

Lean Management per exportar millor



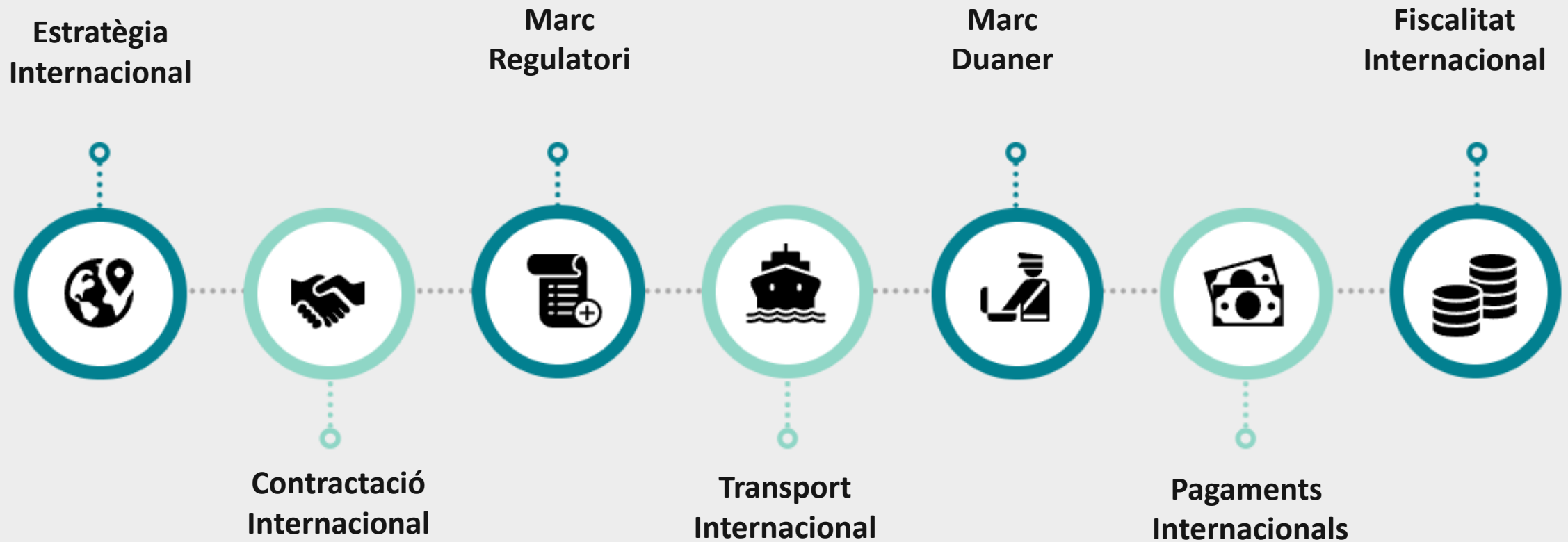
Part I:

El procés exportador



Principals àmbits del procés exportador:

3



1. Estratègia Internacional



**Pla de promoció
internacional**



**Promoció
internacional**



**Estratègia
d'entrada**



Pla estratègic

■ Estructura d'un PPI:

1 DAFO - Anàlisi empresa i el sector

2 Proposta de valor

3 Priorització de mercats potencials

4 Canal de distribució en destí

5 Preu objectiu en destí

6 Estratègia de màrqueting i promoció en destí

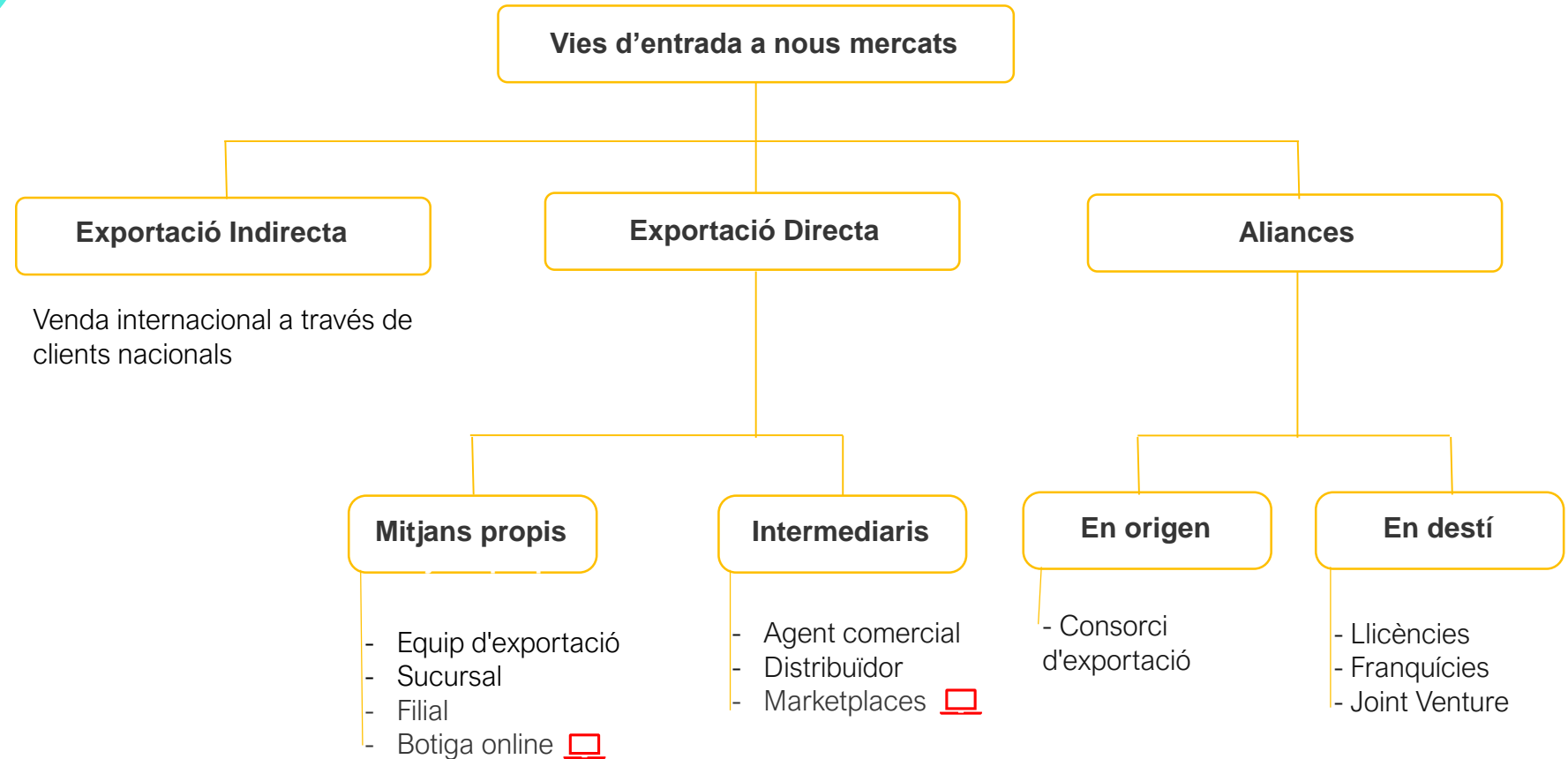
7 Recursos humans i financers

8 Calendari previst d'actuacions



■ Estratègia d'entrada a nous mercats:

6



Estratègia d'entrada



Promoció internacional

Promoció digital:

- ✓ Web / Blog
- ✓ Email màrqueting
- ✓ Plataformes B2B
- ✓ Xarxes socials
- ✓ Màrqueting d'afiliació
- ✓ Posicionament SEO
- ✓ Publicitat online

Promoció offline:

- ✓ Material publicitari
- ✓ Campanya telefònica
- ✓ Relacions públiques
- ✓ Creació d'esdeveniments
- ✓ Participació en fires
- ✓ Visites personals
- ✓ Premsa

2. Contractació Internacional



Tipus de contractes
internacionals



Clàusules
contractuals



Protecció Propietat
Industrial i Intel·lectual



Tipus de contractes internacionals

Contractes internacionals:



Contracte de compraventa



Contracte de joint venture



Contracte de distribució



Contracte d'aprovisionament



Contracte d'agència



Contracte de franquícia



■ Clàusules a considerar:

- ❖ Parts del contracte
- ❖ Naturalesa del contracte
- ❖ Obligacions i responsabilitats
- ❖ Productes objectes de revenda
- ❖ Territori permès de revenda
- ❖ Durada del contracte
- ❖ Clàusula d'exclusivitat
- ❖ Preu del producte
- ❖ Volum mínim de compra anual
- ❖ Forma de pagament
- ❖ Terminació del contracte
- ❖ Protecció de la propietat industrial
- ❖ Clàusula de no competència
- ❖ Llei aplicable

Clàusules contractuals



Protecció Propietat Industrial

Beneficis del registres de la PI:

- Evitar plagis
- Garantia d'ús exclusiu
- Distinció davant la competència
- Augmentar el valor
- Possibilitat de llicenciar l'ús de la PI

Tipus de registres:



Local



Regional



Internacional



Questionari contractes internacionals

3. Procediments duaners



**Classificació
Aranzelària**



Aranzels



**Certificat
d'origen**



Acords bilaterals



Classificació Aranzelària

■ Què és?

És un codi numèric que permet identificar el producte que estem important o exportant per les duanes a nivell mundial.

■ Finalitat:

- Identificar els aranzels i política comercial aplicables
- Detectar si el producte està subjecte a inspeccions
- Estadístiques

■ Com identificar-la?





Certificat d'origen

■ Què és un certificat d'origen?

És un document formal que determina el país en què ha estat fabricada la mercaderia

■ Qui l'expedeix?

- Cambres de Comerç
- Organisme duaners acreditats

■ Tipus de certificats:



Origen preferencial
(amb acord bilateral)



Origen no preferencial
(sense acord bilateral)



Acords Bilaterals

■ Què són?

Són tractats entre dos o més països per afavorir unes relacions i condicions més favorables en els intercanvis comercials

■ Quins beneficis tenen?

- Aranzels inferiors o nuls
- Procediments duaners més simples i ràpids
- Reconeixement de certificats de producte
- Mobilitat del personal
- Accés a les licitacions públiques



Acords comercials de la UE amb països tercers:

La UE té signats 70 acords preferencials

Els TLC més rellevants són:

- ✓ EU- Canadà
- ✓ EU - Japó
- ✓ EU- Mercosur
- ✓ EU – Vietnam
- ✓ EU- Singapur
- ✓ EU - Mèxic

Els TLC en negociació són:

- ✓ EU – Austràlia
- ✓ EU – Nova Zelanda

I si no hi ha acord comercial?

Caldrà aplicar les regles de comerç de la OMC



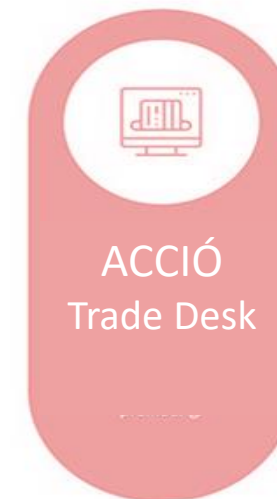
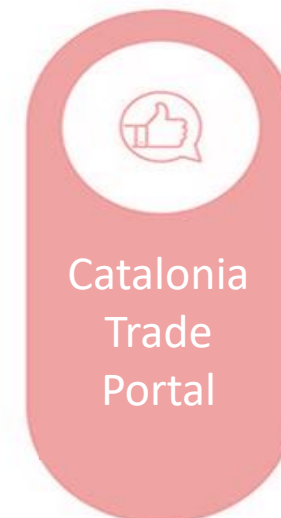
■ Què són?

Els Impostos que carreguen els béns quan són importats o exportats

■ Quins factors defineixen l'aranzel d'aplicació?

- ✓ Origen de la mercaderia
- ✓ Classificació aranzelària
- ✓ Valor en la duana
- ✓ Existència d'acords bilaterals

■ Exemples de cercadors per identificar els aranzels:



Aranzels

4. Regulació en destí



Marc regulatori



Normalització



Certificacions



Inspeccions



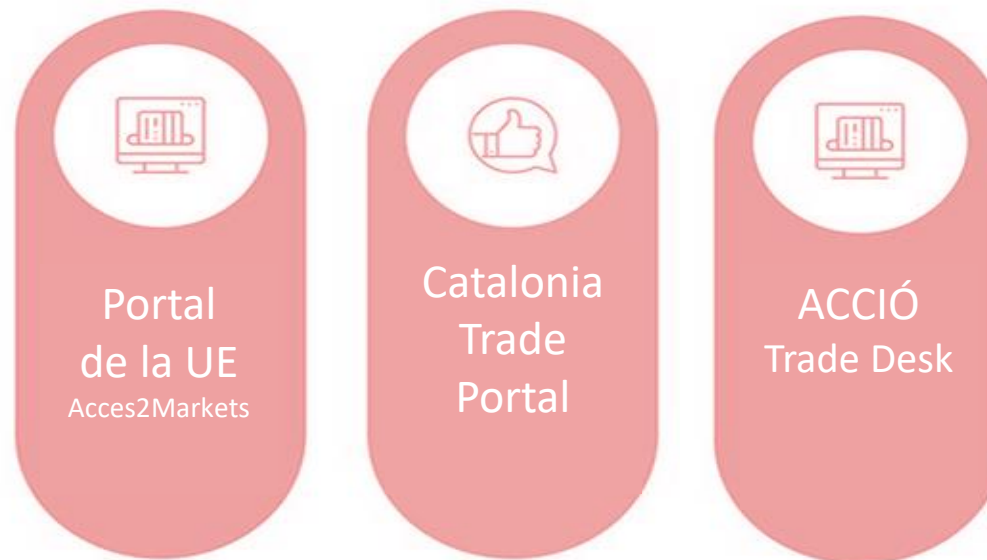
Marc Regulatori

■ **Mercat Comunitari vs. Mercats fora UE**

■ **Àmbits regulatoris a tenir en compte abans d'exportar:**

- ✓ Estàndards de qualitat
- ✓ Normes tècniques
- ✓ Certificacions
- ✓ Llicències prèvies
- ✓ Inspecciones preembarcament

■ **Cercadors per identificar les regulacions en destí:**





■ Què són?

20

Són els requeriments i les especificacions tècniques que defineixen maneres de produir un producte, processos i serveis. Les normes estan establertes per consens per organismes reconeguts a nivell nacional, regional o mundial i generalment són d'aplicació voluntària.

■ Tipus de normes:



Normalització



Certificacions

■ Què són?

Són garanties emeses per entitats que validem el compliment de qualitat d'un procés, producte o servei, conforme amb uns requisits específics definits per la normalització.

■ Beneficis per l'empresa:

- Permet accedir a nous mercats
- Generar més confiança per als clients
- Garanteix la competitivitat i la productivitat de l'empresa
- Disminueixen la probabilitat de retirar un producte

■ Tipus de certificacions:



Obligatòries / Duaneres
(Exigides pels governs)



Voluntàries / Comercials
(Exigides pels clients / mercat)



Exemples de certificacions comercials:

- EU Ecolabel
- Global G.A.P
- IFS
- ISO 9001
- ISO 14001
- ISO 22000
- Kosher



Inspeccions

Finalitat:

Les inspeccions de mercaderies serveixen per assegurar que allò que s'importa/exporta coincideix amb l'objecte de la transacció comercial internacional i és conforme amb la normativa del país importador.

Quan es pot sol·licitar una inspecció?

- Preembarcament
- En iniciar la producció
- Durant la producció
- Producte acabat
- Supervisió de càrrega
- Presa de mostres

Caràcter de les inspeccions:



Obligatòries
(Exigides pels governs)

Voluntàries
(Exigides pels clients)



Qüestionari Certificacions

5. Transport Internacional



Mitjans de
Transport



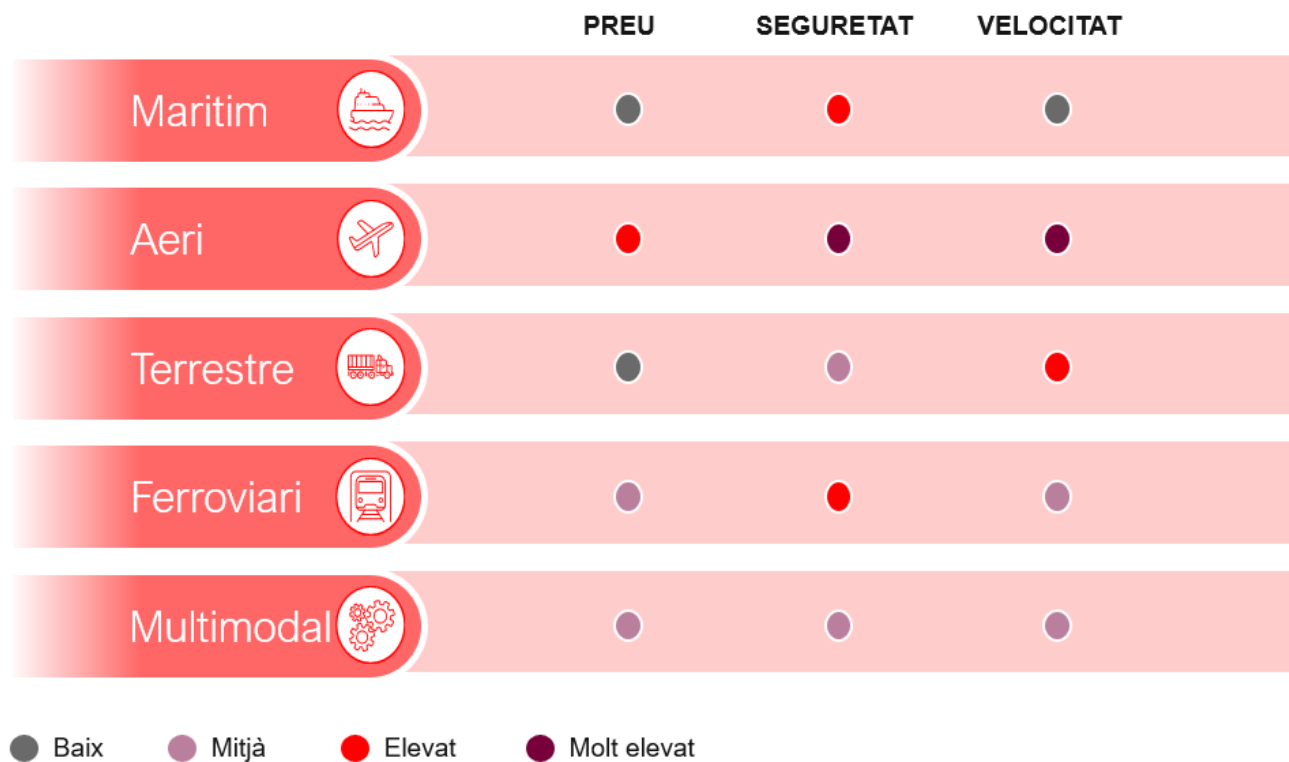
Incoterms



Etiquetes i
Embalatge



■ Característiques del mitjans de transport:



Mitjans de Transport



Etiquetes i Embalatge

■ Requisits generals a incloure a l'etiquetatge:

- Nom comercial del producte
- Nom i adreça del productor, exportador, importador, distribuïdor.
- País d'origen
- Registre davant de l'autoritat competent
- Pes net, quantitat del producte, volum
- Instruccions d'ús i d'emmagatzematge
- Data de producció, caducitat o durabilitat
- Número de lot
- Segell del compliment d'una norma de qualitat

■ Cercador per identificar la normativa comercial:



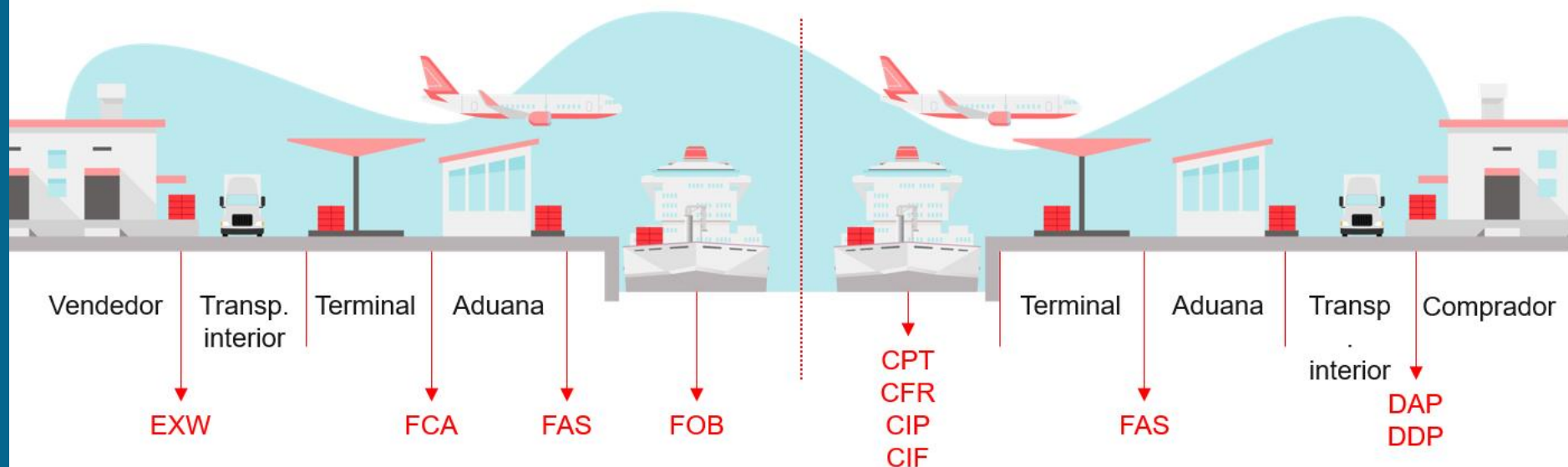


■ Què són els Incoterms?

Són les normes sobre les condicions de lliurament de les mercaderies.

■ Defineix la Responsabilitat:

- Entrega de la mercaderia
- Transmissió dels riscos
- Distribució costos del transport
- Tràmits documentals



Incoterms

6. Pagament Internacional



Mitjans de Pagament



**Assegurances
a l'exportació**



Mitjans de pagament segons els riscos per les parts

29

La decisió del mitjà de pagament més convenient per a una operació de compravenda internacional estarà basant-se en la confiança entre les parts (seguretat) i les despeses bancàries que es generen per a les parts. Més seguretat, més grans seran les despeses bancàries.



Mitjans de Pagament



Assegurances a l'exportació

Finalitat de les assegurances a l'exportació:

L'assegurança de crèdit l'exportació protegeix a l'empresa exportadora de les possibles pèrdues que pugui patir pels impagaments dels crèdits a causa de la insolvència dels seus clients.

Tipus de risc que es poden cobrir:



Riscos comercials a un termini superior a 24 mesos

Ofereix cobertura front aquells riscos que sorgeixen en l'àmbit de l'actuació mercantil privada, sempre que siguin d'un termini de duració superior a 24 mesos.



Riscos deguts a circumstàncies extraordinàries

Ofereix cobertura per exemple front: guerra civil, terrorisme, inundacions, terratrèmols, accidents nuclears o similars.



Riscos polítics per determinats països i operacions

Ofereix cobertura per exemple front: alteracions significatives dels tipus de canvis que originin insolvències, expropiació, nacionalització sobre la inversió espanyola en l'exterior.



Les assegurances a l'exportació poden ser ofertes o bé per compte de l'Estat, a través de CESCE, o a través de la banca privada.

7. Fiscalitat Internacional



IVA - Exportacions



IVA – Vendes
intracomunitàries



IVA – Vendes intracomunitàries

■ Tràmits i obligacions fiscals per operacions intracomunitàries:

■ Registre cens VIES i alta al ROI:

S'haurà de sol·licitar a l'Administració tributària l'alta al Registre d'operadors intracomunitaris mitjançant la presentació de la corresponent declaració censal.

■ Model 303 i 390:

Els lliuraments intracomunitaris han d'informar-se a les autoliquidacions de l'IVA, així com al resum anual de l'impost (models 303 i 390, respectivament).

■ Model 349:

Els lliuraments intracomunitaris s'han de consignar a la declaració recapitulària d'operacions intracomunitàries (model 349).

■ Intrastat:

S'haurà de presentar la declaració d'Intrastat d'expedició si el volum de lliuraments intracomunitaris excedeix el llindar de 400.000 euros



IVA - Exportacions

■ Tràmits i obligacions fiscals per les exportacions:

- **EORI:**
És un nombre (compost per les lletres ES seguides del CIF de la societat) expedit per l'Agència Tributària, que serveix perquè els operadors econòmics s'identifiquin davant de les duanes de la Unió Europea, per exemple per declarar una exportació o una importació.
- **DUA:**
És el document únic administratiu que, amb els seus nou exemplars, ofereix informació sobre la mercaderia, per la qual cosa l'ha d'acompanyar al seu pas per duanes; servint, a més, com a base per a la declaració tributària.
- **Model 303 i 390:**
Les exportacions realitzades s'han d'informar a les autoliquidacions de l'IVA, així com al resum anual de l'impost (models 303 i 390, respectivament).



Qüestionari IVA

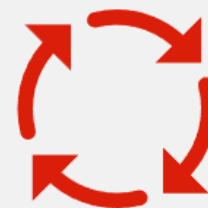
Part II:

Lean Management en el procés exportador

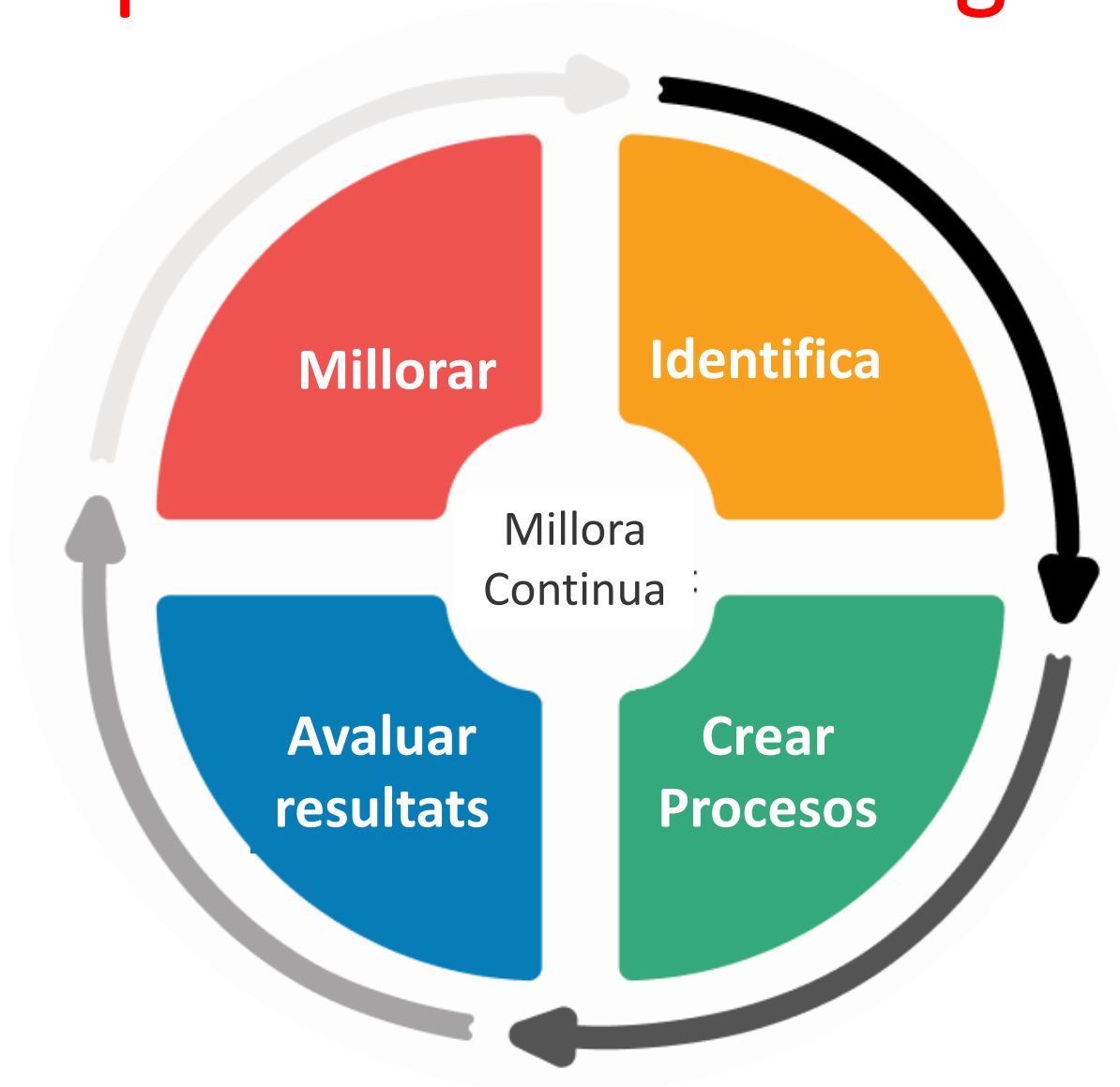


Què és el Lean Management?

El Lean és un mètode que busca optimitzar els processos de gestió de l'empresa, perquè aquest utilitzi menys recursos, de manera que qualsevol procés esdevingui més eficient. La seva màxima està en reduir la inversió, el temps i l'esforç

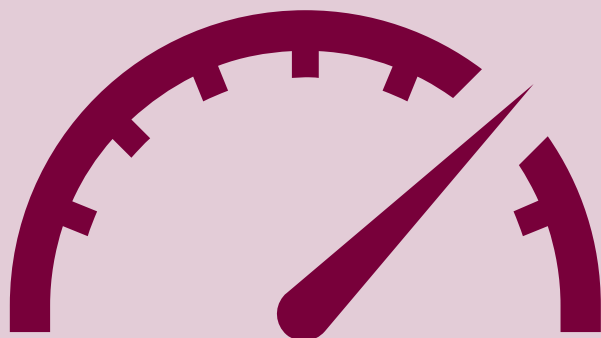


Com podem aplicar el Lean Management?





Qüestionari: Què tant eficients sou exportant?



Realitza el següent qüestionari online per detectar ràpidament el vostre nivell d'eficiència exportant

Clica en el següent enllaç per accedir-hi:
<https://forms.gle/pz66Dg8tzaLhzKmWA>



Resultats Qüestionari:

Què tant eficients sou exportant?

0 – 20 punts

25 – 35 punts

40 – 50 punts

	Eficiència Baixa	Eficiència Mitja	Eficiència Alt
SITUACIÓ	<p>Sou una empresa exportadora però encara no heu implementat cap estratègia d'estandardització de processos.</p> <p>Us recomanen que analitzeu la vostra activitat i reflexioneu sobre quines accions podrien esdevenir més eficients per poder implementar.</p>	<p>Sou una empresa que ja ha invertit un temps de reflexió sobre com estandarditzar la seva operativa internacional.</p> <p>Compteu amb eines i processos que us fan més àgils exportant, però encara podeu esdevenir més eficients. Analitzeu la vostra operativa i detecteu les possible àrees de millora.</p>	<p>Sou una empresa exportadora amb una estratègia internacional ben definida per ser executada.</p> <p>Teniu clars els objectius i manera de com aconseguir-los. Heu estandarditzat gran part dels processos i compteu amb les eines necessàries per ser més eficients a l'hora de treballar.</p>



■ Estandarditzar el procés de creació de BD nous clients:








**Prospecció
Internacional**





■ Vies de recerca de nous clients potencials:

RECERCA ONLINE






-  Webs
-  Directoris empresarials
-  Marketplaces B2B
-  Catalonia Trade Portal
-  Xarxes socials

RECERCA OFFLINE

INSTRUMENTS:

-  Fires internacionals
-  Missions empresarials

ENTITATS :

-  ACCIÓ (oficines a l'exterior)
-  Cambres de comerç
-  Agents per a la internacionalització
-  Associacions empresarials
-  Consultores especialitzades

Prospecció Internacional



■ Seguiment de la gestió comercial:

Un CRM és un software per gestionar totes les relacions d'una empresa amb els clients.

- ✓ Bases de dades de clients
- ✓ Bases de dades de prospectes
- ✓ Correus enviats al client per part del venedor, campanyes de Màrqueting, etc.
- ✓ Comandes i propostes emeses a clients/prospectes
- ✓ Registre de visites comercials
- ✓ trucades telefòniques realitzades a clients/prospectes

Gestió comercial CRM



Check List del Client o Intermediari potencial

- ✓ Verificar la seva solvència i reputació
- ✓ Número de comercials i experiència
- ✓ Coneixement del mercat i sector
- ✓ Territori que cobreixen
- ✓ Catàleg de productes que representen
- ✓ Historial de l'empresa
- ✓ Equipament del que disposa
- ✓ Estratègia promocional
- ✓ Perfil del seu client potencial
- ✓ Freqüència que visiten els clients
- ✓ Grau d'interès de la col·laboració
- ✓ Referències i prescriptors d'ells

Selecció Client potencial



■ Claus d'un bon *Elevator Pitch*:

- ✓ 20 segons d'explicació
- ✓ Estil directe i entusiasta
- ✓ Assenyala quins problemes o necessitats cobriu
- ✓ Les solucions que oferiu
- ✓ Els beneficis oferts de comptar amb vosaltres
- ✓ Punts Diferencials
- ✓ Intenta ser creatiu
- ✓ Memoritzar i assajar
- ✓ Versions en diferents llengües
- ✓ Acabar amb una '*call to action*'

Elevator Pitch



■ Creació d'un argumentari pel cicle de vendes i negociació:



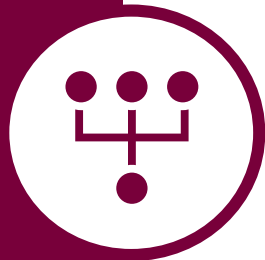
Argumentari de vendes



■ Creació document amb el recull de les condicions de distribució:

- ✓ Codis aranzelaris
- ✓ Especificacions del productes
- ✓ MOQ: Quantitat mínima de compra
- ✓ Normes de seguretat
- ✓ Lloc recollida comanda
- ✓ Detalls de l'embalatge del transport
- ✓ Condicions de pagament
- ✓ Marketing promocional ofert
- ✓ Temps mínim de producció
- ✓ Garanties
- ✓ Correu confirmació de comandes
- ✓ Servei Post Venda

Condicions de distribució



■ Check List del procés exportador

- ✓ Revisar la seva solvència del client potencial
- ✓ Informar-se de les barreres d'entrada existents en destinació
- ✓ Identificar si la UE té un acord comercial amb el país on exportar
- ✓ Comprovar els aranzels a partir de les normes d'origen
- ✓ Identificar els requisits tècnics i certificacions en destinació
- ✓ Comprovar les normes d'envasament i etiquetatge en el mercat
- ✓ Definir l'incoterm més adient segons l'operació
- ✓ Treballar amb un mitjà de pagament segur
- ✓ Protegir la propietat industrial en destinació
- ✓ Assessorar-se en la signatura del contracte internacional
- ✓ Treballar amb un bon operador logístic
- ✓ Considerar una assegurança d'exportació
- ✓ Complir amb les obligacions fiscals i duaneres
- ✓ Disposar de la documentació i registres actualitzats

Procés exportador



■ Disposar d'un llistat d'operadors logístics amb els que treballar :

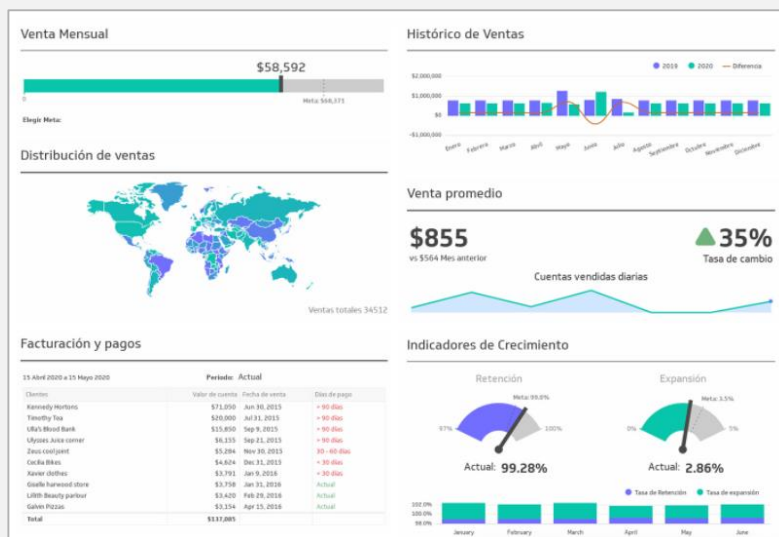
- ✓ Àrea d'especialització
- ✓ Sectors d'especialització
- ✓ Mercats d'especialització
- ✓ Preus
- ✓ Solvència i credibilitat
- ✓ Servei al client
- ✓ Seguretat
- ✓ Tecnologia a la cadena de subministrament

Operadors Logístics



Visualització dels resultats:

Eina de gestió de la informació que monitoritza, analitza i mostra de manera visual els indicadors clau de desenvolupament (KPI), mètriques i dades fonamentals per fer un seguiment de l'estat d'una empresa, un departament i/o una nova campanya.

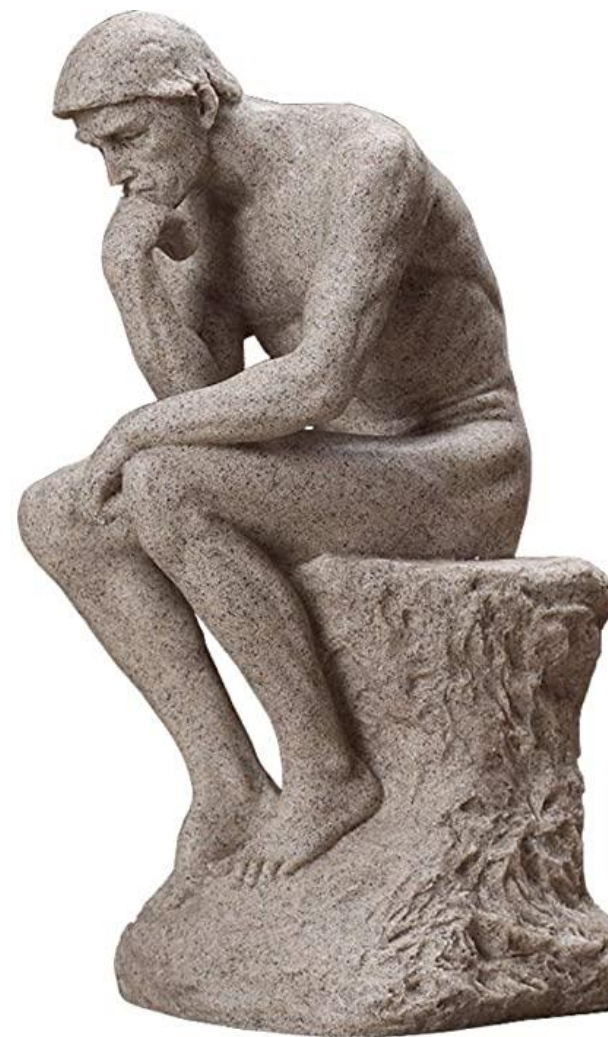


- ✓ Visió global de l'estat de l'empresa
- ✓ Objectius a curt i llarg termini
- ✓ Tasques definides
- ✓ Calendari d'actuacions
- ✓ Permet avaluar els resultats amb indicadors numèrics

Quadre de comandament



El secret de l'èxit es troba en la reflexió, la preparació, l'esforç i la millora.





Tens algun dubte? Envia'ns la teva consulta a través:

Formulari:

<http://formularis.accio.gencat.cat/web/formularis/inscripcions/-/inscripcio/-/-/YzG9EDjKZ82RCOkvRwKYJg>

Correu:

tradedesk@gencat.cat

Oficina Tècnica de Barreres a la Internacionalització

Trade Desk / Brexit Desk / Catalonia Trade Portal / Alertes Barreres