

“Exportando y Ganando Dinero”

¿Te gustaría ganar 20 veces más dinero haciendo unos pequeños arreglos a tu negocio como traducir toda tu información y capacitar tu personal al inglés u otros idiomas y comenzar a vender a compañías extranjeras en USD o Euros? Los estereotipos a veces nos impiden visualizar desde la visión de una empresa el como generar ganancias en los negocios Domésticos (En el país) y más en los Internacionales.

En teoría vender en Divisas Extranjeras Ej. Dólares, Euros para las compañías domesticas en Latinoamérica es mejor que vender en su moneda nacional cuando la paridad cambiaria o Exchange Rate puede llegar hasta 20:1 o mayor en algunos casos pero los problemas con los que se encuentran los exportadores actualmente:

- 1.- La falta de Financiamiento especializado (por lo cual deciden muchos empresarios en ocasiones hasta hipotecar con su banco local sus bienes y raíces para contratar líneas de crédito que no son suficientes y que no se ajustan a la empresa o el proyecto con un costo del dinero que pueden ser excesivo Ej. 8% mensual) que sería increíble de mencionar en países con un sistema de exportadores más maduro y estructurado financieramente hablando donde hay muchas instituciones apoyando este sector.
- 2.- La falta de tecnología adecuada para generar calidades de exportación a precios competitivos.
- 3.- Precios elevados en los costos de fletes internacionales por la falta de competencia y haber pocas opciones de compañías proveedoras de flete marítimo o aéreo.
- 4.- Falta de apoyo gubernamental para tramites, costos, materias primas, aduanas, trabajadores y hasta estrategias de financiamiento suficiente o impuestos.
- 5.- Bloqueos Comerciales de los países.
- 6.- Imposición Arancelaria (Aumento o Nuevos impuestos a los productos o servicios del país que recibe los productos o servicios).
- 7.- Malas prácticas de compradores internacionales para evitar pagar en ocasiones a los exportadores por los productos o servicios entregados.

8- Desconocimiento parcial o total de los procesos de producción para exportación ,tramites, documentos legales , impuestos , seguros y financiamiento entre otros tópicos.

9.- Negativa de parte de los bancos locales para aperturar cuentas o recibir depósitos del Extranjero en USD u otras Divisas por miedo a Compliance o Money Laundering (Lavado de Dinero) Porque parecería que Exportar en el país fuera exclusivo de las personas de actividades ilícitas o son una clase rara para los bancos locales que no quieren entender porque se sienten más cómodos otorgando tarjetas de crédito o prestando a los gobiernos y sus empleados.

Pero no solamente hay ejemplos exitosos Mexicanos y Latinoamericanos de compañías exportando sus productos o servicios por muchos años sino también existen las exportaciones de talento algunos dados por las grandes migraciones o por la búsqueda de Recursos Humanos especializados entre países sobre todo del sur al norte en el caso de Latinoamérica también grandes científicos e inventores de tecnologías de patente que han aportado hacia los grandes avances de la ciencia y la educación a nivel internacional.

Hoy en día más que nunca los gobiernos en países de Latinoamérica necesitan generar nuevas empresas exportadoras y fortalecer las que actualmente existen no solo para la generación de divisas y mejorar sus ingresos con un tipo cambiario o Exchange Rate de 20:1 sino también para estar al día en los avances tecnológicos comparados con los países que se encuentran más desarrollados y desde la responsabilidad del gobierno generar estrategias y estructuras adecuadas para ir dejando paulatinamente de depender sus ingresos gubernamentales de las remesas (dinero en divisas que entra al país por medio de los trabajadores inmigrantes Mexicanos ó Latinoamericanos en el extranjero) o del Petróleo que pasa por su peor momento.

Gustavo Ernesto Rodríguez De Lira
Fundador IT Capital

Referencias Periódísticas y de Investigación (Research References & Journal)-
www.gob.mx

Documents for Download:
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/31685/GEM_guiaparaexportadores.pdf

"Exporting and Earning Money"

Would you like to earn 20 times more money by making some small adjustments to your business such as translating all your information and training your staff into English or other languages and starting to sell to foreign companies in USD or Euros? Stereotypes sometimes prevent us from visualizing from a company's vision how to generate profits in Domestic businesses (In the country) and more in International ones.

In theory, selling in Foreign Currencies in Dollars or Euros for domestic companies in Latin America is better than selling in their national currency when the exchange parity or Exchange Rate can go up to 20: 1 or higher in some cases but the problems with which they are find exporters currently:

- 1.- The lack of specialized financing (for which many entrepreneurs sometimes decide to even mortgage their real estate with their local bank to contract lines of credit that are not sufficient and that do not fit the company or the project with a cost of money that may be excessive (eg 8% per month) which would be incredible to mention in countries with a more mature and financially structured exporter system, where there are many institutions supporting this sector.
- 2.- The lack of adequate technology to generate export qualities at competitive prices.
- 3.- High prices in international freight costs due to the lack of competition and there being few options for providers of maritime or air freight.
- 4.- Lack of government support for procedures, costs, raw materials, customs, workers and even sufficient financing strategies or taxes.
- 5.- Commercial Blockades of the countries.
- 6.- Tariff Imposition (Increase or New taxes on the products or services of the country that receives the products or services).
- 7.- Bad practices of international buyers to avoid sometimes paying exporters for the products or services delivered.
- 8- Partial or total ignorance of the production processes for exporting, paperwork, legal documents, taxes, insurance and financing, among other topics.
- 9.- Refusal by local banks to open accounts or receive deposits from abroad in USD for fear of Compliance or Money Laundering- Because it would seem that Exporting in the country is exclusive to people from illegal activities or are a rare type of Enterprises for local banks who don't want to understand because they feel

more comfortable issuing credit cards or lending to governments or their employees.

But there are not only successful Latin American examples of companies exporting their products or services for many years, but there are also talent exports, some given by large migrations or the search for specialized Head Hunting for Human Resources between countries, especially from the south to the north in the case of Latin America also great scientists and inventors of patent technologies that have contributed to the great advances in science and education at the international level.

Today more than ever, governments in Latin American countries need to generate new exporting companies and strengthen those that currently exist not only to generate foreign exchange and improve their income with an exchange rate or Exchange Rate of 20: 1, but also to be at the day in technological advances compared to the most developed countries and from the responsibility of the government to generate adequate strategies and structures to gradually stop depending on their government income from remittances (money in foreign currency that enters the country through workers Mexican or Latin American immigrants abroad) or Oil that is going through its worst moment.

Gustavo Ernesto Rodríguez De Lira
Fundador IT Capital

Referencias Periodísticas y de Investigación (Research References & Journal)-
www.gob.mx

Documents for Download:
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/31685/GEM_guiaparaexportadores.pdf