



Inversiones y
Comercio Exterior



AGENCIA
LA PAMPA

¡Quiero exportar!

Conversación de Ringo con SoflA

Nombre completo: Ringo Kz

Correo: ringodatascience@gmail.com

Fecha: 23:05 hs 02/12/2024

Mensajes

SoflA: ¡Hola! Soy Sofía, la asesora virtual de I-COMEX . Me alegra saber que querés exportar, estoy aquí para ayudarte. Contame, ¿cómo te llamás y qué estás pensando exportar?

Ringo: me llamo lautaro, quiero exportar juguetes

SoflA: ¡Encantada de conocerte, Lautaro! Entonces, estamos hablando de una exportación de productos. Para comenzar, te puedo ofrecer información sobre varios aspectos importantes de la exportación de juguetes. Aquí te dejo algunas opciones para profundizar: - ¿Qué significa exportar y para qué sirve? - ¿Qué necesito para exportar bienes? - INCOTERMS - Precio de exportación - Precio FOB - Barreras a la exportación - Selección de mercado ¿Te gustaría profundizar en alguno de estos temas?

Ringo: Barreras a la exportación

SoflA: Las "barreras a la exportación" son medidas que los países implementan para proteger sus economías. Estas tienen como objetivo proteger a la población en materia de salud, garantizando la calidad e inocuidad de los productos (por ejemplo, a través de certificados sanitarios), apoyar la producción nacional, resguardar la seguridad pública regulando o prohibiendo el ingreso de productos peligrosos, permitir la recaudación de ingresos para proyectos estatales e incentivar la producción nacional. Las barreras pueden ser arancelarias y no arancelarias. Algunos ejemplos de ellas son los aranceles, las cuotas, los precios de referencia, las licencias de importación y los permisos sanitarios, entre otros. ¿Te gustaría profundizar en las diferencias entre las barreras arancelarias y no arancelarias? ¿O preferís saber cómo identificar las barreras de tu producto?

Ringo: contame como identificar mis barreras

Ringo: contame como identificar mis barreras