**¿Cuáles son las ventajas de exportar?**

* Permite ampliar la facturación de la empresa posibilitando su expansión y crecimiento.
* Permite aprender de nuevos mercados. Visualizar nuevos mercados permite oportunidades y nuevos retos.
* Permite diversificar el riesgo. Nuevos clientes de exportación reducen la dependencia que tiene la empresa respecto a clientes internos.
* Consigue alargar la vida útil del producto.
* Reduce los costos unitarios de fabricación. Se logra una mejor utilización de la capacidad instalada, permitiendo economías de escala y reducción por tanto de los costos unitarios.
* Permite crear una mejor imagen y prestigio.
* Permite no quedarse atrás.
* Permite aprovechar mayores oportunidades de negocio.

**Información de Mercados**

Debemos saber que la información adecuada disminuye los riesgos de la decisión, hoy en día se dispone de mucha información, la cual debe ser procesada con cuidado.

Internet es un medio accesible en el cual podemos encontrar gran cantidad de información valiosa, pero debemos estar preparados para:

* Buscar los datos
* Saber lo que precisa
* Analizar los resultados
* Tomar la decisión correcta respecto al mercado

Las primeras necesidades de Información de Mercados estarán dados por los siguientes puntos:

* Estudios de Mercado en un determinado país
* Aranceles en el país de destino
* Existencia de Preferencias arancelarias derivadas de acuerdos
* Barreras Comerciales
* Normativas, homologaciones o requisitos específicos del mercado
* Información sobre agentes o distribuidores disponibles

**Formas de venta internacional**

Una vez preparada la oferta para nuestro mercado objetivo bajo los parámetros del plan de marketing internacional se deberán establecer las condiciones básicas de la operación de exportación, es decir se deberá definir bajo qué modalidad de venta se desarrollará el envío de nuestros productos al exterior, en relación a precio, el plazo para el pago y el momento en el que se realizará.

Las formas de venta internacional son las siguientes:

**1. Venta a firme**. Bajo esta modalidad el valor de la mercancía no permite variaciones después de que el exportador ha pactado un precio con el comprador. Esta forma es válida para cualquier mercadería.

**2. Venta bajo condición**. El valor definitivo de la mercadería queda sujeto al cumplimiento de determinadas condiciones, las que se han convenido entre el exportador y el comprador. Los productos susceptibles de utilizar esta forma de venta internacional son la madera, las frutas, las semillas, por ejemplo.

**3. Venta en consignación libre**. El valor de la mercancía tiene sólo un carácter referencial, ya que es enviada a un agente o consignatario en el extranjero para que la reciba y proceda a su venta, según las instrucciones impartidas por el consignante (exportador) o según lo que ambos hayan convenido. El precio definitivo de la mercancía se establecerá según los precios corrientes del mercado internacional al momento de concretar la operación. La factura comercial es emitida a la fecha de recepción de la liquidación del consignatario en el exterior (comprador).

**4. Venta en consignación con mínimo a firme**. En esta forma de venta internacional se mantiene un mínimo del valor de la mercancía bajo la modalidad “a firme”. El valor definitivo se condiciona al cumplimiento de determinadas estipulaciones convenidas entre el exportador y el comprador. La emisión de la factura comercial es a la fecha de embarque por el valor mínimo a firme, una vez fijado el precio definitivo se deberá emitir una nueva factura por el mayor valor obtenido (saldo).