

URL	Meta title	Meta description
/como-exportar-productos-desde-mexico	Cómo exportar productos desde México GS1 México	Ma

¿Cómo exportar productos desde México y vender al mundo desde el día 1?



Exportar es como planear un viaje internacional: necesitas pasaporte, maleta y boleto. Si lo contemplas desde el inicio, tu trayecto será mucho más sencillo.

Lo más importante es preparar tu negocio con una base sólida desde el comienzo: identifica tus productos con un **GTIN (Código de Barras internacional)**, asegura contar con la documentación necesaria, cuida tu etiquetado y apóyate en herramientas digitales como [Syncfonía+](#) para mostrar tu catálogo a compradores globales.



De esta forma, sin importar el tamaño de tu empresa, podrás competir y abrir puertas en mercados internacionales desde el primer día.

A continuación, te mostramos cómo dar los primeros pasos con el respaldo de **GS1 México**, con ejemplos prácticos y datos que demuestran que sí es posible.

¿Qué necesitas para exportar?

Primer Requisito: El GTIN, tu pasaporte global

El **GTIN (Global Trade Item Number)** es el identificador único de tus productos, representado en el **código de barras**. Está reconocido en más de **150 países** y se escanea más de **6 mil millones de veces al día** en el mundo.

Por ejemplo, imagina a un productor de café en Oaxaca: cada presentación —250 g, 500 g o descafeinado— necesita un GTIN distinto. Esto permite a supermercados y aduanas distinguir cada variante y evitar errores en inventarios.

Sin GTIN, ese café no tendría “pasaporte” para viajar fuera del país.

Segundo Requisito: Documentación, la maleta obligatoria

Nadie cruza fronteras sin documentos, y lo mismo pasa con tu negocio. Si quieres exportar a otro país, es necesario cumplir con una serie de documentos:

- Opinión positiva del SAT
- Certificado de origen
- Clasificación arancelaria
- Lista de empaque con factura comercial

Por ejemplo, una pyme de galletas en Guadalajara gestionó su certificado de origen y logró reducir costos de exportación en Centroamérica gracias a los tratados comerciales. Esa diferencia le permitió competir en precio y ganar mercado. Esta simple acción fue la diferencia entre competir en precio o quedar fuera del mercado.



Tercer Requisito: Embalaje y etiquetado, la carta de presentación de tu producto

Tu producto debe viajar protegido y cumplir con las reglas del país destino.

Para lograrlo:

- El etiquetado debe incluir GTIN, ingredientes, caducidad y país de origen, en el idioma del destino.
- El empaque debe resistir transporte y almacenamiento.

Ejemplo: una empresa de salsas en Yucatán. Para cumplir, adaptó sus etiquetas al inglés y francés e incorporó sellos de seguridad.

Gracias a esto, evitó devoluciones. Esto es fundamental si tomamos en cuenta que, según ProMéxico, los errores en etiquetado representan hasta un **30 % de las devoluciones de mercancía exportada**.

Cuarto requisito: Syncfonía+, tu showroom digital

Tener tu producto listo no basta; necesitas mostrarlo de forma profesional a compradores internacionales.

Con **Syncfonía+**, el catálogo electrónico de **GS1 México**, puedes centralizar información estandarizada de tus productos (descripciones, fotos, medidas, ingredientes) y compartirla con cadenas y marketplaces.

Más de **3,000 empresas mexicanas** lo utilizan para gestionar más de **800,000 productos** y conectar con **20 cadenas internacionales**, reduciendo hasta en un **75 % los errores en pedidos y programación**.

Ejemplo: para una pyme que produce shampoo natural, Syncfonía+ es como tener un *showroom* digital abierto 24/7.

Quinto requisito: Capacitación, tu brújula de viaje

Nadie se lanza a un país nuevo sin conocer antes sus reglas, y lo mismo aplica al comercio exterior. Por eso, **GS1 México** ofrece cursos gratuitos a sus asociados sobre Códigos de Barras, etiquetado y gestión de catálogos.

Ese fue el caso de una marca de chocolates en Puebla. Tras capacitarse, logró colocar su producto en tiendas de Texas en apenas seis meses. La capacitación no solo le dio confianza, sino que le evitó errores costosos en su primera exportación.

Sexto requisito: Construye tu red, viaja acompañado

Exportar no es un trayecto solitario. Necesitas aliados estratégicos como:

- Agentes aduanales
- Cámaras de comercio
- [Ferias como la Fábrica de Negocio de GS1 México](#)

<https://www.youtube.com/watch?v=SWBHallDg3w&t=3s>



Séptimo requisito: SEO para exportar, hazte visible en Google

Si tu empresa no aparece en Google, no estás en el mapa. Optimizar tu presencia digital con palabras clave, como:

- “cómo exportar desde México”



- “*documentos para exportar productos*”
- “*código de barras internacional GTIN*”

Optimiza títulos, subtítulos y enlaces hacia fuentes confiables como GS1 México para aumentar la visibilidad de tu negocio y generar confianza en compradores internacionales.

Exportar desde el día uno no es solo para grandes empresas. Si preparas tu negocio con un GTIN, cuidas tu etiquetado, usas [Syncfonía+](#) y construyes tu red, podrás cruzar fronteras más rápido de lo que imaginas.

En **GS1 México** queremos acompañarte en este viaje. Tu producto merece llegar tan lejos como sueñas.

✨ **Solicita tu [membresía de Código de Barras](#) hoy mismo y empieza a venderle al mundo desde México.**

También te puede interesar:

- [El envase y el poder de los primeros segundos](#)
- [4 beneficios de renovar la imagen de tus productos \(y comunicarlo al mercado\)](#)
- [Evita multas: Conoce las NOMs de etiquetado de productos en México](#)