[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en Ciudad de México el 15/11/2021

# [Black Friday y la perla negra para exportadores mexicanos](http://www.notasdeprensa.es)

## Los problemas de suministro de Estados Unidos representan una oportunidad sin igual para México. Las alertas suenan por doquier debido a las faltas de visibilidad , afirma Martín Pustilnick, CEO de Mundi, "los problemas en la cadena de suministro que tienen a la industria de retail y el E-commerce en vilo y México es parte de la solución."

La rotura de la cadena de suministro desencadenada por la pandemia, ha creado un cambio paradigmático que los exportadores mexicanos pueden aprovechar empezando en este Black Friday y fin de año continuando indefinidamente, asegura la directiva. “De no tomar ventaja de esta situación coyuntural, los exportadores mexicanos podrían experimentar $1.5 trillones de dólares en transacciones no concretadas\* en gran medida por la falta de herramientas financieras asequibles.” Es en este contexto que Mundi, una empresa Fintech de factoraje para exportación, invita a los exportadores a prepararse para un acelerado crecimiento de demanda en la zona del T-MEC durante al menos 3 a 4 años. “A río revuelto ganancia de pescadores”Autoridades del gobierno de Estados Unidos, señalan que, tras los efectos generados por la crisis sanitaria, la demanda de bienes y servicios a nivel global incrementó. No obstante, los fabricantes y transportistas no han logrado satisfacer dicha demanda a consecuencia de la baja plantilla de trabajadores portuarios, lo que ha provocado un desajuste en la cadena de suministro. Al respecto, señalan que los puertos más grandes de Estados Unidos: Los Ángeles y Long Beach, atraviesan un momento complejo dado que hay buques que no logran descargar el 40% de la mercancía importada que llega al país. Este apunte deja en claro que la estrategia comercial de las pequeñas y medianas empresas debe incluir la exportación. Sin embargo, la exportación online, así como la venta por eventos virtuales y a través de aplicaciones última milla, son los canales con más dificultad de implementar. Sin embargo, con asesoría y conocimiento de procesos operativos y logísticos en materia de comercio exterior puede representar el antídoto a la desaceleración de la economía nacional. Algunos consejos: Conocimiento pleno de los procedimientos aduaneros Derivado del punto anterior, todas las mercancías que se importen o exporten de México deben destinarse a un régimen aduanero. Para hacerlo, es clave identificar el método de valoración aplicable a cada una de las operaciones para determinar el pago correspondiente de cada contribuyente (importador o exportador). El valor de las mercancías es un tema esencial en el comercio internacional, pues determinan cuánto debe pagarse de impuestos por cada exportación e importación e incluye otros precios asociados al valor del producto entre los que destacan: Comisiones y gastos de corretaje, costos de envases y embalajes, gastos de transporte y seguros, materiales consumidos en la producción y regalías y derechos. Por ello, los agentes aduaneros tienen la obligación de asegurarse, conforme al método de valoración aduanera, que los materiales mencionados son los reales y que el uso dado a la mercancía será para el fin indicado por el exportador. Fuentes de financiamiento Actuar rápidamente y en tiempo es clave para aprovechar esta ventana de oportunidad sobre todo tomando en cuenta la acelerada recuperación económica de Estados Unidos y la demanda rezagada que se ha acumulado a casi dos años de la pandemia. necesitan de liquidez financiera para seguir operando de forma continua y eficiente. Al respecto Paulina Aguilar, Co-fundadora y Country Director de Mundi, señaló que si bien existe una gran variedad de apoyos financieros de exportación, el factoraje se ha convertido en una excelente alternativa para evitar el incumplimiento en el pago de facturas y prevenir sanciones considerables que puedan afectar la sostenibilidad de la empresa. Es así como el factoraje sin recurso se ha convertido en la alternativa más viable para las pequeñas y medianas empresas, ya que a diferencia de la obtención de un crédito tradicional, en el cual la banca hace su análisis basado en un historial financiero, una Fintech como Mundi, considera la información de facturación y exportaciones de tal forma que permite a una empresa comercializar sus cuentas por cobrar obteniendo efectivo de forma inmediata, o dicho en otras palabras, permite a las PyMES invertir capital en sus operaciones sin que las cuentas por cobrar sean motivo de preocupación. \* Estimación del Asian Development Bank. Acerca de MUNDIMUNDI es la plataforma de factoraje sin recurso que apoya a las PyMEs para poder obtener el capital necesario y así exportar. MUNDI es el socio estratégico que ayuda a las empresas a comerciar más, creando las herramientas financieras que necesitan para participar activamente en la cadena de producción global.

**Datos de contacto:**

Eva Zamora

TouchPoint Marketing

5544477404

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/black-friday-y-la-perla-negra-para](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Franquicias Finanzas Marketing Emprendedores Logística Consumo Innovación Tecnológica

[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)

[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)