

MITOS SOBRE LA EXPORTACIÓN:

Hechos confiables
versus mitos erróneos sobre
la exportación

REALIDAD VS MITO

Los mitos suelen ocultar los hechos. Estos mitos pueden llevarnos por el camino equivocado o impedirnos de avanzar.

Es importante asegurarse de lo que vemos como un hecho esté respaldado por información verdadera y no solo por rumores o creencias sin fundamento. A continuación encontrará seis mitos asociados con la exportación:



“Exportar es arriesgado.”

La realidad:

El miedo a no recibir el pago es lo que quita el sueño a los propietarios de pequeñas empresas. El Seguro de Crédito para la Exportación de EXIM es una póliza de seguro que protege las cuentas por cobrar internacionales contra la falta de pago de los compradores internacionales y dar tranquilidad.



“Exportar es demasiado complicado.”

La realidad:

La investigación de mercados y la búsqueda de compradores extranjeros pueden llevarse a cabo fácilmente con el apoyo de varias fuentes, como EXIM, el Departamento de Comercio de EE. UU., la Administración de Pequeñas Empresas y las agencias de desarrollo económico de los gobiernos estatales y locales.



“Cobrar es engorroso y perderé mucho dinero.”

La realidad:

Con las herramientas adecuadas, vender a nivel internacional es rutina. EXIM puede ayudarle a ser más competitivo e impulsar el crecimiento de los ingresos, mientras que protege sus activos financieros.



“Mi producto o servicio no se venderá fuera de los Estados Unidos.”

La realidad:

Los productos estadounidenses se venden en todo el mundo y la marca “Hecho en EE. UU.” nunca ha sido mas fuerte.

REALIDAD VS MITO (continuada)



“Soy demasiado pequeño para una expansión a nivel mundial.”

La realidad:

No es cierto. Casi el 42 % de los exportadores de EE. UU. tienen menos de 19 empleados. En EXIM, ninguna empresa ni negocio es demasiado pequeño.



“No hablo otro idioma y será difícil comunicarme con los compradores extranjeros.”

La realidad:

Según la [World Population Review](#) (Revisión de la Población Mundial), **más de 25 países del mundo** (*mostrados abajo en verde*) hablan español como lengua materna, oficial o segundo idioma. Eso supone más de 442 millones de clientes potenciales hispanohablantes en todo el mundo.



CONSEJO: La cultura de un país influye directamente en la forma de hacer negocios y de negociar!



PRÓXIMOS PASOS

Solicite una consulta gratuita con un especialista de EXIM en su localidad para discutir cómo las soluciones de financiación de exportación ofrecidas por EXIM pueden apoyar su negocio.

Elena Méndez

Directora Regional

✓ grow.exim.gov/es/elena-mendez

Sandra Donzella

Directora Adjunta Gerencial

✓ grow.exim.gov/es/sandra-donzella

Abby Martinez

Directora Regional

✓ grow.exim.gov/es/abby-martinez

¿No está preparado para hablar con un experto?

Mire como EXIM puede ayudarle u obtenga respuestas a preguntas frecuentes.



Esto un resumen descriptivo para usar únicamente como un instrumento introductorio de referencia general. Todos los términos y condiciones de la póliza o garantía se establecen en sus respectivos documentos.