



## ¿Cómo hacer negocios con Los Angeles?

Juan Carlos Briseño

2016/06/15 12:00 a 13:00

Consejero de ProMéxico en Los Angeles, nos hablará de los pasos que se requieren para el intercambio comercial.

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

Participe con nosotros, envíe sus preguntas y comentarios

Total de preguntas: 59

Preguntas contestadas: 34

[Envíe tu pregunta o comentario](#)

### COMENTARIO DE Juan Carlos Briseño

Hora del mensaje: 2016/06/15 13:01:42

Antes que nada agradecer al fabuloso equipo que tenemos en Oficinas Centrales en CDMX por todos los esfuerzos de coordinación y gestión. Y a todos los que participaron en este Chat les envío un cordial saludo, enfatizando el enorme compromiso que es para nosotros apoyarlos en sus planes de negocios. Saludos!

### COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/06/15 13:00:03

Agradecemos la participación de todos. Concluimos de manera exitosa el chat con la respuesta puntual a todas las preguntas que se le hicieron al Consejero Comercial de ProMéxico en Los Angeles, Juan Carlos Briseño Merino.

Erika Vilfort

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:58:12

Pregunta

Yo me dedico a la realización de contenidos creativos, o en otras palabras, guiones e historias para cine. A través de una feria y esa oficina yo puedo establecer contacto con los estudios en Hollywood que estén interesados en mis proyectos.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Con gusto podemos revisar tu oferta de servicio y proyectos previos para presentarte algunos contactos de cadenas y casas productoras en Hollywood... De hecho en este momento sigue siendo India el país posicionado para estos servicios, nuestra labor en esta oficina es lograr que eso cambie...

Juan

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:56:10

Pregunta

Hola JC: Cual es la Central de Abastos mas grande de los Angeles y su ubicacion? Saludos

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Con gusto, la dirección es: 1601 E Olympic Blvd, Los Angeles, CA 90021

Raúl Barba

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:54:47

Pregunta

Hola, necesito hacer un estudio de mercado y ver la factibilidad de poder introducir o hacer negocio con empresas americanas que necesiten productos derivados de la miel, ¿habrá mercado para ello?

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Sí existe mercado, el tema es saber con qué volumen y con qué presupuesto de mercadotecnia y promoción entrar al mismo. Recomiendo utilizar el apoyo de estudio de mercado que ofrece ProMéxico. Para ello conectar en primera instancia con oficina en la república mexicana, que te entregará los documentos para presentar los documentos de apoyo estudio de mercado.

Gemma Mendoza

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:52:50

Pregunta

Sr. Briseño, mis preguntas son: ¿Cuáles son los principales riesgos para comercializar productos en Los Angeles?, ¿Cómo se pueden incorporar los productos mexicanos al mercado de Los Angeles?, ¿Que formas de comercializar existen?. Aprecio su valiosa respuesta.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Riesgos: 1. Que incrementen súbitamente la demanda del producto, muy por encima de la capacidad instalada. 2. Suponer que sólo por haber muchos hispanos pensar que el producto en automático se venderá por ser mexicano. Para incorporar productos es importante el estudio de mercado, contar con las certificaciones necesarias y tener bien armada la logística y distribución de manera propia o con proveedor del servicio.

Guillermo Juárez

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:51:14

Pregunta

Estimado Consejero Briseño: Por favor puede indicarnos aspectos generales que los empresarios mexicanos debemos considerar al entablar negociaciones con empresarios de Los Angeles. Quedo a tus órdenes, saludos cordiales.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Por supuesto: 1. Entregar siempre el producto o servicio a tiempo 2. A los empresarios de LA les

gusta que te presentes en persona al primera ocasión 3. Muestras son muy importantes 4. Aunque la población hispana es muy muy grande, el mercado se rige por calidad y precio competitivo, no sólo se venderá por ser producto mexicano. 5. Contar con programa y presupuesto de mercadotecnia/promoción.

**COMENTARIO DEL MODERADOR**

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:50:31

El Consejero Comercial, dará respuesta a las últimas preguntas.

**Valentina Cisneros**

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:49:39

Pregunta

Buenos días Juan Carlos, somos una comercializadora. Mi pregunta es ¿qué tan factible ve el vender productos perecederos en Los Ángeles?, ¿es viable introducir frutas y verduras?, ¿existen restricciones arancelarias para estos productos?. Gracias por su tiempo y colaboración.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Hola Valentina; Sí es viable, de hecho mucho producto perecedero llega de México a la Central de Abastos de Los Ángeles. Sí hay restricciones, como ha sucedido con la guayaba. Coméntame de favor qué productos y con qué capacidad de producción.

**Enrique Mier**

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:47:56

Pregunta

Buen día !! Soy Enrique, estoy tratando de exportar limón persa, toronja, plátanos, naranja agria y dulce a todo Los Ángeles o si es posible a todo el estado de California. ¿Cómo puedo contactar a posibles compradores y cuáles son los requisitos para dichas exportaciones?.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Enrique, cuentas ya con certificaciones para todos tus productos? Ese sería el primer paso. Para revisar los requisitos específicos con gusto lo podemos analizar. También puedes encontrar información relevante en <http://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/default.htm>

**Granja Veracruz**

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:45:50

Pregunta

Buen día! Somos de Veracruz y queremos exportar jaltomates (tomates silvestres), jitomate y chile serrano; considera que nuestros productos tengan oportunidad en Los Ángeles?. Nuestros productos son orgánicos. Gracias por sus comentarios.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Creo que sí; Es importante que llenes un documento que se llama perfil del exportador para tener más claridad con respecto al volumen que puedes comercializar por mes y a las certificaciones para exportar, si es que ya las tienes. Lo importante es que tu producto tenga calidad y que la puedas mantener cuando incrementa la demanda.

**Laura Canseco**

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:43:37

Pregunta

Tenemos un producto artesanal y "green". Queremos exportar a Estados Unidos pues sabemos que en ese país el hobby número uno es la jardinería y nuestro producto es para usarse en ese ramo. ¿Cómo podemos obtener clientes?

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Por favor revisa las respuestas que he incluido en mensajes anteriores, es el mismo caso que otros empresarios que han preguntado algo similar. En resumen, primeramente tocar base con una oficina de ProMéxico en la república mexicana y presentar el documento Perfil del Exportador para poder analizar bien el caso.

**Flores de Morelos**

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:41:57

Pregunta

Estimado Juan Carlos: antes que nada gracias por este espacio. Le comento que tenemos algunos viveros en Morelos, principalmente de orquídeas, anturios y gerberas. Nos enteramos que Los Ángeles puede ser un mercado para nuestros productos. Agradecería sus comentarios al respecto.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Sí, es un mercado viable. De hecho sabemos de una empresa que ya exporta flores de Villa Guerrero a algunos supermercados en Los Ángeles. Con gusto podemos comunicarnos y revisar el tema con más detalle.

**José Manuel González**

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:41:01

Pregunta

Estimado Consejero Briseño: Para incursionar en el mercado de Los Ángeles es necesario cumplir con un perfil empresarial específico? Gracias por sus valiosos comentarios, un saludo cordial.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** No, no es necesario. Es sencillamente tener calidad, innovación y precio competitivo.

**Comercializadora NortMex**

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:39:19

Pregunta

Hola Juan Carlos! somos una comercializadora de productos diversos, principalmente alimentos, ¿existe alguna lista de productos que en Los Angeles se requieran? Es decir, hay empresas que lleguen con ustedes y les soliciten producto mexicanos. Gracias

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Hola; Los productos que mencioné anteriormente (productos procesados, guayaba, etc.). También productos orgánicos y fruta fresca.

**Nora Estrello**

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:37:27

Pregunta

Buenas tardes, mi pregunta es si existe alguna asociación de compradores de productos hispanos? Gracias.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** No asociación como tal pero sí distribuidores y supermercados, como Northgate Markets, Central Markets, Central de Abastos y distribuidores independientes.

Luis Coronado

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:35:15

Pregunta

Hola!, tenemos una empresa textil, fabricamos colchas, cobertores, sábanas, edredones...blancos en general. ¿cómo puedo saber a que precio ofrecerlos en el mercado latino?, ¿qué impuestos debo tomar en cuenta? si no exportara mucha mercancía puedo enviarlos por mensajería especializada?. Por su atención gracias.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Te comento que uno de los apoyos principales que ofrece ProMéxico es reembolso para realizar estudio de mercado. Esa es la parte principal para poder responder tu pregunta. Podemos darte una idea con respecto a los precios en la ciudad pero más que precio es importante analizar la demanda que existe para este proyecto y aparte la oferta de valor de tu producto en específico... ¿Por qué los clientes se interesarán por tu producto y no por la competencia? ¿Cuál es tu oferta principal? ¿Precio, calidad o innovación? Si existe mercado, es sólo lograr realizar un estudio serio que te defina cómo atacar el mercado. Es súper importante planear y analizar bien antes de siquiera dar el primer paso. México y los productos mexicanos están de moda, son muy atractivos por el tipo de cambio, cercanía, etc. Sólo hay que aprovecharlo con una muy buena planeación.

Eduardo Contreras

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:33:56

Pregunta

Buen día, estimado Lic. Briseño: Por favor podría indicarnos algunos tips de comercio que debemos considerar los emprendedores para llegar a buen termino las negociaciones en ese gran mercado que es Los Angeles. Gracias!!

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Hola Eduardo; Hace unos momentos comenté acerca de sectores y productos que tienen oportunidad en Los Angeles. Lo que puedo comentarte es que, para que un producto sea exitoso en Los Angeles, es súper importante contar con un programa de promoción / mercadotecnia y también con un equipo o al menos una persona realizando la conexión en persona en la ciudad, con clientes prospecto. Gran parte del éxito es estar presente y presentarse en persona con los prospectos, con muestras y con números de producción claros.

Guadalupe Hernandez Antonio

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:32:18

Pregunta

Buenas noches Mi nombre es GUADALUPE HERNANDEZ ANTONIO soy un pequeño productor de miel de abeja de la ciudad de Tehuacan, Pue; y a través de las redes sociales pude contactar a un cliente en USA, que le interesa comprarme toda mi producción de miel para que él la venda allá en USA a los restaurantes. Entonces la pregunta es que me recomienda hacer para que se pueda hacer el negocio. La idea es vender (enviar) entre 6 a 10 cubetas semanales de miel de abeja con peso aproximado de 27 kg c/u además de algún medio de transporte o alguna empresa que pueda enviar mis cubetas de miel con el cliente. Sin mas por el momento le agradezco la atención prestada y le mando un cordial saludo...

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Hola Guadalupe. Con gusto te apoyamos. El primer paso es contar con las certificaciones para poder exportar tu producto, y contar con la autorización por parte de la FDA. Si te parece te contactamos vía correo para que revisemos los siguientes pasos.

daniel aguilar cabrera

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:30:37

Pregunta

me interesa su servicio mi nombre es daniel aguilar tengo tiempo queriendo contactarlos pero no he recibido respuesta, soy de chihuahua y no hay servicio en sus oficinas por favor de contactarme vía mail

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Hola Daniel; Si hay servicio en las oficinas, probablemente hemos estado en eventos o reuniones pero con gusto te atendemos. Por favor comparte con nosotros un correo a donde escribirte.

Marisol Estrada

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:28:46

Pregunta

Estimado Juan Carlos: Es posible hacerle llegar nuestro catálogo de productos para conocer la viabilidad de introducción en el mercado de California? Gracias por su respuesta, saludos cordiales.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Por supuesto, lo puedes enviar al Consulado de México en Los Angeles, pero si quieres antes de eso recomiendo revisarlo con la oficina de México al mismo tiempo.

Emprendedor

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:27:18

Pregunta

Buen día, Juan Carlos: Antes que nada gracias por el foro que nos permite conocer información de primera mano. Por favor podría indicarnos los productos mexicanos que tienen mayor oportunidad en Los Angeles. Saludos!!

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Antes de mencionar algunos productos, es importante mencionar que cada ciudad es diferente; Hay productos que son oportunidad en Los Angeles, otros en Orange County, otros en San Diego y otros más en otras ciudades como San José más al norte. Específicamente en Los Angeles existe oportunidad de productos procesados Agro, como lo pueden ser salsas, mermeladas, fruta seca y por otra parte legumbres. Lo importante es contar con producto innovador, de alta calidad y con capacidad instalada para producir volúmenes importantes con suministro sustentable (que puedas producir de manera estable y entregar en tiempo y forma). Por otra parte también hay oportunidad de ofrecer el servicio de manufactura de productos para sector automotriz, aeroespacial y dispositivos médicos.

Taller en plata

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:25:03

Pregunta

Estimado Juan Carlos: Somos un taller ubicado en Taxco, Gro., dedicados a la joyería de plata. Nos interesa participar en el evento California Gift Show 2016 en Los Angeles. ¿Como nos puede apoyar ProMexico para tener presencia en la feria? Gracias por la información, saludos.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Para revisar participación en Expos se tiene ya un calendario oficial de eventos anuales. Este evento no está en el calendario oficial para este año. Conviene visitar a la oficina. También puedes entrar a esta liga y ver todos los eventos donde ProMéxico contará con espacio (pabellón). Te comento que, para participar en un pabellón de ProMéxico, cada uno de los eventos oficiales cuenta con una convocatoria y debes de enviar tus documentos (bastante sencillos de llenar) para lograr apartar tu lugar. Esta información también se encuentra en la liga que te envié y los papeles para registrarte se entregan en la oficina que te corresponda en México.

Carlos Alvarado

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:22:35

Pregunta

Apreciable Juan Carlos: Queremos revisar las oportunidades de negocio que existen para el carbón vegetal, utilizado en problemas digestivos (complemento dietético). ¿Cuáles serían los trámites de exportación y restricciones o beneficios arancelarios? Un saludo.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Conectar con Oficina de ProMéxico en México como primer paso. Los datos en [www.promexico.gob.mx](http://www.promexico.gob.mx)

Brenda Peña

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:21:20

Pregunta

Un cordial saludo Consejero: Somos una Pyme cuyos productos son salsas orgánicas, que en el mercado nacional han tenido buena aceptación. ¿cómo podríamos saber si nuestras salsas tienen oportunidad en Los Ángeles?. Gracias por sus comentarios.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Conectar con Oficina de ProMéxico en México como primer paso. Los datos en [www.promexico.gob.mx](http://www.promexico.gob.mx)

Regina Galicia

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:19:54

Pregunta

Buenos días! Nos ocupamos de la fabricación de productos de belleza a base de miel de abeja. Tenemos interés en conocer los trámites para iniciar exportaciones al mercado de Los Ángeles. Gracias por sus comentarios, un saludo.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Conectar con Oficina de ProMéxico en México como primer paso. Los datos en [www.promexico.gob.mx](http://www.promexico.gob.mx)

Alma Hernández

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:19:07

Pregunta

Estimado Consejero Briseño: ¿Es posible a través de ProMéxico obtener los permisos de la FDA?, sino es posible, por favor nos puede orientar sobre el tema. Muchas gracias por la información.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Alma, para el tema de obtener permisos de la FDA ProMéxico te puede guiar pero todo el proceso lo haces como empresa directamente con EUA. Lo que recomendamos mucho es contratar consultores que suelen realizar estos procesos en lugar de tratar de hacerlo sola. Si quieres los datos de varios proveedores de este servicio que conocemos y ya hemos filtrado avisame y con gusto te envié datos de contacto.

César Sandoval

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:17:50

Pregunta

Buen día!, soy una persona física interesada en exportar joyería de plata y artesanía de barro. Tengo unos contactos en Los Angeles. ¿Cómo puedo conocer los trámites y restricciones correspondientes?, ¿puedo iniciar exportaciones como persona física o es preferible ser persona moral?. De antemano gracias!!

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Nuevamente lo primero es conectar con la Oficina de ProMéxico en la república mexicana y presentar el documento Perfil del exportador. De allí se analizan los siguientes pasos. Y de hecho, por tema fiscal, es muy probable lo más recomendable sea utilizar una persona moral.

Edgar Osvaldo

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:16:29

Pregunta

¿QUE INSTITUCIÓN O PARTICULAR TE BRINDA ACCESORIA PARA LA GESTIÓN DE LA EXPORTACIÓN?

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** ProMéxico en primera instancia y de manera gratuita, con respecto a información y primeros pasos. Ya para la ejecución con gusto podemos recomendarte empresas consultoras que pueden ayudarte a llevar a cabo el proyecto.

GABRIELA ROJAS

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:15:19

Pregunta

Hola! Qué contrato con validez en USA Y MÉXICO puedo utilizar. Tengo al proveedor y al comprador en LA, fungiré como intermediaria. Gracias y saludos

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** De hecho el contrato de prestación de servicios puede firmarse ya sea en México o en EUA, el tema

es que si hubiera algún tema donde se requiera aplicar el contrato, toda resolución y estatutos legales que aplican son los del país donde se haya firmado el contrato. Si proveedor y comprador se encuentran en EUA, lo recomendable es que el contrato se firme en EUA, sin olvidar que para ello debes de contar con fundamento legal en EUA para firmar el contrato y ofrecer el servicio.

Eduardo Sánchez Hernández

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:13:43

Pregunta

Buen día, me gustaría saber que necesito para exportar puertas de madera sólida y vitrales encapsulados, no sólo a Los Angeles, sino también a otros estados de la Unión americana, por ejemplo, a Texas. ¿Que maderas están permitidas para exportación? Los vitrales se arman con cañuela de plomo, ¿se puede enviar con este material? ¿A quién debo recurrir para saber exactamente los requisitos para poder exportar estos productos? Gracias de antemano por su respuesta.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Hola Eduardo; Sé la respuesta es ya repetitiva pero de verdad ese es el camino más rápido y eficiente: Primero tocar base con la Oficina de ProMéxico que corresponde a la ciudad donde esté registrado tu RFC de empresa o como persona con actividad empresarial.

Corina Salazar

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:12:54

Pregunta

Buenos días! Quisiera saber si ProMéxico me puede asesorar para abrir un negocio en Estados Unidos. Muchas gracias por su respuesta.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Por supuesto, es uno de nuestros roles Corina. Lo más óptimo es que revise toda la información que está en nuestra página, ya que tenemos podcasts, documentos, estudios y mucha información que te puede ayudar a identificar los primeros pasos. También visitar la Oficina de ProMéxico que te corresponda.

Alberto Flores

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:11:24

Pregunta

Buen día, Estoy empezando un negocio de exportación de fruta y verdura de México, quisiera incursionar en Los Angeles.....ustedes me podrían ayudar con información de compañías importadoras de estos productos?. Gracias y Saludos.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Hola Alberto; Mi primer pregunta es, ¿Cómo definiste que Los Ángeles es la opción idónea para tu proceso ahorita? ¿Tienes ya un estudio de mercado? ¿O Cómo llegaste a esa conclusión? Te lo pregunto porque mucho tienen la idea de que por haber millones de hispanos en Los Ángeles sus productos de inmediato se venderán, cuando en realidad es necesario revisar las certificaciones que piden los distribuidores, aparte de la estrategia de precio. Yo diría que es importante tener un estudio de mercado antes de decidir a dónde exportar. Con gusto podemos revisar el tema.

Mexport

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:10:30

Pregunta

Hola, quiero exportar artesanías, ya sé donde vender, ya tengo clientes, direcciones de destino en EE.UU.. ¿Para el envío por mensajería cuáles son los requisitos?. ¿Se requiere pagar algún impuesto o arancele en EE.UU.? ¿Es necesario que cada pieza lleve la calcomanía "Hecho en México"?, ¿requiero algún otro trámite?. Gracias.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Por supuesto, es necesario cubrir los pagos arancelarios necesarios. Lo más conveniente es contratar empresa aduanera que te haga el proceso de importación a EUA. De la misma manera creo lo más conveniente es conectar con empresa de logística y transportación para analizar si de hecho es más conveniente que ellos manegen la logística en lugar de hacerlo pieza por pieza. Por favor avísame en qué estados están tus clientes actuales.

Andres Flores

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:08:15

Pregunta

Buen día, estoy empezando una tienda en línea de artesanías 100% mexicanas. ¿Cuáles serían sus recomendaciones para exportar artesanías a Estados Unidos?. Considero que mis productos pueden ser del gusto de la población hispana, ya que los latinos representan un porcentaje importante en Los Ángeles. Gracias por sus comentarios.

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Andres, lo primer a contemplar para exportar artesanías a EUA tiene que ver con los lineamientos/certificaciones (los materiales de producción). Para ello nuevamente el primer paso es presentar el proyecto con Oficina de ProMéxico de la república mexicana que te corresponde. Entra a [www.promexico.gob.mx](http://www.promexico.gob.mx) para identificarla.

Alfonso Luna

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:07:03

Pregunta

Buenos día! Represento a una empresa fabricante de alimento balanceado para animales y nos gustaría explorar la posibilidad de exportar y comercializar nuestros productos en Estados Unidos. La comunidad latina en Los Ángeles podría interesarse?

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Hola Alfonso; Como le comenté a Vladimir el primer paso es revisar tu proyecto en la oficina de ProMéxico que te corresponda. Me queda también la pregunta de por qué crees tu producto sea atractivo para la comunidad latina en Los Ángeles... ¿El empaque y la marca y la oferta será en Español?

Vladimir Sánchez

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:04:46

Pregunta

Buenos días!, nuestra empresa pretende comercializar un producto químico que se usa en lavandería para ropa de mezcilla queremos exportar a Estados Unidos. ¿Qué posibilidades tenemos en Los Ángeles, CA?

Respuesta

**Juan Carlos Briseño:** Gracias por tu pregunta Vladimir; Es necesaria mucha más información para saber si existe un mercado para tu producto en la ciudad de Los Ángeles, pero lo primero es poder confirmar temas como tu capacidad

instalada, contar con las certificaciones necesarias para exportar al estado de California, el empaquetado, etiquetado, pruebas de laboratorio y muchas otros conceptos que deben de revisarse previo a siquiera pensar en exportar. Obviamente un estudio de mercado es recomendable para comprender si de hecho la ciudad de Los Angeles es la mejor opción para comenzar a exportar a Estados Unidos. Con ello te comento que el primer paso es conectar y visitar la oficina de ProMéxico que le corresponde al RFC de tu empresa (o RFC como persona física con actividad empresarial). En nuestra página [www.promexico.gob.mx](http://www.promexico.gob.mx) podrás encontrar los datos de la oficina de ProMéxico que te corresponde; Busca una entrevista y allí es donde te recomiendo empezar.

COMENTARIO DE Juan Carlos Briseño

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:03:29

Buenos días a todos, es un placer estar en esta conversación con Uds. desde la Oficina de ProMéxico en Los Ángeles...

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:02:00

Iniciamos entrevista digital vía remota desde Los Ángeles, CA...

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:01:12

A continuación citamos una breve reseña de su trayectoria profesional: Juan Carlos es Titular de la Oficina de Representación de ProMéxico en Los Ángeles. Bajo esta posición ha sido responsable de la promoción de oferta exportable de México en ambos países, así como de la atracción de inversión y apoyo a la internacionalización de empresas mexicanas en este mercado. Antes de asumir su cargo actual, se desempeñó como Program Manager, Project Management Office DHL Mexico; obteniendo resultados exitosos como: 1. Haber asegurado la óptima ejecución de más de 46 proyectos a nivel nacional, 2. Consolidar la oficina de Administración de Proyectos de DHL México, con 9 recursos dentro del equipo y más de 46 proyectos siendo ejecutados simultáneamente, 3. Creación de una matriz de evaluación y desarrollo de puestos para todo recurso dentro del área de Administración de proyectos, 4. Proceso de ?coaching? en Administración de Proyectos para todos los recursos en las operaciones y áreas staff que forman parte de los equipos de alto desempeño dentro de los proyectos más importantes de la empresa, 5. Consolidar un proceso robusto y frecuente de reporte ejecutivo de todos los proyectos de DHL México, para dar visibilidad a la Dirección General y la Vicepresidencia de Latinoamérica, 6. Sólido proceso de capacitación en Administración de Proyectos a todos los supervisores, gerentes y directores de la empresa, 7. Apoyo y coaching en proyectos de Sudamérica.

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/06/15 12:00:24

Buenos días, damos la más cordial bienvenida a nuestro invitado, Juan Carlos Briseño Merino, Consejero Comercial ProMéxico en Los Angeles, CA y al público interesado en conocer estrategias de internacionalización.