instituciones se ofrece un link a su página web, de tal manera que la información que facilita proceder de la misma institución.
- Instituciones de apoyo en España: Cámaras, Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, ICEX, Instituciones Autonómicas de promoción exterior, Asociaciones de Exportadores, CESCE, COFIDES, ICO- Internacional, Asociación de Ferias Españolas, Aduanas, Casa Asia.
- Instituciones de apoyo en el Exterior: Oficinas Comerciales en el exterior, Embajadas, Consultados, Cámaras españolas en el exterior, Eurochambres.
- Idioma: español
- Fuente: Cámaras

Comentarios: Agrupa todos los links de las instituciones de apoyo, por lo que permite acceder de manera rápida a sus informaciones o datos de contacto

Link:	Punto de Encuentro en el exterior
Link:	Punto de Encuentro en España