

Recursos de comercio internacional
Resumen
En esta sesión hablaremos sobre los recursos de comercio internacional en el sector público a un nivel federal, estatal y local. Nuestra meta es presentarle servicios disponibles para ayudarlo a ser más competitivo en la exportación.
Introducción
<p>Bienvenido a la serie de <i>podcasts</i> de LA Export, presentada por El Camino College Center para el Desarrollo de Comercio Internacional.</p> <p>Cada <i>podcast</i> se enfocará en un tema específico de la exportación y será presentado por un experto de la industria. Nuestra serie completa lo llevará a través de todas las fases del proceso de exportación, desde cómo comenzar hasta cómo ser remunerado y entregar los bienes.</p> <p>En esta sesión hablaremos sobre los recursos de comercio internacional en el sector público del plano federal, estatal y local. Nuestra meta es presentarle servicios disponibles para ayudarlo a ser más competitivo en la exportación.</p>
Presentador: Bronwen Madden
Nuestro presentador es Maurice Kogon, Director de El Camino College Center para el Desarrollo de Comercio Internacional. Bronwen es un profesional acreditado y certificado de negocios internacionales con más de 10 años de experiencia en comercio internacional y desarrollo de negocios. Trabajó con clientes en producción, biotecnología, tecnología aeroespacial y tecnología ecológica, por lo tanto posee amplios conocimientos sobre exportación, importación, culturas y costumbres a nivel internacional. Tiene experiencia en más de 30 países de América, Europa y Asia. Tiene un Máster Ejecutivo en Negocios Internacionales en Boeing Institute of International Business (Instituto Boeing de Negocios Internacionales), John Cook School of Business (Escuela de Negocios de John Cook School) de Saint Louis University y es licenciada de humanidades en estudios interdisciplinarios de University of Missouri, Columbia con especialización en ciencias políticas, economía y estudios para la paz.
Identificación de los recursos
<p>La mayoría de países tiene un interés en promover las exportaciones como una forma de lograr un crecimiento en su economía. Los países apoyan este interés a través de programas de promoción de comercio. Por lo general, las embajadas y los consulados de todo el mundo poseen un asesor de comercio para ayudar con las exportaciones de sus países.</p> <p>Dependiendo de los recursos y el entorno jurídico de su estado, es posible que los gobiernos estatales, provinciales y municipales también posean programas de asistencia al comercio.</p> <p>Grupos de interés también han formado una variedad de organizaciones sin fines de lucro y asociaciones de comercio para ayudar a los colegas exportadores a superar los obstáculos y las presiones. De este modo se pueden crear normativas de comercio más flexibles.</p> <p>La comunidad de comercio internacional es un buen modo de conectarse con gente de otros países y expandir su red mundial. Presentaremos y revisaremos algunos de los recursos clave en cada nivel.</p>
Recursos federales de exportación
<p>En los Estados Unidos, el Departamento de Comercio es la principal agencia de fomento de la exportación. El principal asesor de comercio en nuestras embajadas y consulados recibe el nombre de Director Comercial Sénior y trabaja junto con un equipo de especialistas de la industria y de los países para ser sus ojos y oídos en el extranjero. Por medio de una gran red de agencias nacionales y extranjeras, el Servicio Comercial de los Estados Unidos (parte del Departamento de Comercio), es un recurso invaluable para los exportadores estadounidenses.</p> <p>Las agencias nacionales reciben el nombre de U.S. Export Assistance Centers (Centros de Asistencia de Exportación o USEAC, por sus siglas en inglés) y se especializan en brindar apoyo a los negocios una vez que se encuentren listos para exportar. Por otra parte, el Foreign Agricultural Service (Servicio Agrícola Exterior o FAS, por sus siglas en inglés) forma parte del Departamento de Agricultura y apoya la exportación de productos y servicios agrícolas.</p> <p>Si su producto o servicio es sometido a controles de exportación de los Estados Unidos, el Bureau of Industry and Security (Agencia de Industria y Seguridad o BIS, por sus siglas en inglés), que también forma parte del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, puede ayudarlo a identificar de manera apropiada su Número de Clasificación de Control de Exportaciones (ECCN, por sus siglas en inglés) y trabajar con usted en un plan de cumplimiento de comercio internacional.</p> <p>Lo pondrán en contacto con el Departamento de Estado de los Estados Unidos, el Departamento del Tesoro y cualquier otra agencia reguladora federal si requiere una licencia o es sometido a controles de exportación de los Estados Unidos fuera de su jurisdicción.</p> <p>La Small Business Administration (Administración para las Pequeñas Empresas o SBA, por sus siglas en inglés), el Export Import Bank of the United States (Banco de Exportación e Importación de los Estados Unidos) y el Foreign Agricultural Service (Servicio Agrícola Exterior) poseen programas de financiación de comercio para apoyar las exportaciones estadounidenses. Sus programas facilitan el acceso a capital, disminuyen el costo del financiamiento y pueden ayudarlo a financiar a su comprador extranjero. Los programas de financiamiento preexportación y posexportación se llevan a cabo para formar exportadores estadounidenses más competitivos. El financiamiento comercial funciona como una herramienta de mercadeo ya que facilita la compra de sus productos a su comprador. Los programas ayudan con capital de explotación de exportación, garantías de préstamo y seguros de crédito.</p>

La Overseas Private Investment Corporation (Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero u OPIC, por sus siglas en inglés) apoya la inversión estadounidense en los mercados extranjeros. Poseen programas de fondos de financiación, seguro e inversión para fomentar la inversión mediante la reducción de riesgos.

Asistencia estatal y local

La mayoría de los estados en los Estados Unidos poseen una agencia específica para el desarrollo de negocios y la promoción del comercio. Si su negocio contribuye a la base de impuesto estatal y proporciona empleos dentro de tal estado, por lo general, sus servicios comerciales se encontrarán disponibles para apoyar sus esfuerzos como exportador, teniendo en cuenta que usted posee un producto o servicio estadounidense. Consulte con su agencia de comercio estatal o desarrollo económico para ver los servicios disponibles que mejor se acomoden a sus necesidades de negocios internacionales.

Debido a que las leyes y recursos varían de acuerdo al estado, es recomendable ver qué programas se encuentran disponibles dondequiera que postule. Muchas alcaldías, cámaras de comercio y puertos comerciales tendrán un programa de fomento de la exportación que proporcione educación, capacitación y asistencia.

Las universidades comunitarias (Community Colleges) se especializan en el desarrollo de fuerza laboral para incrementar la competitividad y apoyar los empleos locales.

Muchas autoridades portuarias ofrecen programas de capacitación y recursos para desarrollar sus habilidades de comercio y sus conocimientos.

Los centros de comercio mundial tienen una variedad de recursos y su fuerza proviene, en parte, de su gran red mundial.

La clave es hacer un inventario de lo que se encuentra disponible en su comunidad de comercio regional e internacional para tomar ventaja de los servicios que se ofrecen a bajos precios o de forma gratuita.

Asistencia sin fines de lucro para la exportación

Los intereses comunes a favor del comercio internacional han desarrollado una cantidad de grupos que se reúnen para aprender de los demás y brindar apoyo.

Puede que se encuentre familiarizado con SCORE, un socio de recursos de la Administración para las Pequeñas Empresas que proporciona asesoramiento para las pequeñas empresas estadounidenses. Para la exportación, se encuentra el District Export Council (Consejo de Exportación de Distrito o DEC, por sus siglas en inglés). DEC es una organización voluntaria sin fines de lucro que se encuentra asociada con el Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Sus miembros son designados por el Secretario de Comercio para que proporcionen asesorías sobre exportación. Los DEC se encuentran en distintas partes de los Estados Unidos.

Las asociaciones de comercio agrícola contribuyen con el fomento internacional de productos agrícolas; hay cuatro asociaciones principales divididas por región oeste, sur, central y noreste.

Muchas ciudades tendrán clubes y asociaciones de comercio mundial formados por miembros dentro de la comunidad local de negocios internacionales. Estos grupos son de gran ayuda para las redes de trabajo y para mantenerse al tanto de los temas relacionados con el comercio. Por otro lado, los grupos específicos de la industria contribuyen con las redes de trabajo en su campo y lo mantienen al tanto de las noticias de la industria.

Recientemente, las redes sociales han formado nuevos grupos como Meet-Ups y Link-Ups donde puede conocer a otras personas con intereses similares en el ámbito del comercio internacional.

Comunidad Internacional de Comercio

Generalmente, no necesita viajar a otro país para conocer gente con experiencia en el plano internacional. Varias ciudades cuentan con cámaras de comercio binacionales y agencias para promover el comercio internacional.

Una vez que identifica sus mercados objetivos, llame al consulado correspondiente y solicite que lo incluyan en su boletín de noticias sobre comercio. La mayoría de los miembros dentro de la comunidad de expatriados ofrecerá algún tipo de evento luego de horas laborales donde puede aprender cómo hacer negocios en su mercado, etiqueta social, y oportunidades de negocios no muy conocidas.

Quizás también le interese contactarse con la Cámara de Comercio Americana en el mercado de interés ya que representa los intereses de los Estados Unidos en el exterior y sabe que compañías estadounidenses han establecido una sólida presencia en su mercado.

Una de las mejores técnicas de la red de contactos es mantenerse activo en su comunidad internacional de comercio.

Sector privado

Hasta ahora, hemos discutido los recursos disponibles en el sector público. Sin embargo, existen varios proveedores de servicios en el sector privado que pueden ayudar a que su negocio entienda el mercado internacional.

Del mismo modo en que su negocio está construido sobre la base de competencias esenciales, es posible que quiera entrar en el mercado internacional para buscar oportunidades de tercerizar aquellas funciones en las que no es competitivo. Si no tiene las competencias necesarias, quizás debería capacitarse o contratar personal, o ponerse en contacto con expertos. A continuación hay una lista de posibles proveedores de servicios con los que quizás le gustaría trabajar:

Los Proveedores de investigación de mercado y los directorios de comercio internacional lo pueden ayudar a identificar negocios en su industria con el fin de ayudarlo a encontrar proveedores y compradores. Solo por mencionar algunos, tenemos a Harris Selectory, InfoUSA OneSource. Thomas Guide. Hoovers. CenTradeX. PIERS v Kompass. Esta no es, de ninguna manera, una lista exhaustiva.

Los proveedores de servicios profesionales como traducción, contadores internacionales y abogados internacionales lo van ayudar a evitar grandes problemas cuando se trabaja en un territorio desconocido. Es importante que se contacte con profesionales reconocidos en el mercado donde piensa llevar a cabo su negocio.

Siempre recomiendo conocer a su socio de trabajo y realizar la *Diligencia debida* correspondiente. Un informe crediticio lo puede ayudar a identificar socios prestigiosos. Algunos de los proveedores más conocidos son Dun and Bradstreet, Coface, Graydon, e internationalcreditreports.com. Cada mercado tiene diferentes mecanismos de información crediticia por lo que a veces las empresas solicitan el servicio de *diligencia debida* del Servicio Comercial de los Estados Unidos o compran un informe a través de un proveedor privado.

Muchas instituciones financieras trabajan con el programa de financiamiento comercial del gobierno de los Estado Unidos y son prestamistas asignados. Es importante saber que tiene opciones de financiamiento comercial y saber quién ofrece servicios de financiamiento comercial dentro de su área. Asimismo, hay bancos y agentes que le pueden ofrecer una variedad de soluciones en seguros y financiamiento comercial.

Los proveedores logísticos hacen más que simplemente transportar su mercadería. Lo ayudan a clasificar, empaquetar, etiquetar y valorar sus productos, lo ayudan con la documentación a nivel internacional, y mucho más.

Al formar equipos con expertos en la industria que cuentan con el respectivo *conocimiento*, usted va a ahorrar tiempo y energía.

Eficiencia y Competitividad

A través de la ayuda de las Manufacturing and Extension Partnerships (Sociedades para la producción y la expansión o MEP, por sus siglas en inglés) de su región, un equipo de profesionales con experiencia lo pueden orientar sobre las diferentes maneras para que implemente sistemas de producción y gestión de calidad con la finalidad de que su negocio elimine las pérdidas desde la metodología Seis Sigma y capacitación sobre *lean manufacturing* (producción ajustada) hasta obtener la certificación ISO 9000. Ellos le ofrecen una variedad de servicios sobre la base de las necesidades de los productores y las pequeñas empresas. Luego de revisar sus sistemas actuales, le darán recomendaciones para aumentar la eficiencia de manera que pueda competir mejor y siga obteniendo trabajos de producción en los Estados Unidos. Abarcan los siguientes aspectos: Organización y Personal, Instalaciones de Producción, Procesos y Equipos Estándares de Calidad y Control, Sistemas de Trabajo y Gestión, Cadena de Suministros y Control de Inventario, y Ventas y Marketing.

La red MEP se extiende a lo largo de los Estados Unidos. Puede encontrar el MEP más cercano ingresando al sitio web del National Institute of Standards and Technology (Instituto Nacional de Estándares y Tecnología o NIST, por sus siglas en inglés).

Asistencia en importación

Una vez, un cliente llamó y solicitó ayuda para tercerizar la producción a la India. Desde una perspectiva estatal, se veía como si enviáramos a la India trabajos de los cuales no queríamos formar parte. El Gerente me explicó que o bien podíamos ayudarlo con la producción en la India a un menor costo y retener los puestos de gerencia dentro de la compañía aquí en los Estados Unidos, o no ayudarlo y forzar el cierre de la compañía porque no podía mantenerse al ritmo de sus competidores, y por lo tanto, perder todos los puestos de trabajo locales brindados por su compañía.

La producción a un precio más bajo es una realidad para muchas firmas; sin embargo, existe poco o casi nada de ayuda disponible para importación. Estoy al tanto sobre una ayuda a nivel estatal tanto en California como en Texas. A nivel federal, Canadá y Japón tienen programas de ayuda para importadores. Es probable que existan más que yo no conozco, pero ustedes deberán hacer su investigación.

Si se encuentra en el lado de la importación, quizás deba contactar el centro de ayuda al exportador del país al cual esta comprando. Al igual que en los Estados Unidos hay programas y servicios para ayudar a los exportadores estadounidenses a financiar a sus compradores internacionales, puede que el gobierno extranjero cuente con un programa similar que puede aprovechar. Como mínimo, puede contactarse, solicitar que lo incluyan en su lista de correos, asistir a eventos de redes de contactos sociales para aprender cómo realizar negocios en su mercado y conocer gente de la industria. Puede que ellos sean un activo útil, o bien su competencia directa. No obstante, lo puede ayudar a conocer el ambiente y mantenerse informado.

Ayuda de inversión de los Estados Unidos

Si su negocio está creciendo y le parece buena idea invertir y reubicarse o expandir sus operaciones, entonces necesita identificar qué área se ajusta mejor a las necesidades de su negocio.

Los desarrolladores económicos se enfocan principalmente en tres puntos: monto de la inversión, número de puestos de trabajos creados, y tasas salariales. Los incentivos como reducción de impuesto, o créditos fiscales, se centran en estos tres factores.

Los estados pueden competir por su negocio si proyecta un beneficio neto positivo para la economía. Muchos estados ofrecen incentivos fiscales basados en la fórmula e incentivos fiscales discrecionales. Los incentivos basados en la fórmula generalmente son transparentes. Usted cumple con ciertos requisitos y automáticamente califica; es un proceso bastante sencillo.

Los incentivos discrecionales solo se otorgan cuando hay competencia por su negocio. Si una oficina de desarrollo económico local o estatal quiere que su negocio se reubique en su región, pero está compitiendo con otra área, los incentivos aumentan. Sin embargo, cualquier negocio que basa la decisión de reubicarse o expandirse sobre la única base de los incentivos fiscales casi nunca toma una buena decisión comercial.

Los incentivos funcionan como un punto clave. Primero se deben cumplir con los principales requisitos del negocio. Lo que tendrá mayor influencia en la decisión de ubicación de un negocio es la disponibilidad de una fuerza laboral calificada, la proximidad con los clientes, etc.

Algunos negocios deciden contratar una firma privada mientras que otros se contactan directamente con la oficina de inversión estatal para recibir una propuesta. Tenga en cuenta que cada estado tiene sus propias leyes y regulaciones. Debe entender esas diferencias e identificar qué lugar se adapta mejor a las necesidades de su negocio y lo posiciona estratégicamente para que sea lo mas competente posible.

NO ESTÁ SOLO

Hay muchas cosas por aprender cuando empieza a exportar o importar y es fácil sentirse agobiado. Lo más importante es recordar que no está solo. A través de los múltiples proveedores de servicios y la ayuda al exportador fundada públicamente, usted cuenta con expertos que lo pueden orientar para alcanzar el éxito. Empiece con su Centro Local de Ayuda al Exportador o con su Oficina de Comercio Local y ellos lo podrán ayudar a realizar cualquier tarea sobre comercio internacional, o indicarle la dirección que mejor se adapte a sus necesidades. La oficina de comercio estatal y las USEAC trabajan de manera conjunta para promover las exportaciones en Estados Unidos y están en contacto con comunidades internacionales de comercio dentro de su área. Ambas pueden servir como vía.

Si no conoce la oficina local o estatal de ayuda para exportación, utilice el directorio comercial estatal SIDO en www.sidoamerica.org. SIDO es la State International Development Organization (Organización de Desarrollo Internacional Estatal) y la mayoría de los estados son miembros de esta organización. O ingrese a Export.gov y diríjase al vínculo Find a local U.S. Office (Encuentre una oficina de EE. UU) en la parte inferior izquierda de la pantalla para encontrar la oficina USEAC más cercana. Y siempre puede llamar al centro de información comercial al 1-800-USA TRADE, es decir 1-800-872-8723, para ayuda sobre exportación; allí encontrará especialistas tanto de la industria como del país dispuestos a ayudarlo.

Créditos

Gracias por escuchar y un agradecimiento especial a Bronwen Madden por compartir su valioso tiempo y sus perspectivas sobre comercio internacional. Eche un vistazo a nuestra línea completa de podcasts LA Export Series en nuestro sitio web www.exportassist.org, donde encontrará información acerca de temas adicionales sobre exportación con herramientas y fuentes complementarias.

Este podcast llega a ustedes gracias a El Camino College Business Training Center, una fuente confiable que brinda asistencia y capacitación de alta calidad para ayudarlo a satisfacer sus necesidades de una mano de obra más productiva y competitiva. El Business Training Center es parte de El Camino College Community Advancement Division y se enorgullece de ser parte de la misión de desarrollo económico del estado para impulsar el crecimiento económico de California y la competitividad global a través de una educación de calidad y servicios centrados en la mejora continua de la mano de obra, la implementación de tecnología y el desarrollo de negocios. La financiación de este podcast fue proporcionada por El Camino College Center para el Desarrollo de Comercio Internacional y la Colaboración Estatal para las minibecas de Educación de Sistemas de Información Computarizada para Negocios de Coastline Community College.

Copyright © 2010, El Camino College Business Training Center. Todos los derechos reservados.