

**SEMINARIO:
“FACILITACIÓN
COMERCIAL Y
NEGOCIOS ENTRE
MÉXICO Y LA UNIÓN
EUROPEA”**

Claudia Esteves

28 de junio de 2011

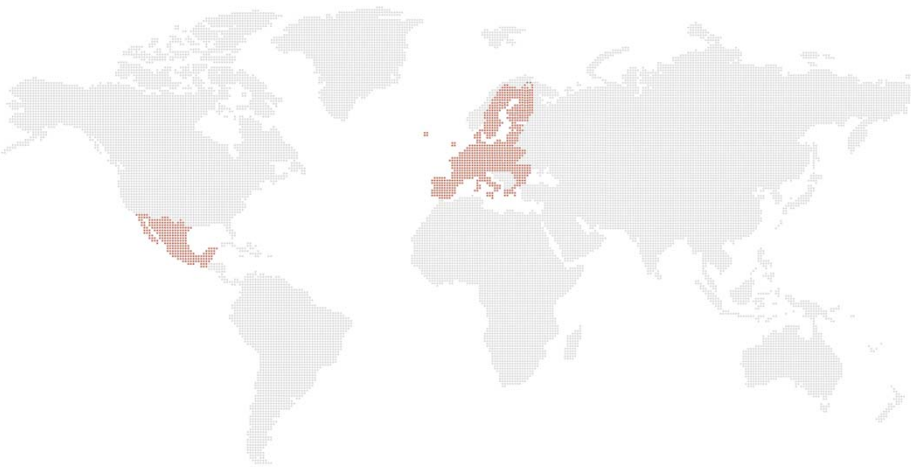
WTC, Ciudad de México

A stylized map of Europe is shown in a light green color, overlaid on a darker green background. The map includes country borders and several small white dots representing major cities. The text 'Oportunidades de exportación a la Unión Europea' is written in large white letters across the center of the map.

**Oportunidades de
exportación a la
Unión Europea**

Contenido

- El mercado de la Unión Europea
- El tamaño del mercado
- Consumo por habitante
- Elección de mercados europeos
- Oportunidades de exportación para México
- Herramientas de apoyo
- Formas de negociación
- Conclusiones



El mercado de la Unión Europea

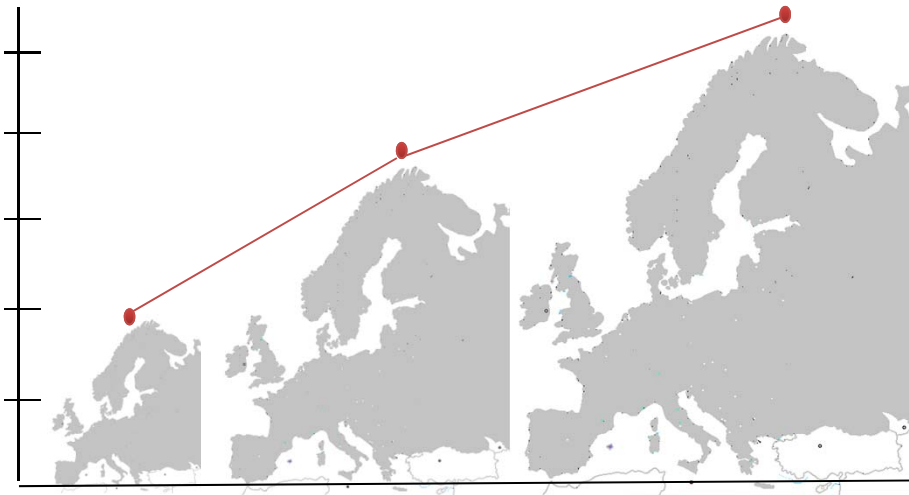
La UE se ha convertido en un enorme mercado único con una moneda común: €



(28% del PIB mundial)



- La UE es el segundo socio comercial de México *(9.5% del total)*
- México es el segundo socio comercial de la UE de entre los países de América Latina.
- México ocupa el lugar 26 como importador y el 18 como proveedor de la UE.



El tamaño del mercado

El mercado europeo registra un elevado potencial de compra

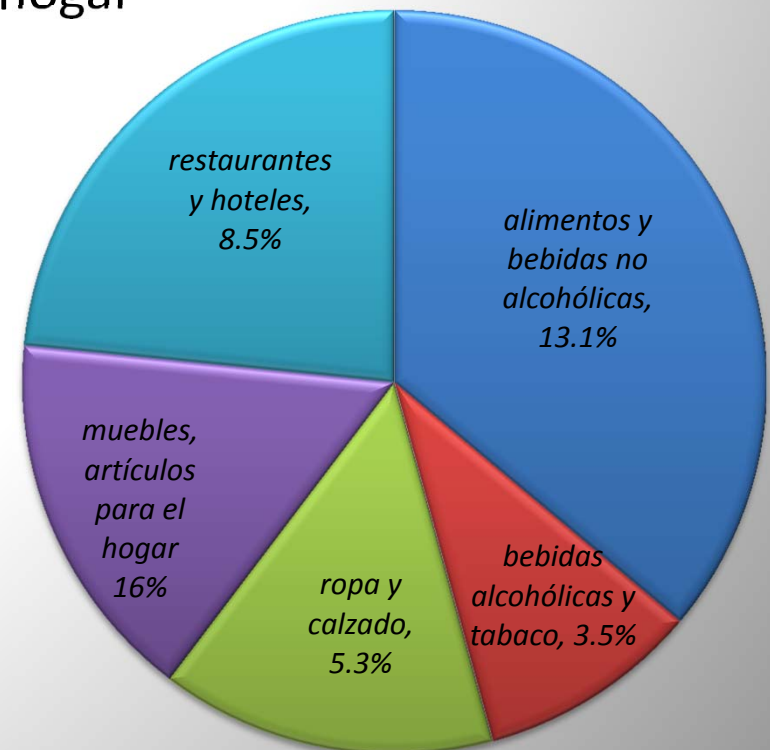
- 500 millones de habitantes.
(6% del total mundial)
- Las tasas de natalidad descienden y los europeos viven cada vez más.
- Todos los países de la UE tienen un alto nivel de vida.
- Ingreso anual de €20,900 por habitante.
(que significa mensualmente €1,750 = \$30 mil)
- 27 mercados bajo una misma normativa pero con características y condiciones diferentes.



Consumo por habitante de la UE

Según Eurostat, la distribución del gasto mensual de un ciudadano europeo es:

- 13.1% en alimentos y bebidas no alcohólicas
- 3.5% en bebidas alcohólicas y tabaco
- 5.4% en ropa y calzado
- 22.9% en vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles
- 5.9% en muebles, artículos para el hogar
- 3.7% en salud
- 13.2% en transporte
- 2.7% en comunicaciones
- 9.1% en recreación y cultura
- 1.1% en educación
- 8.5% en restaurantes y hoteles
- 11.0% en bienes y servicios directos



Gastan promedio €1,000 al año en compras por internet (algunos hasta €1,500) y abarca entre el 25 y el 55% de la población



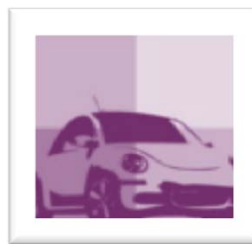
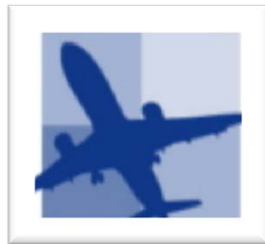
Elección de Mercados

Debe seleccionarse el mejor mercado para el producto

- La Unión Europea representa un mercado atractivo para los productos mexicanos por factores como el tamaño de su demanda, su tendencia de consumo creciente y su dependencia de productos importados.
- El bloque comercial de la Unión Europea está compuesto por 27 mercados que comparten características comunes en relación al consumo pero también presentan diferencias que hacen que unos mercados puedan resultar más atractivos que otros.

Un camino para identificar los mercados de mayor interés para empresas mexicanas debe considerar los siguientes parámetros:

- a) Que la Unión Europea sea un mercado importador del “producto” en niveles suficientes y que el volumen sea creciente.
- b) Que existan antecedentes de exportación de productos similares provenientes de México y de preferencia que el volumen de exportación de ese determinado producto también sea creciente.
- c) Que las barreras arancelarias y no arancelarias impuestas por la Unión Europea y los distintos mercados que la componen sean abordables.
- d) Que la estabilidad económica, social y política de los distintos mercados que componen la Unión Europea sea suficiente.
- e) Que existan canales de distribución aceptables y disponibles para que sean acometidos por las empresas mexicanas.



Oportunidades de exportación para México

México y la UE cuentan con un Tratado de Libre Comercio que permite acceso preferencial a la mayor parte de los productos mexicanos.

- La mejor forma de acceder a un nuevo mercado es ofrecer un **buen producto** con un **precio competitivo**.
- Los precios tienen que estar alineados con los correspondientes de la **competencia**.
- En cualquier caso, el precio es aquel que el **mercado puede aguantar** y no tiene nada que ver con los costos de producción.
- El resultado de ser competitivos, será obtener un beneficio vía la exportación.

Alimentos y bebidas

- Es sector es muy competitivo en Europa.
- Exige desarrollar nuevos productos alimenticios seguros y de **calidad**.
- Requiere de una innovación en el **diseño** y **control** de los procesos.
- La **Seguridad Alimentaria** es el ingrediente más importante.
- Otros principios: Responsabilidades, **Trazabilidad**, Presentación
- **Tendencias 2011** y novedades:

✓ Sencillez y salud

✓ Alta especialización

✓ Productos para el estado de ánimo

✓ Nuevos sabores e ingredientes

✓ Consumo en casa

✓ Los consumidores ahorran

Algunos productos con oportunidad

- Frescos: zarzamora, limón persa, ajonjolí, chile habanero, café verde, cacao, miel de abeja, aguacate, garbanzo, maíz, vainilla, ajo, cebolla, espárragos, especias
- Procesados: jugos concentrados de cítricos, café tostado, salsas, guacamole en polvo, chiles, aloe vera
- Orgánicos: piña, papaya, amaranto
- Bebidas: tequila y jugos
- Pesca: pulpo, camarón, atún

Textil y confección

- Uno de los pilares de la industria manufacturera europea. **La Unión Europea es el principal mercado mundial para las prendas de vestir.**
- Cambios en los últimos años: tecnológicos, aumento de los costos de producción, mayor competencia internacional y la eliminación de los contingentes de importación.
- El comprador europeo se concentra en la **calidad**, el **diseño** y la **aplicación de la tecnología**: desarrollo de productos innovadores.
- Más importancia a la **moda ecológica** (Eco-Moda).
- Conciencia **del precio** como criterio de compra.
- Se tiende hacia la combinación de prendas de vestir de alto valor con prendas de bajo costo.
- Se prefiere combinación de colores, materiales y formas de fabricación.
- La lealtad sobre las marcas desciende.
- Los consumidores son más **individualistas**: menos influenciables pero también menos predecibles.
- La fiebre del DIY.

Algunos productos con oportunidad

- Chales, pañuelos, bufandas
- Tela de algodón
- Hilo acrílico y mezclas
- Hilo 50% poliéster – 50% algodón
- Camisas, camisetas y pijamas de algodón
- Uniformes
- Ropa interior para dama y niña
- Ropa cómoda y fácil de poner para adultos mayores.

Alta tecnología en materiales: certificación
Dupont, Acetatos, etc.

Cuero y Calzado

- La UE es un importante mercado **productor de calzado de alta calidad**
- Subcontrata grandes volúmenes a los países asiáticos (menor calidad).
- Oportunidad para México libre de arancel Vs. 17% de países como China o Vietnam.
- A **nivel de consumo**, la UE es el principal mercado a nivel mundial, con más de 3,000 millones de pares (**40% del consumo mundial**). El consumidor europeo es sofisticado en sus gustos.
- Oportunidades para el calzado confortable y moderno que siga las tendencias de la moda (adultos mayores).
- La relación precio/valor es actualmente un factor determinante de compra.
- Se valoran productos que son responsables con el medio ambiente y apoyen causas sociales.

Tendencias 2011

- Mayor uso del Internet en el sector
- Uso de medios de comunicación de masas y celebridades para la promoción del producto
 - **Mayor interés por nuevas variedades y estilos**
- Interés por mejores estilos de calzado ecológico y calzado socialmente responsable

Algunos productos con oportunidad

- Pieles de bovino
- Marroquinería (carteras)
- Accesorios en imitación de pieles exóticas
- Bolsas de piel
- Calzado para caballero y dama
- Sandalias
- Cuero para suelas
- Bota vaquera

Alta tecnología en materiales: certificación
Gore-Tex, suelas Vibram

Muebles y artículos de decoración

- Cuatro segmentos en toda la cadena.
- Más atención al diseño y la calidad del producto que al precio del mismo.
- Sector muy amplio y con muchos canales de distribución.
- La oportunidad existe para productos mexicanos con **innovación continua** y que incluyan asistencia y servicios.
- **Colaboración entre fabricante y distribuidor**, (actualización de inventarios).

TENDENCIAS 2011

- Se apuesta por diseños industriales, así como por muebles antiguos.
 - En tejidos destacan los estampados grandes.
 - Las colecciones presentan líneas muy sofisticadas.
 - Se prefieren los reciclados y la alta tecnología.
 - Productos originales y creativos
 - Pincelada de luz y artesanía

Alto (5-10%)
Elevada calidad, diseño y precio

Medio-alto (20-30%)
Materiales de alta calidad, buen diseño, casi nunca europeos

Medio-bajo (30-40%)
Calidad media, de moda, casi nunca europeos

Bajo (20-40%)
Calidad aceptable, precios bajos y casi siempre de origen asiático

Algunos productos con oportunidad

- Artículos de vidrio soplado
- Artículos religiosos
- Muebles para cocina
- Decoraciones de plástico
- Velas
- Esferas navideñas
- Marcos para espejos
- Muebles de madera y fierro forjado

Alta tecnología en materiales, desarrollo sustentable, favorables al medio ambiente

Joyería y bisutería

- La UE es el segundo mercado en tamaño para el sector de la joyería a nivel mundial y es un importante proveedor de joyería de gran calidad.
- Se busca mayor diseño, espiritualismo y simbolismo aportado a la joyería y bisutería. Elementos éticos.
- Mayor sensibilidad hacia el precio por parte de los consumidores.
- En la bisutería se registra un aumento de la variedad en el diseño, mayor variedad de materiales, más decoración, mayor personalización.

Algunas **tendencias 2011:**

- Mayor diseño. Joyería con simbolismo. Joyería como reflejo de la personalidad. Joyería ética. Eco-joyería
- Joyería DIY y kits take-away.
- Joyería de varios usos.
- Joyería integrada en aparatos electrónicos.

Algunos productos con oportunidad

- Joyería de plata
- Bisutería
- Piedras preciosas y semipreciosas (ámbar gris)
- Perlas naturales
- Materias primas como el oro y la plata

Autopartes y metalmecánico

- Crisis financiera mundial en el sector: 2008-2009
- Europa produce más de 16 millones de unidades (22 millones en 2015).
- Altos flujos de IED desde Europa hacia el sector automotriz mexicano.
- México cuenta con alta competitividad y potencial exportador = actividad segura ante los pronósticos de producción europea.
- México debe diversificar con mayor aceleración sus exportaciones de Estados Unidos hacia Europa porque es la zona de mayor crecimiento en el sector.
- Tendencias: Impacto medioambiental = cambios en el nivel de producción, comerciales y tecnológicos

Algunos productos con oportunidad

- Aceites y grasas lubricantes
- Llantas para automóviles
- Productos para limpieza de autos y camiones
- Faros para automóvil
- Rines de acero
- Desperdicios de acero inoxidable, de aluminio y de cobre

Además de los anteriores, existen otras ramas con oportunidad de exportación para los productos mexicanos...

- Químicos
- Nutraceuticos
- Materiales de construcción
- Componentes electrónicos
- Herramientas
- Equipo médico
- ... entre otros



Herramientas de apoyo

Más de 350 demandas de países europeos en Exportanet - B2B

www.promexico.gob.mx

Bienvenido a ExportaNET, el centro de negocios internacionales más importante de México

Español Inglés Ayuda

HECHO EN MÉXICO

EXPORTANET

PRO México
Inversión y Comercio

INICIO OFERTA MEXICANA COMPRADORES EXTRANJEROS

Buscar

[Inicio](#) / [Importadores](#) / [comp_búsquedas](#) / [comp_busq_producto_pais](#)

País	Demanda
<ul style="list-style-type: none"> ▶ ALEMANIA(26) ▶ ARGELIA(1) ▶ ARGENTINA(5) ▶ AUSTRALIA(1) ▶ AUSTRIA(2) ▶ BOSNIA Y HERZEGOVINA(1) ▶ BRASIL(76) ▶ BULGARIA(3) ▶ CANADA(340) ▶ CHILE(107) ▶ CHINA(198) ▶ COLOMBIA(118) ▶ COREA (SUR)(248) ▶ COSTA DE MARFIL(1) ▶ COSTA RICA(6) ▶ DINAMARCA(2) ▶ ECUADOR(19) 	<p>LOSETAS DE MARMOL (1) POLIPROPILENO (1) CAMARON (2) GARBANZO (1) MANGO (1) FRIJOL (1) MAIZ (1) VAINILLA (1) LIMON (1) AJOS (1) CAFE (2) CEBOLLA FRESCA O REFRIGERADA (2) CALZADO PARA CABALLERO (1) CEBOLLA (1) ROPA PARA DAMA (1) HILO 28/2 65% POLIESTER 35% RAYON (1) BOTAS PARA CABALLERO DE PIEL CON SUELA SINTETICA BOTIN ANKLE (1) MARCOS ESPEJO (1) JUGUETES DE MADERA (1) MADERA TALLADA (2) PESCADO CONGELADO (1) ZAPATOS (1) CALAMAR GIGANTE (1) CAFE VERDE EN GRANO SIN TOSTAR SIN DESCAFEINAR (1) BOTAS VAQUERAS (3) INTERMEDIO 15 (IFO 180 CST) (1) CALZADO DE PIEL PARA DAMA (1) IMPRESORAS (1) FLORES FRESCAS (2) ACCESORIOS EN AMBAR (1) PULPO (2) FLORES CORTADAS (1) FIBRAS DE COCO (1) PIMIENTA (1) CALAMAR (2) PULPO CONGELADO (1) POLIETILENO (1) HILO ACRILICO Y MEZCLAS (1) FLORES (1) HONGOS SILVESTRES BOLETUS EDULIS FRESCOS SECOS (1) ESPARRAGOS PREPARADOS O CONSERVADOS, SIN CONGELAR (1) ROLLOS DE ACERO GALVANIZADO (1) APARATOS ELECTRODOMESTICOS (2) GARBANZO ORGANICO (1) FLORES TROPICALES (1) EQUIPO DE SONIDO PARA PUBLIDIFUSION (1) COLAS DE CAMARON (1) ADITIVOS ANTICORROSIVO DE BASE OLEOSA (1) CINTAS DE ROLLO GALVANIZADO (1) PIEL ACABADA PARA CALZADO Y ARTICULOS DE PIEL (2) SANDALIAS (1) TIBURON (1) ESCOBAS DE MIJO Y DE PLASTICO (1) GLOBOS DE LATEX (1) POLIESTER FILAMENTO (1) SULFURO DE SODIO (1) ESFERAS NAVIDEÑAS (1) FIBRAS DE ALGODON (1) BALONES (1) HILO 50-50 POLIESTER ALGODON (1) PLANTAS DE ORNATO (1) LENTEJA (1) SEMILLA DE PLANTA MEDICINAL (1) PRODUCTOS PARA LIMPIEZA DE AUTOS Y CAMIONES (1) CEBADA (1) BOLSAS EN PIEL SINTETICA (1) LIMON FRESCO (2) CARBON DE ENCINO (1) MERO FRESCO Y CONGELADO (1) ALMOHADA (1) SALVIA (1) SAL (1) BISUTERIA (1) TRAVERTINO (1) CUERO Y PIELES DE BOVINO (1) DECORACIONES DE PLASTICO (1) FIBRAS SINTETICAS (1) HULE QUIMICOS (1) HIGOS FRESCOS O SECOS (1) LEGUMBRES (3) ARTICULOS DE VIDRIO SOPLADO PARA SERVICIO DE MESA DE MENOS (1) CAMARAS DIGITALES (1) APARATOS ELECTRONICOS (1) LECTORES OPTICOS (1) FLEJES METALICO RESINA DE UHMWPE (1) PIEL DE BORREGO (1) IMITACION DE PERLAS Y PIEDRAS PRECIOSAS DE VIDRIO (2) HILADOS DE FILAMENTOS SINTETICOS (1) TELA INTERLOOK DE ALGODON (1) AZUCAR DE CAÑA EN BRUTO (1) CHATARRA DE HIERRO (1) LECHE (1) FLORES TROPICALES (ANDROMEDA, ANTORCHA, CARDAMOMO, MUSA, HAWAINA, COLLINSIANA) (1) NARANJAS (1) POLLO FRESCO (1) ARTICULOS RELIGIOSOS (1) CONSERVADORES (1) AMARANTO ORGANICO (1) HILADOS</p>

Export Helpdesk, para saber cómo exportar a Europa

www.exporthelp.europa.eu

EN | [ES](#) | [FR](#) | [PT](#) | [AR](#) | [RU](#)

EXPORT HELPDESK

El Export Helpdesk es un servicio en internet prestado por la Comisión Europea para facilitar a los países en desarrollo el acceso en particular a los mercados de la Unión Europea. Gratuito y de fácil utilización, este servicio proporciona información a los exportadores interesados en suministrar el mercado de la UE.

[Acerca del «Export Helpdesk»](#) [Requisitos y gravámenes](#) [Derechos de importación](#) [Regímenes preferenciales](#) [Estadísticas comerciales](#) [Enlaces](#) [What's New](#)

[Contactos](#) [Declaración específica de privacidad](#) [Aviso jurídico importante](#) [Un servicio prestado por COMERCIO EXTERIOR, COMISIÓN EUROPEA](#)

PRO México

Inversión y Comercio



Formas de negociación

Formas de negociación con los europeos:

- Dedicar tiempo para desarrollar una relación de negocios. El contacto inicial vía fax o e-mail debe ser continuado por reuniones personales.
- El ambiente de negocios es formal.
- La seriedad en las transacciones es norma exigida. Los importadores conocen bien el producto y sus calidades. Suelen ser de mentalidad abierta y dispuestos a recibir nuevas ofertas.
- Las reuniones de negocio deben agendarse con bastante anticipación (nunca en agosto ni las fechas cercanas a Navidad o Semana Santa), y ser reconfirmadas uno o dos días antes.
- Se debe buscar entrevistarse con los ejecutivos de mayor jerarquía en la empresa pues son ellos quienes toman la decisión de compra.

Conclusiones

Patrón de consumo

- La nueva coyuntura ha derivado en un **cambio en el patrón europeo de consumo**: comprar menos productos y buscar las mejores ofertas y promociones.

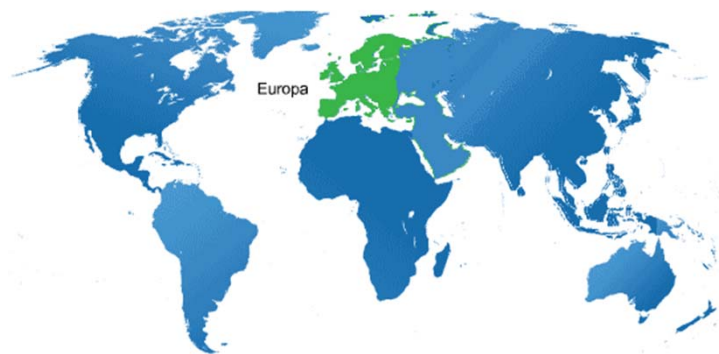
Internacionalización

- Los fabricantes de la Unión Europea deben **internacionalizar su producción** para poder seguir siendo competitivos.

Oportunidades

- **Existe muchas y muy buenas oportunidades de exportación mexicana a la UE**, siempre que no se descuide la innovación, el diseño y la calidad.

PRO MEXICO
Inversión y Comercio



*Alemania, Bélgica, España, Francia,
Italia, Reino Unido, Suecia*

CENTRO DE CONTACTO:
Camino Santa Teresa, No. 1679,
Col. Jardines del Pedregal,
Del. Álvaro Obregón,
C.P. 01900, México, D.F.
Tel.: (55) 54 47 70 70
Tel.: 01 800 EXPORTE (3976783)
E-mail:
promexico@promexico.gob.mx

www.promexico.gob.mx

