



# **En un momento comenzamos**

# Seminario de Comercio Exterior

## Errores más comunes al exportar

---

Dirección General Adjunta de Promoción Institucional  
Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica

Abril de 2022



# Dinámica de la sesión digital

1. Usemos el chat para interactuar de manera positiva y puntual.
2. La atención a sus preguntas será únicamente a través del módulo preguntas y respuestas – **Q&A** –
3. El conferencista dará lectura a los comentarios y preguntas y guiará las dinámicas entre empresarios.
4. Agradecemos contestar nuestra encuesta de satisfacción.
5. Los materiales didácticos del presente programa serán compartidos con usted únicamente durante la realización del evento, mediante un enlace para su descarga. El material no podrá ser compartido por otro medio posteriormente.



**¡Iniciemos!**

# Ponente

## Rigoberto Yáñez Germán



- ✓ Licenciado en Relaciones Comerciales por el Instituto Tecnológico de Hermosillo, con una Maestría en Ingeniería Económica y Financiera por la Universidad La Salle Noroeste.
- ✓ Cuenta con una experiencia de más 25 años en el Comercio Exterior, en áreas de asesoría y apoyo a empresas que buscan incursionar en los mercados internacionales o diversificar sus mercados de exportación.
- ✓ Trabajó por más de 15 años para el Banco Nacional de Comercio Exterior (**Bancomext**), siendo responsable del área de Promoción de Exportaciones.
- ✓ En el ámbito académico ha participado como instructor en varios Cursos, Seminarios, Diplomados y Posgrados, organizados por diversas instituciones empresariales y educativas.
- ✓ Fungió como Director Estatal en Sonora de **ProMéxico**, organismo del Gobierno Federal para la **Promoción de las Exportaciones**, la internacionalización de empresas y atracción de IED.
- ✓ Socio Fundador del Despacho **SEA IMMEX**.- Dedicado a brindar Servicios Especializados en Materia Aduanera y de Comercio Exterior.
- ✓ Representante regional de la empresa estadounidense **Mexico Manufacturing 258** (Búsqueda de proveedores para contratos de manufactura internacional).
- ✓ Actualmente forma parte de la Red de Consultores para Mipymes de la Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica de Nacional Financiera, S. N. C.

# Marzo

**nacional financiera**

CAPACITACIÓN EN LÍNEA

## SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión integral del proceso de exportación.

**¡CONÉCTATE!**

L Horario 16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales

Dirigido a pequeñas y medianas empresas mexicanas

BANCOMEXT

Exportar opción de crecimiento Miércoles 16 de marzo

Cómo detectar mercados potenciales internacionales Jueves 17 de marzo

Qué son y cómo funcionan los Incoterms Miércoles 23 de marzo

Simulación de situaciones de riesgos utilizando Incoterms 2020 Jueves 24 de marzo

Cómo integrar una cotización internacional utilizando Incoterms Miércoles 30 de marzo

El funcionamiento de la carta de crédito como forma de pago Jueves 31 de marzo



HACIENDA  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

BANCOMEXT

nacional financiera

Ricardo Flores Magón  
2022 Año de  
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

**nacional financiera**

CAPACITACIÓN EN LÍNEA

# Abril

CAPACITACIÓN EN LÍNEA

## SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión integral del proceso de exportación

**¡CONÉCTATE!**

L Horario 16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales

Dirigido a pequeñas y medianas empresas mexicanas

BANCOMEXT

Cartas de Crédito-Bancomext Viernes 01 de abril

La importancia de entender las diferencias culturales en las negociaciones con otros países Miércoles 06 de abril

Errores más comunes al exportar Jueves 07 de abril

Plan de negocios para proyectos de exportación (PLANEX) Miércoles 27 de abril

Responsabilidad social con enfoque al desarrollo de proveedores Jueves 28 de abril

Factoraje Internacional-Bancomext Viernes 29 de abril





**nacional financiera** CAPACITACIÓN EN LÍNEA

# SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión integral del proceso de exportación.

## ¡CONÉCTATE!

L Horario  
16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones para obtener tu constancia de participación

Módulo I. Exportar, opción de crecimiento para las Mipymes

16 de Marzo 2022

Módulo II. Cómo detectar mercados potenciales internacionales

17 de Marzo 2022

Módulo III. Qué son y cómo funcionan los incoterms

23 de Marzo 2022

Módulo IV. Simulación de situaciones de riesgos utilizando incoterms 2020.

24 de Marzo 2022

Módulo V. Cómo integrar una cotización  
Internacional utilizando Incoterms

30 de Marzo 2022

Módulo VI. El funcionamiento de la Carta de  
Crédito como forma de pago

31 de Marzo 2022

Módulo VII. Cartas de Crédito - Bancomext  
01 de Abril 2022

Módulo VIII.- La importancia de entender las  
diferencias culturales en las negociaciones con  
otros países

06 de Abril 2022

Módulo IX. Errores más comunes al exportar

07 de Abril 2022

Módulo X. Plan de Negocios para Proyectos de  
Exportación (PLANEX)

27 de Abril 2022

Módulo XI. Responsabilidad social con enfoque al  
desarrollo de proveedores

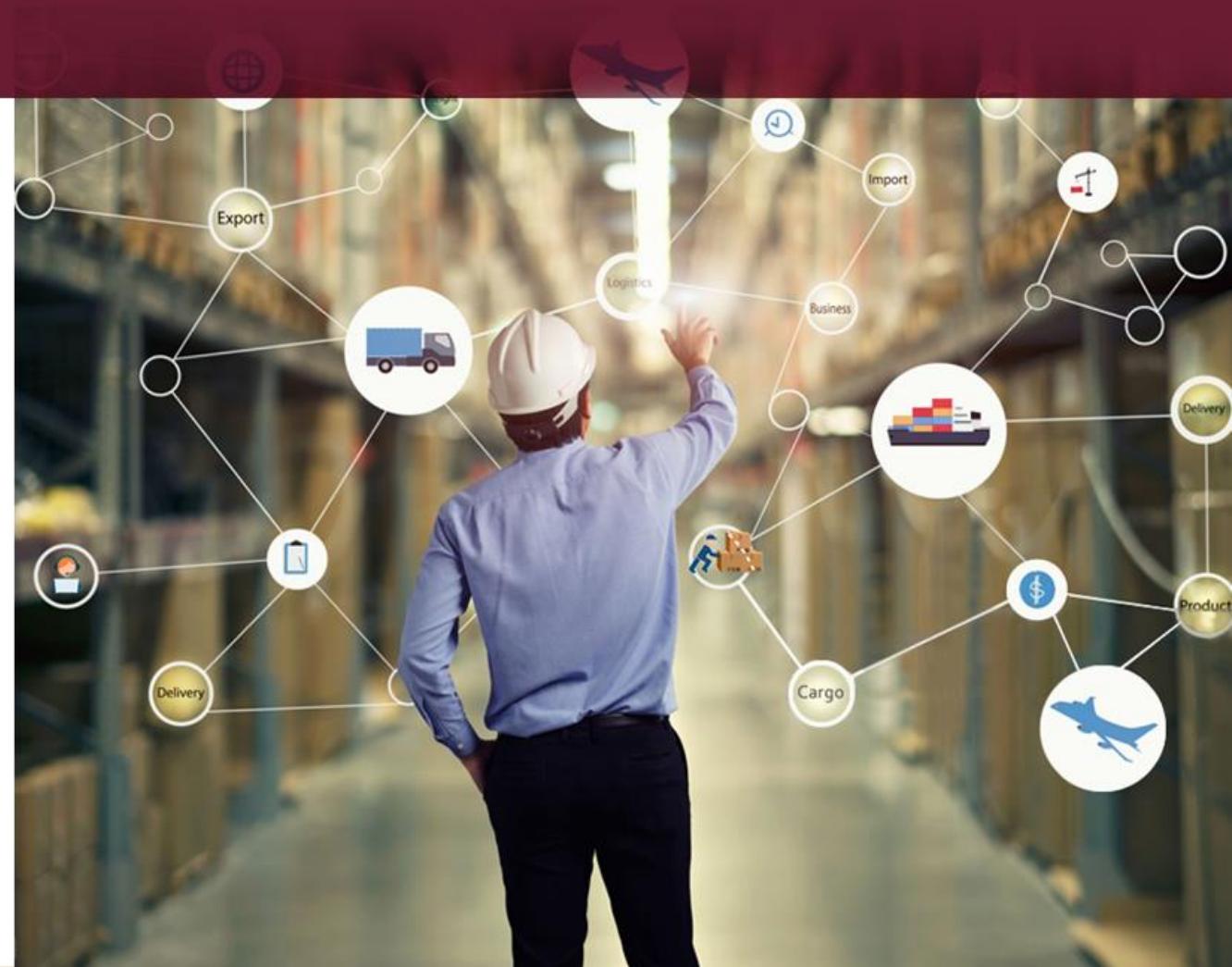
28 de Abril 2022

Módulo XII.- Factoraje internacional - Bancomext

29 de Abril 2022

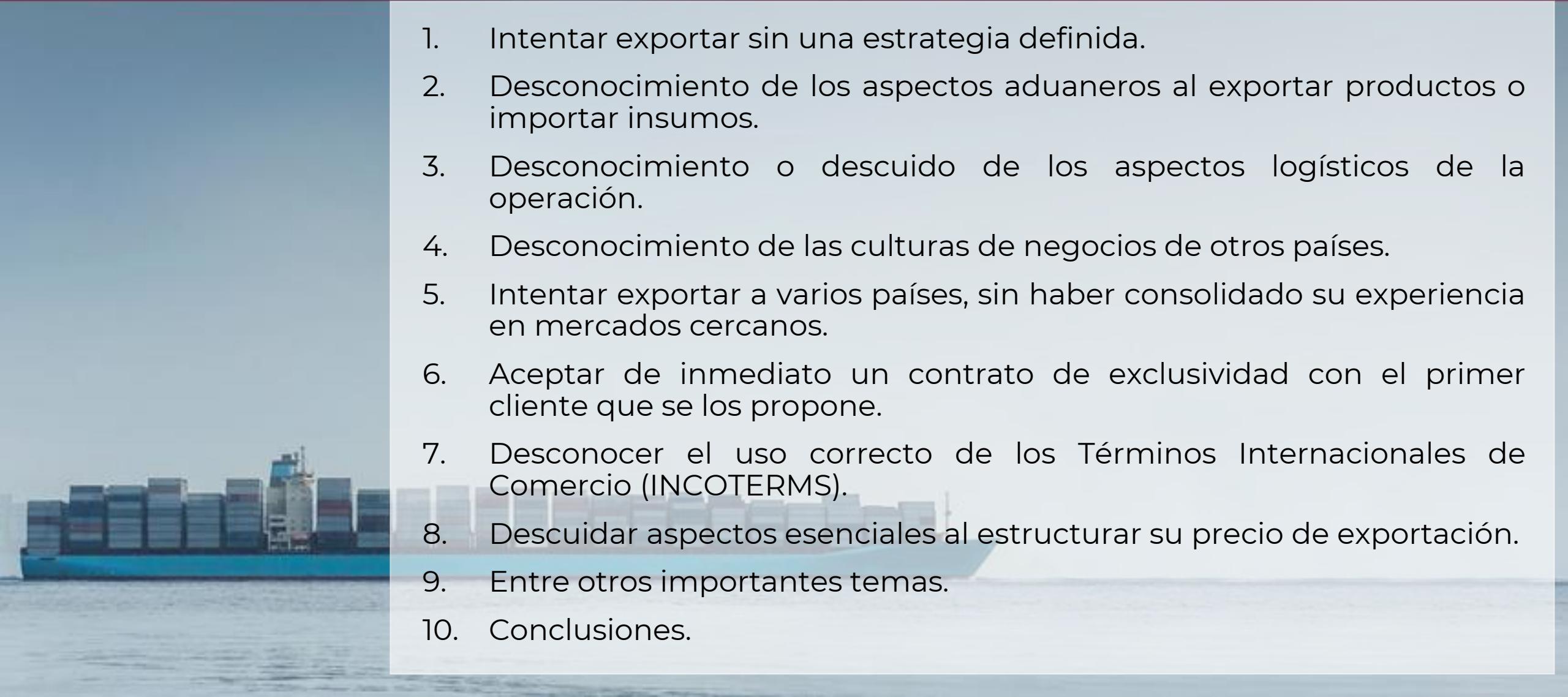
# Objetivo

Que el participante revise los elementos esenciales en los que debe prepararse, antes de incursionar en los mercados internacionales, prestando atención de casos reales de empresas que han incurrido en errores al tratar de exportar.



# Temario



- 
1. Intentar exportar sin una estrategia definida.
  2. Desconocimiento de los aspectos aduaneros al exportar productos o importar insumos.
  3. Desconocimiento o descuido de los aspectos logísticos de la operación.
  4. Desconocimiento de las culturas de negocios de otros países.
  5. Intentar exportar a varios países, sin haber consolidado su experiencia en mercados cercanos.
  6. Aceptar de inmediato un contrato de exclusividad con el primer cliente que se los propone.
  7. Desconocer el uso correcto de los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS).
  8. Descuidar aspectos esenciales al estructurar su precio de exportación.
  9. Entre otros importantes temas.
  10. Conclusiones.

# 1. Intentar exportar sin una estrategia definida.



*Entrar a la actividad de exportación  
por casualidad, no por estrategia*



*Tener el hábito de  
trabajar con  
suposiciones,  
en vez de hacerlo con  
una comunicación  
clara con el cliente*

## 2. Desconocimiento de los aspectos aduaneros al exportar productos o importar insumos.



## DESCONOCER LOS ASPECTOS LEGALES PARA LA IMPORTACIÓN DE INSUMOS O EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS TERMINADOS

- ✓ Identificación de la Fracción Arancelaria del Producto a exportar
- ✓ Aprovechamiento de Acuerdos de libre comercio
- ✓ Reglas de Origen
- ✓ Certificados de origen
- ✓ Esquemas IMMEX, Prosec
- ✓ Certificación IVA & IEPS
- ✓ Uso correcto de los Incoterms para la determinación del valor de la mercancía

### 3. Desconocimiento o descuido de los aspectos logísticos de la operación.



HACIENDA  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

BANCOMEXT

nacional financiera



Ricardo  
2022 Flores  
Magón  
Año de la Revolución Mexicana



## DESCONOCER O DESCUIDAR LOS ASPECTOS LOGÍSTICOS DE LA OPERACIÓN

- ✓ Envase, empaque y transporte adecuado a la operación.
- ✓ Errores en el cubicaje.
- ✓ Cotizar con al menos tres compañías distintas.
- ✓ Hacer un análisis comparativo entre los diversos proveedores, tomando en cuenta aspectos cualitativos y no solo aspectos cuantitativos.



## 4. Desconocimiento de las culturas de negocios de otros países.

# Desconocer la cultura de negocios de otros países

- Puntualidad y uso del tiempo
- Vestimenta
- Saludos y presentaciones
- Nombres y títulos
- Tarjetas de presentación y su intercambio
- Obsequios
- Conversaciones preliminares
- Temas vetados o complicados



**5. Intentar exportar a varios países, sin haber consolidado su experiencia en mercados cercanos.**

*Falta de selección  
del Mercado o querer  
exportar a todo  
el mundo*



**6. Aceptar de inmediato un contrato de exclusividad con el primer cliente que se los propone.**



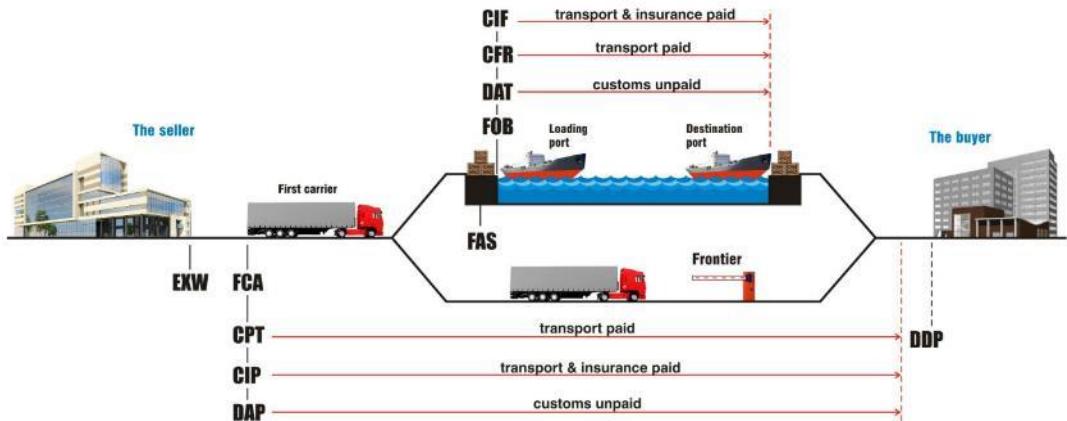
***No manejar adecuadamente el aspecto de exclusividad***

## 7. Desconocer el uso correcto de los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS).

# Desconocer el uso correcto de los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS)



Incoterms 2010: Transfer of risk from the seller to the buyer



## 8. Descuidar aspectos esenciales al estructurar su precio de exportación.

No tener  
cuidado con  
todos los  
detalles al  
elaborar la  
cotización

INTERNACIONAL					
 <b>Brand</b> TRADING SPARE PARTS	<b>COTIZACIÓN</b> Invoice# 52148 Date 01 / 02 / 2022				
A continuación se detallan los datos de acuerdo a la información suministrada.					
<b>DETALLES DE LA CARGA</b>					
Piezas:	1X20' / 1X40'	Peso:	10,880 Kg / 18,500 Kg	Término:	CIF
<b>FLETE INTERNACIONAL</b>					
ORIGEN	DESTINO	MONEDA	1X20'	1X40'	TT
MARSELLA	CARTAGENA	EUR	905	1400	10 DIAS
MARSELLA	BUCARAMANGA	EUR	1155	2100	25 DIAS
<b>Observaciones:</b>					
** Transporte: SEMANAL					
** Días libres: 15 días					
** Vigencia: 30/08/2009					
<b>PTARIFA PARA CARGA GENERAL, NO PELIGROSA**</b>					
<b>GASTOS EN ORIGEN</b>					
Collect Fee:	EUR 50,00				
<b>GASTOS EN DESTINO</b>					
Collect Fee:	2% Sobre Pago y Gastos en Origen / Minima USD 30,00				
Manejo:	USD 40,00				
Liberación:	Al costo, apt USD 370,00				
<b>COTIZACIÓN SEGURO</b>					
Poliza:	0,3% / Minima de USD 50,00				
<b>TRANSPORTE MERCANCIA NACIONALIZADA</b>					
MODALIDAD Y PESO	BUENAVENTURA-BOGOTÁ	CARTAGENA-BOGOTÁ			
CONTENEDOR 20 CON 11 TONELADAS CONSOLIDADO	\$ 2,600,000	\$	2,720,000		
CONTENEDOR 20 CON 11 TONELADAS EXPRESO	\$ 3,990,000	\$	4,310,000		
CONTENEDOR 40 CON 19 TONELADAS EXPRESO	\$ 4,540,000	\$	5,560,000		
DEVOLUCIÓN CONTENEDOR 20	\$ 600,000	\$	600,000		
DEVOLUCIÓN CONTENEDOR 40	\$ 650,000	\$	700,000		

## 9. Entre otros importantes temas.



# Capacidad de Producción no necesariamente significa capacidad de Exportación

*Pues la posibilidad de exportación está determinada por el tipo de producto que demande el mercado*



*Mercado enfocado en la Demanda*





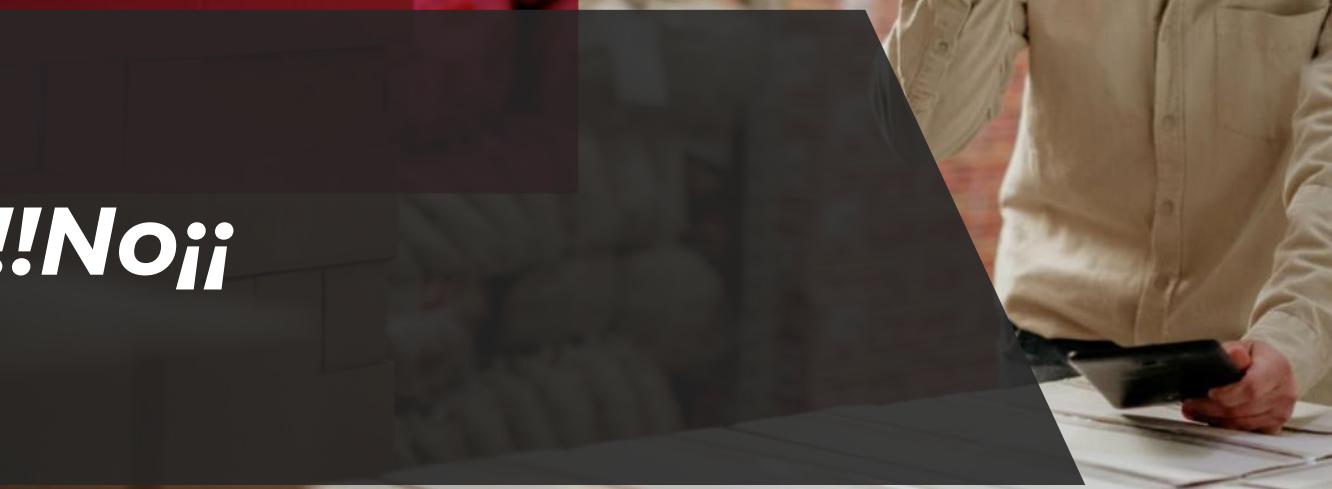
**Demasiada diferencia entre la calidad de las muestras y el resto de la producción**



2022 Flores Magón  
Ricardo  
Año de  
PRELUDIO DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

*Querer asumir más riesgos de los que estemos preparados a enfrentar*

*No saber decir... !!No!!*





**Concentrar  
toda la  
actividad en  
un solo cliente**

# Poca formalidad en la imagen de la empresa

**Sin sitio web  
Correos sin dominio**

**Ejemplo:**  
**cucurrucupaloma@hotmail.com**



# No hacer investigación sobre tendencias y preferencias de mercado

---



Ricardo  
2022 Flores  
Magón  
Año de  
PRELIMINAR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

## No marcar claramente los límites entre las actividades de fabricación y las de comercialización

“Un vendedor “demasiado entusiasta”, puede ser un dolor de cabeza para la gente de producción”



| **Ver a la Agencia Aduanal como un obstáculo  
al que hay que saltar, más que como un  
aliado estratégico**



No ahorrar para llevar a cabo Actividades Promocionales en el mercado que se busca incursionar





HACIENDA  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



ING  
nacional financiera



Ricardo  
2022 Flores  
Magón  
Año de  
DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

No participar  
“profesionalmente” en  
Eventos Internacionales  
en el mercado que se  
busca atacar

# No conocer ni aprovechar al máximo los apoyos que se ofrecen a las Pymes

## Ayudas Públicas



## Ayudas Privadas





## RECOMENDACIÓN

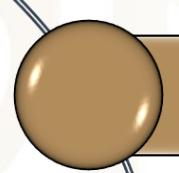
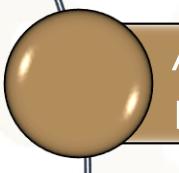
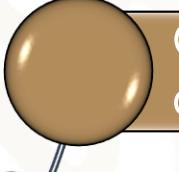
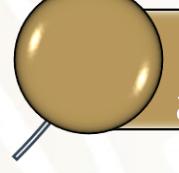
Si el volumen o monto de sus exportaciones se lo permiten, crear un área de Comercio Exterior y contrate personal capacitado para tal efecto y...

POR FAVOR... dele oportunidad a los egresados en Comercio Internacional... “usted tiene los recursos, pero no el tiempo ni el perfil... ellos tienen el conocimiento, la actitud y la disponibilidad”.

**Busquemos:  
“Profesionalizar la Internacionalización  
de las empresas”**

## 10. Conclusiones.

# Conclusiones

-  Preparse conscientemente para incursionar a nuevos mercados
-  Adecuar nuestros productos a los gustos y preferencias del mercado objetivo
-  Conocer aspectos logísticos y términos internacionales de comercio
-  Profesionalizar la internacionalización de la empresa en todos sus ámbitos

# Errores más Comunes al Intentarlo

*No por ser un error común,  
debemos aceptarlo  
sin tratar de evitarlo...  
Aprendamos de la experiencia  
de los demás*

# Sesión de preguntas





Tu opinión es valiosa:  
Encuesta

# Ingresa

www.nafintecapacita.com

- 1 Aún no estás registrado:
  - Da clic en "Regístrate".
  - Incorpora los datos solicitados.
  
- 2 Estás registrado:
  - Da clic en "Iniciar sesión".
  - Ingresa tu mail y contraseña.



*En caso de tener alguna duda del funcionamiento de la plataforma te invitamos a ingresar a este video tutorial:*  
<https://drive.google.com/open?id=14TJvzljLXl1la9RnNNtKhjdxXec0rsA>

***Usa el navegador Google Chrome para mejorar tu experiencia.***

CAPACITACIÓN EN LÍNEA

## SEMINARIO COMERCIO EXTERIOR

Obtén una visión integral del proceso de exportación.

### ¡CONÉCTATE!

L Horario 16:30 a 18:30 hrs.

Regístrate con el mismo correo a todas las sesiones para obtener tu constancia de participación

En este seminario obtendrás recomendaciones sustanciales que promuevan la incursión exitosa de productos mexicanos en los mercados internacionales

Dirigido a pequeñas y medianas empresas mexicanas

BANCOMEXT

Exportar opción de crecimiento Miércoles 16 de marzo

Cómo detectar mercados potenciales internacionales Jueves 17 de marzo

Qué son y cómo funcionan los incoterms Miércoles 23 de marzo

Simulación de situaciones de riesgos utilizando Incoterms 2020 Jueves 24 de marzo

Cómo integrar una cotización internacional utilizando Incoterms Miércoles 30 de marzo

El funcionamiento de la carta de crédito como forma de pago Jueves 31 de marzo



Módulo X. Plan de Negocios para Proyectos de Exportación (PLANEX)

27 de Abril 2022

Módulo XI. Responsabilidad social con enfoque al desarrollo de proveedores

28 de Abril 2022

Módulo XII.- Factoraje internacional - Bancomext

29 de Abril 2022

# ¿Cómo contactarnos?



nacional financiera



## ¿CÓMO CONTACTARNOS?



ayuda@nafintecapacita.com



nafin.com o gob.mx/nafin  
nafintecapacita.com



800 NAFINSA (623-4672)



/NAFINSA  
Capacitación Empresarial Nafin



/NafinOficial  
/CE\_Nafin



/Nafin