

EDOMÉX

DECISIONES FIRMES, RESULTADOS FUERTES.

GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DE PROYECTOS DE EXPORTACIÓN



SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA



Contenido

ACTIVIDADES PREVIAS AL DESARROLLO DE PROYECTOS DE EXPORTACIÓN	4
CONTENIDO DEL PROYECTO DE EXPORTACIÓN.....	5
1. PORTADA.....	5
2. INTRODUCCIÓN.....	5
3. PRODUCTO.....	5
4. EMPAQUE DEL PRODUCTO	5
5. CARACTERÍSTICAS LEGALES DEL PRODUCTO.....	7
6. PROYECCIÓN MUNDIAL DEL PRODUCTO A DESARROLLAR	10
7. PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MÉXICO PARA EL PRODUCTO	10
8. PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL ESTADO DE MÉXICO PARA EL PRODUCTO.....	12
9. ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES DE MÉXICO	12
10. MEDIOS DE PROMOCIÓN.....	13
11. FERIAS Y MISIONES INTERNACIONALES	14
12. MEDIOS DE TRANSPORTE.....	15
13. INCOTERMS.....	15
14. CONCLUSIONES.....	16
15. DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA EXPORTACIÓN DESDE MÉXICO	16

La Dirección de Comercio Exterior adscrita a la Dirección General de Industria de la Secretaría de Desarrollo Económico, es la unidad administrativa responsable de elaborar los proyectos de exportación al sector empresarial de la entidad que esté interesado en comercializar sus productos en mercados internacionales.

ACTIVIDADES PREVIAS AL DESARROLLO DE PROYECTOS DE EXPORTACIÓN

Las Jefaturas de Promoción Sectorial "A", "B" y "C" (Textil y Confección, Alimentos e Industria Automotriz; Eléctrico, Electrónico, Químico Farmacéutico y Plástico, así como Materiales para la Construcción, Cuero y Calzado, Artículos de Oficina y Muebles) deberán:

- Recibir solicitud y enviar vía correo electrónico el formato "Perfil Empresarial," para identificar el producto, giro y tamaño de la empresa.
- Elaborar el Proyecto de Exportación a partir del contenido expuesto en la "Guía para la elaboración de proyectos de exportación".

El empresario del Estado de México deberá:

- Haber tenido asesoría previa con el Jefe de Departamento de Promoción Sectorial correspondiente, en la cual el empresario solicite apoyo para elaborar sus Proyectos de Exportación.
- El Jefe del Departamento de Promoción Sectorial deberá enviar por correo electrónico y solicitar al empresario el llenado del Formato "Perfil Empresarial" y el empresario devolverlo por el mismo medio.
- Proporcionar "Ficha Técnica" de su producto.

CONTENIDO DEL PROYECTO DE EXPORTACIÓN.

PORTADA

Debe contener una portada que incluya la imagen del producto objeto del proyecto de exportación, junto con el nombre del producto y nombre del empresario/empresa. Estos elementos son importantes ya que crean una primera impresión positiva del producto y la empresa. Una imagen atractiva y profesional puede ayudar a capturar la atención del potencial comprador y destacar entre la competencia en el mercado global. Además, una imagen bien diseñada y de alta calidad puede transmitir la calidad y el valor del producto, generando confianza en los compradores y facilitando la venta.

INTRODUCCIÓN

En la introducción de un proyecto de exportación al mercado global se debe realizar una breve presentación del mercado nacional, así como algunas razones por las que se ha decidido exportar en el mercado global. La introducción es la primera impresión que se tendrá con los posibles clientes, inversionistas o socios comerciales en el mercado global, por lo que debe ser clara, concisa y convincente, y adaptada a las particularidades de dicho mercado. También es importante establecer claramente los objetivos que se desea alcanzar con la investigación.

PRODUCTO

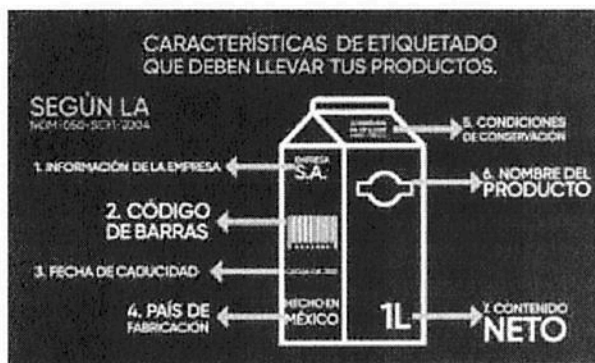
En esta sección es importante incluir información detallada sobre el producto o servicio que se desea exportar. Se debe proporcionar una descripción clara y precisa de los productos o servicios, incluyendo sus características, beneficios, aplicaciones, información nutrimental, entre otros detalles relevantes para el mercado al que se dirige. Recuerda que la descripción del producto es fundamental para que los compradores potenciales comprendan las ventajas y diferencias de los productos en relación con los de los competidores. Para ello será necesario que la empresa proporcione una **“Ficha técnica de su producto”**.

EMPAQUE DEL PRODUCTO

El empaque es el primer contacto que tienen los productos con los compradores potenciales, por ello es importante que el empaque sea atractivo, funcional y cumpla con los requisitos legales y normativos del mercado global al que se dirige.

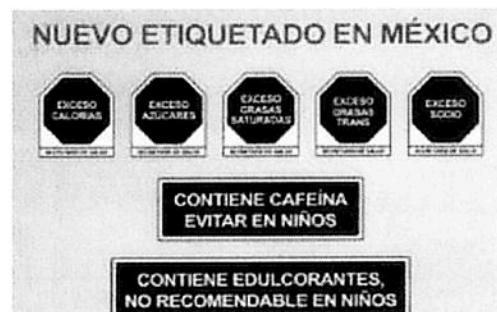
Para desarrollar esta sección, es importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

- **Descripción detallada del empaque:** Se debe proporcionar una descripción clara y precisa del empaque de los productos, incluyendo materiales, dimensiones, formas y colores. Además, es importante describir las características funcionales del empaque, como su resistencia, capacidad de protección y facilidad de manipulación.
- **Embalaje del producto:** El embalaje es el material que se utiliza para proteger el producto durante su transporte y almacenamiento. Es importante que se proporcione una descripción detallada del embalaje que se utilizará para los productos, incluyendo los materiales, dimensiones y características funcionales. Es importante que el embalaje cumpla con los requisitos legales y normativos de México y del mercado al que se dirige, para evitar problemas en el transporte y almacenamiento de los productos.
- **Etiquetado del producto:** El etiquetado es la información que se incluye en el producto y en el empaque para identificarlo y brindar información relevante al consumidor. Es importante que el etiquetado cumpla con las Normas Mexicanas de Etiquetado, que regulan aspectos como la información que debe incluirse, la ubicación en el empaque, y el tamaño de las letras. De acuerdo con la norma mexicana NOM-050-SCFI-2004, una etiqueta debe incluir información comercial básica que les permita a los consumidores conocer cuál es el contenido del producto:



- Ingredientes.
- Cómo debe usarse y conservarse.
- Quién es el fabricante.
- La procedencia.
- Fecha de caducidad y, en su caso, las advertencias de cualquier riesgo por su manejo o consumo.

Sumado está el cumplimiento de la NORMA OFICIAL NOM-051-SCFI/SSA1-2010, la cual comprende de una etiqueta frontal en bebida y alimentos donde se especifica el contenido de azúcares añadidos, grasas saturadas, sodio, grasas trans, calorías, contenido de alcohol o cafeína según el producto corresponda y el consumidor este consciente de lo que compra; a continuación, ejemplo de los sellos correspondientes a la norma.



SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA

- **Información comercial-etiquetado general de productos:** Se define como cualquier rótulo, marbete, inscripción, imagen u otra materia descriptiva o gráfica, escrita, impresa, estarcida, marcada, grabada en alto o bajo relieve, adherida, sobrepuesta o fijada al producto, a su envase o, cuando no sea posible por las características del producto o su envase, al embalaje.
- **Imágenes del empaque:** Se incluyen imágenes del empaque para que los compradores potenciales tengan una idea clara de cómo se ve y cómo funciona. Las imágenes pueden ayudar a diferenciar el empaque de los competidores y a resaltar sus características únicas.

La información clara y precisa en estas secciones puede ayudar a prevenir problemas en el transporte, almacenamiento y comercialización de los productos en el mercado global.

CARACTERÍSTICAS LEGALES DEL PRODUCTO

Esta sección es esencial para cualquier proyecto de exportación al mercado global. Incluye información importante como la clasificación arancelaria del producto, los impuestos de exportación e importación, las regulaciones de etiquetado, las regulaciones de envase y embalaje; las regulaciones sanitarias; las regulaciones ecológicas; y las normas de calidad.

- **CLASIFICACIÓN ARANCELARIA:** La clasificación arancelaria del producto es un código numérico que se utiliza para determinar el arancel que se debe pagar en la importación o exportación del producto. Es importante identificar la clasificación arancelaria correcta para evitar problemas legales y arancelarios.

La clasificación arancelaria de un producto se puede obtener consultando la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE), que es un documento oficial que establece los impuestos de importación y exportación que deben pagarse por los productos que se comercializan en México.

Para encontrar la clasificación arancelaria de un producto en la TIGIE, es necesario conocer su descripción y características técnicas. Una vez que se tiene esta información, se puede buscar en la TIGIE la sección, capítulo y partida arancelaria correspondiente a ese producto.

El Jefe de Departamento sugerirá a la empresa obtener ayuda de un agente aduanal o de una consultoría especializada en comercio exterior, para identificar la clasificación arancelaria certera para el producto que se desea exportar.

- **IMPUESTOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN:** Los impuestos de exportación e importación pueden variar según el país y el producto. Es importante identificar estos impuestos y conocer las regulaciones y requisitos para la exportación e importación del producto. Para esto es necesario revisar la información en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE). Esta ley establece las tarifas arancelarias que se deben pagar al importar o exportar un producto.

Para conocer los impuestos de exportación de un producto, se debe consultar la LIGIE para encontrar la partida arancelaria correspondiente y la tasa arancelaria correspondiente. La tasa arancelaria puede variar dependiendo del país de destino y del tipo de producto que se esté exportando.

Para conocer los impuestos de importación que se deben pagar al importar un producto, se debe consultar la LIGIE para encontrar la partida arancelaria correspondiente y la tasa arancelaria correspondiente. La tasa arancelaria puede variar dependiendo del país de origen del producto y del tipo de producto que se esté importando.

- **REGULACIONES DE ETIQUETADO:** Las regulaciones de etiquetado pueden variar según el país y el producto. Es importante conocer las regulaciones específicas del mercado global y asegurarse de que la etiqueta del producto cumpla con los requisitos de etiquetado del mercado.
- **REGULACIONES DE ENVASE Y EMBALAJE:** Las regulaciones de envase y embalaje pueden variar según el país y el producto. El envase y embalaje tienen como objetivo principal proteger los productos que se someterán a etapas de transportación. Actualmente los países establecen reglamentos sobre los materiales y características que deben cumplir para permitir introducir la mercancía.

Para conocer las regulaciones de etiquetado, envase y embalaje que debe cumplir un producto que se quiere exportar desde México, se deben revisar las Normas Oficiales Mexicanas (NOM), correspondientes al tipo de producto en cuestión. Estas normas establecen los requisitos que deben cumplir los productos en cuanto a etiquetado y presentación.

Para encontrar la NOM correspondiente al producto, se puede buscar en la página web de la Secretaría de Economía o de la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS), dependiendo del tipo de producto. También se puede solicitar información a la Dirección de Comercio Exterior de la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de México.

- **REGULACIONES SANITARIAS:** En México, la entidad encargada de establecer las regulaciones sanitarias es la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS), que publica diversas normativas y lineamientos para garantizar la calidad sanitaria de los productos. Además, existen regulaciones internacionales de salud, como las establecidas por la Organización Mundial de la Salud (OMS), que son reconocidas a nivel global y pueden ser aplicables a los productos que se quieran exportar.

Es importante que la empresa conozca y cumpla con todas las regulaciones sanitarias que se aplican a su producto para garantizar la seguridad y salud del consumidor y cumplir con los requisitos de exportación.

- **REGULACIONES ECOLÓGICAS:** Las regulaciones ecológicas pueden variar según el país y el producto. Es importante conocer las regulaciones y requisitos específicos del mercado para asegurarse de que el producto cumpla con las normas ambientales y de sostenibilidad. Existen más de 28 etiquetas a nivel internacional, que son usadas de forma voluntaria por los exportadores, con el objeto de informar al importador que se están cumpliendo con los requerimientos ecológicos establecidos.

Se deben revisar las leyes y normativas ambientales del país de destino y del país de origen. En México, la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) es la entidad encargada de establecer las regulaciones ambientales que deben seguir las empresas. Además, algunas Normas Oficiales Mexicanas (NOM) también contienen disposiciones relacionadas con el cuidado del medio ambiente.

- **NORMAS DE CALIDAD:** En México, la entidad encargada de establecer las normas de calidad es la Secretaría de Economía, que publica diversas Normas Oficiales Mexicanas (NOM) para regular la calidad de diferentes productos.

Además, existen normas internacionales de calidad, como las publicadas por la Organización Internacional de Normalización (ISO), que son reconocidas a nivel global y pueden ser aplicables a los productos que se quieran exportar.

Es importante que la empresa conozca y cumpla con todas las normas de calidad que se aplican a su producto para garantizar la satisfacción del cliente y cumplir con los requisitos de exportación.

PROYECCIÓN MUNDIAL DEL PRODUCTO A DESARROLLAR

Para conocer los países y cifras de las exportaciones e importaciones de un producto que se quiere exportar, se puede realizar una investigación en línea a través de diversas fuentes como TradeMap, DataMéxico y Exporta MX, que son bases de datos de comercio internacional útiles y gratuitas para estos apartados.

TradeMap es una herramienta en línea que permite a las empresas acceder a información sobre las importaciones y exportaciones de productos en todo el mundo. Para conocer los países y cifras de las exportaciones e importaciones de un producto, se pueden seguir estos pasos:

1. Ingresar al sitio web de TradeMap (<https://www.trademap.org/>)
2. Crear una cuenta
3. Seleccionar "Productos" en el menú principal y buscar el producto de interés.
4. Seleccionar el producto de interés con la fracción arancelaria y la dirección deseada (importación o exportación).
5. Elegir el período de tiempo para el que se requiere la información.
6. Seleccionar el botón "Ver".



TradeMap proporcionará información detallada sobre los países que importan o exportan el producto en cuestión, así como las cifras correspondientes. Además, la herramienta también puede proporcionar información sobre los aranceles y las barreras no arancelarias que se aplican al producto en los distintos mercados.

PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MÉXICO PARA EL PRODUCTO

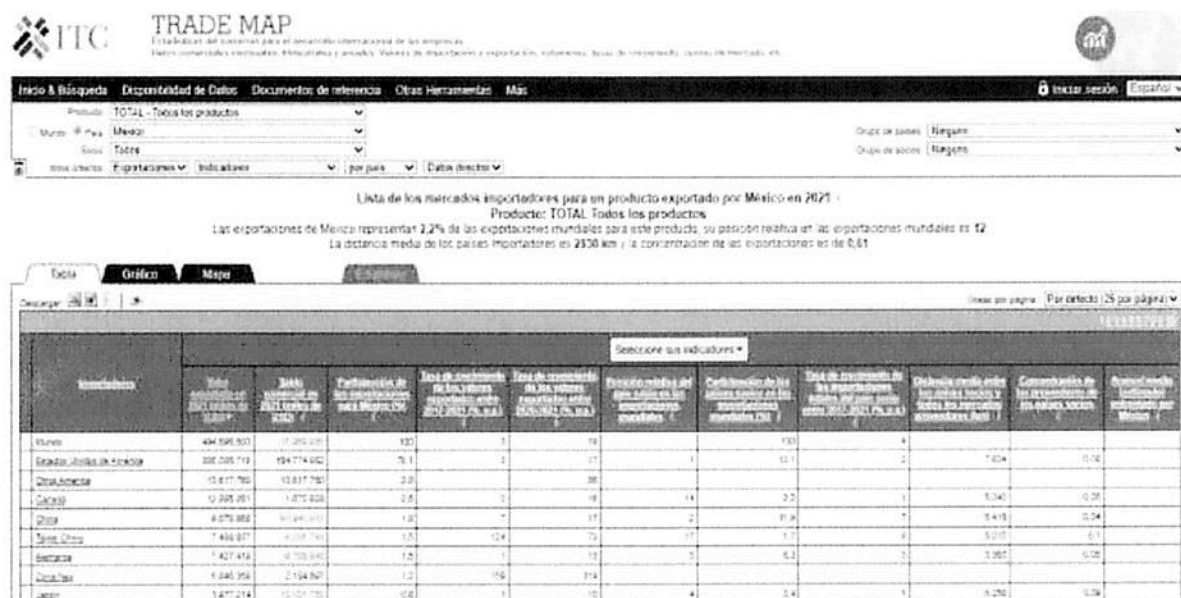
La proyección de las exportaciones de México para el producto que se desea exportar es una parte importante en el desarrollo de un proyecto de exportación. Es necesario identificar los mercados internacionales que tienen una alta demanda del producto, así como también conocer la competencia y las oportunidades en cada mercado.

Toda esta información permitirá a la empresa establecer una estrategia de exportación sólida y eficaz, basada en un conocimiento profundo del mercado y las oportunidades que ofrece.

Para conocer las proyecciones de países y cifras de las exportaciones e importaciones de un producto que se va a exportar, también se podrá obtener información sobre los países y

cifras de las proyecciones de exportaciones e importaciones en TradeMap del producto que quiere exportar.

En Trade Map, debemos buscar el producto de interés con la fracción arancelaria y podremos encontrar el total del valor de la importación de este producto en miles de USD, el porcentaje a nivel mundial que representan las exportaciones de México de las exportaciones mundiales para este producto, su posición relativa en las exportaciones mundiales y también conocer los principales países a los que exporta México el producto con fracción arancelaria.



Otra herramienta útil es la plataforma Exporta MX, creada por la Unidad de Inteligencia Económica Global (UEIG) de la Secretaría de Economía, que permite a las empresas mexicanas acceder a información y herramientas para exportar sus productos al mercado global.

- Para utilizar Exporta MX, primero se debe entrar al sitio web oficial (<https://exportamx.economia.gob.mx/>).
- En la pantalla principal, elegir si se quiere hacer una búsqueda por país en el que se tiene interés o por producto ingresando el nombre del producto a exportar o la fracción arancelaria a 6 dígitos.
- Consultar los resultados que se encuentran agrupados por secciones de diferentes colores y que nos brindan datos como oportunidades de exportación, perfil comercial del país o mundial para el producto seleccionado, comercio entre el país seleccionado y México, perfil comercial de México para el producto, entre otros datos y gráficas de gran utilidad.



PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL ESTADO DE MÉXICO PARA EL PRODUCTO

Para conocer la proyección de las exportaciones del Estado de México se puede hacer uso de la plataforma digital DataMéxico y para esto se pueden seguir los siguientes pasos:

- Ingresar al sitio web de DataMéxico: (<https://datamexico.org/>)
- Buscar la palabra de la entidad federativa correspondiente, en este caso "Estado de México", en la barra de buscador en el menú principal y observar el apartado de Ventas Internacionales en la sección de Comercio Exterior. Las Ventas Internacionales se refieren al total de las ventas hacia el extranjero de las personas morales cuyo domicilio fiscal se encuentra registrado en un Estado en particular.
- Buscar el producto que se desea exportar y seleccionarlo.
- Revisar la información presentada, que incluirá los principales destinos de exportación del Estado de México para ese producto, así como otros datos relevantes.



ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES DE MÉXICO

Esta sección es importante para conocer las relaciones comerciales que tiene México con otros países. Esto puede ayudar a entender las regulaciones y tarifas arancelarias que se aplican en los países destino y determinar si hay oportunidades de exportación en otros mercados.

En esta sección, se deben incluir los tratados comerciales bilaterales y multilaterales, acuerdos de libre comercio y acuerdos preferenciales que tenga México con otros países o bloques económicos. También se pueden mencionar los acuerdos en negociación o los que están en proceso de implementación. Es importante analizar cada uno de los acuerdos y su impacto en las exportaciones de la empresa.

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA

México cuenta con una red de 13 Tratados de Libre Comercio con 50 países (TLCs), más de 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) con otros países o regiones administrativas y 13 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Para conocer los acuerdos y tratados comerciales de México referentes a cada región o continente, se pueden realizar los siguientes pasos:

- Consultar la página web de la Secretaría de Economía de México (<https://www.gob.mx/se>) para obtener información actualizada sobre los acuerdos comerciales de México.
- Revisar los acuerdos y tratados comerciales de México con los países o regiones de destino de la exportación en cuestión en el apartado de Acciones y Programas/ Comercio Exterior, Países con Tratados y Acuerdos firmados con México en (<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>)
- Revisar en la página web de la Secretaría de Economía de México el Sistema de Información de Tratados Comerciales Internacionales a partir de país, organismo, tipo de acuerdo o descripción de los tratados internacionales en (<http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/>)
- Verificar las condiciones específicas para la exportación del producto a los países o regiones de destino de la exportación en cuestión, como aranceles, cuotas de importación, requisitos sanitarios y fitosanitarios, entre otros.
- Asegurarse de cumplir con los requisitos y condiciones establecidos en los acuerdos y tratados comerciales de México con los países o regiones de destino de la exportación en cuestión para garantizar el acceso preferencial a esos mercados.

MEDIOS DE PROMOCIÓN

En esta sección, se detallan las estrategias y herramientas de marketing que se utilizarán para dar a conocer el producto en el mercado global. Este apartado debe incluir información sobre los medios de comunicación que se utilizarán, como publicidad en línea y redes sociales, así como la participación en ferias y exposiciones internacionales y la creación de material promocional como folletos, catálogos y vídeos.

También se puede mencionar la estrategia de precios y descuentos que se utilizarán para atraer a los clientes internacionales, así como la atención al cliente y el servicio postventa que se ofrecerá para garantizar la satisfacción del cliente y fidelizarlo.

Para fijar el precio de un producto que se quiere exportar, es importante considerar varios factores. Primero, se deben evaluar los costos de producción, como los materiales, la mano de obra, los gastos generales y los impuestos. Luego, se deben considerar los costos asociados con la exportación, como los aranceles, los costos de envío y las regulaciones aduaneras. Después de tener en cuenta estos costos, se debe investigar los precios de mercado de productos similares en el país al que desea exportar. Esto puede incluir el precio de los competidores, la demanda del mercado y los precios de venta al público teniendo en cuenta la percepción de la marca y la calidad del producto.

Una vez que se hayan evaluado todos estos factores, se puede determinar un precio que sea competitivo y atractivo para el mercado objetivo. Es importante recordar que el precio final no debe ser demasiado bajo que afecte la rentabilidad de la empresa, ni demasiado alto que aleje a los clientes potenciales.

Es fundamental que se elabore un presupuesto detallado para la implementación de estas estrategias y se establezcan objetivos claros y medibles para evaluar el éxito de las acciones de promoción.

Mantén una comunicación constante con tus clientes y distribuidores en el país de destino. Asegúrate de responder a sus preguntas y necesidades de manera oportuna y eficiente.

FERIAS Y MISIONES INTERNACIONALES

En un proyecto de exportación al mercado global, la participación en ferias y misiones internacionales es una estrategia clave de promoción para dar a conocer el producto a potenciales compradores. En esta sección, se debe incluir una lista de las ferias y misiones internacionales relevantes para el producto, su ubicación, fechas y la participación que tendrá la empresa en cada evento. En este apartado, cuando se ponga en práctica el proyecto, la empresa debe tener en cuenta cómo se preparará para estos eventos, incluyendo la elaboración de materiales promocionales y la selección del personal adecuado para asistir a la feria o misión.

La sección de ferias y misiones internacionales es crucial para establecer relaciones con potenciales clientes y socios comerciales en el mercado global, y debe ser cuidadosamente planificada para maximizar los resultados de la inversión.

Para encontrar información sobre las ferias y misiones internacionales a las que se pueden asistir se pueden consultar varias fuentes, tales como:

- Consultar el calendario de ferias y eventos comerciales de organismos gubernamentales y privados. Por ejemplo, la Secretaría de Economía de México tiene un calendario de ferias y exposiciones en su sitio web.

- Buscar información en sitios web de cámaras de comercio, asociaciones empresariales y otros organismos que se dediquen a la promoción del comercio internacional.
- Explorar el blog de la Dirección de Comercio Exterior de la Dirección General de Industria, *blog: @exportaredomex "Catálogo de Ferias y Eventos Internacionales"* <https://exportaredomex.wordpress.com/>

MEDIOS DE TRANSPORTE

En esta sección se describe la infraestructura y los medios necesarios para trasladar el producto desde la empresa hasta el destino final. Se incluyen los modos de transporte disponibles, como transporte terrestre, marítimo o aéreo. Todo esto se realiza para asegurar que el producto llegue de manera segura y oportuna al mercado objetivo y cumpla con las expectativas del cliente.

Algunos de los factores importantes que se deben considerar al seleccionar un medio de transporte son el tiempo de entrega, el costo, la seguridad y la confiabilidad. Por ejemplo, el transporte marítimo puede ser una opción rentable para productos a granel y de baja sensibilidad al tiempo, mientras que el transporte aéreo puede ser más adecuado para productos de alta prioridad y perecederos. El transporte terrestre puede ser una buena opción para productos que necesitan ser entregados rápidamente a destinos cercanos.



Es importante considerar los beneficios de cada medio de transporte y evaluar cómo afectarán a los plazos y costos del proyecto de exportación. Además, también se deben tener en cuenta los requisitos de documentación y trámites aduaneros para cada medio de transporte y asegurarse de que se cumplan adecuadamente para evitar retrasos y costos adicionales.

INCOTERMS

En la sección de Incoterms se definen las responsabilidades y costos entre el comprador y el vendedor en una transacción internacional. Los incoterms son términos estandarizados que se utilizan en el comercio internacional para establecer las obligaciones de ambas partes.

La redacción de la sección de incoterms debe incluir una descripción clara de los términos acordados, tales como FOB, CIF o EXW, y la explicación de las responsabilidades y riesgos asociados a cada término. Estos son algunos de los INCOTERMS, más usuales, sin embargo, la empresa tendrá que determinar cuál de ellos es más viable considerando los requerimientos de la empresa y de las necesidades de los clientes.

Se deben considerar las formas de pago que se utilizan comúnmente en el comercio internacional. Entre las formas de pago más utilizadas se encuentran el crédito documentario y el pago contra entrega.

El crédito documentario es una forma de pago en la que un banco garantiza el pago al exportador siempre y cuando se cumplan las condiciones establecidas previamente entre el comprador y el vendedor. Este tipo de pago es recomendable cuando se trata de transacciones con países con los que no se tiene una relación comercial establecida.

Por otro lado, el pago contra entrega es una forma de pago en la que el comprador realiza el pago al exportador una vez que ha recibido la mercancía. Este tipo de pago es recomendable cuando se tiene una relación comercial establecida y se tiene confianza en el comprador.

Es importante que se elija la forma de pago adecuada para el proyecto de exportación. Asimismo, es recomendable contar con el asesoramiento de expertos en comercio internacional para asegurar una transacción exitosa y segura.

Es fundamental asegurarse de que se entienda claramente qué parte es responsable de los costos de transporte, seguros y aduanas, y cuándo se transfieren los riesgos y la responsabilidad de la mercancía.

Esta sección de incoterms es esencial para definir los términos y condiciones del comercio internacional y ayuda a evitar malentendidos entre el comprador y el vendedor.

CONCLUSIONES

La sección de conclusiones permite destacar los principales resultados y recomendaciones para la implementación exitosa del proyecto. Es importante incluir un resumen de los puntos más relevantes y destacar los beneficios y oportunidades que se presentan en el mercado objetivo. En resumen, la sección de conclusiones es una oportunidad para resumir los resultados y demostrar la viabilidad y rentabilidad del proyecto de exportación.

DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA EXPORTACIÓN DESDE MÉXICO

La entrega adecuada de los documentos requeridos para la exportación es crucial para garantizar que el proceso de exportación se realice de manera fluida y sin problemas.

Entre los documentos que se requieren se encuentran la factura comercial, el certificado de origen, la lista de empaque que identifique el contenido y el tipo de mercancía, documentos de transporte dependiendo del medio de transporte (Aéreo: Guía Aérea o Airway Bill, Marítimo: Conocimiento de embarque o Bill of lading o Autotransporte: Carta poder), la póliza de seguro, documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias tanto en México como en el mercado destino y el mercado de país de origen, registro de marca y propiedad industrial, carta de instrucciones al agente aduanal y documentos aduaneros (este trámite lo deberá realizar su agente aduanal para el despacho

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA

de mercancías) y otros documentos específicos según el país de destino y el producto a exportar.

Es importante conocer los requisitos de cada país y asegurarse de que los documentos estén completos y en regla para evitar cualquier retraso o problema en la aduana. Además, contar con un agente aduanal puede ser de gran ayuda para asegurarse de cumplir con todos los requisitos y trámites necesarios para la exportación.

Algunos de los pasos para exportar es contar con todos los documentos necesarios para exportar en México. La Secretaría de Economía destaca los siguientes:

- ✓ RFC.
- ✓ Padrón de exportadores sectorial.
- ✓ Factura comercial.
- ✓ Encargo conferido.
- ✓ Carta de instrucciones al agente aduanal.
- ✓ Lista de empaque.
- ✓ Certificado de origen.
- ✓ Documentos del transporte.
- ✓ Documentos que avalen el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias.

Autorizó

Lic. Enrique González Hernández
Director General de Industria

Elaboró

Lic. Lizette Andrea Calderón Vences
Directora de Comercio Exterior

Fecha de elaboración: 18 de abril de 2023

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA