



# Oportunidades de Exportación a la Unión Europea

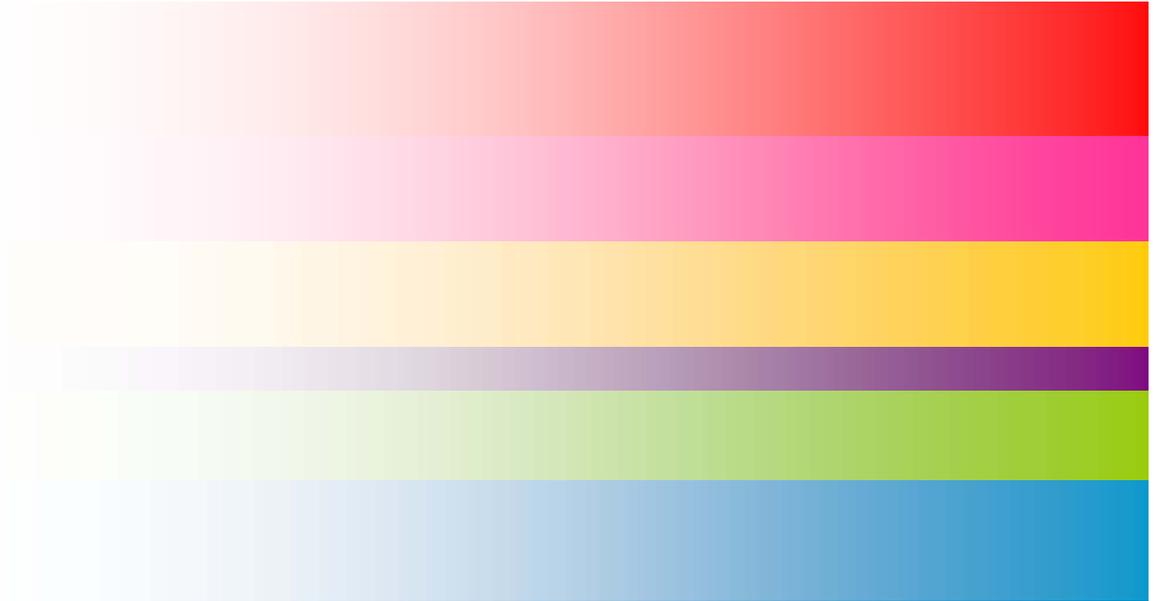
*Lic. Laura Saucedo López*  
*Octubre 2010*



# Contenido

- I. Objetivos
- II. Unión Europea
- III. Tratado de Libre Comercio TLCUEM
- IV. Estrategias por Sector y País
- V. Áreas de Oportunidades de Exportación de Productos
- VI. Conocer al cliente





# I. Objetivos



# Objetivos

## 1. **Aumentar la participación de México en el mercado de la UE:**

- Incrementar exportaciones = Consolidar mercados tradicionales
- Diversificar exportaciones = Explorar nuevos mercados
- Incorporar nuevas empresas a la actividad exportadora:
  - Primordialmente PYMES
  - Directa e indirectamente ( Desarrollo de Proveedores )

## 2. **Atraer Inversión Extranjera Directa**

## 3. **Apoyar proyectos específicos de inversión mexicana en el extranjero**

## 4. **Establecer mecanismos de medición de los logros obtenidos**



# Unión Europea



# Unión Europea

▪ Países con :

- Sólidas bases industriales y tecnológicas
- Sector servicios altamente desarrollado
- Estabilidad y crecimiento económico sostenido
- Altos niveles de importación



### III. Tratado de Libre Comercio TLCUEM



**PRO MEXICO**

# TLCUEM

- México es uno de los más importantes socios comerciales de la Unión Europea en AL.
- El comercio bilateral está reforzado por el buen funcionamiento del tratado de libre comercio.

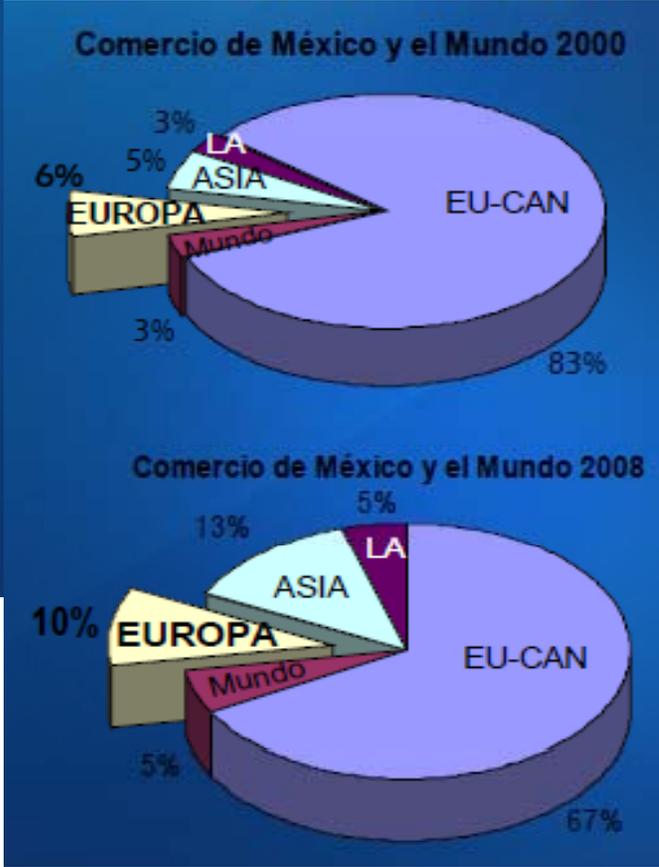
**El Tratado de Libre Comercio  
entre la Unión Europea y México  
entró en vigor el 01 ero de Julio del 2000**

- Promoción del diálogo político.
- Liberizar preferencial, progresiva y recíprocamente el comercio de bienes y servicios.
- Intensificación de cooperaciones bilaterales.

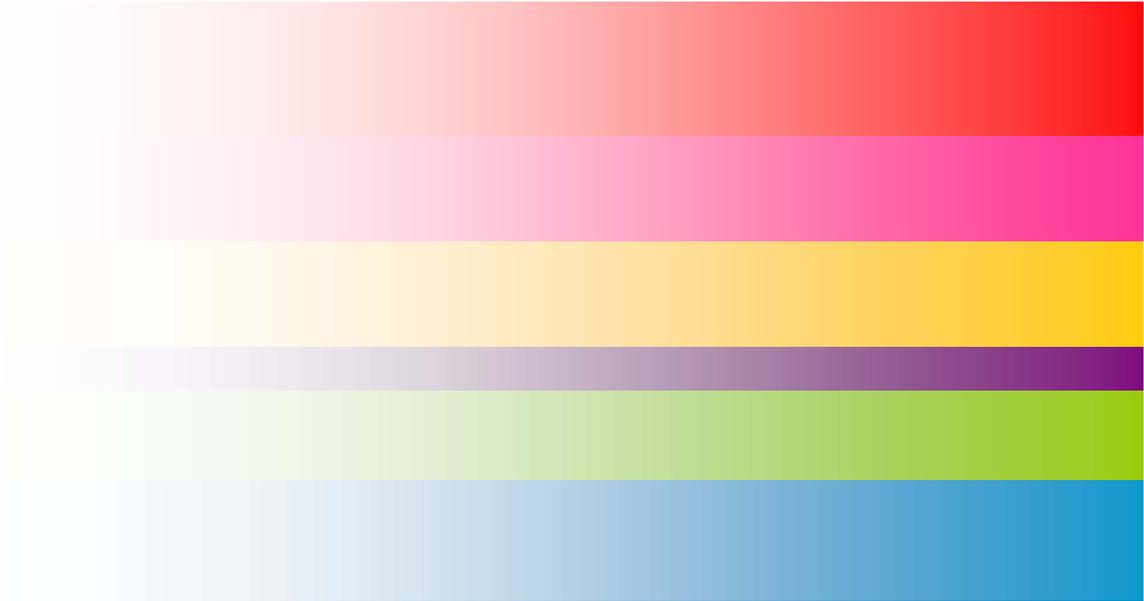


**PRO MEXICO**

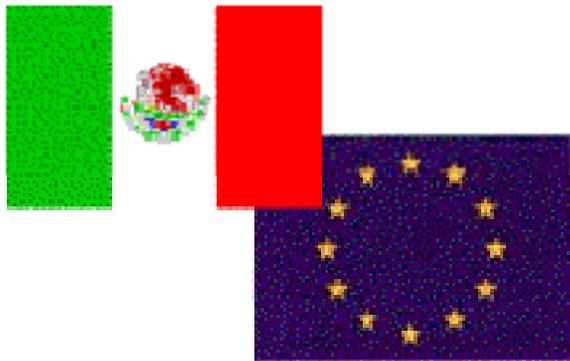
# TLC México - Unión Europea



Fuente: Secretaría de Economía



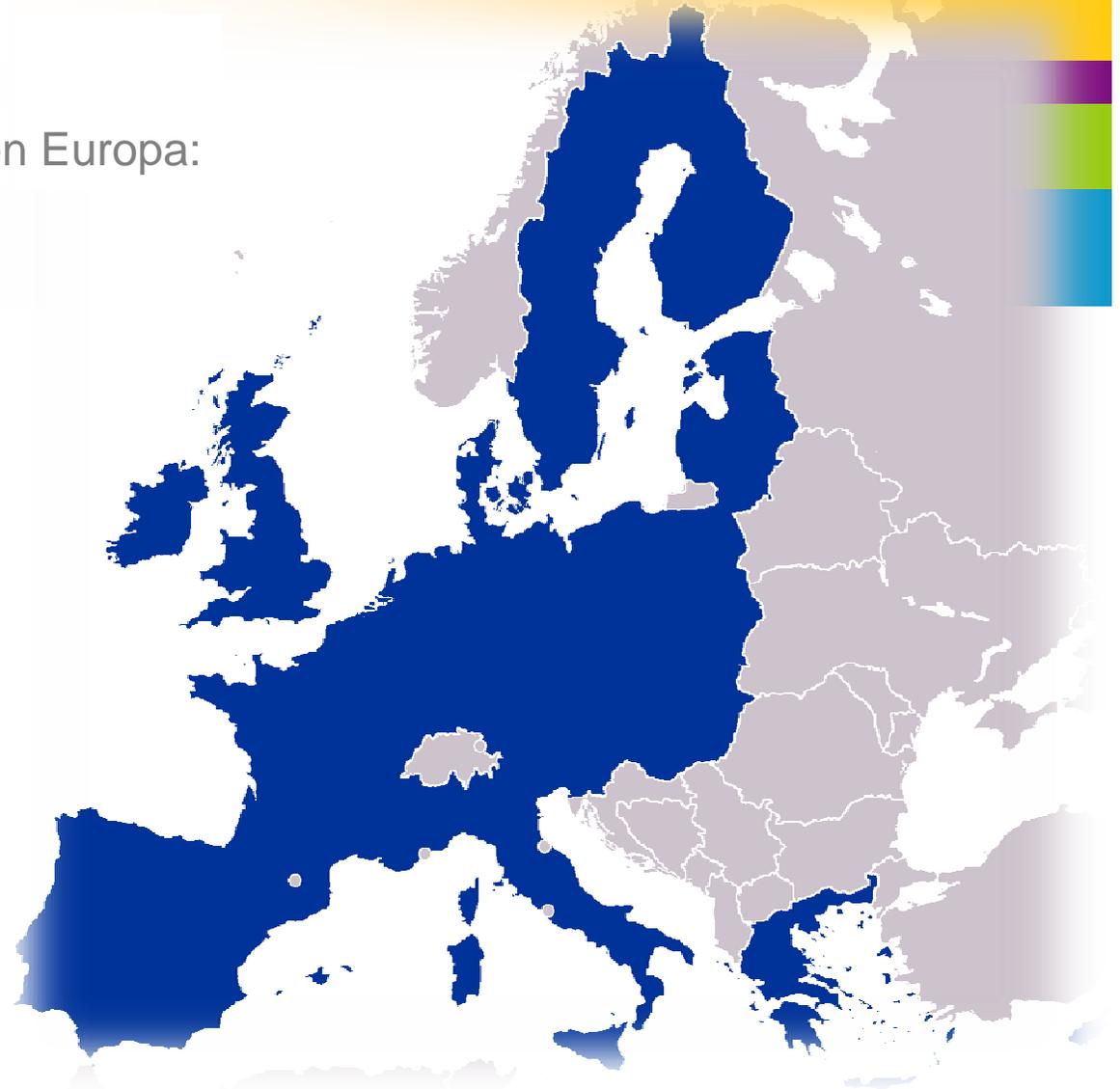
## IV. Estrategia por Sector y País



# Presencia de ProMéxico Direcciones Regionales

- Consejerías Comerciales en Europa:

- Reino Unido
  - España
  - Francia
  - Italia
  - Bélgica
  - Alemania
  - Suecia
- 
- Emiratos Árabes Unidos



# España

## Sectores Prioritarios

- Los principales sectores para la inversión y el comercio con España son:

### Inversión Extranjera Directa

Concentración en sectores con cadenas de producción de alto valor agregado y con amplio desarrollo en España:

- Aeroespacial
- Automotriz y Autopartes
- Energías Renovables y No Renovables
- Farmacéutico
- Infraestructura
- Inmobiliario
- Metalmecánico
- Transporte
- Turismo y Hotelería

### Actividad Exportadora

Los principales sectores que se tienen ubicados para el comercio con España son:

- Agropecuario
- Alimentos Procesados
- Artículos de Regalo
- Bebidas
- Confección
- Materiales de Construcción
- Minerales
- Muebles
- Plástico
- Productos Pesqueros
- Ti y Comunicaciones

# Reino Unido

## Sectores Prioritarios

- Los principales sectores para la inversión y el comercio con el Reino Unido son:

### Inversión Extranjera Directa

Reino Unido hay un creciente número de compañías especializadas en alta tecnología y sustentabilidad:

- Aeroespacial
- Energías Renovables y No Renovables
- Biotecnología y Ciencias de la Vida
- Nanotecnología

### Actividad Exportadora

Entre los principales nichos de mercado para pequeñas y medianas empresas mexicanas destacan:

- Agropecuario
- Alimentos Procesados
- Automotriz
- Artículos de Regalo
- Bebidas
- Confección
- Materiales de Construcción
- Muebles y Accesorios

# Francia

## Sectores Prioritarios

- Los principales sectores para la inversión y el comercio con Francia son:

### Inversión Extranjera Directa

El equipo de ProMéxico Francia tiene las siguientes áreas estratégicas en atracción de inversión:

- Aeronáutica
- Agroindustrias
- Automotriz
- Energía
- Infraestructuras, transportes, industrias
- Tecnologías de la información y de la comunicación
- Salud/biotecnologías

### Actividad Exportadora

El enfoque de la actividad exportadora para Francia será para principalmente para los siguientes sectores:

- Agroindustrias
- Farmacéutico
- Aeronáutica
- Automotriz
- Salud/ Biotecnologías

# Bélgica

## Sectores Prioritarios

- Los principales sectores para la inversión y el comercio con Bélgica (BENELUX) son:

### Inversión Extranjera Directa

El equipo de ProMéxico Benelux tiene las siguientes áreas estratégicas en atracción de inversión:

- Infraestructura portuaria
- Logística
- Aeroespacial
- Equipo médico
- Procesamiento de agua
- Energía (Co generación, waste to energy)
- Energías renovables

### Actividad Exportadora

El enfoque de la actividad exportadora para Benelux será para principalmente para los siguientes sectores:

- Petroquímica
- Minería
- Química
- Tequila
- Café
- Logística

# Alemania

## Sectores Prioritarios

- Los principales sectores para la inversión y el comercio con Alemania son:

### Inversión Extranjera Directa

Con gran prestigio de los productos fabricados en Alemania, salen al mundo a invertir en sectores como:

- Aeroespacial
- Automotriz y Autopartes
- Tecnologías de la Información
- Eléctrico-Electrónico
- Farmacéutico
- Metalmecánico
- Transporte
- Logística y Distribución

### Actividad Exportadora

Los principales sectores que se tienen ubicados para el comercio con Alemania son:

- Automotriz
- Productos eléctrico-electrónicos
- Industria del acero y hierro
- Productos químicos semiterminados
- Productos de ferretería
- Bebidas
- Caucho
- Muebles
- Tabaco
- Calzado y peletería
- Alimentos orgánicos

# Italia

## Sectores Prioritarios

- Los principales sectores para la inversión y el comercio con Italia son:

### Inversión Extranjera Directa

Las empresas italianas tienen todavía un amplio margen para invertir en México y aprovechar el mercado interno mexicano. Los sectores de inversión más prometedores son:

- Electrodomésticos
- Industria Aeroespacial
- Manufacturas Plásticas
- Calzado y Vestido
- Turismo

### Actividad Exportadora

Existen oportunidades para exportar los siguientes productos de México a Italia:

- Automotriz
- Autopartes
- Prendas de Vestir
- Plásticos
- Pieles y Cueros
- Maquinaria y Equipo Eléctrico
- Aceites Crudos de Petróleo
- Vehículos para Transporte
- Aparatos Emisores para Radiotelefonía

# Suiza

## Sectores Prioritarios

- Los principales sectores para la inversión y el comercio con Suiza son:

### Inversión Extranjera Directa

Los principales sectores de la inversión Suiza en México.

- Alimentos
- Productos Farmacéuticos
- Maquinaria
- Investigación en Biotecnología
- Servicios financieros
- Seguros
- Servicios Aéreos
- Telecomunicaciones
- Servicios Bancarios

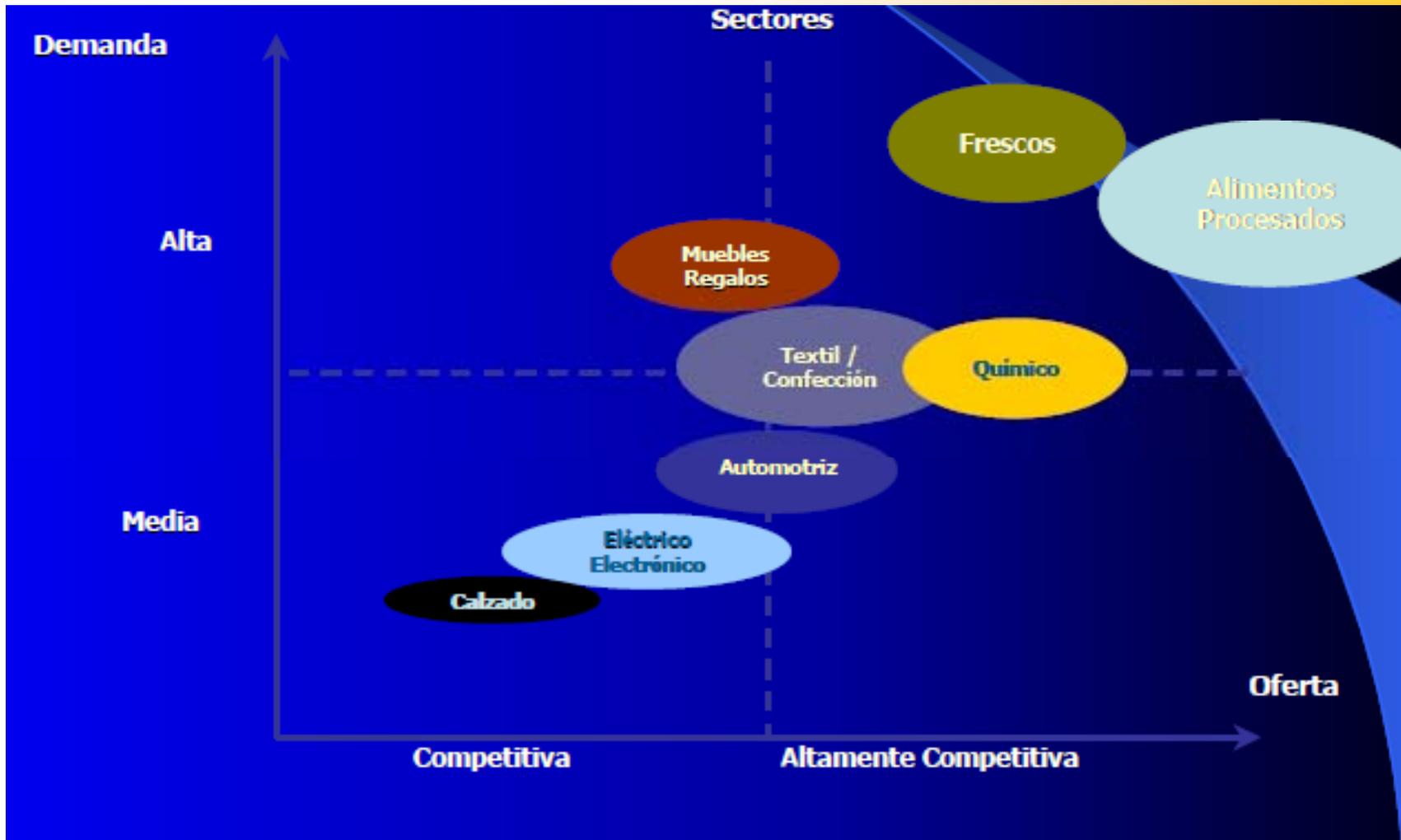
### Actividad Exportadora

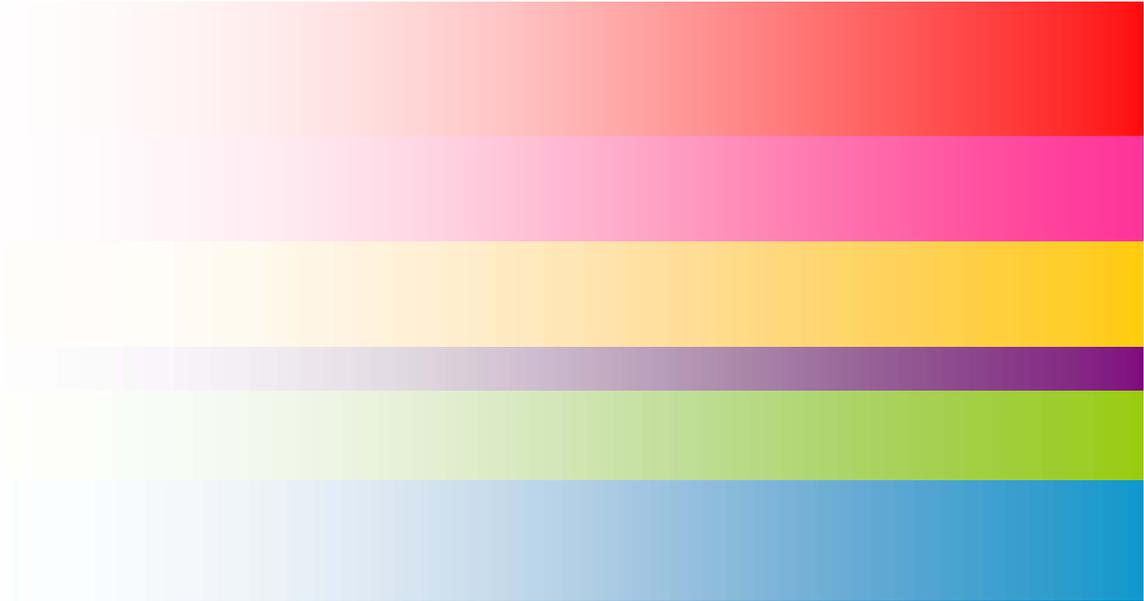
- Metales preciosos
- Agropecuario
- Alimentos Procesados
- Industria Químico Farmacéutica
- Maquinaria
- Partes y equipo informático



## V. Áreas De Oportunidades de Exportación de Productos

# Oferta y demanda negocios potenciales





# IV. Conocer al cliente



**PRO México**

# La Mentalidad Mexicana



## Características favorables del Mexicano

- Habilidad manual
- Enfoque realista de los problemas
- Buena disposición para trabajar
- Amabilidad y franqueza hacia los europeos
- Tradición y fuertes valores culturales



## Características menos favorables del Mexicano

- Orientación hacia el proceso en lugar de orientación hacia resultados y fatalismo
- Planificación con poca visión
- Insuficiente espíritu emprendedor
- Concepto flexible del tiempo
- Poca fiabilidad para mantener acuerdos

PRO **México**



### **Características favorables del Europeo**

- Franqueza y fiabilidad
- Eficiencia
- Metas y planeamiento a futuro
- Comprensión y fidelidad

## La Mentalidad Europea



### **Características menos favorables del Europeo**

- Expectativas exageradas
- Cooperación insuficiente
- Problemas con el idioma e ignorancia de la cultura
- pedantería y arrogancia

# Recomendaciones al Exportador

1. Animarse a incursionar al mercado europeo
2. Identificar su mercado-meta (país)
3. Conocer y tomar medidas para cumplir con:
  - ✓ Hábitos de compra
  - ✓ Normatividad: medio ambiente, salud, seguridad...
  - ✓ Cultura comercial europea y nacional
4. Prepararse para resultados a medio plazo (llegarán)
5. La capacidad empresarial es su mejor activo
6. Cuidar su primera imagen: ¡no se precipite!
7. Atreverse a decir NO. No se comprometa sin estar seguro
8. Adaptar su empresa (y su producto) al mercado y evolucionar con él
9. Acercarse al mercado: representante, distribuidor, almacén, filial...
10. Conocer bien a su interlocutor antes de decidir: pídanos referencias
11. Apoyarse en ProMéxico



[laura.saucedo@promexico.gob.mx](mailto:laura.saucedo@promexico.gob.mx)

