



ORIENTACIÓN Y RECOMENDACIONES PARA EXPORTAR PRODUCTOS MEXICANOS

Comercio entre México y Estados Unidos

CONSULADO GENERAL DE MEXICO EN NY

Cuando se habla de exportar, existe incertidumbre ante lo desconocido. Por ello, realizar estudios de mercado te servirá para simplificar la exportación de tus productos o servicios. El éxito de tu negocio está basado en la investigación, comunicación y planeación, por lo que también es importante aplicar estas técnicas cuando se piensa en exportar.

INICIANDO RELACIONES CON EL MERCADO INTERNACIONAL

Existen 4 razones comunes por las que una empresa busca internacionalizarse:

- Ampliar mercados
- Incrementar ganancias
- Incrementar su estabilidad
- Buscar los mejores horizontes en tiempos de crisis del mercado doméstico.

Un negocio que desea exportar, debe enfocarse en determinar si la PyME está preparada para internacionalizarse o no. Se deben observar capacidades, objetivos e intereses del negocio, de lo que se parte para definir tres visiones:

- **Visión Nacional:** es fundamental conocer la situación del mercado en la que se encuentra la empresa en el momento actual.
- **Visión Internacional:** se deben conocer barreras, cultura, normativa, usos y costumbres comerciales y de negocios del país al que se quiere exportar.
- **Visión Global:** En esta se considera la situación general y las tendencias sectoriales, tecnológicas y la comercialización de sus servicios de manera internacional.

REQUISITOS PARA EXPORTAR

Es necesario conocer los trámites para hacer una exportación y estudiar los lineamientos que toda PyME debe respetar.

PASOS PARA EXPORTAR

1 - Consideraciones para exportar

Exportar es vender a otro país. Como en cualquier negocio para exportar se requiere de preparación, esfuerzo, dedicación, constancia y aprendizaje. Además, deberás considerar la exportación como un negocio que requiere un compromiso de largo plazo ya que los beneficios más importantes del mismo se verán reflejados con el tiempo y con el crecimiento de tus ventas internacionales.

2 - Preparación para exportar

Tu empresa debe estar constituida legalmente según las leyes fiscales y comerciales de México para exportar. Obtén tu RFC en la Secretaría de Hacienda.

Determina tu producto: Se puede exportar todo tipo de productos, sin embargo es necesario evaluar su competitividad.

Determina tu mercado: Uno de los aspectos más importantes en cualquier proyecto de exportación es elegir de manera adecuada tu mercado meta.

Haz un Plan de negocios para facilitar y organizar el proceso de exportación.

Determina si tu empresa está lista para exportar. Visita el sitio web de ProMéxico para autoevaluar tu empresa.



Agente aduanal

Para llevar a cabo una operación de comercio exterior, ya sea de exportación o de importación es necesario contar con los servicios de un agente aduanal. El exportador mexicano deberá presentar ante la aduana (aérea, interior, frontera o marítima), por conducto de un agente aduanal, un pedimento de exportación que ampare la operación.



¿Estoy listo para exportar?

Esto depende de varios factores como: posicionamiento del producto y su nivel de competitividad (valor agregado y/o precio) capacidad de producción suficiente, capacidad financiera de la empresa, organización administrativa al interior de la empresa, entre otros.



ProMéxico - Nueva York

Dirección: 420 Lexington Ave., Suite 312, Manhattan,

El gobierno federal, a través de ProMéxico, apoya a las empresas que desean exportar productos hechos en México.

Nueva York, C.P. 10071,
Teléfono: 1-212 826 2916
Correo electrónico: ny@promexico.gob.mx



Ventanilla de Asesoría Financiera

Acércate a la Ventanilla de Asesoría Financiera para solicitar otras hojas informativas y orientación individual para conocer más sobre el sistema financiero en Estados Unidos.

CIFRAS COMERCIALES

\$486.7

En 2013, el comercio entre México y Estados Unidos ascendió a \$486.7 mil millones de dólares (mmd).

\$1,000 mdd

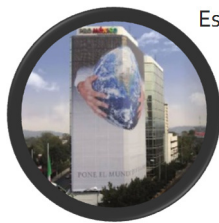
Mil millones de dólares cruzan la frontera entre México y Estados Unidos diariamente.

INFORMACIÓN DETALLADA

- **ProMéxico** - <http://www.promexico.gob.mx/>
- **Bancomext** - <http://www.bancomext.com/>

3 - Documentos y requisitos generales para exportar

Además del RFC, algunas empresas deben registrarse en el Padrón Sectorial de Exportadores.



Es necesario determinar la fracción arancelaria de tu producto y conocer sus regulaciones y restricciones arancelarias.

Además de lo anterior, la documentación básica exigida en México para exportar productos es la siguiente:

- Factura comercial
- Encargo conferido (autorización ante la autoridad aduanera para que el agente aduanal lleve a cabo el despacho a nombre del exportador)
- Carta de instrucciones al agente aduanal (información específica y detallada de la operación y se entrega directamente al agente aduanal)
- Lista de empaque
- Certificado de origen
- Documento del transporte
- Documentos que avalen el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, tales como: certificados sanitarios, certificados de calidad, permisos, etc.

4 - Cadena de suministros y logística de exportación

La gestión de la cadena de suministros se trata de un conjunto de servicios, todos ellos conectados entre sí y enfocados a mejorar la eficiencia, a reducir los tiempos de ciclo, a optimizar los recursos, a reducir los costos, y a mejorar la satisfacción del cliente: Es importante tomar en cuenta el empaque y embalaje de exportación; determinar el medio de transporte internacional que vas a utilizar; decidir el precio de exportación de tu producto; elaborar un contrato de compraventa internacional; y finalmente, determinar el medio de pago que consideres más conveniente.

Créditos y otros instrumentos de apoyo a la exportación

Bancomext otorga financiamientos destinados a atender los requerimientos tanto de corto como de mediano y largo plazo de las empresas participantes en el comercio exterior mexicano, incluyendo a exportadores y sus proveedores, importadores y empresas que sustituyen importaciones.

Para tener acceso a la gama de productos que Bancomext ha diseñado para apoyar tus necesidades financieras, puedes:

- Si eres una PyME con necesidades inferiores a \$3 millones de dólares y requieres apoyo financiero para tus actividades, te invitamos a consultar el Programa de Financiamiento a PyMES Exportadoras e Importadoras.
- En el caso de tener requerimientos a partir de \$3 millones de dólares o su equivalente en pesos, te invitamos a consultar nuestras opciones de financiamiento, así como a establecer contacto con un ejecutivo en la oficina regional más cercana.

Visita la página de Bancomext para mayores informes: www.bancomext.com/

Asimismo, la Secretaría de Economía ofrece diversos programas de apoyo a la industria mexicana, los cuales puedes conocer visitando su página: www.economia.gob.mx/

Enlaces de interés:

- Secretaría de Hacienda: www.shcp.gob.mx
- Directorio de comercio exterior: www.diexmexico.com/
- Hecho en México - B2B: <http://hechoenmexicob2b.com/home/>
- Directorio de exportadores mexicanos (DIE): www.promexico.gob.mx/es/mx/diex
- United States – Mexico Chamber of Commerce: www.usmcc.org/
- American Chamber of Commerce Mexico: www.amcham.com.mx/
- Aduanas: www.aduanas.gob.mx/
- Estadísticas de comercio exterior: www.promexico.gob.mx/es/mx/estadisticas-comercio-exterior

SRE
CONSULADO GENERAL DE MÉXICO
EN NUEVA YORK



México