



## PREPARACIÓN PARA EXPORTAR

### 1. OBTÉN TU RFC

Para exportar lo primero que tienes que hacer es tener una empresa que esté constituida legalmente según las leyes fiscales y comerciales del país, en México cualquier persona moral o persona física con actividad empresarial puede convertirse en exportadora, sin importar su tamaño, lo que importa es su nivel de competitividad.

Una empresa competitiva debe contar con los recursos humanos, financieros, materiales y de capacidad técnica y productiva para poder hacer frente a la competencia y desarrollar su actividad con el fin de convertir a la empresa en una empresa orientada a la exportación.

Si aún no te encuentras dado de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, puedes consultar los requisitos y procedimiento en el portal <http://www.tuempresa.gob.mx/inicio>

### 2. DETERMINA TU PRODUCTO ¿QUÉ SE PUEDE EXPORTAR?

Se pueden exportar todo tipo de productos, sin embargo es necesario evaluar su competitividad.

Para iniciar tu proceso de exportación es necesario contar con un producto competitivo que logre satisfacer las necesidades, gustos y preferencias de tu mercado meta en base a su calidad, precio, diseño o exclusividad.

Si tu producto ya ha tenido buena aceptación en el mercado nacional, tienes mayores posibilidades de tener éxito en el mercado externo.

Una parte fundamental de una estrategia de exportación es determinar las debilidades y fortalezas de tu producto. Por lo que resulta importante analizar el potencial de la oferta exportable del mismo. Particularmente es conveniente que determines tu capacidad de producción y las posibilidades de incrementarla. Asimismo, debes considerar las posibles adecuaciones que se requieran hacer al producto para atender las exigencias de los clientes externos.



[Para conocer más detalles al respecto te sugerimos consultar la Guía para la determinación de un producto exportable](#)

### 3. DETERMINA TU MERCADO ¿A DÓNDE PUEDO EXPORTAR?

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



Para ello debes considerar las oportunidades y amenazas que este representa y de igual forma lo adecuado de los recursos disponibles dentro de la empresa para aprovechar tales condiciones.

En diversas ocasiones para que un producto tenga éxito en el exterior, es necesario conocer los gustos y preferencias de los consumidores en el mercado y adaptar el producto a los gustos específicos de esas personas.

*Para conocer sobre el mercado internacional requieres, entre otras cosas:*

- Información general sobre el país al que deseas exportar, el área y/o el mercado específico.
- Información necesaria para pronosticar los requerimientos del producto, anticipando las tendencias sociales, económicas, de la industria y del consumidor del mercado o país específico.
- Información de mercado específica requerida para llevar a cabo decisiones claves sobre adaptación de tu producto, promoción, distribución y precio.

*Preselecciona países que ofrezcan las mejores oportunidades para tu producto*

- Utiliza [estadísticas arancelarias](#) de exportación de México y estadísticas de importación de posibles mercados de interés de productos mexicanos.
- Investiga si tu producto cuenta con preferencias arancelarias, en el marco de los tratados y acuerdos internacionales de comercio que tiene suscritos México.
- Analiza la situación económica, política, social y geográfica, así como gustos y preferencias de la población de tu mercado meta.
- Identifica la segmentación del mercado: nivel de ingresos; edades; hábitos de consumo.
- Conoce las exigencias y requisitos del país destino para tu producto.
- Considera los canales de comercialización y distribución de tu país destino.
- Compara quiénes son tus competidores internos y externos, precios, características.
- Toma en cuenta las opciones de transporte y sus costos.

Una vez definido tu mercado es muy conveniente realizar un viaje de observación, que permitirá analizar lo relacionado con: producto, precio, puntos de distribución, formas de comercialización y distribución y competencia.





#### 4. ELABORA UN PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN ¿CUÁNTO TIEMPO TARDARÉ EN EXPORTAR?

El proceso de exportación no tiene periodos definidos, depende de factores como: el nivel de competitividad de tu empresa y tu producto, así como del compromiso de la propia empresa. Para facilitar y organizar su proceso es importante contar con un Plan de Negocios de Exportación, un instrumento que define la estrategia de entrada a los mercados extranjeros y la planeación de la forma de operación más recomendable dependiendo de las características de la empresa exportadora, el producto de exportación y el mercado meta.

#### 5. CÓMO PUEDO SABER SI MI EMPRESA ESTÁ LISTA PARA EXPORTAR

Esto depende de varios factores como: nivel de conocimiento de conceptos básicos de comercio exterior, posicionamiento del producto y nivel de competitividad de éste (valor agregado y/o precio) capacidad de producción suficiente, capacidad financiera de la empresa para implementar un plan de exportación, organización administrativa al interior de la empresa, entre otros.

Para ello ProMéxico cuenta con herramientas de autodiagnóstico que te apoyarán a medir tus capacidades actuales:

[Autodiagnóstico en línea para medir capacidades de exportación](#)

## DOCUMENTOS Y REQUISITOS GENERALES PARA EXPORTAR

#### 1. ¿SE REQUIERE ALGÚN PERMISO ESPECIAL PARA EXPORTAR?

No, sólo se requiere estar dado de alta y activo en el Registro Federal de Contribuyentes. Sólo un pequeño grupo de productos requiere que la empresa se registre en el Padrón de Exportadores Sectorial, estos productos son: bebidas alcohólicas, cerveza, alcohol, alcohol desnaturalizado, mieles incristalizables y tabacos labrados.

Para mayores detalles al respecto ingresa al portal de [Aduana del SAT](#).

#### 2. DETERMINA LA FRACCIÓN ARANCELARIA DE TU PRODUCTO

¿Qué es la clasificación arancelaria de un producto?

Al exportar un producto debes conocer el código con el que éste es identificado en base a un sistema adoptado internacionalmente conocido como Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.



Este código integrado por 6 dígitos homólogos a nivel internacional más dos adicionales asignados por cada país, permite determinar el las regulaciones arancelarias y restricciones no arancelarias a las que se verá sometido tu producto en el mercado importador. Asimismo, facilita las transacciones comerciales al utilizar un mismo código para un producto en cualquier país, independientemente de las diferencias en idioma.

La ley aduanera autoriza solamente al Agente Aduanal y a la SHCP para la determinación de la fracción arancelaria, dado el grado de especialización, complejidad técnica y los riesgos y responsabilidades que implica una mala clasificación.

Para determinar la fracción arancelaria de tu producto, tienes las siguientes alternativas:

- Un Agente Aduanal. [Consulta la sección de servicios de nuestro Directorio de Exportadores.](#)
- [Las oficinas de orientación al contribuyente en asesoría en comercio exterior de la SHCP:](#)
- [Puedes asistir a los módulos de orientación de despacho aduanero de la CAAAREM](#)

¿Realmente requiero de un agente aduanal para exportar?

El Art. 40 de la Ley Aduanera establece la obligación de utilizar un agente aduanal para las operaciones de importación o exportación. Para elegir un agente aduanal es necesario determinar primero la aduana de salida de la mercancía, para asegurarte de que un agente aduanal determinado esté autorizado para realizar operaciones en esa aduana, ingresa a la página de aduanas: [http://www.aduanas.gob.mx/aduana\\_mexico/2008/importando\\_exportando/142\\_10064.html](http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_10064.html)

### **3. CONOCE LAS REGULACIONES Y RESTRICCIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS DE TU PRODUCTO.**

¿Cuáles son las regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias que debe cumplir mi producto para ser exportado?

- Las regulaciones arancelarias son impuestos (aranceles) que se deben pagar en la aduana de un país, por parte de los importadores o exportadores por la entrada o salida de mercancías. En México, la mayoría de los productos no tienen aranceles a la exportación.
- Las regulaciones no arancelarias son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, ya sea para proteger a la planta productiva y las economías nacionales, o para preservar los bienes de cada país, en lo que respecta a medio ambiente, salud, sanidad animal o vegetal, o para asegurar a los consumidores la buena calidad de los productos que están adquiriendo, o en su caso darles a conocer las características de los mismos bienes susceptibles de comercio exterior.



#### 4. IDENTIFICA QUE DOCUMENTACIÓN REQUIERES PARA EXPORTAR

La documentación básica exigida en cualquier proceso de exportación es la siguiente:

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



**SCARBROUGH**  
INTERNATIONAL, LTD.



**SCARBROUGH**  
DE MÉXICO S. DE R.L. DE C.V.

Scarborough se especializa en envíos de carga entre Estados Unidos y México. Con oficinas en Laredo, Texas y Nuevo Laredo, México, Scarborough puede proporcionar un servicio completo de aduanas, transporte y almacenaje entre Estados Unidos y México. Scarborough le ofrece una solución única para sus necesidades de logística entre EE.UU.-México.

Ofrecemos transporte aéreo, marítimo, terrestre, intermodal y servicios de corretaje de aduanas de ambos lados de la frontera, incluyendo documentación y soluciones TLCAN.

