



Octubre nos  
recuerda que el  
mejor trámite es  
**cuidar nuestra salud.**



**HAGAMOS  
UN TRUEQUE**



**13**

## Tu Pasaporte a Nuevos Mercados: 10 Pasos para Exportar

**Mtra. Elvia Cohen**

Directora de Desarrollo de  
Negocios en TLC Asociados  
y Titular de la Comisión de  
Comercio Exterior en  
Canacintra Tijuana.



 (56) 2752 1798

[www.tlomagazinemexico.com.mx](http://www.tlomagazinemexico.com.mx)  
[www.tlcasociados.com.mx](http://www.tlcasociados.com.mx)



**6:00 PM**  
Hora Centro

**5:00 PM**  
Hora Noroeste

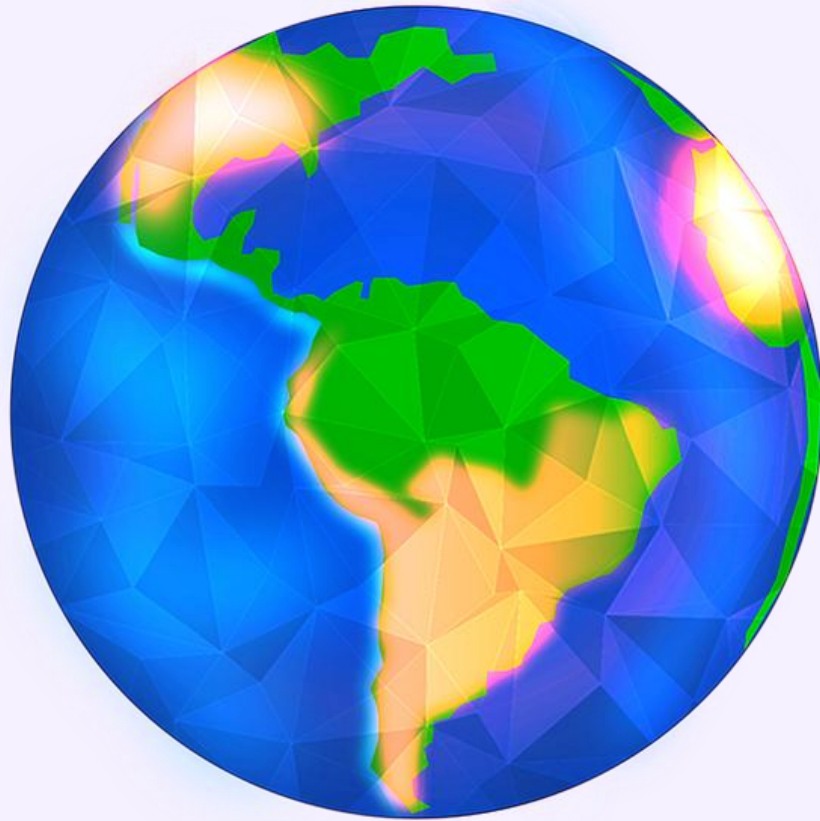


**YouTube** Live

**f** LIVE

**in** Live

**t** LIVE



## MÉXICO EN NÚMEROS

Nuestro país se encuentra posicionado entre los 10 primeros lugares como exportadores a nivel mundial, dentro de nuestra red de relaciones internacionales, México esta suscrito a 14 tratados con alrededor de 52 países.



# BENEFICIOS DE LAS EXPORTACIONES

- Diversificación de ingresos: Al poder comercializar nuestros productos en distintos mercados, dejamos de depender exclusivamente de la economía o demanda interna. Esto reduce el impacto de crisis económicas locales, temporalidades, cambios en el poder adquisitivo de los consumidores o fluctuaciones en la demanda.
- Incremento de la competitividad empresarial: Al ingresar a mercados extranjeros, las empresas pueden obtener precios más competitivos, optimizar costos mediante economías de escala y beneficiarse de tratados comerciales. Además, al enfrentarse a una competencia global, las empresas se ven incentivadas a mejorar la calidad e innovación de sus productos y servicios.







# BENEFICIOS DE LAS EXPORTACIONES

- Generación de empleos y desarrollo económico: El crecimiento de las exportaciones impulsa el desarrollo económico del país, fomenta la inversión y genera empleo en distintos sectores, como manufactura, logística y comercio. Además, contribuye a la profesionalización y especialización de la fuerza laboral, fortaleciendo el ecosistema empresarial.
- Posicionamiento internacional de productos y servicios mexicanos: Las empresas que logran exportar, consolidan su imagen como actores confiables y competitivos en el comercio internacional, lo cual no solo abre puertas a nuevas oportunidades de negocio, sino que también mejora la percepción de la marca en el mercado nacional y genera confianza en prospectos, clientes y socios estratégicos.





# 10 PASOS PARA EXPORTAR TUS PRODUCTOS





# 1.- DEFINIR TU PRODUCTO A EXPORTAR

- **Fracción arancelaria del producto:** La fracción arancelaria de un producto es un código numérico que se utiliza en el comercio internacional para clasificar mercancías de manera uniforme en los diferentes países. Este código forma parte del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), un estándar internacional administrado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), que permite identificar y categorizar los productos que se importan y exportan en el comercio global.
- Este código numérico está compuesto por 6 a 10 dígitos dependiendo el país y determina los aranceles y restricciones que le aplican a los productos al momento de su importación o exportación; sirve para calcular los impuestos a los que estará sujeto el producto, así como conocer si existen beneficios por tratados o en pago de aranceles.







# 1.- DEFINIR TU PRODUCTO A EXPORTAR

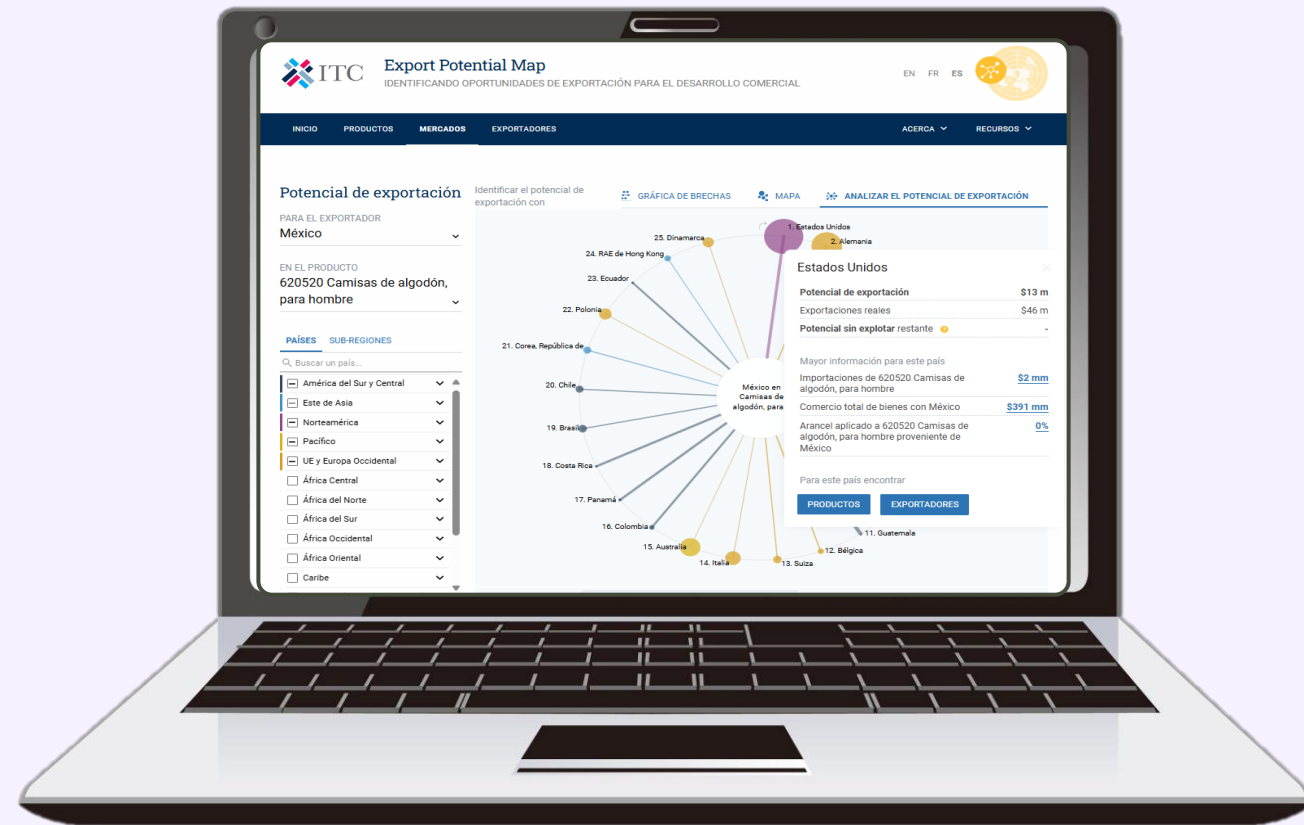
**Demanda en mercados internacionales:** Es necesario que dentro de cualquier proyecto de exportación identifiquemos la demanda en el mercado en el cual nos queremos posicionar, existen diversas herramientas que van desde acudir a ferias comerciales, eventos, foros o misiones en el país objetivo. También existen en algunos países, organismos como lo que hace algunos años fue PRO-MÉXICO en nuestro país, o como el actual **Centro de Desarrollo de Negocios e Inversiones Globales** de CONCANACO SERVYTUR





# 1.- DEFINIR TU PRODUCTO A EXPORTAR

- Trademap, que ofrece estadísticas de comercio exterior y permite conocer volúmenes de importación/exportación, evolución de la demanda y principales socios comerciales. <https://www.trademap.org/> y <https://exportpotential.intracen.org/>
- Comtrade, la cual es una base de datos global de comercio exterior de la ONU, que permite analizar tendencias en importaciones y exportaciones. <https://comtrade.un.org/>
- Observatorio de Complejidad Económica (OEC), el cual muestra datos de exportaciones e importaciones de países y productos de manera visual y ayuda a identificar mercados con alta demanda. <https://oec.world/es/>
- Banco Mundial, que ofrece Indicadores de Comercio Internacional. Proporciona información sobre flujos comerciales, crecimiento del PIB y otros factores que afectan la demanda de productos. <https://databank.worldbank.org/home.aspx>
- Análisis Arancelario en Línea (TAO) de la OMC: Esta aplicación de la Organización Mundial del Comercio proporciona datos arancelarios consolidados y aplicados por país y por producto <https://tao.wto.org/Inventory.aspx>







## 2.- REGULACIONES Y REESTRICCIONES NO ARANCELARIAS RRNA'S

Las Regulaciones Arancelarias se refieren a los impuestos (aranceles) que se deben pagar para importar o exportar mercancías. Su objetivo principal es regular el comercio y proteger la industria nacional.

- Ad-Valorem: Estos se expresan en porcentajes, y se aplican sobre el valor en aduana de la mercancía.
- Específico: Un monto fijo por unidad de medida del producto.
- Mixto: Una combinación de ambos tipos anteriores



Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA).

Son medidas distintas a los aranceles que los gobiernos imponen para regular el comercio de ciertos productos. Su objetivo puede ser proteger la salud, el medio ambiente, la seguridad nacional o la industria local y estas medidas pueden ser cuantitativas o cualitativas.

Formulario de Aviso Automático de Importación y Exportación (ANEXO 2.2.13) emitido por la Dirección General de Comercio Exterior. El formulario incluye campos para el tipo de mercancía, el país de origen, el valor, y el destino. También hay una sección para el representante legal y una para el agente de aduana.



**SEMARNAT**

SECRETARÍA DEL MEDIO AMBIENTE Y  
RECURSOS NATURALES





## 2.- REGULACIONES Y REESTRICCIONES NO ARANCELARIAS RRNA'S

### ○ **Cuantitativas:**

- Permisos previos: Se necesita una autorización del gobierno antes de importar o exportar un producto.
- Cupos: Se limita la cantidad de un producto que se puede importar o exportar en un periodo determinado.
- Precios oficiales o precios mínimos de referencia: Se establecen precios mínimos para la importación de ciertos productos con el fin de evitar la competencia desleal o el dumping.



### ○ **Cualitativas:**

- Normas Oficiales: Exigen que los productos cumplan con ciertas especificaciones técnicas o de calidad.
- Marcado y etiquetado: Algunos productos deben cumplir con requisitos específicos de información en su empaque.
- Regulaciones sanitarias o fitosanitarias: Aplican a alimentos, animales y productos agrícolas para prevenir enfermedades o plagas.





En EUA para ropa, las informaciones exigidas en las etiquetas de la ropa se rigen bajo dos leyes separadas, establecidas por la **Federal Trade Commission** (FTC):

**Textile and Wool Acts**, que exige que las etiquetas contengan cuatro informaciones relativas a la prenda: composición, país de origen, fabricante e importador o revendedor.  
La Regla de etiquetado, exige que las instrucciones de cuidado de la pieza también sean informadas.

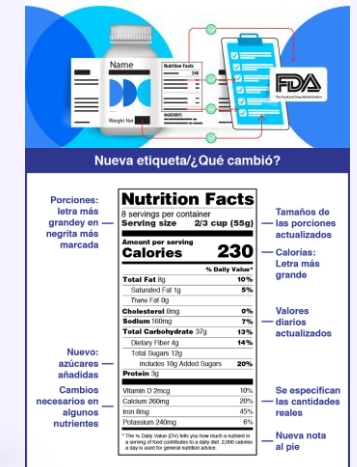


Organismos que regulan las normas en etiquetados de alimentos en EUA son:

**FDA (Food and Drug Administration).** Emite la mayor parte de las normas de productos alimentarios.

Los requisitos de etiquetado de la FDA son directrices y reglamentos establecidos para el etiquetado de alimentos, medicamentos, cosméticos y productos sanitarios.

- Requisitos de envasado y etiquetado para productos específicos.
- Lista de ingredientes.
- Declaraciones de propiedades saludables y de contenido en nutrientes.
- Declaraciones de advertencia cuando proceda Información nutricional para el etiquetado de alimentos.







## Ejemplos:

Bajo la jurisdicción de la **Food and Drug Administration (FDA)**. La sección clave relevante a esta situación es la **Sección 402(d)**, que establece que un alimento se considera adulterado si contiene un artículo no nutritivo, como un juguete, a menos que dicho artículo tenga un propósito funcional en el alimento y no represente un peligro para la salud.

Por lo tanto, en los Estados Unidos, no se permite que los juguetes estén incrustados dentro de los alimentos, ya que se considera un riesgo de asfixia, y la FDA regula estrictamente este tipo de productos para proteger la seguridad del consumidor.





## 3.- COSTOS

- Evalua los costos que deberás considera para llevar tu producto en optimas condiciones al país de destino:
- Gastos de almacenaje.
- Fletes
- Embalaje
- Clima.
- Tipo de medio de transporte.
- Pagos a terceros



## 4.- ESTRATEGIA DE NEGOCIO.



Elaboración del plan de negocios.

Un plan de negocios es esencial para definir la estrategia de entrada a un nuevo mercado en proyectos de exportación o importación.

Este plan nos ofrece la oportunidad de evaluar detalladamente el proyecto de exportación, desarrollando una ruta que visualice oportunidades, retos y las estrategias a implementar. Un plan bien diseñado debe incorporar un análisis de los antecedentes del sector, tendencias del consumidor en el país de destino, competencia local, plan de operaciones, marketing y plan financiero



## 5.- TECNOLOGÍA.

Es un factor que ha tomado relevancia en los últimos años y que hace una diferencia significativa al momento de la planeación.

Los aspectos clave en donde estas nuevas tecnologías pueden implementarse para lograr una ventaja competitiva van desde la digitalización de documentos, automatización para la gestión de tu cadena de suministros, bibliotecas y programas que nos brinden datos para el cumplimiento aduanero internacional, software para el análisis de riesgo, optimización de pagos y/ procesos de firmas, entre otros rubros en los cuales el sistema adecuado puede mejorar eficiencia, reducir costos, riesgos y brindarnos una ventaja competitiva





## 6.- CONTRATOS INTERNACIONALES



Dentro de cualquier acto de comercio, un contrato es el instrumento necesario para plasmar los términos de negociación y acuerdos entre las partes.

En el caso de proyectos de exportación, existe un apartado en el que se definen los acuerdos de negociación. Internacionalmente existen los términos de negociación denominados INCOTERMS<sup>®</sup>, que, mediante una serie de letras, las partes acuerdan puntos esenciales de las operaciones de compraventa, señalando obligaciones y derechos, en cuanto a transferencia de riesgos, de propiedad y términos de entrega para los productos.



## 6.- CONTRATOS INTERNACIONALES

Dentro del contrato, algunos aspectos fundamentales y elementos mínimos que debemos considerar como son:

- Identificación de las partes.
- Objeto del contrato.
- Precios y condiciones de pago.
- Condiciones de entrega (Ligada a INCOTERMS).
- Derechos de propiedad.
- Mecanismos para resolución de controversias.
- Responsabilidades.
- Causales de cancelación del contrato.
- Vigencia.







## 7.- REGISTRO DE MARCA

El proceso de registro de marca es un aspecto fundamental dentro de un proyecto de exportación, recordemos que nuestros productos incursionarán en nuevos mercados, y el que nuestro producto pueda estar sujeto a que alguien ajeno se pueda apropiar de la marca que estamos buscando construir y desarrollar en este nuevo mercado puede ser sumamente perjudicial para nuestro negocio. Cualquier persona física o moral puede hacer uso de las marcas de productos y/o servicios, sin embargo, el derecho para usarlo exclusivamente está sujeto a su debido registro.

La marca es un activo intangible que resulta clave para la empresa. Por tal motivo, el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial (IMPI) busca promover y proteger la propiedad industrial con la finalidad de contribuir al emprendimiento en México.



**STARBUCKS®**





## 8.- PREPARA TU EXPEDIENTE

- Registro Federal de contribuyentes
- Padrón de exportadores
- Factura comercial
- Packing list
- Encargo conferido
- Certificado de origen
- Documentos de transporte
- Documentación de cumplimiento regulatorio
- Otros documentos según el país de destino

Carta de Instrucciones de Importación

Nombre del Cliente:  
R.F.C.:  
Domicilio Completo:  
Nombre del Proveedor:  
Número de Identificación Fiscal del Proveedor:  
Despacho Aduanal: Si ( ) No ( )  
Regimen: Importación Definitiva ( ) Importación Temporal ( ) con clave de pedimento ( )

**Datos del Embarque**

Conocimiento de Embarque:  
Línea Transportista:  
Origen (País de procedencia):  
Factura Número:  
Valor (mercancía):  
Bultos:  
Peso Bruto (Kilogramos):  
Descripción (datos de la mercancía):  
Fracción Arancelaria Sugerida:  
Condiciones de Compraventa:  
Costo de Flete, Prima de Seguro y otros Gastos en el Extranjero:  
Incoterms:  
Existe Vinculación Entre Cliente y Proveedor: Si ( ) No ( )

**Datos de entrega**

Requiere Servicio de Entrega Terrestre: Si ( ) No ( ), Custodia: Si ( ) No ( )  
Línea Transportista:  
Dirección de Entrega (Calle, Número Exterior, Número Interior, Colonia, Municipio, Código Postal, Ciudad, Estado, Entre que calles):  
Tipo de Flete: Consolidado ( ) Directo ( )  
¿Requiere Seguro de mercancía? Si ( ) No ( )  
Horario de Entrega:  
Contacto (Nombre de la persona que recibe el embarque):  
Teléfono (Número con extensión):  
Observaciones Especiales:  
Atentamente  
(Nombre del Representante Legal de la Empresa)



## 9.- PEDIMENDO DE EXPORTACIÓN

La Ley Aduanera define al Pedimento como “*La declaración en documento electrónico, generada y transmitida respecto del cumplimiento de los ordenamientos que gravan y regulan la entrada o salida de mercancías del territorio nacional, en la que se contiene la información relativa a las mercancías, el tráfico y régimen aduanero al que se destinan, y los demás datos exigidos para cumplir con las formalidades de su entrada o salida del territorio nacional, así como la exigida conforme a las disposiciones aplicables.*”



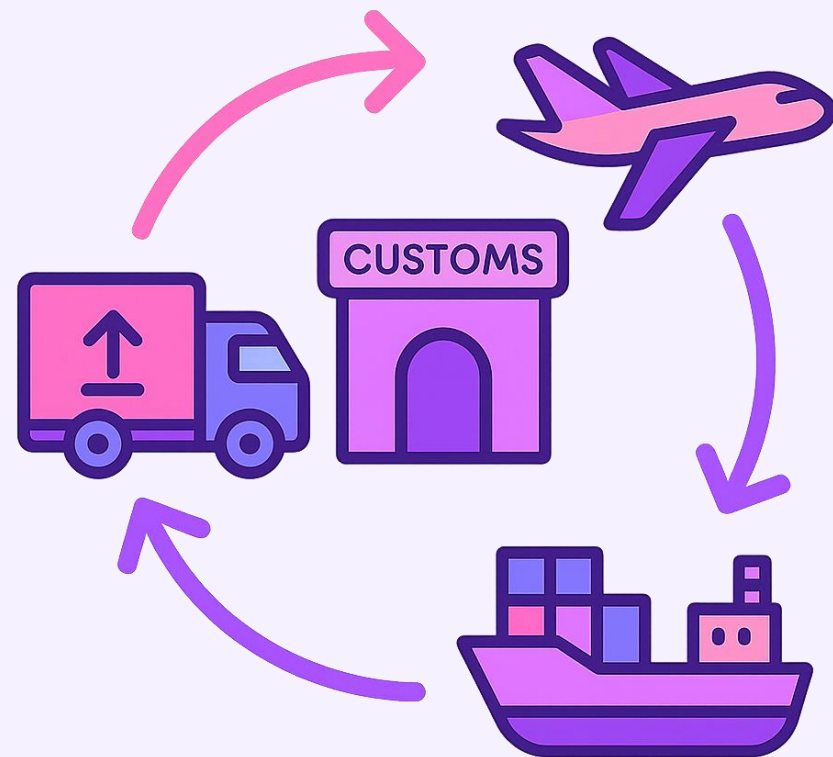




## 10.- DESPACHO ADUANERO

Proceso de despacho, que según el Artículo 35 de la Ley Aduanera se describe como *“El conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar ante la aduana, las autoridades aduaneras y quienes introducen o extraen mercancías del territorio nacional, ya sea los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes aduanales o agencias aduanales, empleando el sistema electrónico aduanero.”*

1. Como un primer paso dentro de este proceso de despacho, tenemos que preparar el embarque con toda la documentación que se señaló previamente.
2. Coordinarnos con nuestro agente logístico o servicio de transporte, para este punto ya conocemos la ruta, tiempos de recorrido estimado y si será necesario o no considerar gastos de almacenaje o adicionales.
3. Estar en todo momento en contacto con nuestro A.A. y Broker, así como con nuestro operador de transporte será crucial en todo el proceso de despacho hasta su arribo al lugar de destino.





# EMPRESAS MEXICANAS

## SuKarne

Fundada en 1969 en Culiacán, Sinaloa por Isabel Vizcarra y María Calderón.  
De pequeña empresa familiar de engorda de ganado a líder global en la industria cárnica.

Valores: esfuerzo, sencillez y trabajo constante.

Modelo de negocio único: beneficia a productores, microempresarios, consumidores y a más de 15,000 colaboradores en México, Centroamérica y EE. UU.



## Dulces Montes

Origen: 1938, Poncitlán, Jalisco, con Don Miguel Montes preparando dulce de leche en un cazo de cobre.

Década de 1950: industrializa procesos.

Década de 1980: consolida liderazgo en dulces de leche en México.

Hoy: más de 85 años de historia, manteniendo fórmulas originales y visión de mejora continua.



## Artemex / Nuvia Reynoso

Emprendimiento artesanal que inició con el papel picado en talleres familiares.  
Creció gracias a creatividad, tradición y perseverancia.

Hoy exporta decoración mexicana a distintos países, llevando identidad cultural a mercados internacionales.



Encuentra éste artículo y más en nuestra Edición 56:



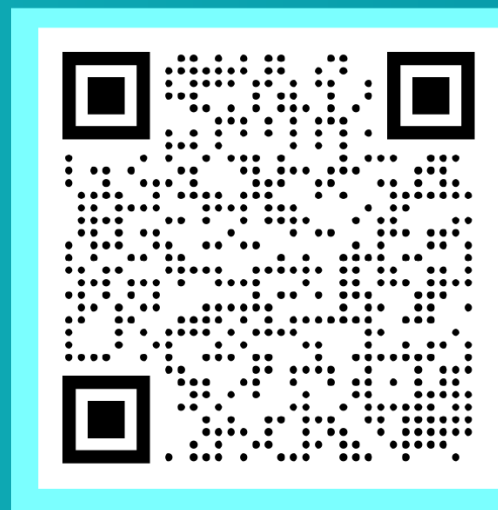
**Versión impresa disponible en:**



# Exportación de México para el Mundo: Claves para el éxito en mercados internacionales



**Mtra. Elvia Cohen Lugo**



**CONSULTA ESTÉ  
ARTÍCULO AQUÍ**





[www.tlcmagazinemexico.com.mx](http://www.tlcmagazinemexico.com.mx)

[contacto@tlcmagazinemexico.com.mx](mailto:contacto@tlcmagazinemexico.com.mx)