

EL FINANCIERO

Importar sin mediadores

Pequeñas y medianas empresas quieren abaratar costos y ganar más



Importar directamente seduce a las pequeñas y medianas empresas.

Jorge arce /para ef

Gilda González Sandoval

Xiomara Ibarra, importadora de equipos de seguridad laboral, pretende eliminar a los intermediarios y seguir comprando directamente a China para abaratar los costos, asegurar la mercancía y tener mayores utilidades.

Su caso no es único. El mismo objetivo tiene Wálter Montes, dueño de la compañía Ortopié.

Este empresario compra mediante intermediarios en Estados Unidos la materia prima para la elaboración de prótesis y artículos ortopédicos (polietileno y polipropileno). Ahora quiere hacerlo por su cuenta.

Aunque Ibarra y Montes no se conocen, recientemente formaron parte de un grupo de pequeños y medianos empresarios que acudieron a la charla del consultor Carlos Roses, del Grupo Ram, sobre métodos de importación. La actividad fue organizada por Acorde y en la que les brindó una serie de recomendaciones.

Acorde es una entidad dedicada a dar financiamiento, servicios financieros y capacitación a pequeñas y medianas empresas.

Aprender a importar

Los casos de Ibarra y Montes son solo dos ejemplos de empresarios que quieren seguir la ruta de la importación directa para abaratar los costos, ofrecer mejores precios en el mercado y poder competir en el actual contexto de apertura comercial.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Ambos quieren aprovechar las negociaciones que permitirán importar bienes de China, Estados Unidos y la Unión Europea

En su empresa Innovaciones Ibarra Lanzas S.A. –dedicada a la venta de anteojos especiales, soportes lumbares, equipos auditivos, zapatos y chalecos–, Xiomara Ibarra siempre ha usado representantes para traer los productos.

Ahora quiere llegar al mercado chino y traer guantes especiales.

“Siempre he usado intermediarios, creo que por miedo y falta de experiencia, pero tenemos que tirarnos al agua y lograrlo”, aseguró.

Wálter Montes fabrica prótesis para brazos y piernas, aparatos ortopédicos de metal y plástico, entre otros.

“Queremos importar nosotros y dejar de usar intermediarios tanto dentro del país, como fuera”, explicó .

Montes está haciendo también contactos en países asiáticos para adquirir materiales que le sirvan para sus productos y traerlos directamente.

La idea es importar toda esa materia prima tanto para su empresa como para venderle a las demás fábricas ortopédicas del país.

Asesoría

Andrea Abarca, gerente de desarrollo empresarial de Acorde, explicó que los métodos que se usen para importar son la clave del éxito.

Según dijo, se debe tomar en cuenta todos los factores desde el principio, para que todo el proceso salga bien. Incluso que el empresario calcule los montos mínimos y máximos de las importaciones.

Abarca aconseja que las pequeñas y medianas empresas se tomen el tiempo para conocer bien al suplidor, lo cual evita poner en riesgo el negocio.

Para esto, una de las principales y modernas herramientas es Internet, donde con facilidad se encuentran las páginas con toda la información de los suplidores.

El Grupo Ram se dedica a brindar asesorías en importación y ofrecen más información en el sitio www.ramcr.com.

Los empresarios Ibarra y Montes esperan aplicar las recomendaciones y, poco a poco, atreverse a comprar directamente.

Tips importantes

Los siguientes son algunos consejos para importar:

1

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Necesidad: Poner atención al precio del producto que se quiere importar, su calidad, la cantidad que se quiere importar y la variedad existente para determinar cuál de todas es la que se pretende comprar.

2

Localizar producto y suplidor meta: Como herramientas útiles destacan los directorios internacionales, cámaras y promotoras, embajadas, ferias y misiones comerciales, Internet, contactos internacionales, asesores y compañías de bases de datos.

3

Compra y negociación: Prestar atención a los gastos portuarios, el flete interno, la relación con el almacén fiscal local, los permisos, la nacionalización, los impuestos y no olvidar el flete final, una vez que el producto ingresa al país por alguno de los puertos.

4

Desde el país originario del producto importado: Atender el flete internacional, los seguros internacionales y el monitoreo. Además, compra, embalaje y el flete interno en el país desde donde se va a traer el producto.

Fuente: Carlos Rosés Sibaja, consultor

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!