Guía completa para empezar tu propia y deliciosa historia de éxito…

¿CÓMO INICIAR OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

Exportando mango desde Jalisco a EE.UU., CANADÁ, EUROPA Y ASIA.

Cuáles son los trámites 1 a 1 que debo de hacer,

¿Cuánto cuestan?,

¿Cómo empiezo?,

¿Cuánto necesito de dinero para empezar?,

¿Cuáles son las métricas de este tipo de emprendimiento para saber si voy bien o voy mal...?

1. ¿Cómo Empiezo?

Constituir tu empresa (si aún no lo hiciste). Necesitas tu RFC y alta en el SAT.

Registro en el Padrón de Exportadores del SAT – fundamental para operar legalmente.

Alta en el Padrón Sectorial, opcional, pero útil si piensas en grandes volúmenes o mercados regulados.

Búscate un agente aduanal confiable. Ellos te guiarán con la logística, pedimentos, aranceles y más.

Contacta con proveedores de centro de acopio/empaque en Jalisco que trabajen con fruta de exportación de calidad.

Primeros Pasos

2. Trámites 1 a 1 y cuánto cuestan

Aquí va la ruta completa:

2.1 Fracción Arancelaria

\* Código de mango: 0804.50.04.01

\* Ahorro arancelario: bajo el T-MEC no se pagan tarifas a EE.UU. Canadá y la UE también bajan aranceles con TLC/ACE.

2.2 Factura Proforma Y Comercial

\* Pro-forma para acordar precio y condiciones.

\* Factura comercial con descripción, cantidades, Incoterm, datos bancarios...

2.3 Certificado De Origen

\* Lo expide SAGARPA/SADER, acredita que el mango es 100 % mexicano, esencial para aranceles preferenciales

2.4 Certificado Fitosanitario Internacional

\* Obligatorio para EE.UU., Canadá, UE, Asia. Costo por certificado (MxN \$558).

\* La fruta es inspeccionada por SENASICA y se expide documento.

2.5 Certificados Adicionales

\* APHIS/USDA para EE.UU., funguicidas, etc.

\* HACCP y COFEPRIS para Canadá, especialmente si vendes fruta fresca.

\* Etiquetado multilingüe (inglés/francés para Canadá, UE).

2.6 Lista De Empaque (Packing List)

\* Documento detallado: cajas, kg, peso bruto, dimensiones.

2.7 Bill Of Lading O AWB

\* Contrato de transporte. Según envío (marítimo reefer o aéreo)

2.8 Seguro De Carga

\* No obligatorio, pero sí muy recomendable: protege contra daños durante tránsito

2.9 Pedimento / Dta

\* Cobrados por SAT y Aduanas. Tu agente aduanal lo tramita.

2.10 Permisos Especiales

\* Si tu fruta es orgánica, especial. ppal para Europa/Asia, consulta a SAGAR

3. Costos Estimados (€‑USD‑Peso)

\* Certificado fitosanitario: MXN 558 por envío

\* Agente aduanal: MXN \$10,000–30,000 por contenedor (varía)

\* Documentación (origen, proforma, factura): MXN \$2,000–5,000

\* Certificaciones (HACCP, USDA): USD \$500–2,000

\* Flete marítimo (contenedor 40' reefer): USD \$3,000–8,000 a EE.UU./Canadá, más a Europa/Asia

\* Seguro de carga: 0.3‑0.5 % del valor de la mercancía.

\* Empaque/packing: MXN \$20–40 por caja (\~5 kg).

\* Gastos internos (preparación, transporte local): Depende del volumen, USD \$500–2,000.

> Ejemplo: en un contenedor de 20 toneladas, vamos a suponer un valor FOB de USD \$30,000. Los costos pueden sumar entre USD \$7,000–12,000 totales, dependiendo del destino. Si vendes el contenedor en USD \$40,000 CIF, podrías tener margen bruto de USD \$28,000 (antes de impuestos y reinversión).

4. ¿Cuánto Necesitas Para Empezar?

\* Capital mínimo sugerido: USD \$15,000–20,000.

\* Esto cubre un contenedor pequeño, empacado, trámites, flete.

\* Un contenedor grande puede requerir USD \$30,000+.

\* También considera flujo de caja: cobras al aterrizar en destino (CIF/DDP) o al embarcar (FOB); en función de tu Incoterm. Por ejemplo:

\* FOB: tú cubres hasta el puerto de origen.

\* CIF: tú pagas flete y seguro hasta destino

5. Métricas Clave Para Saber Si Vas Bien O Mal

1. Margen bruta %: (Ingresos – Costos de exportación) / Ingresos.

2. Rotación del contenedor: ¿Cuántos haces al año? Ideal: 4–6.

3. Días de inventario en tránsito: ¿Cuánto tarda el envío? EE.UU. 7–12 días mar, Asia puede tardar 25+.

4. Tasa de rechazo en destino (%): ideal < 2 %.

5. Costos logísticos % del valor FOB: apúntalos para identificar fugas.

6. Cumplimiento de entregas: pedidos con entrega en tiempo sobre total.

7. Satisfacción del importador: calidad, tiempo y precios.

8. Rentabilidad neta: utilidad después de TODOS los costos, incluidos aranceles y agentes.

6. FAQ – Preguntas Frecuentes

¿Por qué Canadá y Europa tardan más que EE.UU.?

Porque requieren normativas \*HACCP\*, etiquetado bilingüe (ing-fr/fr), y a veces inspección previa de COFEPRIS.

¿Puedo exportar orgánico?

Sí, con certificado orgánico + etiquetado especial, y cumpliendo requisitos de empaques, sobre todo para UE/Canadá.

¿Necesito una cooperativa o empresa para exportar?

Sí, necesitas personalidad jurídica (empresa o RFC), pero puedes cooperar con otras productoras. Algunas redes consiguen mejores volúmenes, pero necesitas coordinación y confianza.

¿Cuál es el mejor Incoterm para iniciar?

Empieza con FOB: menos riesgo y costos. Luego, ya que tengas base, podrías pasar a CIF o DAP.

¿Y si me rechazan la carga?

Tener evidencia de calidad, fotos, registros fitosanitarios. A veces recuperas costos. Una baja tasa (< 2 %) es aceptable; más es señal de alerta.

¿Cuál es la fruta más rentable para exportar?

Además del mango, también funcionan aguacate, café, berries, etc. Pero el mango en Jalisco tiene ventana de oportunidad entre marzo y julio, con buena demanda.

7. Consejos Finales

\* Establece clientes con contratos escritos: precios, volúmenes, calidad y penalizaciones.

\* Usa tiempos clave: evita temporada alta de otros competidores.

\* Reinvierte en mejora de manejo post cosecha: calidad creciente = mejores precios.

\* Lleva control de costos por contenedor / kg.

\* Documenta todo: facturas, pedimentos, certificados, récord de rechazos.