

## ¿CÓMO UN PEQUEÑO EMPRESARIO PUEDE EXPORTAR?

### ¿Qué beneficios tendré al exportar?

- Mejores precios, “ganancias más”.
- Ventas seguras.
- Altas posibilidades de crecer.



### ¿Es necesario ser una gran empresa para exportar?

No, los negocios pequeños (PYMES) pero que se dedican a elaborar productos diferenciados también pueden exportar, por ejemplo, los artesanos de cerámicos, los confeccionistas de prendas originales y de calidad, quienes elaboran joyería de plata, etc. lo único necesario es que el producto que elaboras o comercializas se ajuste a las necesidades de tu mercado externo.

Es más existen procedimientos simplificados que facilitan la exportación para los pequeños y medianos empresarios, como es el caso del sistema simplificado de exportación que brinda SERPOST o a través de una empresa trading.

### ¿Cómo me preparo para exportar?

Primero, como todo en la vida, **INFORMÁTE**, para esto no sólo puedes recurrir a empresas consultoras privadas pues la mayoría te cobrarán por sus servicios, también existen entidades públicas que te brindarán asesoría e información sobre cómo exportar y sobre cómo informarte sobre los mercados externos, por ejemplo:

- PROMPYME
- COFIDE
- SUNAT
- Entre otras.

También existen, actualmente, muchos cursos sobre exportación, a diferentes niveles de profundidad sobre el tema con diferentes niveles de inversión (precios).

Asimismo, en la Internet encontrarás amplia información sobre los procedimientos exportación y sobre la exportación del tipo de producto que tienes en mente (o uno similar), esto también te permitirá hacerte una idea del precio de tu producto en el país en el que estimas encontrar tu cliente, además te permitirá conocer cuáles son las características, preferencias o necesidades que deberá satisfacer tu producto.



*...contar con productos diferenciados, según las necesidades de su mercado externo...*

### **Yo hago polos ¿Cómo se que gusta en el extranjero?**

Por ejemplo, supongamos que deseas vender los polos a Venezuela, pues a través de la Internet te has enterado que en Caracas hay gran demanda de polos y que el costo de fabricarlos en el Perú te hace colocarle a un precio competitivo en el mercado de Caracas, entonces “allí tienes posibilidades”, aunque habrá que profundizar un poco más, por ejemplo, conocer cuáles son los gustos por los motivos de estampados de polos en dicha ciudad, cuales son las medidas más comunes o las que tienen mayores posibilidades para los residentes en Caracas y hasta el tipo de calidad que estos solicitan, el propósito de toda esta información, es que conviertas tu producto en un “producto ganador”, diferenciado. Luego deberás contactarte con clientes en Caracas que estén dispuestos a hacer negocios contigo, una manera es visitando las Oficinas Comerciales de las embajadas en nuestro país donde siempre hay información sobre quienes demandan ciertos tipos de producto.

Es importante estimar la posible cantidad que te será requerida por tu cliente en exportaciones futuras, con la finalidad que determines si tienes la capacidad de cubrirla, pues la exportación no termina en un solo envío de productos, el ideal es mantener una práctica continua de envíos.

### **¿Hay formas menos riesgosas de exportar?**

Sí, cuando el capital que se tiene a invertir es reducido, quizá no se tienen los medios para conseguir información sobre clientes en el extranjero y además deseas en un inicio adquirir conocimientos y experiencia en exportación, entonces, entre otros, puedes:

- exportar a través de la subcontratación, consorcios de exportación, grupos exportadores y compañías comercializadoras (tradings), con los cuales podrás negociar, éstas son empresas locales que se dedican a la exportación cuentan con todo un sistema de información e infraestructura sobre negociación internacional, la cual si bien te pagará menos que si comercializarás directamente, realizará todo el

papeleo e investigación requerida, así como la responsabilidad del envío es a cuenta de ésta.

- Exportación simplificada, con un procedimiento sencillo y simple a través de Serpost, siempre que se exporten lotes no muy grandes de un determinado producto.

**Usted ya ha dado el primer paso para exportar,  
lo está haciendo ahora, **INFORMÁNDOSE.****



**APOYA A LOS EMPRENDEDORES PERUANOS**

<http://www.justicianacional.com>