

# ***EXPORTANDO*** ***PRODUCTOS MEXICANOS***



**OSCAR NERI**  
TRADE & BUSINESS DEVELOPMENT



**OSCAR NERI**  
TRADE & BUSINESS DEVELOPMENT

# 01

---

Motivos para  
**Exportar**



División de  
Riesgo  
Comercial

Innovación  
de Procesos

Mejora de  
Estatus  
Empresarial

Ventas  
=  
Crecimiento

Aprendizaje  
Y  
Adaptación

Estrategias y  
Diversificación  
de Mercados



**OSCAR NERI**  
TRADE & BUSINESS DEVELOPMENT



02

Riesgos que no  
consideramos

## Legales

- Normatividad
- Certificaciones
- Reglas de importación en país destino

## Comerciales

- Competencia
- Hábitos de consumo
- Formalidades de exportación

## Económicos

- Financiamiento
- Estrategia de precio
- Contratos

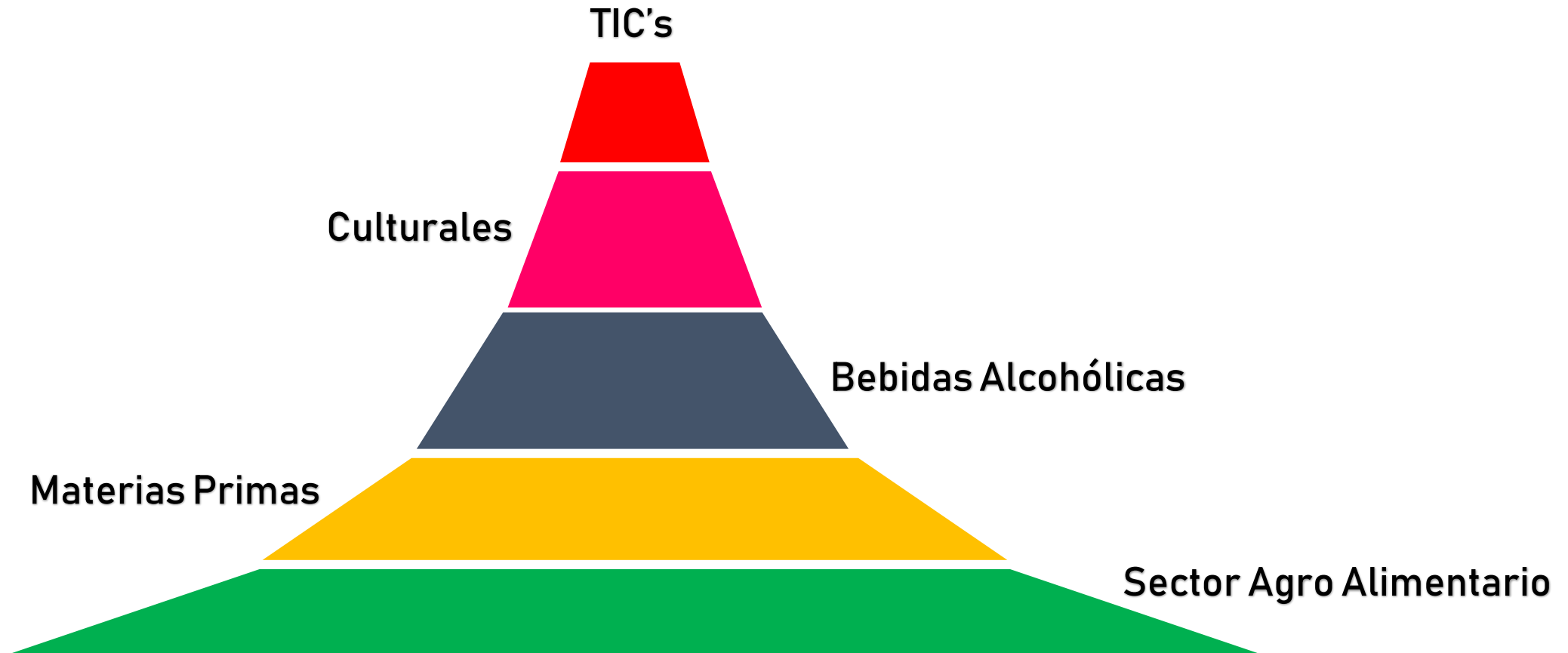
# 03

Productos  
Mexicanos



**OSCAR NERI**  
TRADE & BUSINESS DEVELOPMENT





# Distribución Demanda de Productos Mexicanos



**OSCAR NERI**  
TRADE & BUSINESS DEVELOPMENT

Participación en un  
Mercado Global

| 04



Mercado Meta Deseado

1

Mercado de Competencia Ideal

2

Mercado de Participación Real

3



OSCAR NERI  
TRADE & BUSINESS DEVELOPMENT

# 05

---

## Tips



## PRINCIPALES FACTORES A CONOCER ANTES DE EXPORTAR



# ELABORA TU FICHA TÉCNICA

# IDENTIFICA TU MERCADO INMEDIATO





# HAZ NETWORKING



**OSCAR NERI**  
TRADE & BUSINESS DEVELOPMENT

Recomendaciones

| 06

Genera vínculos con empresas, especialistas y asesores dentro del comercio exterior. Crear alianzas y conocimiento, es primordial.

“ Las buenas relaciones empresariales, elevan el valor de tu marca “



Todos los mercados piden requisitos, los cuales, no todos los productos o empresas tiene posibilidad de cumplir en el momento. Identifica donde podría tener un mejor desempeño tu producto.

“Todo producto tiene un comprador, tu misión es hacer que se encuentren”

Busca clientes de tu tamaño, esto disminuye el riesgo y contribuye a generar una relación comercial a mediano y/o largo plazo.

“ Para un primer exportador, siempre existe un primer importador “

Comienza vendiendo muestras  
y después, un volumen no  
mayor al 30% de tu producción.  
*No prometas lo que no tienes o  
no puedes cumplir.*

“Metas  
pequeñas  
construyen  
grandes éxitos”

# Estrategia +1 = 18



**OSCAR NERI**  
TRADE & BUSINESS DEVELOPMENT



# 10 Cliente

# 03 Empresa

**\*Primera Exportación**

Venta	Contrato Tiempo	Producción Adicional por Inversión
3	1 mes	+1
3+1	3 meses	+1 x mes
3+1+1+1+1	6 meses	+1 x mes
10	9 meses	+1 x mes / +3 almacén



**OSCAR NERI**

TRADE & BUSINESS DEVELOPMENT

**+ 52 311 116 5952**

**consorcios.nayarit@gmail.com**