



¿Cómo hacer negocios con Nueva York?

Mildred Susana Ruiz Leal

2016/08/10 12:00 - 13:00

Consejera de ProMéxico en Nueva York, nos hablará de los pasos que se requieren para el intercambio comercial.

¿Cuáles son las principales estrategias para realizar negocios con Nueva York?, ¿Cuáles son los artículos mexicanos con mayor aceptación en Nueva York?, ¿Cuáles son las expectativas para el mercado mexicano?, ¿Qué trámites se tienen que realizar para comercializar diversos productos con Nueva York?.

Participe con nosotros, envíe sus preguntas y comentarios

Total de preguntas: 65

Preguntas contestadas: 47

[Envía tu pregunta o comentario](#)

COMENTARIO DE Mildred Susana Ruiz Leal

Hora del mensaje: 2016/08/10 13:01:54

Muchas gracias a todos por la oportunidad de conversar con ustedes. Sigo a la orden para contestar sus preguntas ny@promexico.gob.mx Saludos,

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/08/10 13:00:39

ProMéxico agradecemos su interés y participación. Las preguntas que quedaron pendientes, recibirán respuesta puntual de la Consejera Comercial en Nueva York, Mildred Ruiz.

Lissette

Hora del mensaje: 2016/08/10 13:00:12

Pregunta

Quiero exportar café artesanal y limón? hay oportunidad de mercado? , cual es el proceso que debo seguir? y sobre todo como contactar clientes? quien pudiera estar interesado en mi producto?. Hay algun otro producto con demanda?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimada, En la ciudad existen oportunidades para ambos. Por favor consulta las respuestas anteriores. Hay efectivamente mucha demanda de limón persa. Por favor contactanos.

Enrique Álvarez Rojas

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:57:49

Pregunta

Buen día Susana. Me interesa atraer empresas Americanas a México. Yo me encargo de promover espacios de oficinas y naves industriales en toda la República; de hecho estuvimos haciendo esa labor para la empresa Neoyorquina: WE WORK. Por favor dime donde puedo contactarte para profundizar al respecto. Te agradezco la atención y te deseo un excelente inicio de semana.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hemos tenido el gusto de trabajar con WeWork en su proyecto de inversión en México. Con gusto podríamos platicar para canalizar su oferta a inversionistas cuyo perfil y necesidades puedan ser cubiertas por CBC México. Por favor envíanos tu información de contacto a ny@promexico.gob.mx y con gusto podemos agendar una llamada en conferencia para dar seguimiento. Saludos

carlos Muñoz pardo

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:57:25

Pregunta

fabrico un shampoo de plantas naturales, para lavar el cabello, cuyo efecto es el de frenar la caída del cabello, dandole mayor volumen, lo deja mas grueso, elimina caspa y el exceso de grasa en el cuero cabelludo, es de efecto inmediato, con el tiempo lo oscurece poco a poco, hombres, mujeres, jovenes y jovencitas, se han visto beneficiados con su uso. como lo puedo darlo a conocer y venderlo en new york ?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimado Carlos, Durante nuestra experiencia como promotores de exportaciones mexicanas en el área metropolitana de Nueva York, hemos notado la gran relevancia e impacto de un trabajo de mercadotecnia y publicidad aterrizado y estructurado hacia un nicho de mercado previamente identificado. Nuestra recomendación inicialmente es identificar el nicho de mercado en el área metropolitana de Nueva York para estructurar una campaña dirigida a este mercado. De igual manera, se recomienda participar en ferias comerciales orientadas al sector.

Yefferson Correa

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:56:38

Pregunta

Hola Mildred muy buenos días. Mi empresa se llama Cort MÉXICO, fabricamos y comercializamos muebles en madera de parota. Tenemos interés en venderlos en tiendas de alta gama en diferentes ciudades de estados Unidos incluyendo Nueva York. Que pasos debo dar para empezar con este proyecto? Te dejo la pagina para que conozcas el producto. www.cortmexico.com y www.facebook.com/cortmexico Quedo atento a tus comentarios Gracias Yefferson Correa Tel. 5543485520

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimado Yefferson, Como primer paso para empezar con tu proyecto yo te sugiero participar en alguna feria de muebles en Estados Unidos y usarla como oportunidad para dar a conocer tu trabajo y crear relaciones. En la ciudad de Nueva York se lleva a cabo una de las ferias más importantes en el país llamada ICFF. Aprovecho para comentarte que Pro México participa en una feria para diseñadores emergentes llamada WantedDesign donde este año

se presentaron 10 diseñadores mexicanos. Si tienes interés en participar en esta feria por favor envíame un correo a ny@promexico.gob.mx y con gusto te puedo dar información más detallada.

Lorena Velazquez Reyna

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:55:44

Pregunta

Buenos días. Somos productores de Banana en Tabasco. Productores de Tacotalpa, S.A. de C.V. Soy la Gerente de Exportación. Exportamos a diferentes partes de Europa y Europa del Este. Algunas ventas esporádicas a US. Como podemos canalizar nuestra oferta exportable a esa región? Nuestra oferta es mayor a 100 ton. semanales. Gracias

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Buenos días, Si cuentas con las certificaciones necesarias, te recomiendo hagas llegar a esta oficina y a nuestros compañeros de tu oficina local la presentación de tu empresa. Al mismo tiempo es recomendable participes en eventos internacionales como lo es el PMA y te inscribas en la página de ProMéxico: <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/pages/benefits> Para una agenda de negocios, por favor comunícate con la oficina de Promexico en tu Estado.

Tayde Tejeda Madrid

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:54:29

Pregunta

Buenos días! Apreciable Mildred. Soy productor se Salsas Picantes Artesanales Gourmet. Hot Peper Sauce AMASHITO Hot Peper Sauce CHIPOTLE Hot Peeper Sauce HABANERO Pickled HABANERO Independiente a FDA (SID and FCE) como puedo contactar posibles clientes y que regulaciones debo cumplir para comercializar mi producto en esa area y por primera vez en los Estados Unidos. Gracias por su valioso apoyo.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimada Tayde, Las certificaciones de la FDA son las indispensables para comercializar en Estados Unidos. Adicionalmente, una vez contando con estos certificados, la oficina de ProMéxico en Nueva York brindaría su apoyo en la asesoría de búsqueda de distribuidores: Presentar oferta a distribuidores: ? Por medio de la oficina de ProMéxico en Nueva York, se podría realizar una agenda de negocios para conocer a los distintos distribuidores y presentar su oferta exportable. ? Se darán recomendaciones previas a esta agenda, como las condiciones de negociación que los distribuidores en Nueva York acostumbran a emplear. Agradeceríamos si pudiéramos tener un catálogo de productos así como su experiencia comercializando su marca enviando su información a ny@promexico.gob.mx

JUAN SALAZAR

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:53:46

Pregunta

BUEN DIA CONSEJERA, QUE POSIBILIDADES TIENEN LOS DULCES TRDICIONALES MEXICANOS COMO LA PULPA DE TAMARINDO LOS CACAHUATES GARAPIÑADOS PARA SER ACEPTADOS.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimado Juan, Existe oportunidad de la venta de dulces tradicionales mexicanos en el área de metropolitana de Nueva York dirigido a un mercado hispano. Dicho mercado apela al conocido ?mercado de la nostalgia? de la comunidad hispanoamericana. Sin embargo, cabe resaltar que son pocos los distribuidores en la zona quienes están abiertos a recibir más oferta en dulces mexicanos. La oficina de ProMéxico en Nueva York, ha identificado que el mercado óptimo para estos productos se encuentran otras zonas de Estados Unidos como lo es Chicago en donde cada año participamos en una feria con pabellón llamada Sweet and Snacks. La participación la gestiona la oficina local de ProMéxico. Es muy importante considerar que para poder ser comercializado el dulce debe de contar con los permisos necesarios como lo es el FDA. Saludos

ADRIAN CARABIAS ANSORENA

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:53:02

Pregunta

Estimada Mildred. muchas gracias por tu interés y apoyo al mismo. Te comento somos una empresa con mas de 25 años de experiencia en la producción, comercialización y desarrollo de marcas de playa y surfwear en México como licensee Master como son Ocean Pacific, Mossimo, Mormaii, Reef por nombrar algunas, eso nos dio la posibilidad de conocer el mercado en USA y California, por tal motivo decidimos crear nuestra propia marca con apoyo de diseñadoras en Barcelona y nuestro centro de diseño en Cancun Quintana Roo que actualmente comercializamos en tiendas departamentales como Liverpool, Palacio de Hierro y boutiques de playa en todo México, así como con algunos clientes en Florida USA. nuestra pagina web es coastandtown.com, mucho te agradecería me envíes tu mail y nos dejes saber si de alguna forma nos puedes apoyar en encontrar a un representante de ventas ya que mucho de nuestros clientes potenciales se encuentran en la zona de NUEVA YORK como son cadenas de tiendas boutiques o Tiendas Departamentales como es el caso de Macy's de igual forma te puedo hacer llegar un catalogo digital así como muestras físicas, nuestro producto es high end a precios muy competitivos y dirigidos a un mercado específico, hemos recibido gran apoyo de Sergio Riverol. Fernado Torres y de la Direccion de ProMexico Francisco Gonzales. te envío un cordial saludo.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimado Adrián, Con gusto podríamos platicar sobre sus planes a futuro en Nueva York. Por favor envíanos un correo a ny@promexico.gob.mx incluyendo todos los datos de tu empresa y su presencia en Estados Unidos. Saludos

dulces kokito sa de cv

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:52:20

Pregunta

Somos fabricantes de dulces de coco en guadalajara Jalisco y formamos parte de un consorcio de exportación recién formado nos gustaría tener contacto con usted para que nos hiciera una agenda de negocios. Su servidor Leobardo muro caldera

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimado Leobardo, Con gusto podemos platicar sobre su próximo negocio en el área metropolitana de Nueva York. Para solicitar una agenda de negocios el primer paso es contactar a la oficina de Guadalajara y enviar un correo con la solicitud incluyendo catálogo de sus productos, historial de oferta exportable, así como certificaciones. Estoy a la orden ny@promexico.gob.mx

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:51:42

La Consejera Comercial, dará respuesta a las últimas preguntas.

Jaime Gómez

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:51:12

Pregunta

Buenas tarde me dedico a la comercialización de productos agrícolas como son jitomate saladette, jitomate bola, pepino persa, limón persa, pimienta morrón de colores chiles jalapeños, serranos, poblanos y tomates verdes. Cuales son los trámites que se requieren realizar para encontrar un cliente que me ayude a distribuir nuestros productos o instalar una empresa propia y constituirla como una LLC en NY con bodega y camara de refrigeracion para vender por medio de una cámara de comercio nuestros productos. Gracias, saludos

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hola Jaime, Los trámites son los mismos que se han mencionado en otras respuestas que hacen referencia a productos frescos. Para la constitución de una LLC en Estados Unidos, la oficina de ProMéxico en Nueva York, recomienda acercarse a un abogado experto en esta materia ya que nuestra oficina no está facultada para asesorar en dicho trámite. También te recomiendo participes en eventos internacionales enfocados en el sector como lo es PMA. <http://www.pma.com/> Para más información favor de enviar su consulta a ny@promexico.gob.mx

COMENTARIO DE Mildred Susana Ruiz Leal

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:49:25

Distribuidores en Nueva York: ? Por medio de la OREX Nueva York, se podría contactar a distribuidores quienes ya han expresado su interés en importar productos frescos de México. ? Estos por lo general incluyen mercados de abastos como Hunts Point. Presentar oferta a distribuidores: ? Por medio de la oficina de ProMéxico en Nueva York, se podría realizar una agenda de negocios para conocer a los distintos distribuidores y presentar su oferta exportable. ? Se darán recomendaciones previas a esta agenda, como las condiciones de negociación que los distribuidores en Nueva York acostumbran a emplear. Para más información favor de enviar su consulta a ny@promexico.gob.mx Saludos

COMENTARIO DE Mildred Susana Ruiz Leal

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:49:12

<https://www.ams.usda.gov/services/organic-certification/faq-becoming-certified> Estos dos requerimientos son necesarios para realizar negocios con los Estados Unidos, sin embargo, contar con otro tipo de certificaciones es deseable para aumentar las posibilidades y credibilidad del negocio. Facilidad de posicionar mercancía en la frontera: ? Los distribuidores por lo general solicitan que el exportador sea responsable de la transportación de su mercancía desde el lugar de origen a ciudades fronterizas en Estados Unidos, tales como McAllen y Laredo en Texas, que cuenten con bodegas Una vez, teniendo las anterior descrito en regla, se recomendaría localizar a distribuidores en Nueva York

COMENTARIO DE Mildred Susana Ruiz Leal

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:48:47

? PACA (Perishable Agricultural Commodities Act) La USDA (United States Department of Agriculture) requiere que todos los actores involucrados en el comercio de frutos y vegetales perecederos, obtengan una licencia PACA. La licencia sirve para darle seguridad a todos los actores involucrados, ya que ofrece canales de resolución de conflictos sin tener que pasar por una corte civil, también ofrece un directorio que permite tanto a compradores como vendedores validar a su contraparte. No contar con esta licencia limita la credibilidad del productor mexicano en el extranjero, así como su capacidad de hacer negocios con la mayoría de las empresas en Estados Unidos. Además de esto, se castiga a las empresas que no tengan la licencia, con multas de hasta \$1200 por infracción más \$350 por día en que la infracción continúe. La licencia es un requerimiento federal para hacer negocios con frutas y vegetales en Estados Unidos. Para descargar la aplicación ingrese al siguiente vínculo. <http://www.ams.usda.gov/AMSV1.0/getfile?dDocName=STELPRDC5089261> Para más información, ingrese al siguiente vínculo. <http://www.ams.usda.gov/AMSV1.0/getfile?dDocName=STELPRDC5092249> Productos orgánicos: La certificación orgánica facilita la venta y etiquetado de productos orgánicos. Cualquier operación orgánica en violación de las regulaciones orgánicas de la USDA serán sujetos a acciones como penalidades financieras y suspensión/revocación de certificados orgánicos.

Liliana Zamudio Vazquez

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:47:52

Pregunta

como pequeña empresa productora y comercializadora de aguacate hass convencional y organico, dne podemos encontrar clientes que requieran nuestra produccion, que estrategia usar con nuestros productos frescos, y que tramites de seben realizar como RNAs con el estado de NY, cual es el approach adecuado para llegar al mercado y negociar una alianza estrategica?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimada Liliana, El aguacate hass proveniente de México es un producto altamente demandado en el área metropolitana de Nueva York. Por medio de la oficina de ProMéxico en Nueva York, se asesoraría cómo realizar el acercamiento con diferentes distribuidores de frescos en el área. Para establecer dicha relación se requiere tener en consideración lo siguiente: Contar con las debidas Licencias y certificaciones para exportar productos frescos: ? ? Certificado Fitosanitario Internacional para la exportación de vegetales, sus productos y subproductos? La SAGARPA a través de la dependencia SENASICA (Servicio Nacional de Sanidad Inocuidad y Calidad Agroalimentaria), otorga un certificado al productor mexicano que le permite exportar sus productos a otros países. Dicho certificado debe de ser solicitado a la oficina de representación de SAGARPA, en la cual el productor se encuentra adscrito. Sin este certificado no es posible exportar. El siguiente vínculo posee información importante para poder solicitar dicho certificado. <http://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/TramitesyRequisitos/SAGARPA/VUCEM022954> ? PACA (Perishable Agricultural Commodities Act) La USDA (United States Department of Agriculture) requiere que todos los actores involucrados en el comercio de frutos y vegetales perecederos, obtengan una licencia PACA. La licencia sirve para darle seguridad a todos los actores involucrados, ya que ofrece canales de resolución de conflictos sin tener que pasar por una corte

Alejandra Perez

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:46:42

Pregunta

Buen día, como puedo contactar con empresas, personas, interesadas en artesanía decorativa mexicana, como almohadas decorativas?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Las artesanías mexicanas pueden ser bien recibidas en este mercado, pero debemos de tomar en cuenta de que se deben de realizar inversiones para encontrar a compradores interesados, ya que el mercado se

encuentra saturado. Para entrar en contacto con compradores existen ferias comerciales tales como NY NOW, www.nynow.com donde puedes tener la oportunidad de ofrecer tus productos no solo a compradores de NY sino también a compradores de alrededor del mundo

Manuel Alba

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:45:44

Pregunta

Desde principios de este año he estado tratando de encontrar compradores en diversas ciudades de USA, entre ellas NewYork, Boston y otras. Dispongo de 2 toneladas de chile habanero con certificación sanitaria a la semana y Semilla de calabaza de forma mas esporádica, mas que nada en temporal. Pero es muy difícil encontrar a los compradores potenciales apropiados. Podría Usted ayudarme o hacerme algunas recomendaciones al respecto? (Ya tengo alguna experiencia enviando habanero a Miami a finales del año pasado, vía aerea). Y tengo también disponibles mas de 5 toneladas de habanero a la semana pero sin certificación sanitaria; el producto es saludable y cuenta con las características sanitarias requeridas, solo que no cuento aún con la certificación de las instancias oficiales correspondientes; es posible exportar este último producto a NewYork?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimado Manuel, Uno de los requisitos más importantes es contar con todas las certificaciones necesarias. Los compradores potenciales no comprarán ningún producto que no cuente con la certificación PACA de la USDA: PACA (Perishable Agricultural Commodities Act) La USDA (United States Department of Agriculture) requiere que todos los actores involucrados en el comercio de frutos y vegetales precederlos, obtengan esta licencia No contar con esta licencia limita la credibilidad del productor mexicano en el extranjero, así como su capacidad de hacer negocios con la mayoría de las empresas en Estados Unidos. Además de esto, se castiga a las empresas que no tengan la licencia, con multas de hasta \$1200 por infracción más \$350 por día en que la infracción continúe. La licencia es un requerimiento federal para hacer negocios con frutas y vegetales en Estados Unidos. Si existe un mercado para chile habanero. No es tan grande como el mercado de Chicago, por ejemplo, donde existe un gran mercado para productos para hispanos, pero si existen algunos distribuidores interesados en este tipo de producto. Como ya lo comenté en respuestas anteriores, el mercado de abastos, HUNTS POINT TERMINAL MARKET, es donde se encuentran todos los grandes distribuidores de la zona. Puedes ingresar a su página de internet y ahí encontraras los contactos necesarios. Pro México también te puede apoyar a contactar a estos distribuidores a través del apoyo titulado, Agenda de Negocios. Puedes encontrar más

Jonathan Loera Palma

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:44:12

Pregunta

De los artículos y productos mexicanos de mayor aceptación en NY, Que empresas en NY los están requiriendo ?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimado Jonathan, Los sectores son diversos. Como hemos comentado en este chat, existe demanda de productos frescos y procesados. El mezcal también está siendo cada vez más aceptado. Te recomiendo consultes la página de ProMéxico donde se publican las demandas de producto mexicano en la región. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/>

Emmanuel Alonso Gómez Rodríguez

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:42:43

Pregunta

Buenos días Mildred Susana, Espero que te encuentres de la mejor manera y agradezco esta oportunidad que nos das para conocer con mayor detalle un mercado potencial como Nueva York. Considero que las preguntas que aparecen en la publicación son las principales y con tu apoyo tendremos un mejor panorama con la respuesta de las mismas: ¿Cuáles son las principales estrategias para realizar negocios con Nueva York?, ¿Cuáles son los artículos mexicanos con mayor aceptación en Nueva York?, ¿Cuáles son las expectativas para el mercado mexicano?, ¿Qué trámites se tienen que realizar para comercializar diversos productos con Nueva York?. Adicional, agrego: ¿Cuál es el mejor canal para encontrar clientes potenciales y promocionar productos en Nueva York? Probablemente durante el chat surjan más dudas, pero por lo pronto quiero iniciar con las expuestas arriba. De antemano muchas gracias por esta oportunidad y estamos en contacto el próximo Miércoles 10 de Agosto. Saludos cordiales y mucho éxito!

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Para poder exportar a Nueva York, debes de considerarlas siguientes estrategias: ? Identificar Socios Comerciales. Esta etapa se puede realizar a través del apoyo de las oficinas ProMéxico de su localidad, para preparar una agenda de negocios o bien participar en misiones comerciales que le ayudarán a identificar a estos posibles socios. ? Participación en ferias y eventos del mercado potencial. Es una plataforma efectiva para dar a conocer su producto, además de relacionarse directamente con el cliente para conocer sus necesidades e intereses. ? Material promocional. En general, en Estados Unidos es común el contar con material promocional para cualquier tipo de producto que se desee promover. ? Tener preparada su publicidad e información para sus potenciales clientes en inglés y español. Es común en este mercado invertir de un 5% a 20% de la ganancia en publicidad y muestras a fin de que el producto se dé a conocer durante y después de las ferias. ? Los artículos con gran aceptación en NY son alimentos frescos y procesados, en cuanto a bebidas alcohólicas, el mezcal está creciendo en popularidad y aceptación.. Para poder exportar y comercializar productos en NY primero deberás contar con un certificado de exportación. Este lo otorga SENASICA, dependencia de la SAGARPA. Existen otros trámites y certificaciones, pero estos dependen del producto que deseas comercializar. ? El canal apropiado dependerá del producto o servicio que ofrezcas. ProMéxico puede apoyar en encontr

COMENTARIO DE Mildred Susana Ruiz Leal

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:41:57

Por favor dirígete con la oficina de ProMéxico de tu localidad.

Armando Rios

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:41:32

Pregunta

Buenos días a todos. Forma parte de una pequeña organización en la sierra norte de Puebla que se dedica al cultivo de hortalizas, legumbres y frutos como pimientos, jitomates etc. y quisiéramos saber si es posible exportar dichos productos a Nueva York?, que se requiere tener, cumplir y con quién debemos dirigirnos para lograr este objetivo.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Si es posible exportar estos productos a Nueva York. El mercado de frescos de la ciudad es grande con necesidades diferentes y existe demanda constante para productos de origen mexicano como el limón persa, aguacate, jitomate, y berries. Para poder exportar frutos y vegetales deberás contar con un certificado de productor mexicano otorgado por SENASICA. Dicho certificado debe de ser solicitado a la oficina de representación de SAGARPA, en la cual el productor se encuentra adscrito. Sin este certificado no es posible exportar. Adicionalmente deberás obtener

la licencia PACA. Esta licencia la otorga la USDA (United States Department of Agriculture) y es un requerimiento federal para hacer negocios con frutas y vegetales en Estados Unidos.

JESÚS TOBIÁS

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:40:41

Pregunta

Estimada Mildred, Me da mucho gusto saludarte de nuevo. Soy Jesús Tobías. Mi empresa es la embotelladora de agua alcalina ionizada marca ALIVIA (aliviawater.com en EUA) y ESLAVIA (eslavia.net en México). Fíjate que después de más de una década de gestación acabo de terminar mi nuevo libro titulado "Llegando al Corazón: Una novela para tu vida". Se trata de un libro que promueve principios y valores para que la gente de todo el mundo goce de una vida más buena y feliz. El Rector del CEU e ITESM, Ing. Ramón de la Peña Manrique lo presentará en un evento de gala este 20 de agosto en Monterrey. ¡Estás invitada! Te escribo para ver si podrías conseguirme algún espacio para presentar mi libro en Nueva York y otras partes. Este libro es lo más importante que he hecho en mi vida profesional debido a la trascendencia de sus mensajes. En caso de que me dieran oportunidad de presentarme en cualquier foro de cuando menos 200 personas, puedo obsequiarles mi conferencia de motivación CRÉALO que he llevado por diversos países para detonar la creatividad y el espíritu emprendedor de la gente. Puedo presentarme ante cualquier comunidad de habla hispana. He sido conferenciante por más de 20 años en latinoamérica y EUA. Ojalá puedas ayudarme para llevar mi nuevo libro a otras latitudes. En octubre lo llevaré a la feria de Frankfurt y además lo presentaré Zúrich, Suiza. Estaré esperando tu respuesta. Recibe un abrazo. Jesús E. Tobías Páder www.llegandoalcorazon.c

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hola Jesús, Con mucho gusto vemos la posibilidad de apoyarte. Por favor envíanos un correo a ny@promexico.gob.mx saludos

Laura Graciela Guerrero Sánchez

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:39:33

Pregunta

Estoy interesada en comenzar un pequeño negocio de artículos para caballeros: brazaletes, pisacorbatas y broches para solapas de sacos entre otras cosas. Son bisutería fina, incluso algunos son de chapa de oro. Posteriormente me encantaría poderlo comercializar en Estados Unidos. Quisiera saber la factibilidad de mis productos y cómo puedo conseguir compradores? Gracias.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: El mercado de Nueva York es uno de los más competidos en el mundo. Dentro del sector de moda y accesorios esta competencia puede ser aún más feroz ya que esta se considera la capital de la moda. Esto no significa que no sea factible comercializa tus productos, pero si requiere una inversión grande de tiempo y dinero. Se recomienda que tu empresa esté constituida en México y empezar por comercializar tus productos en otras ciudades de Estados Unidos para dar a conocer y crecer tu marca antes de entrar a NY. Para conseguir compradores, podríamos analizar la viabilidad de una agenda de negocios a través de la oficina local de Promexico.

Patricia Pacheco

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:37:22

Pregunta

Buenas tardes, ¿En los casos textiles, continua los "TPL" ? Agradezco de antemano su apoyo. saludos cordiales,

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimada Patricia, Si. Los cupos para bienes y prendas de vestir continúan siendo vigentes.

Susana Trejo Chaparro

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:36:37

Pregunta

¿Tiene la consejería solicitud de productos mexicanos?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Susana, así es. La oficina de ProMéxico en NY recibe solicitudes de proveeduría de productos mexicanos y hechos en México de diferentes sectores constantemente. Te recomiendo te registres en la plataforma gratuita: <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/pages/benefits>

Éder Jiménez.

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:35:42

Pregunta

Hola Susana, como estás, productos de la decoración en NY como lo son Onyx&Co. y Marmol, me gustaría sondear el Mercado . Dejó enlace para que análisis la viabilidad o las personas adecuadas para ello es www.onyxandco.com.mx

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Las tiendas grandes departamentales como Home Depot, solo ofrecen piedra natural en pisos, los demás productos (lámparas y accesorios para baño) están hechos de plástico, cerámica o porcelana adicionalmente compran por grandes volúmenes tienen ciertos estándares de calidad y requieren ciertos programas de manejo de inventarios para que sean compatibles con los de las tiendas, el proceso de selección es largo por lo que es más conveniente enfocarse a otros clientes como diseñadores, arquitectos y show rooms que se encarguen de la decoración de proyectos como hoteles, restaurantes etc, esto para clientes con cierto volumen de compra. Para venta al menudeo los clientes podrían ser tiendas o boutiques de decoración donde sus productos están en venta al consumidor final (lámparas, recuerdos y accesorios). Los mayores competidores están en Asia, principalmente China y Turquía, quienes por condiciones propias de cada país ofrecen precios más bajos. Sin embargo, la producción en serie y la calidad de sus productos no es la mejor, ese es un punto del que podrían tomar como ventaja competitiva considerando el poder adquisitivo de la población

Rodrigo Reyes Viamonte

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:34:43

Pregunta

Somos una comercializadora de frutas frescas, como el Limón Persa y Aguacate, como podemos buscar posibles clientes de estos productos en el área de New York?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimado Rodrigo, en la ciudad de NY el mercado de frescos se maneja a través de distribuidores por lo que es prioridad primero encontrar un distribuidor interesado en sus productos para así poder llegar al consumidor final. En la ciudad de Nueva York, la central de abastos de Hunts Point o Hunts Point Terminal Market, en inglés, es el mercado dedicado a la venta mayorista más grande de la zona. Esta área del mercado es responsable del 60

por ciento de todas las ventas de frutas y verduras frescas en la ciudad de Nueva York. Para poder entrar en contacto con estos distribuidores, se sugiere entrar a la página de internet del mercado <http://www.terminalmarkets.com/huntspoint.htm> donde se encuentran los datos de contacto de todas las empresas. Alternativamente ProMéxico ofrece un apoyo llamada Agenda de Negocios, a través la cual nuestra oficina contacta a los distribuidores y agenda reuniones con ellos. Este apoyo tiene un costo y se debe tramitar desde las oficinas de ProMéxico de tu Estado.

ING Marco Damian Juarez

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:33:31

Pregunta

Estoy fabricando jugo de nopal en Puebla Mexico que necesito para poderlo comercializar en Nueva York tengo los permisos cofepris etc que requiero de documentación para venderlo en E.U.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimado Ingeniero Marco, El permiso que se necesita es el FDA. En cuanto a trámites aduaneros, te recomiendo te pongas en contacto con tu agente aduanal, quien es la persona autorizada para realizar trámites de este tipo. Saludos,

Alejandro Salas Altamirano

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:30:56

Pregunta

Respetuosamente solicito nos informe si, alguna empresa de ese estados o de cualquier otro de U.S.A., esta interesada en importar de México, Carbonato de Calcio, para uso en: Salud, Comercio e Industria., toda vez que representamos una Mina de Calcio en nuestro país., considerando ser un Mineral no Ferroso e indispensable en el uso de los sectores mencionados. Agradecemos su atención. Atentamente. Alejandro Salas Altamirano - Importaciones y Exportadores Salas, S.A. de C.V., Av. Nuevo Leon 276 - 701, Col. Condesa, Ciudad de México. C.P. 06140 - 52(55) 5008-5176 - asaiaessa@hotmail.com NOTA. SOLICITAMOS NOS DE ANTEMANO NOS INDIQUEN SI NOS DIRIJIRAN A PROMEXICO EN LA CIUDAD DE MEXICO, COMO HA SUCEDIDO EN LOS ANTERIORES CHAT CON CONSEJEROS DE OTROS ESTADOS EN EL EXTRANJERO. SI ES ASI. FAVOR DE COMUNICARLO, PARA NO PERDER TIEMPO EN SU CHAT. ATENTAMENTE.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hola Alejandro, Anteriormente hemos trabajado con empresas mexicanas que buscan exportar estos productos a la zona En el estado de NY, la mayoría de los compradores ya trabajan con sus proveedores, sin embargo, en el estado de Pensilvania existen posibilidades de encontrar algún posible comprador. Estas empresas no demandan el producto de México, ya que el mercado está totalmente cubierto. Es necesario hacer un acercamiento y promoción de los productos para concretar una venta.

JULIO MENDOZA

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:30:21

Pregunta

Buen día Srita. Mildred S. Ruiz, es un gusto saludarle y estar en contacto con usted a través de este medio. Soy Mexicano y he abierto una empresa de importación/comercialización de frutas, vegetales y alimentos procesados en la ciudad de McAllen, TX. Me gustaría saber: 1.- Los do's, dont's y tips para entrar al mercado de "produce" que se ubica en NY y que es el mas importante de aquella región de EUA. 2.- Su consejería tiene algún contacto con compradores de las tiendas Wegmans y Market Basket que se ubican, principalmente, en aquella región? Agradezco de antemano su respuesta y quedo a sus órdenes.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hola Julio, Como tú sabes el mercado de los alimentos frescos y procesados en esta región es muy dinámico y a su vez es muy competitivo por lo que te sugeriría tomar en cuenta las siguientes recomendaciones. ? Muchas veces existen diferencias entre la calidad de las muestras y la calidad de producción, cuando se trata de enganchar al cliente y se pone mucha atención en el desarrollo del muestrario, pero se descuida la calidad en la producción. Es frecuente darle poca importancia a las diferencias existentes y creer que el cliente no se dará cuenta. Lo único que se logrará es transmitir una mala imagen. ? Hacer caso omiso de todos los imprevistos que pueden afectar una entrega a tiempo. ? No olvides registrar por escrito y con firmas todos los acuerdos que se tienen con el cliente, especialmente las aprobaciones de especificaciones, muestras de confirmación, movimientos de fechas de entrega, etc. ? Es importante dimensionar los compromisos ya que, en muchas ocasiones, al estar frente a un cliente se aceptan de palabra sus acuerdos o sus requerimientos, basados en el sentimiento, no en la razón. Deben analizarse bien el diseño, los volúmenes y los tiempos de entrega que solicita el cliente antes de decir sí. 2.- Su consejería tiene algún contacto con compradores de las tiendas Wegmans y Market Basket que se ubican, principalmente, en aquella región? Agradezco de antemano su respuesta y quedo a sus órdenes. El mercado de NY está dominado por los distribuidores. Así, nuestros

JORGE MARTINEZ SANTIBAÑEZ

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:29:30

Pregunta

CONSEJERA Ruiz, buen día. Quisiera contactar cadenas detallistas, brokers o marcas establecidas en NY que compren y vendan calzado de dama de confort y moda, para ofrecer nuestra colección o capacidad de producción. Fabricamos calzado de dama fino, 100% corte y forro en cuero. Nos interesa vender nuestra colección y etiquetamos la marca del cliente. Muchas Gracias y Mucho Éxito en NY

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hola Jorge, Este sector en su mayor proviene del mercado asiático. Del calzado que se importa a E.U., solamente el 2% proviene de México ya que es un sector muy competitivo en cuestión de costos. Algunas de las recomendaciones para poder empezar a buscar oportunidades para tu calzado es que te consolides y posiciones bien tu marca en México, tener amplia experiencia en otros mercados de exportación, otro sería conocer muy bien el mercado meta, gustos y expectativas del cliente, para ello es recomendable que atiendan a las ferias internacionales relacionadas con esta industria. Al ser un sector muy competido, es importante que cumplas con las expectativas de calidad y los requerimientos de volúmenes. Si cumplas con ellos podríamos vincularte con los compradores, aunque no necesariamente se encuentran en Nueva York.

Eugenia haro

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:28:23

Pregunta

Donde puedo ver una fuente confiable de los productos requeridos en New York? Eugenia de Casa del Sol Handcrafts en Guadalajara Jalisco

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hola Eugenia, Te recomiendo te des de alta en la plataforma Hecho en México de Proméxico.

Es gratuita y puedes encontrar una base confiable de los productos mexicanos que se demandan internacionalmente.
<http://www.hechoenmexicob2b.com/home/>

Luis Lopez

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:27:40

Pregunta

Mueble Arte Objeto que elaboramos con las maderas exóticas de la península Yucatán, hechos a mano , como los podemos ofrecer allá ?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimado Luis, el mercado de Nueva York en el sector de muebles y arte objeto es sofisticado, exigente y con gustos definidos por lo que te pediría que me envíes más información de tus productos para poder apoyarte. ny@promexico.gob.mx. El cliente en NY tiene la capacidad de apreciar la alta calidad de mano de obra al igual que la calidad de los materiales y pagar por ellos pero también es muy exigente con el diseño. Esta es la capital del diseño del país y a donde llegan diseñadores de todo el mundo a ofrecer sus productos. Esto significa que tu estarás compitiendo con italianos, franceses, suecos, etc., por lo que debes poder ofrecer productos que tengan la calidad necesaria pero también sean originales. Con gusto te orientamos una vez que conozcamos las características de tu producto

Pablo Torres

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:26:52

Pregunta

Que red de negocios tiene promexico en el sector promocional de Nueva York?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hola Pablo, Regularmente organizamos y asistimos a diferentes tipos de eventos en los que ampliamos nuestras redes de negocios para detectar todo tipo de oportunidades. Suele suceder que encontramos compradores demandando artículos promocionales, sería oportuno que nos envíes la información de tus productos a ny@promexico.gob.mx para contar con tus datos y así contactarte al momento que se presente una oportunidad de este tipo.

Zamir Lima

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:25:58

Pregunta

¿Cómo y dónde puedo recibir asesoría para constituir legalmente mi empresa en Nueva York?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hola Zamir, Para la constitución de empresas, recomendamos acercarse a algún despacho de abogados o de contadores de esta región, regularmente ese es el proceso que tiene que elegir los empresarios mexicanos que deciden constituir una empresa en los Estados Unidos. Si requieres más información estamos a tus ordenes: ny@promexico.gob.mx

COMENTARIO DE Mildred Susana Ruiz Leal

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:24:31

El siguiente vínculo posee información importante para poder solicitar dicho certificado. <http://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/TramitesyRequisitos/SAGARPA/VUCEM022954> Facilidad de posicionar mercancía en la frontera: ? Los distribuidores por lo general solicitan que el exportador sea responsable de la transportación de su mercancía desde el lugar de origen a ciudades fronterizas en Estados Unidos, tales como McAllen y Laredo en Texas, que cuenten con bodegas Una vez, teniendo las anterior descrito en regla, se recomendaría localizar a distribuidores en Nueva York La mejor manera de entrar al mercado es acercándote directamente con los compradores/distribuidores. Te recomiendo asistas a ferias comerciales como lo es el Fancy Food Show que tiene lugar cada mes de junio en NY y en donde ProMéxico participa con un pabellón. También consulta los servicios y apoyos que tiene ProMéxico: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/apoyos-exportar> <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/servicios-internacionalizacion>

Fernando Ruiz

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:23:58

Pregunta

DESEO COMERCIALIZAR PRODUCTOS COMO MIEL, PROPOLEO, CHAYOTE, CACAO Y PRODUCTOS DE CONSUMO. ¿CUAL SERIA EL PROCEDIMIENTO PARA INGRESAR AL MERCADO, OBTENER PROPUESTAS DE COMPRADORES Y GENERAR SINERGIAS PARA COORDINAR COSECHAS CON TIEMPOS DE ENTREGA?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hola Fernando, Antes de encontrar un distribuidor con quien se pueda desarrollar dicha relación en Nueva York, se necesita tomar nota de los siguientes procesos: ?Certificado Fitosanitario Internacional para la exportación de vegetales, sus productos y subproductos? La SAGARPA a través de la dependencia SENASICA (Servicio Nacional de Sanidad Inocuidad y Calidad Agroalimentaria), otorga un certificado al productor mexicano que le permite exportar sus productos a otros países. Dicho certificado debe de ser solicitado a la oficina de representación de SAGARPA, en la cual el productor se encuentra adscrito. Sin este certificado no es posible exportar.

COMENTARIO DE Mildred Susana Ruiz Leal

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:20:57

. No contar con esta licencia limita la credibilidad del productor mexicano en el extranjero, así como su capacidad de hacer negocios con la mayoría de las empresas en Estados Unidos. Además de esto, se castiga a las empresas que no tengan la licencia, con multas de hasta \$1200 por infracción más \$350 por día en que la infracción continúe. La licencia es un requerimiento federal para hacer negocios con frutas y vegetales en Estados Unidos. Para descargar la aplicación ingrese al siguiente vínculo. <http://www.ams.usda.gov/AMSV1.0/getfile?dDocName=STELPRDC5089261> Para más información, ingrese al siguiente vínculo. <http://www.ams.usda.gov/AMSV1.0/getfile?dDocName=STELPRDC5092249> Estos dos requerimientos son necesarios para realizar negocios con los Estados Unidos, sin embargo, contar con otro tipo de certificaciones es deseable para aumentar las posibilidades y credibilidad del negocio. Facilidad de posicionar mercancía en la frontera: ? Los distribuidores por lo general solicitan que el exportador sea responsable de la transportación de su mercancía desde el lugar de origen a ciudades fronterizas en Estados Unidos, tales como McAllen y Laredo en Texas, que cuenten con bodegas Una vez, teniendo las anterior descrito en regla, se recomendaría localizar a distribuidores en Nueva York Distribuidores en Nueva York: ? Por medio de la OREX Nueva York, se podría contactar a distribuidores quienes ya han expresado su interés en importar productos frescos de México. ? Estos

Heriberto Garcia Cortes

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:20:18

Pregunta

Soy el Presidente de la Asociación Nacional de Productores y Comercializadores de Yaca y Frutas Exóticas Nos interesa conocer las oportunidades de negocios para la venta en directo de nuestros Productos frescos y procesados en NY. Jaka, Aguacate, Bananos y mangos.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hola Heriberto, Existen muchas oportunidades de negocio para el aguacate, plátano y mango. Antes de encontrar un distribuidor con quien se pueda desarrollar dicha relación en Nueva York, se necesita tomar nota de los siguientes procesos: Contar con las debidas Licencias y certificaciones para exportar productos frescos: ? ?Certificado Fitosanitario Internacional para la exportación de vegetales, sus productos y subproductos? La SAGARPA a través de la dependencia SENASICA (Servicio Nacional de Sanidad Inocuidad y Calidad Agroalimentaria), otorga un certificado al productor mexicano que le permite exportar sus productos a otros países. Dicho certificado debe de ser solicitado a la oficina de representación de SAGARPA, en la cual el productor se encuentra adscrito. Sin este certificado no es posible exportar. El siguiente vínculo posee información importante para poder solicitar dicho certificado. <http://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/TramitesyRequisitos/SAGARPA/VUCEM022954> ? PACA (Perishable Agricultural Commodities Act) La USDA (United States Department of Agriculture) requiere que todos los actores involucrados en el comercio de frutos y vegetales perecederos, obtengan una licencia PACA. La licencia sirve para darle seguridad a todos los actores involucrados, ya que ofrece canales de resolución de conflictos sin tener que pasar por una corte civil, también ofrece un directorio que permite tanto a compradores como vendedores validar a su contraparte. No contar co

Juan Morales

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:19:43

Pregunta

Para frutas y verduras. Cual es la Central de Abastos mas grande Nueva York que tenga venta en piso (punto de venta final), es decir que no sea unicamente distribucion si no que tambien la gente particular asista a comprar estos productos. Cual es la direccion y telefono de la administracion.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hola Juan, El principal mercado de abastos se llama ?Hunts Point?, existe otro que se llama ?Brooklyn Terminal Market? y también trabajamos con algunos pequeños mercados en el área de Passaic, NJ. ¿Cuál es la dirección y teléfono de la administración? Si refieres a la de las centrales de abastos estas son las direcciones electrónicas <http://www.huntspointproduce.com/> <http://www.brooklynterminalmarketonline.com/>

COMENTARIO DE Mildred Susana Ruiz Leal

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:18:59

¿QUE FACILIDADES HAY DE PARTE DEL GOBIERNO DE USA PARA ESTA INICIATIVA? Una vez que cuentes con las certificaciones necesarias (dependiendo de tu producto), tendrás que acercarte a la oficina de ProMéxico de tu estado para mostrarles tu oferta exportable y así analizar la oportunidad de negocio que pueda existir para ti en la región noreste de E.U. y en general en todo el mundo.

PEDRO

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:18:49

Pregunta

¿Cuáles son las principales estrategias para realizar negocios con Nueva York?, ¿Cuáles son los artículos mexicanos con mayor aceptación en Nueva York?. ¿Cuáles son las expectativas para el mercado mexicano?, ¿Qué trámites se tienen que realizar para comercializar diversos productos con Nueva York?. QUE FACILIDADES HAY DE PARTE DEL GOBIERNO DE USA PARA ESTA INICIATIVA?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: ? Primeramente, tener bien identificado el mercado meta o consumidor final ? Contar con una capacidad de producción para cumplir con la demanda del comprador ? Trabajar bien con los tiempos de respuesta y entrega. ? Contar con una estrategia de precio para la exportación ya que es un mercado muy competido (dependiendo de tu producto). ? Contar con la logística ? No contar con un solo cliente en el exterior ¿Cuáles son los artículos mexicanos con mayor aceptación en Nueva York? Los productos con mayor aceptación es esta región son los alimentos frescos y procesados. Sin embargo, en ProMéxico estamos trabajando para dar a conocer el alto diseño de interiores. ¿Cuáles son las expectativas para el mercado mexicano? En general son muy buenas ya que la demanda va desde manufactura de algunos productos, hasta los alimentos de todo tipo. ¿Qué trámites se tienen que realizar para comercializar diversos productos con Nueva York? La mayoría de los trámites de exportación se realizan a través de una agencia aduanal, también es necesario contar con algunas certificaciones (dependiendo de tu producto). ProMéxico pone a tu alcance servicios y apoyos para las promover las exportaciones de empresas mexicanas. Por favor consulta: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/apoyos-exportar> <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/servicios-internacionalizacion>

Jose LuisCortinas Garcia

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:17:30

Pregunta

Opciones disponibles para exhibir productos en Nueva York, con el apoyo de ProMexico ?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Promexico cuenta con diversos apoyos y servicios. Uno de ellos es la participación en Ferias con Pabellón mexicano, en donde ProMéxico te apoya con el envío de muestras, montaje y desmontaje del stand, y los gastos de operación, entre otros. También ProMéxico apoya a las empresas mexicanas para que abran un centro de distribución o espacio físico en el extranjero. Te recomiendo consultes la página de internet para más detalle: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/apoyos-exportar> <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/servicios-internacionalizacion>

Ricardo Marin

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:16:40

Pregunta

Buen dia! Lic. Mildred El Producto que yo tengo es Sal con gusano de agave y si con chapulines, como podria entrar al mercado americano con estos productos? Saludos

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Buenos días, la sal de gusano con agave y sal con chapulines están teniendo buena aceptación en el mercado local. Si bien aún es un mercado de nicho, te recomiendo participes en ferias comerciales como lo es el Fancy Food Show. Ahí podrás dar a conocer tu producto y ganar aceptación de compradores y distribuidores. Si deseas más información estamos a la orden ny@promexico.gob.mx

Carlos Peralta

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:16:13

Pregunta

Buenos días, soy productor de nopal, y comercializo mi producto empaquetado (tengo buenas practicas agrícolas con miras a certificación orgánica) en crudo y dulce de nopal, que podría hacer para poder vender con ustedes.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hola, Cuentas con todas las certificaciones para exportar a Estados Unidos? Tienes FDA? Sería interesante estudiar el potencial de mercado que tienes en este y otros mercados como los son Chicago y los Ángeles, en donde hay una gran concentración de mexicanos. Esto se puede hacer contactando a la oficina local de ProMéxico, ellos te van a asesorar y guiar para que llegues a mercados donde tu producto tiene potencial, no solo en Nueva York si no en todo Estados Unidos. También te recomiendo asistir a ferias comerciales donde puedes dar a conocer tu producto. Una de las ferias más importantes en la región es el Fancy Food Show.

José flores

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:15:42

Pregunta

Donde puedo promover ropa de manta En new York..?????

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Tendríamos que ver qué tipo de ropa de manta quieres vender. Es ropa tradicional mexicana? Como lo comenté anteriormente. En la zona de Passaic Nueva Jersey se distribuyen productos mexicanos tradicionales. Habría que definir tu nicho de mercado y así la estrategia que se deriva.

Roberto

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:15:08

Pregunta

Cuales son los productos de abarrotes mexicanos con mas demanda en nueva york

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hola Roberto, Te platico que el segundo centro de distribución para productos mexicanos se encuentra en la ciudad de Passaic, NJ. Esta ciudad cuenta con la población mexicana más grande del estado de New Jersey y gracias a eso se han logrado concentrar grandes empresas distribuidoras de productos mexicanos en lo que llaman el Central Business District de la ciudad. La agrupación de estas empresas ha creado el centro de distribución de productos hispanos más importante de la costa este del país. La ubicación de este centro de distribución es estratégica ya que se encuentra cerca de todas las grandes autopistas y del Port Elizabeth, puerto de contenedores más grande de la costa este de Estados Unidos. En esta zona de la ciudad existen alrededor de 15 centros de distribución especializados en productos para el mercado hispano. En conjunto estos centros han creado más de 175 empleos y se estima que el sector de alimentos para el mercado hispano genera entre 250 y 300 millones de dólares al año en la ciudad de Passaic. También te comento que se estima que la demanda por los productos de origen hispano continuará creciendo en los siguientes años ya que se pronostica que el número de migrantes latinos seguirá creciendo. Sin embargo, es importante tomar en cuenta que es un mercado saturado, donde en general encuentras moles, dulces, especias y un sinfín de productos que responden al mercado mexicano de nostalgia.

carlos agosto

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:14:27

Pregunta

Como darle seguimiento a clientes en new york que tenemos y que no hemos podido concretar ventas despues de nuestra participación en evento new york now debido a que promexico no volvió a participar en dicho evento con pabellón.?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Si tienes clientes te recomiendo les des seguimiento puntual con llamadas y correos. Podríamos evaluar el interés que tienen con una agenda de negocios, que es un servicio que tiene ProMéxico para empresas exportadoras mexicanas. Por favor envía un correo a ny@promexico.gob.mx

omar martinez marin

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:12:06

Pregunta

podremos saber si los productos como el orégano, el laurel, la damiana, y otros productos que son para sazonar la comida mexicana pueden tener demanda en esa ciudad.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Tus productos si tienen demanda. Habría que analizar si los vendes a granel o empaquetados. Es importante que cuentes con todas las certificaciones para exportar, como lo es el FDA y, sobretodo, que tomes en cuenta que entrarías a un mercado de nicho y saturado.

Emma Morales Sánchez

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:11:18

Pregunta

Buenas tardes. Estoy interesada en comercializar con EEUU. Somos productores de huillacoche y me interesa el procedimiento y enlace para exportar

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Buenas tardes, Las regulaciones para la exportación e importación de hongos dependen de la presentación en la que serán enviados, frescos o refrigerados, cocidos, conservados provisionalmente o secos; ya que esta información es necesaria para determinar la fracción arancelaria y así conocer los requisitos para el proceso aduanal. Por poner un ejemplo suponiendo que el producto se exportara fresco la fracción arancelaria que le corresponde es 07095999 y las regulaciones no arancelarias a cumplir para exportar son las siguientes: Permiso o Certificado de la CITES (Únicamente cuando se trate de partes y derivados de especies de vida silvestre listadas en los Apéndices de la CITES que se destinen a los regímenes aduaneros definitivo, temporal o depósito fiscal) o Autorización de la SEMARNAT (En los demás casos) e inspección de la PROFEPA. Los documentos se expiden en términos del Punto Noveno y la inspección se realiza en términos del Punto Octavo del Acuerdo Esta información está disponible en la Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación. Sin embargo, la fracción debe ser determinada por la autoridad competente, en este caso el agente aduanal tanto en México como en Estados Unidos sirven de apoyo para cumplir todos los requisitos

Gerson Dominguez

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:10:44

Pregunta

buenas tardes somos una empresa nueva de cafe y queremos asesoria como exportar cafe a new york

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: En la zona existen posibilidades para exportar tu café. Es importante saber cuáles son las características de tu café y cómo lo quieres vender. Es café verde en grano o tostado? Estás dispuesto a vender con marca propia? Es importante que tu café cuente con los certificados necesarios para la exportación como lo es el FDA. Te recomiendo consultes, a través de la oficina de Proméxico donde te encuentras, la oportunidad de participar en ferias comerciales como lo es el Fancy Food Show, donde Proméxico participa con pabellón nacional.

Ricardo Herrera jimenez

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:09:46

Pregunta

buenas tardes. actual mente quisiera exportar a EUA mis productos, que son carne de res deshidratada y capsulas de nopal o harina de nopal 100 natural, tengo cliente en EUA pero quisiera saber todo lo que requiero para poder exportar mis productos. ya estoy por entrar en oxo y soriana. biosant.com.mx saludos

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Como lo comenté anteriormente, como primer paso es importante que cuentes con el Registro Federal de Contribuyentes (RFC). En México no es obligatorio registrarse en ninguna cámara u organismo empresarial. Sin embargo, esto es muy recomendado ya que te permitirá tener un perfil y dar difusión a tus productos. Te recomiendo consultar el siem.gob.mx y evaluar los beneficios que te otorgaría formar parte de alguna cámara. Por otra parte, si requieres autorización para el uso del logotipo Hecho en México, deberás solicitarlo en la página www.hechoenmexico.com Para que tu producto ingrese a los Estados Unidos es muy importante que cuente con las certificaciones necesarias para la importación como lo son el FDA. Tu producto entraría a un mercado de nicho, es importante que definas muy bien tu mercado meta, sus gustos y tendencias. El nopal es poco conocido en esta zona, por lo que tu introducción al mercado necesita de inversiones en mercadotecnia. Para la carne Carne seca de origen vacuno los requisitos para exportar son: Autorización de la SEMARNAT e inspección de la PROFEPA. Requisitos para importar a Estados Unidos: Certificado que acredite que la carne está libre de FMD

columbus

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:08:35

Pregunta

Buenos días. pfv podría decirme el impuesto para exportar tequila.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: No existe arancel para la importación de tequila. Las recomendaciones para la introducción del tequila a Nueva York, son las siguientes: es necesario obtener la licencia por el New York State Liquor Authority, ya que el licor en EUA está sumamente regulado y cada estado tiene sus particularidades, así mismo la cadena logística y de valor para la exportación es complejo en virtud que se requiere de un importador con licencia y un distribuidor de bebidas alcohólicas, por lo que no se puede mostrar el producto, si no se tiene una licencia por el estado de New York. <http://www.sla.ny.gov> La gran mayoría de los distribuidores solicitan un tiempo de prueba así como un embajador de marca para abrir mercado de igual forma debes considerar un presupuesto para plan de mercadeo y promoción ya que es fundamental para comunicar el producto sobre todo siendo un producto de consumo en el cual se construye una marca o bien la estrategia comercial podría ser para realizar marca privada para alguna compañía en este nicho de negocio. El embajador de marca acompaña a un distribuidor con licencia el cual es autorizando por la compañía una vez que se trabaja con ellos, ellos realizan la labor de venta y promoción más directa una vez que se visita a los distribuidores, restaurantes, bares, etc.

ivonne

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:07:44

Pregunta

centros comerciales en estados unidos donde puedo exportar mi producto que son blusas bordada a mano

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: En Estados Unidos existen una gran cantidad de Centros Comerciales, para explorar la posibilidad de exportar tu producto te recomiendo definir tu estrategia de mercado, contestando a las preguntas qué y cómo: Características de mi producto? Características del mercado a dónde quiero exportar? Recordar que es muy importante definir el mercado objetivo. En Estados Unidos el mercado varía mucho por región y/o Estado. Te recomiendo iniciar por un mercado en este país en donde tengas buenas perspectivas de venta y pocos riesgos comerciales, menores gastos y riesgos comerciales. Características del consumidor? Análisis de la competencia. Cuál es la fracción arancelaria de mi producto? Qué normas debo cumplir? En resumen es importante tener bien claro: La competencia local de mi producto Las cifras de comercio del producto Las tendencias en cuanto a gusto, modas, etc. Los canales de distribución Los precios locales de mi producto. Los canales de importación.

JOSE ANTONIO MEJIA

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:06:54

Pregunta

Saludos desde México. Trabajo en un proyecto de exportación de productos artesanales, quiero expandirme en diferentes estados de USA y New York es una opción importante. Podría apoyarme en dar información y ayuda en tramites, alianzas etc Agradezco la atención que le de a la presente.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Hola. Como primer paso es importante que cuentes con el Registro Federal de Contribuyentes (RFC). Esto te permitirá facturar electrónicamente, solicitar certificados y permisos. Es también importante para poder realizar todos los trámites necesarios para la exportación. En México no es obligatorio registrarse en ninguna cámara u organismo empresarial. Sin embargo, esto es muy recomendado ya que te permitirá tener un perfil y dar difusión a tus productos. Te recomiendo consultar el siem.gob.mx y evaluar los beneficios que te otorgaría formar parte de alguna cámara. Por otra parte, si requieres autorización para el uso del logotipo Hecho en México, deberás solicitarlo en la página www.hechoenmexico.com En la zona metropolitana de Nueva York se consumen artículos tradicionales artesanales. Los distribuidores de estos productos se encuentran asentados en la zona de Nueva Jersey llamada Passaic. Con gusto podríamos vincularlos con estas empresas.

COMENTARIO DE Mildred Susana Ruiz Leal

Hora del mensaje: 2016/08/10 12:05:31

Buenos días a todos desde Nueva York

Iniciamos entrevista digital vía remota desde la ciudad de Nueva York.?

A continuación citamos una breve reseña de su trayectoria profesional: Mildred Ruiz tiene una Licenciatura en Relaciones Internacionales por parte del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, en Monterrey. Completó el programa de la Ecole Supérieure de Commerce de Lyon, Francia, donde estudio Negocios y tiene una maestría en Foreign Service por parte de la Georgetown University en Washington, DC. Mildred tiene experiencia en el sector público y privado. Ha trabajado en la Secretaría de Relaciones Exteriores, así como en las Embajadas de México en Japón y Estados Unidos. Mildred trabajó durante seis años y medio como consultora senior en una firma franco-francesa en París, en manejando proyectos para la Comisión Europea. En marzo del 2010 se integra a ProMéxico como Directora Estatal para Nuevo León. En julio del 2012 es seleccionada por concurso como Directora Adjunta para ProMéxico Nueva York. Y en agosto del 2015 es seleccionada por concurso como Consejera Comercial de ProMéxico en Nueva York.

Buenas tardes. Damos una cordial bienvenida a nuestra invitada del día de hoy, Lic. Mildred Ruiz, Consejera Comercial en Nueva York y al público interesado en conocer estrategias de internacionalización en esta región.

RESPUESTAS FUERA DE LINEA

Vianey Gómez

Pregunta

Hola que tal estoy abriendo una comercializadora de productos artesanales y estoy buscando lugares en EUA para exportar no sé qué debo de hacer o dónde debo comunicarme para buscar a alguien interesado en importar mis productos estos son joyería, ropa, decoración y barro negro y si estos tienen aceptación en NY y si pudiera informarme cuáles son los productos mexicanos con más demanda en NY. Agradezco si tiempo y sus respuestas

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Las artesanías mexicanas pueden tener potencial en el mercado de NY, pero es necesario recalcar que se deben realizar inversiones para encontrar compradores interesados, ya que el mercado se encuentra saturado. Te recomiendo participar en ferias comerciales para poder entrar en contacto con compradores. Uno de las ferias más importantes el sector se lleva a cabo dos veces al año en NY. Visita la página de NY NOW www.nynow.com para obtener más información.

Mireya Cedeno

Pregunta

Estamos interesados en exportar artesanía. Existen opciones para este mercado y cuáles son los requisitos?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Ver respuesta anterior.

Paloma Dávila

Pregunta

¡Hola! Tengo una marca de ropa infantil y busco colocar mi ropa en tiendas en NY. ¿Con quién puedo hablar sobre requisitos, agentes y bases de compradores en NY?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Paloma. Por favor envíanos un correo a ny@promexico.gob.mx y con mucho gusto te apoyamos.

Damian Ernesto Montiel Díaz

Pregunta

Mi negocio es la alfarería tipo prehispánica, como cree que pueda entrar al mercado de Nueva York?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Damian, Te recomendaría participar en algún evento o feria comercial como NY NOW www.nynow.com para dar a conocer tus productos. Como lo he mencionado anteriormente, es importante que tengas tu empresa en México y que esta tenga solidez para realizar inversiones de mercadotecnia y promoción.

Jorge Alcaraz

Pregunta

Buen día, Que necesito para exportar mezcal y comercializarlo en nueva york, sin tener un comprador que realice la importación. Mi deseo es buscar clientes allá y yo realizar todos los trámites aduanales y venderlo sin meter en tramites a los clientes.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Jorge, según las leyes del estado de NY para poder importar bebidas alcohólicas debes de contar con un importador y un distribuidor para así poder hacer llegar el producto al comprador final. Esto implica que primero deberás encontrar una empresa que se dedique a la importación de bebidas alcohólicas que cuente con la licencia para poder hacerlo y también encontrar a un distribuidor que pueda hacerle llegar tu producto a restaurantes, bares, o licorerías.

Te comento que en el 2017 a cabo una misión comercial para ofrecer mezcal a compradores en NY, incluyendo a empresas importadores y exportadores. Si tienes interés en recibir más información sobre esta misión, por favor envía un correo a ny@promexico.gob.mx y con mucho gusto te apoyamos.

Tania Siller

Pregunta

Buen día, Tengo 2 preguntas: 1. ¿Existe algún directorio en donde poder buscar y encontrar el contacto de profesionales de la decoración de interiores así como de hoteles? 2. ¿En dónde me puedo informar sobre ferias y eventos que se realicen en NY? Muchas gracias

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Estimada Tania, Existen varios directorios donde puedes entrar en contacto con diferentes profesionales de la decoración de interiores. Uno de estos se encuentra en la página de internet del American Society of Interior Designers.

En relación a tus segunda pregunta, puedes ingresar a la siguiente página para encontrar información sobre ferias y eventos de diseño.

<http://www.interiordesign.net/events/upcoming/>

Brianda Alejandre

Pregunta

Buen día Me gustaría saber la posibilidad de llevar nuestras piezas de cerámica y porcelana a vender en alguna feria de diseño en NY con apoyo de ustedes , son piezas utilitarias y ornamentales hechas por artistas mexicanos esta es nuestra página www.instagram.com/pincontemporary Agradezco si atención.

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: Brianda. Te recomiendo que visites la página de NY now, www.nynow.com. Esta es una de las ferias más grandes en NY dentro del sector.

También te comento que ProMéxico participa en la feria de diseño llamada Wanted Design, donde este año tuvimos el gusto de exhibir el trabajo de más de 10 diseñadores. Para recibir más información sobre esto por favor envíanos un correo a ny@promexico.gob.mx

Krystell Zatarain

Pregunta

Hola, estas son mis preguntas, espero me puedan contestar, muchas gracias. ¿Cuál es el medio de transporte más recomendado para hacer llegar mercancías a Nueva York? ¿Qué productos mexicanos son los que tienen mayor aceptación en Nueva York y cuales son los que tienen menor aceptación? ¿Que opinión tiene sobre exportar "Chamoy" (un condimento líquido mexicano de sabor entre dulce, picante y ácido) a Nueva York? ¿Cuáles son los productos que México importa de Nueva York?

Respuesta

Mildred Susana Ruiz Leal: El medio de transporte depende del producto que deseas exportar. Existen opciones de transporte terrestre, marítimo y aéreo todo dependiendo del producto y requisitos de tu comprador.

Los productos con mayor aceptación en NY son alimentos frescos y procesados. En relación a tu pregunta sobre el Chamoy, te comento que si existe una oportunidad de venta de dulces tradicionales mexicanos en NY dirigido al mercado mexicano. Sin embargo, te recomiendo consultar con tu oficina de ProMéxico local la posibilidad de participar en la feria Sweet and Snacks. Si tienes interés en participar o recibir mayor información por favor contacta a tu oficina de ProMéxico local.

Rosa de Gpe. Casas Rosado

Pregunta

Hola, muy buen día. Requeriría conocer la ley Paca, que aplica a alimentos perecederos, Requiero apoyo para conocer compradores de Malanga coco y cómo podría investigar su cumplimiento crediticio, soy empresa que desea exportar este producto .muchissimas gracias. Rosa de Gpe.Casas Rosado Mi correo dra. rosacasasr@yahoo.com.mx

Respuesta

Mildred Susana RuizLeal: La USDA (United States Department of Agriculture) requiere que todos los actores involucrados en el comercio de frutos y vegetales perecederos, obtengan una licencia PACA. La licencia sirve para darle seguridad a todos los actores involucrados, ya que ofrece canales de resolución de conflictos sin tener que pasar por una corte civil, también ofrece un directorio que permite tanto a compradores como vendedores validar a su contraparte. No contar con esta licencia limita la credibilidad del productor mexicano en el extranjero, así como su capacidad de hacer negocios con la mayoría de las empresas en Estados Unidos. Además de esto, se castiga a las empresas que no tengan la licencia, con multas de hasta \$1200 por infracción más \$350 por día en que la infracción continúe. La licencia es un requerimiento federal para hacer negocios con frutas y vegetales en Estados Unidos.

Para descargar la aplicación ingresa al siguiente vínculo.

<http://www.ams.usda.gov/AMSV1.0/getfile?dDocName=STELPRDC5089261>

Para más información, ingresa al siguiente vínculo.

<http://www.ams.usda.gov/AMSV1.0/getfile?dDocName=STELPRDC5092249>

Nuestra oficina te puede apoyar en contactar a compradores de malanga coco, a través de nuestro servicio de Agenda de Negocios. Este apoyo se gestiona en tu oficina de ProMexico local.

Jesus Bosque

Pregunta

Buenos días Consejera, tiene potencial de compra la ropa de bebé tejida. y las piedras semi preciosas como la agata de fuego para joyería. Gracias por su atención.

Respuesta

Mildred Susana RuizLeal: Jesus, el mercado de NY es uno de los mercados más competidos y competitivos del mundo. Si existe potencial de compra de bebe y de piedras semipreciosas pero los productos deberán contar con algo que los diferencie del resto para poder ser competitivos. Te recomiendo que consideres la opción de participar en alguna feria comercial para darte una mejor idea del mercado y poder entrar en contacto con compradores.

Carlos Torres Paz

Pregunta

Hola, Susana, Cuales son los artículos mexicanos con mayor aceptación en Nueva York?; Qué trámites deben realizarse para la comercialización de esos productos? Muchas gracias.

Respuesta

Mildred Susana RuizLeal: Carlos, los artículos con mayor aceptación en NY son alimentos frescos y procesados. Para poder exportar y comercializar productos en NY deberás contar con un certificado de exportación. Este certificado lo otorga SESASICA, que es una dependencia de la SAGARPA. Existen otros trámites, pero esos dependen de que producto deseas exportar. ProMéxico que te puede apoyar en encontrar que tramites se necesitan para cada producto que deseas comercializar.

Arturo Cázares

Pregunta

Estamos interesados en exportación de camarón. Cuales son Todos los requisitos legales para llevarlo a cabo? Y en que dependencia sé debe de ir tramitando dichos permisos. Se requiere alguna certificación por parte de nosotros? cuál? Se debe de realizar por una comercializadora, o directamente?

Respuesta

Mildred Susana RuizLeal: Arturo, te recomiendo que visites la siguiente página de la FDA donde explica cuáles son los requisitos necesarios para la exportación de mariscos a Estado Unidos:

<http://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/ImportsExports/Importing/ucm248706.htm>

Gabriela Macías Rivera

Pregunta

Buenas tardes. Somos una empresa 100% mexicana de cosméticos orgánicos (champús, cremas corporales etc) y nos gustaría exportar a EEUU. Quisiéramos saber si hay oportunidades por este mercado en Nueva York, (tiendas orgánicas, clientes interesados en comprar productos mexicanos, etc). Cuál sería la mejor opción de venta, ? Gracias.

Respuesta

Mildred Susana RuizLeal: Gabriela, si existe un mercado para cosméticos orgánicos en NY. Este se encuentra saturado ya que existen muchas empresas que ofrecen este tipo de producto. Durante nuestra experiencia como promotores de exportaciones en NY, hemos notado la gran relevancia de un trabajo de mercadotecnia y publicidad estructurado- en especial cuando se trabaja con productos donde existe gran competencia. De igual manera te recomendamos participar en ferias comerciales orientadas a este sector.

Leonor Garcia

Pregunta

Buenas tardes Mildred, existe algún portal en internet o lugar en el que pueda obtener un directorio o información respecto a compradores de textiles industriales en Nueva York?

Respuesta

Mildred Susana RuizLeal: Leonor, te recomiendo visitar la página de internet del United States Fashion Industry Association <https://www.usfashionindustry.com/>. Ahí podrás encontrar información útil sobre empresas de textiles industriales.

También puedes consultar: <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/>

Judith Zamora

Pregunta

Hola buenas tardes, Nuestro producto que manejamos es Mezcal 100% Agave, ¿como podríamos entrar en el mercado de N.Y y que necesitaríamos para poder lograrlo ? ¿Promexico nos podría ayudar con consultoría y apoyo económicos?

Respuesta

Mildred Susana RuizLeal: Judith, para poder entrar al mercado de NY, es necesario que cuentes con un importador y un distribuidor de bebidas alcohólicas. Según las leyes del estado, estos son necesarios para poder importar mezcal a NY y la única manera de llegar al comprador final.

ProMexico te puede apoyar en temas de consultoría y apoyos económicos. Para obtener más información te recomiendo que contactes a tu oficina estatal de ProMéxico.

También te comento que en el 2017 llevaremos a cabo una misión comercial de mezcal donde diferentes productores podrán entrar en contacto con empresas importadoras y distribuidores. Si deseas más información sobre esta misión, por favor envíanos un correo a ny@promexico.gob.mx

L.C.I Martín Bautista Mercado

Pregunta

Buenos días, Estimada Mildred le enviamos un cordial saludo. Nuestra firma esta por aperturar una bodega dentro de la zona de Hunts Point NY, www.mattcominternational.com, para la primera quincena de octubre, somos un grupo de mas de 10 a 12 productores en fresco y otros tantos de alimentos procesados y deseamos invitar a otros tantos para que se integren a nuestra oferta, que beneficios podemos obtener de las conexiones de negocios que ha desarrollado la consejería para expandirnos dentro de la Zona de N.Y. y New Jersey N.J. 5545732347

Respuesta

Mildred Susana RuizLeal: Estimado Martin. Felicidades en la apertura de su bodega. Me interesaría platicar contigo más sobre su proyecto. Por favor envíanos un correo a NY@promexico.gob.mx y con mucho gusto te apoyaremos en obtener conexiones de negocios.

Susana Trejo

Pregunta

Hola Mildred Hacemos joyería de plata de la Marca Lourdes Trejo, que posibilidad de negocio habría, trabajamos por colecciones, nuestro segmento de mercado para una idea estamos en Sanborns, Boutiques de Hoteles de gran turismo

Respuesta

Mildred Susana RuizLeal: Susana, en nuestra experiencia como promotores de exportaciones hemos encontrado que existen posibilidades de negocios en este sector principalmente de empresas que buscan proveeduría de plata para marcas propias bajo el diseño de la empresa americana.

Si es posible introducir una marca al mercado, pero esto requiere una gran inversión en mercadotecnia para hacer conocer su marca y colecciones. Es recomendable participar en ferias comerciales tales como JA New York <http://www.ja-newyork.com/>, una de las ferias más importantes en el sector de joyería, o NY NOW www.nynow.com, a la cual asisten compradores de todo el mundo.

Emmanuel Alonso Gómez Rodríguez

Pregunta

Buenas tardes Mildred, ¿Consideras que artesanías tales como cerámica, talavera, vidrio soplado, hierro forjado, muebles, entre otros, tengan oportunidad de mercado en NY? Ya sea en venta directa o en venta a "retailers"? De antemano muchas gracias. Saludos cordiales desde México!

Respuesta

Mildred Susana RuizLeal: Buenas tardes, por favor consulta la pregunta #48