



Guía para
**crecer tu negocio a
través de la exportación**

Una publicación de



CapitalTech
POWERED BY **MFM**



Introducción

- I La exportación como impulsor del crecimiento de negocios
- II ¿Nuevo en el mercado global?
Pasos para iniciar en la exportación
- III Los 5 errores que debes evitar al exportar
- IV Programas de fomento al comercio exterior en México
- V Financiamiento para exportar
- VI CapitalTech un aliado de las pymes exportadoras

Clic para ir
a la sección





INTRO- DUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas son el motor del desarrollo económico de México, pues emplean más del 72 por ciento de la fuerza laboral del país y aportan el 52 por ciento del PIB nacional. Sin embargo, este sector ha sido de los más lastimados por la contingencia sanitaria poniendo en riesgo su propia supervivencia en el mercado, y justo por eso la apertura de sus servicios hacia el mercado global se ha vuelto un salvavidas y una oportunidad de crecimiento.

Es por ello que CapitalTech, siendo un aliado de las pymes que exportan e importan, ha realizado esta guía para brindar a las empresas herramientas que ayuden a aumentar su competitividad y rentabilidad a través de la internacionalización, así como ofrecerles un soporte para sus planes de exportación y crecimiento.

A lo largo de 6 capítulos se compartirán las bondades de la exportación, los pasos para iniciarse y desarrollarse en el mercado internacional, los errores más comunes que se comenten en el proceso y algunos de los muchos programas para exportadores; siendo este último una de las razones que limita a las empresas a expandirse hacia otros mercados.

En CapitalTech creemos en el potencial de tu empresa y queremos verla crecer.

Evoluciona tu
empresa.



LA EXPORTACIÓN COMO IMPULSOR DEL CRECIMIENTO DE NEGOCIOS

El 2020 ha sido de los años de mayor reto para las pymes en México, ya que el 87 por ciento de ellas sufrieron afectaciones por la pandemia y más de un millón tuvo que cerrar sus puertas definitivamente.



Ante este panorama y la urgencia de reactivar la economía, las pymes han encontrado en el comercio exterior una estrategia de resiliencia, destacando entre sus ventajas competitivas a México como el mayor exportador de América Latina y el Caribe con vínculos comerciales de hasta 50 países.

Además, con un mundo globalizado; la digitalización y los cambios en los hábitos de consumo han mostrado a las empresas las muchas razones de ser exportadoras, como:



El comercio internacional genera un enorme valor para las pymes, no solo abre nuevos mercados para sus productos y servicios, sino que también les da acceso a las buenas prácticas e innovaciones internacionales. Lo que quizás sea más significativo es que la competencia internacional las obliga a mejorar sus propias operaciones y procesos internacionales, lo cual beneficia sus negocios tanto en su mercado doméstico como en el extranjero”.

Ken Allen,
director de DHL Express

- Incrementar su valor y competitividad
- Aumentar volumen de ventas
- Generar nuevos ingresos
- Aprovechar la capacidad de producción instalada y disminuir costos de producción por unidad
- Mitigar demandas estacionales y cambios cíclicos del mercado
- Ampliar los mercados y no depender de uno solo
- Generar más empleos
- Fortalecer la competitividad de los productos en calidad y precios

Iniciar y consolidarse como una empresa exportadora no es sencillo, debe contar con las condiciones necesarias para competir en el mercado internacional. Sin embargo, una vez en el camino será evidente su relevancia para el tejido económico y empresarial.





¿NUEVO EN EL MERCADO GLOBAL? PASOS PARA INICIAR EN LA EXPORTACIÓN

En México, tan solo entre el 5 y 15 por ciento de las pymes participan en el comercio internacional. Pero internacionalizar tu empresa para expandir tus mercados no es algo imposible o inalcanzable.



Estos son algunos de los primeros pasos que debes dar para iniciar en la exportación:



Estar constituida legalmente

El primer paso es tener en orden toda la papelería legal en la que consta que tu empresa existe formalmente. En México, es necesario contar con documentos como el RFC (registro federal de contribuyentes) para poder facturar electrónicamente, solicitar certificados, realizar trámites necesarios para la exportación, etc.



Tramitar documentos para exportar

Además de la papelería que acredita tu negocio, para iniciar a exportar deberás registrarla en el padrón sectorial de exportadores a cargo de la Administración General de Aduanas del SAT (Servicio de Administración Tributaria), y en el Directorio Digital de Exportadores de la Secretaría de Economía. También es recomendable que protejas los derechos de propiedad intelectual e industrial de tus productos ante el IMPI (Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial). Otros trámites a realizar incluyen registrarte en el SIEM (Sistema de Información Empresarial Mexicano) y obtener la autorización para utilizar la marca “Hecho en México”.



Investigar el mercado

Para lanzarte con éxito a nuevos mercados debes realizar un diagnóstico para saber si lo que piensas ofrecer tiene posibilidades de triunfar fuera de México. La investigación debe abarcar un análisis de las condiciones económicas, políticas, legales, socio-culturales y de mercado del país destino. No omitas este paso o de lo contrario podrías desperdiciar muchos recursos.



Consultar a expertos en comercio internacional y legales

Empezar a exportar no es una tarea sencilla, por lo que es recomendable que desde el inicio consultes a expertos en comercio internacional y legales. Estos podrán ayudarte con temas de regulaciones arancelarias, reglas de origen, restricciones no arancelarias, normas de calidad, temas aduanales y términos legales que debes conocer para que tu salida al mundo internacional sea todo un éxito.



Asegurarse de tener los recursos necesarios

Exportar podría ser uno de los caminos para que tu empresa se recupere económicamente tras estos años difíciles que hemos vivido por la pandemia, pero para poder empezar debes contar con los recursos financieros necesarios. La buena noticia es que existen plataformas como CapitalTech que ofrecen productos de financiamiento creados exclusivamente para las pymes exportadoras, todo es cuestión de decidirte a dar el primer paso.



Iniciar a exportar es todo un proceso, pero si se cuenta con un plan, asesoría y los recursos adecuados, puedes hacer crecer tu negocio de manera exponencial.



LOS 5 ERRORES QUE DEBES EVITAR AL EXPORTAR

Exportar puede llevar a tu empresa al próximo nivel, pero para que este proceso sea todo un éxito y te dé los resultados que estás buscando, debes prepararte con toda la información necesaria.



Estos son 5 errores comunes que las organizaciones cometen cuando empiezan a expandir sus mercados, según datos de la Secretaría de Economía:

Iniciar sus actividades de exportación sin una estrategia

Exportar requiere de tiempo, esfuerzo e inversión, por lo que no deberías utilizar estos recursos sin un plan que te respalde y asegure que están bien dirigidos para obtener los mayores beneficios.

Desconocer la cultura de negocios del país de destino

Un pequeño gesto podría ser la diferencia entre perder o ganar un cliente, así que es mejor aprender todo lo que puedas de las costumbres en tu nuevo mercado.

No registrar los acuerdos con el cliente

Dejar por escrito y con firmas todo lo que se acuerde con el intermediario o cliente te podría evitar muchos dolores de cabeza. Especialmente las aprobaciones de especificaciones, materiales, muestras de confirmación, movimientos de fechas de entrega, etc.



No contar con una estrategia de precio para la exportación

Este error podría costarte mucho dinero, así que deberías incluirlo en tu estrategia.

Olvidar cuestiones de derechos de autor

No olvides verificar si en el país o países en los que incursionarás, están registradas las marcas o denominaciones y representaciones gráficas que utilizas en tus productos.

Si estás pensando en expandir tu mercado, asegúrate de no cometer estos errores. Y si necesitas asesoría o financiamiento, en CapitalTech estamos para apoyarte.

Visita nuestra página web para conocer nuestros servicios www.capitaltech.com





PROGRAMAS DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO

El comercio exterior es uno de los motores de la economía mexicana, por lo que el gobierno cuenta con algunos programas que ofrecen beneficios a empresas exportadoras e importadoras. Aquí te presentamos tres de ellos:



INMEX Este es el Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación, mejor conocido como IMMEX.

Va dirigido principalmente a productores de mercancías que serán exportadas o a empresas que prestan servicios relacionados con la exportación. Los apoya para que puedan importar temporalmente mercancías como materias primas, insumos, componentes, envases y empaques, maquinaria y equipo, entre otros.

Tiene el fin de que estos productos sean elaborados, transformados o arreglados en productos de exportación.

Sus principales beneficios son en materia de impuestos, como diferir el impuesto general de importación, el impuesto al valor agregado y las cuotas compensatorias.

Consulta [todos los detalles aquí](#) 

Drawback El programa de devolución de impuestos a los exportadores, o drawback, va dirigido para empresas importadoras de insumos, materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales.

El beneficio que obtienen es la devolución del impuesto advalorem pagado a la importación de insumos o mercancías importadas definitivamente.

Consulta [todos los detalles aquí](#) 

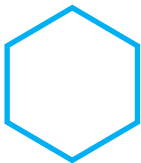


PROSEC El PROSEC o Programas de promoción sectorial, es para personas morales dedicadas a la producción de ciertas mercancías. En este no importa si los productos van para el mercado exterior o interior.

El principal beneficio es importar insumos con arancel preferencial.

Entre los sectores que son beneficiados se encuentra la industria eléctrica, minera y metalúrgica, bienes de capital, maquinaria agrícola, industria automotriz y de autopartes, textil, industria alimentaria, entre muchas otras.

Consulta [todos los detalles aquí](#)



Si tu negocio está listo para entrar al mundo de las importaciones y/o exportaciones pero necesitas liquidez, en CapitalTech somos el aliado que necesitas para evolucionar tu empresa.

¡Acércate a nosotros y descubre más de nuestros increíbles beneficios!

www.capitaltech.com








FINANCIAMIENTO PARA EXPORTAR

Una de las principales razones que detiene a las pymes a exportar es el acceso limitado a un crédito, así como de información y asesoría sobre los tipos de financiamiento que existen. Tan claro es el obstáculo que, de acuerdo a la Organización Mundial del Comercio, 7 de cada 10 empresas exportadoras requieren de alguna herramienta para poder tener liquidez y solo el 40% de ellas logra acceder a un financiamiento; esto se debe a los ineficientes y tardados procesos, así como a los altos costos y condiciones complejas.



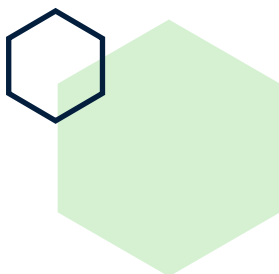
Los pasos básicos para solicitar un financiamiento que te ayudará a expandir a tu empresa en el mercado internacional son:

-  1 Tener mucha claridad de las necesidades financieras de tu empresa: capital de explotación, adquirir activo fijo, oportunidades, eventualidades, entre otros.
-  2 Conocer los distintos instrumentos de financiación y definir cuál es el que necesita tu empresa: crédito simple, revolvente, factoraje.
-  3 Evaluar y elegir al mejor proveedor de servicios financieros, de acuerdo a las necesidades de tu empresa.
-  4 Tener la documentación requerida al momento de solicitar tu crédito para su aprobación.
-  5 Una vez aprobado tu crédito, deberás ser un prestatario responsable con el cumplimiento de las obligaciones contractuales.

Elegir a la mejor entidad financiera puede ahorrarte el pago de tarifas innecesarias, así como problemas y grandes dolores de cabeza en el futuro. Así que lo primero que debes de saber es que existen diferentes tipos de proveedores de servicios, como: los bancos comerciales; instituciones financieras especializadas en clientes con industrias y necesidades específicas; instituciones financieras no bancarias; financieras digitales o Fintech.

Ahora, para elegir a una institución financiera, se debe buscar crear relaciones a largo plazo y duraderas. No olvides que no siempre es lo más acertado y conveniente tomar decisiones con base en tasas de interés más bajas o plazos más largos, muchas veces es mejor contar con una excelente atención al cliente, agilidad en el servicio, así como la posibilidad de realizar operaciones de una manera continua y reiterada.

Si tu empresa requiere de financiamiento, acércate a CapitalTech, aquí encontrarás la asesoría financiera y liquidez que tu empresa necesita www.capitaltech.com





CAPITALTECH: UN ALIADO DE LAS PYMES EXPORTADORAS

CapitalTech es una financiera digital, nacida en Monterrey, pero con alcance en toda la república mexicana, que desde hace 10 años ha sido un aliado y un impulsor del crecimiento de las pymes con actividad en el mercado global, brindándoles liquidez en divisas y asesoría financiera en el momento en que las necesitan.



Considerando que hoy las pymes exportadoras e importadoras son las que tienen mayores oportunidades de resistir el contexto económico actual y crecer a su vez, CapitalTech ha reforzado su compromiso en los últimos meses, ofreciéndoles financiamiento a través de sus dos principales productos:

Línea de Crédito OPM

para atender eventualidades y oportunidades en el tiempo y en la divisa en que lo necesite.

Sus ventajas

- ◆ Sin garantía prendaria o hipotecaria
- ◆ Liquidez en solo 30 minutos (*una vez aprobada la cuenta*)
- ◆ Asegura el tipo de cambio al momento de operación
- ◆ Con 4 modalidades de disposición: multidivisa, unidivisa, cero y garantizado

Y Factoraje

para aquellas empresas que requieran liquidez si tiene una factura de 20 a 120 días.

Sus ventajas

- ◆ 0% comisión por apertura
- ◆ Proceso digital: disposición rápida
- ◆ Financiamiento en pesos o dólares
- ◆ Financiamiento del 100% de la factura
- ◆ Plazo de 8 a 120 días

CapitalTech ofrece a las empresas la liquidez y el financiamiento que necesitan para alcanzar el éxito. Además, sus procesos son ágiles y sencillos, lo que hará de una experiencia inmejorable.

Si estás interesado en un aliado para hacer crecer tu negocio, contacta a CapitalTech en: www.capitaltech.com





CapitalTech

*Creemos en el potencial de tu empresa
y queremos verla crecer*

Av. Lázaro Cárdenas 2321 Pte. Piso 8 Col.
Residencial San Agustín, San Pedro Garza García,
N.L. México. C.P. 66260

contacto@capitaltech.com

Tel. 800 083 3636

www.capitaltech.com

