

# Cómo alcanzar nuevos mercados:

Convierte tus retos operativos en oportunidades de crecimiento.

En el 2015 el comercio exterior representó más del 63% del PIB de México, convirtiéndose en un músculo fuerte de la economía.

Bajo esta premisa se realizó el estudio UPS Las Exportaciones en México: Desafíos y Oportunidades, donde destaca que el 73% de las empresas afirman que sus exportaciones crecerán en el siguiente año, 4% disminuirán y 23% no está seguro.



## RETOS DE EXPORTACIÓN PARA LLEGAR A NUEVOS MERCADOS:



Entendimiento de las leyes y reglas en el extranjero para entender a sus clientes de otros mercados (47%).



Busca tiempos de entrega más rápidos para satisfacer las demandas de los clientes (66%).



La velocidad del despacho aduanal (82%).



Niveles de cumplimiento para evitar multas y sanciones (56%).

## CÓMO CONVERTIR ESTOS RETOS DE EXPORTACIÓN EN OPORTUNIDADES:

1

Acercarse a un proveedor logístico con soluciones especializadas en la protección y manipulación de mercancía.

2

Acudir a un experto que conozca los requerimientos de transportación de productos y/o mercancías hacia diferentes mercados y destinos.

3

Buscar un aliado logístico que las ayude a optimizar su cadena de suministro con soluciones flexibles de transportación.

4

Buscar asesoría especializada en comercio exterior y logística.

5

Aprovechar la modificación de minimis (De \$200 USD a \$800 USD) para bienes de exportación hacia los Estados Unidos, exentos de impuestos y derechos, las empresas pueden tener un flujo de caja más rápido y mejor rotación de inventario.

Contar con la asesoría de un aliado logístico es fundamental para que los exportadores puedan triunfar en nuevos mercados. Como aliados logísticos, UPS puede ayudarte a cumplir exitosamente todos estos retos de exportación a través de nuestras capacidades logísticas, experiencia global y tecnología.

Para más información visite la infografía: *Increased de minimis, decreased cost.*

## CONSIDERACIONES DE LOS EMPRESARIOS PARA CRECER SUS NEGOCIOS EN EL SIGUIENTE AÑO:

58%

Busca innovar y superar su calidad para ser el mejor en su segmento.

48%

Busca mayor capacidad para atraer nuevos clientes.

47%

Aspira a nuevos mercados en el extranjero.

## QUIEREN EXPANDIR SUS EXPORTACIONES HACIA:



Estados Unidos 16%



Colombia 8%



Brasil 7%



Centroamérica 6%



Canadá 5%



Guatemala 5%

ups enfrentemos juntos los desafíos™

\*El estudio UPS Las Exportaciones en México: Desafíos y Oportunidades, fue realizado por Grupo Expansión a 474 tomadores de decisiones de las industrias automotriz, manufactura y de tecnología en México.



UPS México



UPSMexico

Para descargar el estudio completo, por favor visita [ups.com/desafiemos](http://ups.com/desafiemos).