

CÓMO EXPORTAR A MÉXICO:

Oportunidades y
estrategias de mercado
para los exportadores
estadounidenses

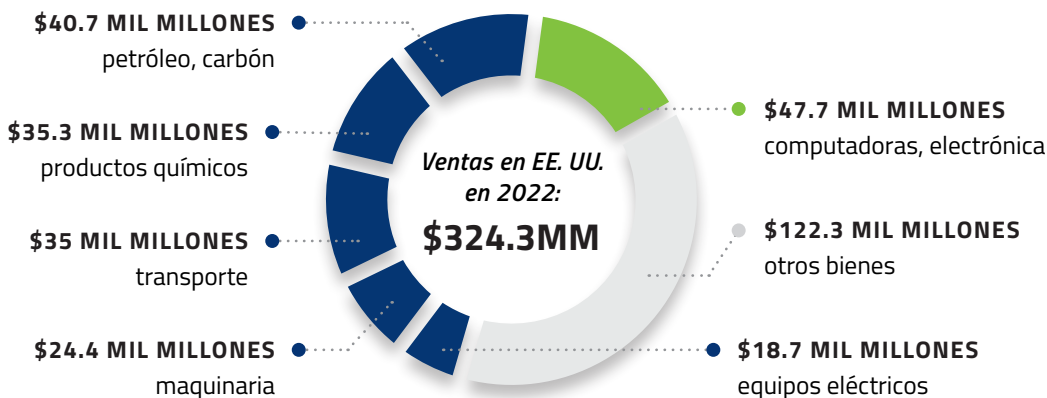
Basado en la [Guía comercial de México 2022](#) del
Servicio Comercial de los Estados Unidos

¿Por qué exportar

A MÉXICO?

México es el país de habla hispana más grande del mundo. Su economía de \$1.27 billones es la segunda más grande de América Latina, y el país mantiene profundos lazos comerciales y de inversión con los Estados Unidos. Las exportaciones de Estados Unidos a México totalizaron \$324.3 mil millones en 2022, posicionando a México como el segundo socio comercial más grande de Estados Unidos. Este gran volumen de comercio continúa representando, directa e indirectamente, millones de empleos.

Los estrechos lazos culturales y económicos hacen de México un mercado natural a considerar para los nuevos exportadores y las empresas que buscan nuevos mercados de exportación.



México es la 16ta economía más grande en el mundo y en general ha logrado un crecimiento económico lento, pero estable, desde los años 90. A pesar de los obstáculos relacionados con las interrupciones de la cadena de suministro, la inflación y la inestabilidad geopolítica por la COVID 19, se espera que México alcance niveles de crecimiento económico bajos pero constantes en 2022 y más allá, impulsados en gran parte por la demanda externa.

Dado el gran mercado diversificado de México, la mayoría de los productos y servicios de Estados Unidos tienen amplias oportunidades de mercado. El Acuerdo de Estados Unidos-México-Canadá (T-MEC), que reemplazó al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el 1 de julio de 2020, proporciona beneficios adicionales relacionados con el comercio para las empresas estadounidenses.



Datos breves sobre México

TAMAÑO DEL PAÍS:

761,600 millas cuadradas

POBLACIÓN:

126.7 millones de habitantes

IDIOMA(S):

Español

CIUDAD CAPITAL:

Ciudad de México

CIUDAD MÁS GRANDE:

Ciudad de México

PIB NOMINAL:

\$1.27 billones
15° más alto en todo el mundo

TOTAL DE LAS IMPORTACIONES:

Bienes: \$578.2 mil millones
Servicios: \$27.0 mil millones

MONEDA:

Peso Mexicano (MXN)

Todas las estadísticas de estos datos son aproximaciones para 2022. Las cifras monetarias a lo largo de esta guía se muestran en USD.

OPORTUNIDADES PARA LA INDUSTRIA

Dado el tamaño del mercado mexicano, casi no hay un producto que una empresa no pueda vender con éxito en México con la preparación, el compromiso, los precios y el servicio adecuados. Los sectores más prometedores de México para los exportadores estadounidenses incluyen:



Aeroespacial

El mercado aeroespacial civil de México es enorme, con casi el 50 por ciento de participación de los EE. UU. Éste tuvo un crecimiento promedio anual en exportaciones del 14 por ciento (2004–2019) y representó hasta \$6 mil millones en inversión extranjera directa acumulada (2007–2017). La demanda mundial de nuevos aviones y los servicios de mantenimiento, y el aumento de los flujos de pasajeros aéreos, apoyan una perspectiva positiva después de COVID-19.



Automotriz

El T-MEC requiere que el 75 por ciento del contenido de un vehículo (70 por ciento para camiones pesados) se produzca en América del Norte. Después de un período de introducción gradual, solo los bienes que cumplan con estos requisitos de contenido recibirán acceso libre de impuestos. Es probable que esto brinde nuevas oportunidades para los exportadores estadounidenses con Fabricantes de Equipo Original (OEM) locales que buscan aumentar el porcentaje de insumos en sus cadenas de suministro de fuentes norteamericanas.



Tecnologías medioambientales

Existe una gran necesidad de modernizar la infraestructura en el sector del agua y de soluciones tecnológicas para los residuos sólidos. El presupuesto de la Comisión Nacional del Agua para 2022 fue de aproximadamente \$1.7 mil millones, que se utilizó para financiar mejoras en la infraestructura de agua potable y aguas residuales municipales existentes y para aumentar la infraestructura para proyectos de riego de agua en las áreas agrícolas de México.

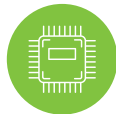


Corriente eléctrica

Una de las principales prioridades del Gobierno de México es fortalecer el papel de la CFE (Comisión Federal de Electricidad, que pertenece al estado) para que pueda convertirse, como en el pasado, en el principal proveedor de electricidad de México. Esto ofrece oportunidades para los productos, servicios y tecnologías de los EE. UU. para la generación distribuida, la eficiencia energética, las tecnologías de almacenamiento de energía y los proyectos de energía renovable a pequeña escala.

OPORTUNIDADES PARA LA INDUSTRIA

(continuación)



Fabricación avanzada

La fabricación avanzada se encuentra en la intersección entre la tecnología y la automatización. México se encuentra entre los cinco mayores importadores de tecnología de fabricación avanzada a nivel mundial. Las empresas que implementan Fabricación avanzada en su producción aumentan la eficiencia y construyen cadenas de suministro más robustas y resilientes. Las principales oportunidades incluyen robots industriales, vehículos de guiado automático y automatización de robots móviles; sensores para fábricas visuales; y nanotecnología para producir materiales avanzados.



Tecnología

México es un mercado grande y en desarrollo de ingresos medios, lo que hace que los productos y servicios de tecnología de la información y la comunicación (TIC) sean un sector industrial con mejores perspectivas. Al igual que en los Estados Unidos, el sector de las TIC es extraordinariamente dinámico y diverso. Las principales oportunidades para los productos y servicios de TI se encuentran en sectores que intensifican el uso de TI y soluciones que respaldan las operaciones, la productividad y la reducción de costos para la fabricación, el comercio minorista y los servicios financieros. Estos incluyen soluciones de computación en la nube, ciberseguridad, aplicaciones móviles, software como servicio (SaaS), servicios administrativos y de consultoría de TI, centros de datos, automatización e Inteligencia Artificial.



Construcción

Este sector—incluidos los materiales de construcción y la experiencia especializada, como las tecnologías de construcción sostenible y la estabilización sísmica,—es un sector industrial con mejores perspectivas en México. Los elementos y suministros de construcción que permiten adaptar los espacios a diferentes necesidades y usos tendrán una gran demanda, mientras que los mercados de construcción de oficinas y comerciales solo es probable que se recuperen a mediano y largo plazo.

ESTRATEGIAS DE VENTA

A pesar de las fuertes similitudes con la venta en los Estados Unidos y la familiaridad con las marcas y formas de hacer negocios en los Estados Unidos, es esencial recordar la cultura local cuando venda.

01

Lengua y cultura

Además de desarrollar sólidas relaciones de trabajo con socios mexicanos, las empresas estadounidenses deben utilizar materiales en español y comunicarse en español siempre que sea posible. La contratación de personal local puede ayudar a facilitar las relaciones y proporcionar información sobre la venta al mercado mexicano.

02

Publicidad

En México se celebran más de 1,500 ferias comerciales por año. Estos ofrecen una buena oportunidad para que los exportadores estadounidenses desarrollen conocimientos del mercado, investiguen la competencia, vean las tendencias de marketing y hagan relaciones. Además, la Asociación Mexicana de Agencias de Publicidad (AMAP) es una buena fuente para identificar la agencia de publicidad y las estrategias publicitarias adecuadas.

03

Modelos de precios

Los exportadores estadounidenses deben mirar cuidadosamente las tarifas de los corredores, los costos de transporte y los impuestos para determinar si los productos/servicios pueden tener un precio competitivo. Las empresas que envían productos que no se fabrican en los Estados Unidos (o productos producidos en varios países) pueden encontrar que sus productos estén sujetos a aranceles.

04

Debida diligencia

Se recomienda encarecidamente a las empresas estadounidenses que realicen la debida diligencia en una empresa o individuo mexicano antes de celebrar cualquier tipo de acuerdo. En las ciudades más grandes de México, es posible contratar a un consultor local o bufete de abogados para obtener información. Además, las asociaciones o bufetes locales pueden ayudar a las empresas estadounidenses a localizar informes económicos sobre una empresa en particular.



Asociaciones a considerar

México tiene una extensa lista de asociaciones empresariales. Aquí hay una lista seleccionada de algunas asociaciones generales, aunque hay docenas más para otros sectores específicos:

1. [American Chamber of Commerce](#)
2. [Consejo Coordinador Empresarial \(CCE\)](#)
3. [Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior](#)
4. [Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana](#)
5. [Asociación Mexicana de Contadores Públicos](#)
6. [Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana](#)
7. [Cámara de Comercio México-Estados Unidos](#)

DIFERENCIAS DE MERCADO

Las regulaciones aduaneras mexicanas, los estándares de productos y las leyes laborales pueden presentar desafíos para las empresas estadounidenses. En la Embajada y los consulados de los Estados Unidos en México, los funcionarios del servicio exterior de los Estados Unidos están disponibles para guiar a las empresas sobre las regulaciones que afectan su producto de exportación o sector comercial.

En general, las empresas que exportan a México deben estar conscientes de las diferencias legales, que incluyen:

Propiedad intelectual

Los derechos deben registrarse y hacerse cumplir en México bajo la legislación nacional; las marcas y patentes estadounidenses no lo protegerán. Las patentes y los derechos de marca se otorgan al primero en presentar, por lo que debe considerar la solicitud de protección de marca y patente incluso antes de vender sus productos o servicios en el mercado mexicano. La propiedad intelectual es principalmente un derecho privado, y generalmente el gobierno de los Estados Unidos no puede hacer cumplir los derechos de una persona privada en México; los titulares de los derechos tienen la responsabilidad de registrar, proteger y hacer cumplir sus derechos, y cuando sea relevante, retener a sus propios abogados y asesores. Las empresas pueden solicitar el asesoramiento de expertos locales en leyes mexicanas.

Limitaciones del sector

Bajo el T-MEC, el mercado mexicano está sustancialmente abierto a la mayoría los productos y servicios de Estados Unidos. Sin embargo, hay 11 sectores que están reservados para el gobierno mexicano, en su totalidad o en parte, y tres sectores reservados para los ciudadanos mexicanos. Consulte [el anexo I](#) & [el anexo II](#) para obtener más información.

Contratos gubernamentales

Al jurar el cargo el 1 de diciembre de 2018, el Gobierno de López Obrador anunció un nuevo sistema de adquisiciones centralizadas para apoyar los esfuerzos anticorrupción del gobierno, aumentar la transparencia y la rendición de cuentas, y reducir los costos. Cualquier agencia que participe en licitaciones públicas u otros métodos de adquisición debe publicar todos los listados en [CompraNet](#). La agencia evaluará la oferta según criterios basados en puntos, costo-beneficio o binarios. Primero determina las ofertas que cumplen con todos los requisitos técnicos, luego adjudica automáticamente la compra al precio más bajo.



MÁS INFORMACIÓN

La información presentada en este folleto proviene de las [Country Commercial Guides \(CCGs\)](#), del Servicio Comercial de los Estados Unidos, que incluyen informes detallados sobre las condiciones del mercado, las oportunidades, las regulaciones y las costumbres comerciales para más de 140 países. Preparados por el personal de la Embajada de los Estados Unidos en todo el mundo y actualizados anualmente, los CCG son la principal fuente confiable de inteligencia de mercado.

Hable con un experto:

Obtenga asistencia comercial

¿Está listo para empezar? Póngase en contacto con un especialista en comercio internacional en el Servicio Comercial de los Estados Unidos. Estos pueden proporcionar asistencia general para la exportación o ayudar a determinar si México es el mercado adecuado para usted. [Encuentre la oficina más cercana](#) en los Estados Unidos y otros países.

Siguientes pasos:

Prepararse para exportar

Cuando piense en exportar a nuevos países, es importante tener en cuenta los cambios que debe realizar en sus productos para venderlos allí. En esta guía encontrará información sobre adaptaciones de productos, cuestiones de ingeniería, estrategias de envío y mucho más. [Solicite su ejemplar gratuito.](#)

Siguientes pasos:

Acceso a apoyo financiero

Como exportador, se enfrenta a desafíos que la mayoría de las empresas nunca se plantean. [Descargue la Guía de pagos de exportación](#) para conocer los tipos de condiciones de venta, cómo ofrecer crédito y mucho más. O [solicite una consulta gratuita](#) para saber cómo EXIM puede ayudarle a proteger su negocio.



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