

# HACIENDO NEGOCIOS CON LA UNIÓN EUROPEA

**Mario Alberto González Álvarez**

Consejero Comercial  
ProMéxico Reino Unido

**México**

Octubre 2015

---

## México y la Unión Europea



- 28 países miembros
- 507 millones de habitantes
- €13 trillones de GDP; €25,700 per capita
- La UE es el mayor exportador e importador del mundo
- Desempleo 12.1%
- Composición del GDP:
  - Agricultura 2.3%
  - Manufactura 28.4%
  - Servicios 69.3%
- 17 países usan el Euro
- 8 Candidatos potenciales

Pero no toda Europa es la UE!

- Rusia, Turquía, Noruega, Suiza, Ucrania, etc.

## México y la Unión Europea



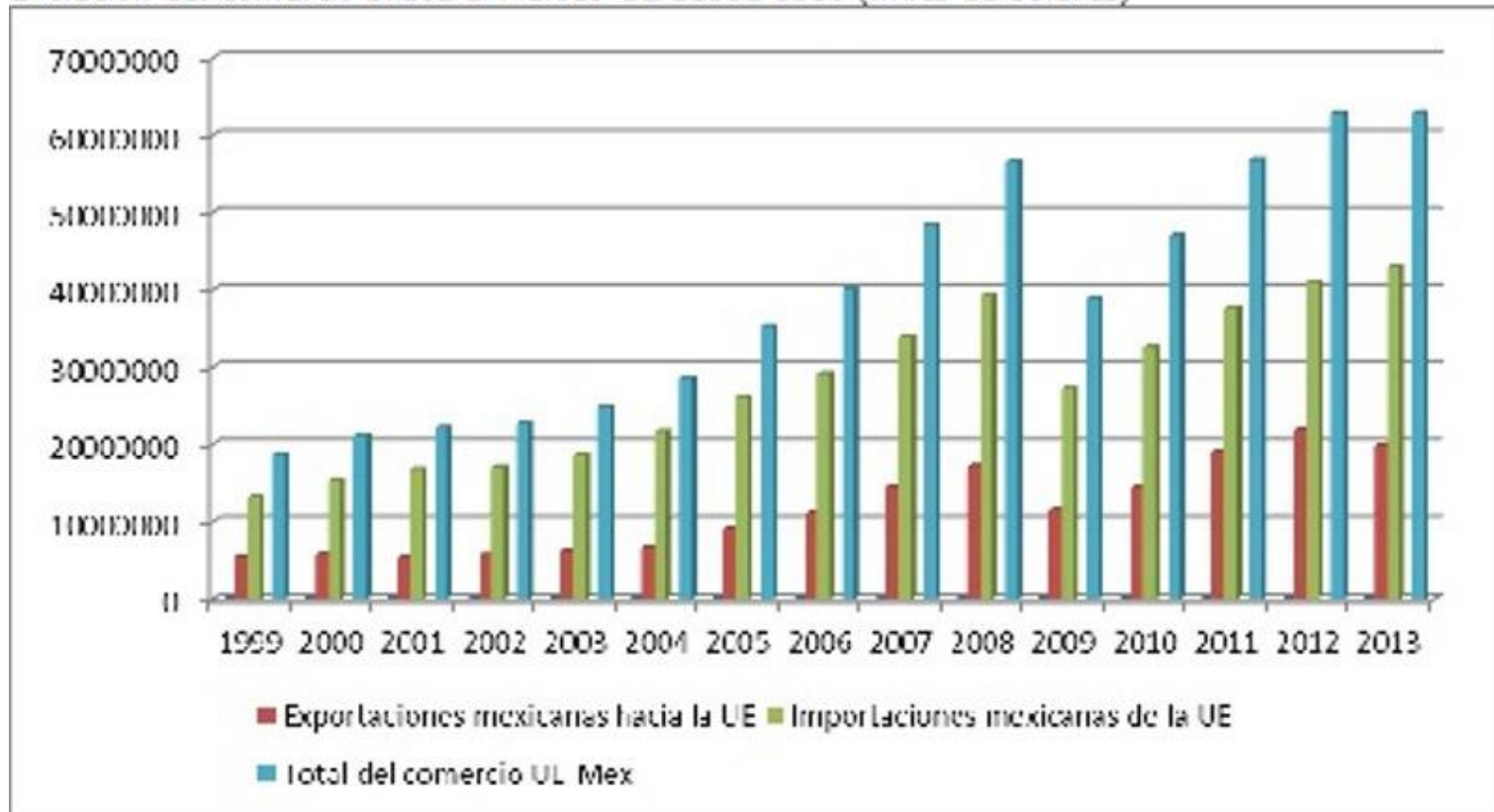
- Las relaciones comerciales entre la UE y México se rigen por el TLC vigente desde 2000
  - El acceso al mercado NAFTA es la principal razón por la que la Comunidad Europea negoció el TLC
  - En cuanto a México, el país trató de atraer a más Inversión Extranjera Directa para reducir su dependencia económica de los EE.UU.
- 
- Sirvió para reforzar la posición de México como centro de manufactura orientada a la exportación, con acceso preferencial a los dos mercados comerciales más grandes del mundo, y triplicó la media de inversiones anuales.
  - México es el único país de América Latina que es "socio estratégico" de la UE y cuenta con un Acuerdo Global; de hecho, este Acuerdo se usó como referente para los acuerdos que se han venido negociando con el resto de América Latina.

## México y la Unión Europea

- Comercio total: **63MMD en 2013**, con un superávit para la UE de 23MMD
- La UE es el **tercer socio comercial** de México y México es el socio comercial 17 de la UE
- Las exportaciones de la UE ascendieron a **43MMD**, mientras que las exportaciones mexicanas a la UE alcanzaron los **19.8MMD**.
- El crecimiento en el comercio total entre la UE y México desde 1999 hasta el 2013 fue de **236.4%**
- En el 2013, China volvió a desplazar a la UE como segundo socio comercial de México.

## México y la Unión Europea

Evolución del comercio bilateral México-UE desde 1999 (miles de dólares)



Fuente: INEGI

## México y la Unión Europea

- Principales exportaciones de la UE a México: maquinaria y equipos de transporte (46.94%), productos químicos (16.9%, incluyendo productos farmacéuticos); y productos manufacturados (12.9%); productos agrícolas (3.7%).

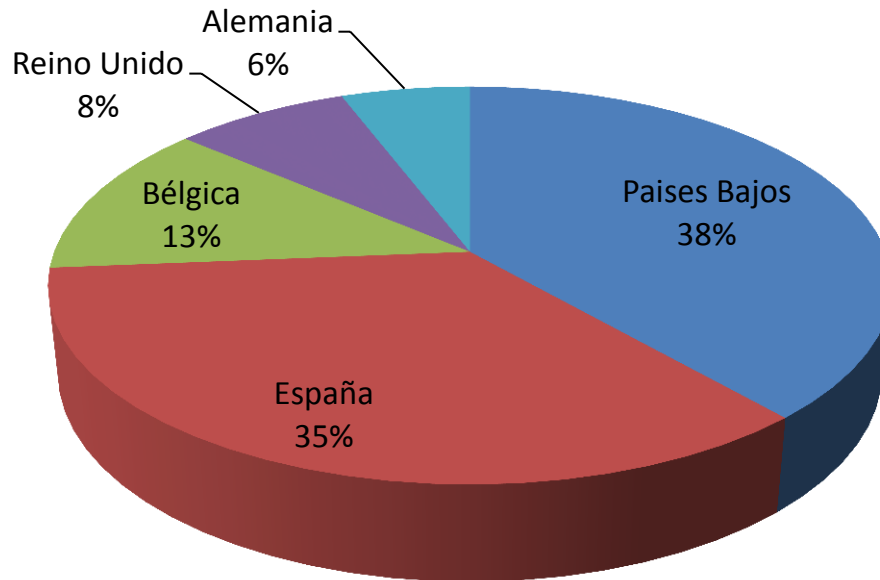
- La UE desempeña un importante papel como proveedor de bienes de capital y productos intermedios que intervienen en los procesos de producción de ensambladores que exportan a EE.UU.

- Principales exportaciones de México a la UE: maquinaria y equipo de transporte (37.7%), seguido de combustibles y productos mineros (26.4%, principalmente petróleo crudo), y otras manufacturas (11%). Los productos agrícolas representan el 7.9% .

- México es proveedor de bienes manufacturados en lugar de un proveedor de materias primas.

## México y la Unión Europea

Distribución de IED Europea en México 2013



- El flujo acumulado de IED del año 2000 al 2013 es de **129MMD de USD**, especialmente financieros y turismo, seguido por el sector manufacturero.

- La UE sigue siendo la **segunda fuente más importante de IED** a México aportando un 38% al total de la IED en México desde el año 2000, (fue el primero en 2010 y 2013 con el 62% y 57% respectivamente)

## Oportunidades por Sector: Manufacturas avanzadas y Metalmecánico

### NECESIDAD DE MERCADO

- Presión del mercado para eficientar costos
- Plataformas globales y proveedores globales
- Reducción de distancias
- Necesidad de mejorar la base de proveeduría

### ALGUNOS PRODUCTOS

- Autopartes
- Motocicletas
- Aeropartes

### RESTRICCIONES Y RETOS

- Logística
- Modelos y costos de desarrollo de producto

### AREAS

- Bruselas
- Estambul
- Londres
- Madrid
- París



## Oportunidades por Sector: Industrias Creativas y TI

### NECESIDAD DE MERCADO

- Eficiencia de sistemas
- Crecimiento de los mercados de contenidos
- Entretenimiento y esparcimiento para la población
- Entrada a mercado NAFTA

### ALGUNOS PRODUCTOS

- Multimedia – efectos especiales, animación
- Cinematografía y contenidos de televisión
- Software y soporte de procesos – desarrollo de apps, aplicaciones

### RESTRICCIONES Y RETOS

- Localización de contenidos
- Mercadotecnia
- Socios locales

### AREAS

- Alemania
- Bruselas
- Estambul
- La Haya
- Londres
- París
- Suiza

## Oportunidades por Sector: Agroalimentario

### NECESIDAD DE MERCADO

- Consumo interno (seguridad alimentaria)
- Falta de productos durante temporadas
- Mercado enfocado en la calidad
- Productos “ready to eat”
- Orgánicos libres de organismos genéticamente modificados

### ALGUNOS PRODUCTOS

- Limón, aguacate, cítricos, berries.
- Trigo y granos
- Guacamole y procesados
- Productos certificados Gourmet y Orgánicos

### RESTRICCIONES Y RETOS

- Logística
- Calidad y certificaciones
- Restricciones sanitarias
- Socios locales e inversiones in situ

### AREAS

- Alemania
- Bruselas
- Estambul
- Estocolmo
- La Haya
- Londres
- Madrid
- Milán
- Moscú
- París
- Suiza

## Oportunidades por Sector: Moda y Textil

### NECESIDAD DE MERCADO

- Posicionamiento de la moda mexicana como de alto diseño
- Nuevo impulso a la joyería y tendencias de diseño mexicano
- Búsqueda de nuevas prendas

### ALGUNOS PRODUCTOS

- Joyería de alto diseño
- Estampados de temporada
- Prendas de ropa interior, zapatos, ropa especializada (médico)

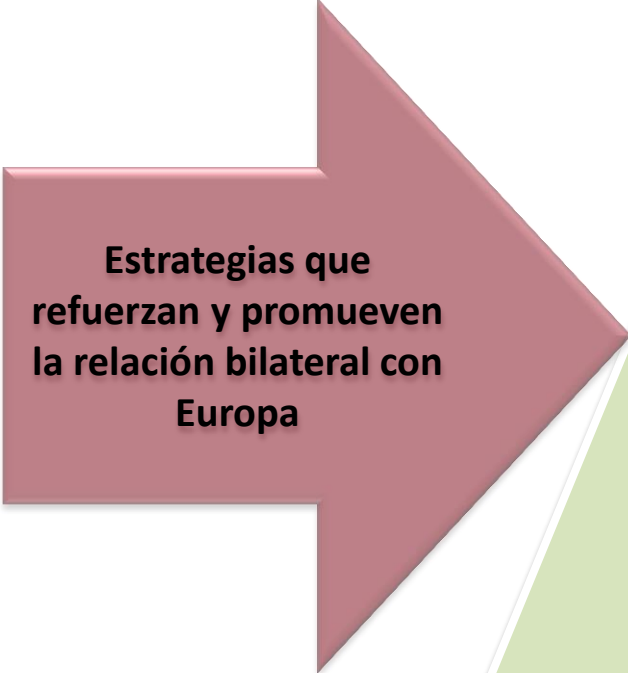
### RESTRICCIONES Y RETOS

- Inversión en mercadotecnia
- Diseños adecuados al mercado meta no al mercado mexicano
- Temporadas cambiantes

### AREAS

- Alemania
- Estambul
- Estocolmo
- Londres
- Madrid
- Moscú
- Suiza

## México y la Unión Europea



**Estrategias que  
refuerzan y promueven  
la relación bilateral con  
Europa**

Mejorar la promoción, financiación y JVs de las **PyMES** y su **inclusión en las cadenas de valor globales europeas y mexicanas.**

Identificar proyectos con **alto nivel de I&D, transferencia tecnológica, vinculación académica, impacto social y responsabilidad corporativa.**

Mejorar la inversión en México de las **empresas y proveedores europeos globales**

**Grupos de Alto Nivel**– Consejos de Negocios(UK, Italia y Francia). **Colaboración Institucional(MOU)**

## México y la Unión Europea

- Berlín
- Bruselas
- Frankfurt
- Estambul
- Londres - Regional
- Madrid
- Milán
- París
- Estocolmo
- Suiza
- La Haya

### Oficinas de ProMéxico en la región



Once oficinas operando en Europa  
dos que serán abiertas en el  
transcurso del 2014

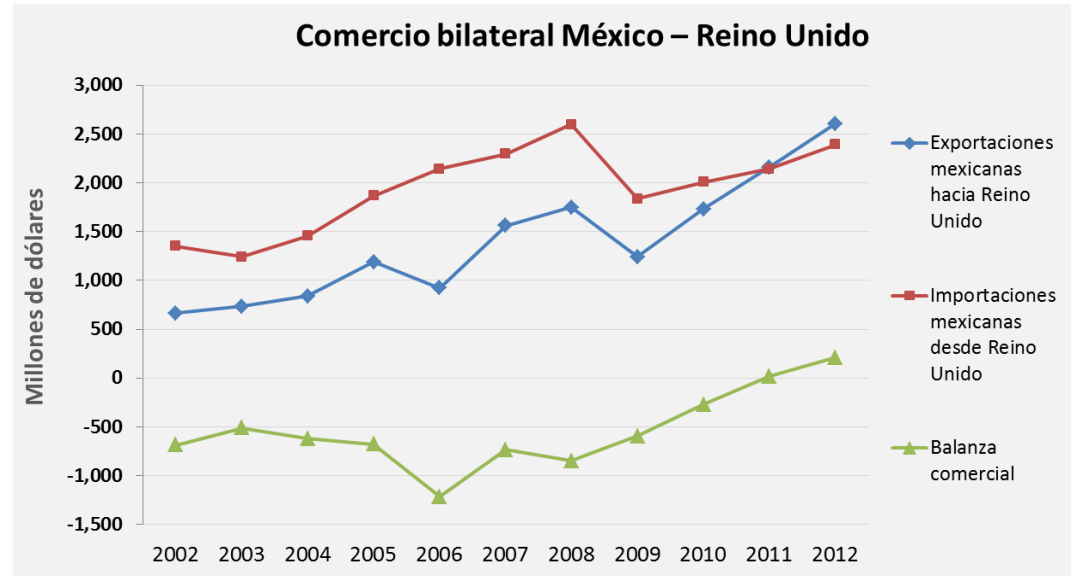
## Qué es el Reino Unido?



- Sexta economía a nivel global con **2.4trn USD**
- Crecimiento PIB: **2.7% (est. 2014)** y PIB per cápita **40,000 USD**
- 6to receptor de IED en el mundo y 5to inversionista a nivel global
- Población de **63m USD** (80m para el 2040)
- Principales socios comerciales: Estados Unidos, Unión Europea y China
- Acceso privilegiado a **500m de consumidores** en Europa
- Centro financiero internacional y economía basada en los servicios
- Líder en sectores como: aeroespacial; ciencias de la vida; industrias creativas; servicios financieros y profesionales
- **Lugar 7** en el “Ease of Doing Business” del Banco Mundial.

## Relación bilateral económica México - UK

- En 2013, Reino Unido ocupó el lugar **número 14 como socio comercial** de México :
  - 17 como proveedor y
  - 10 como comprador
- Casi **1000 empresas** británicas registradas en México
- El intercambio comercial creció casi 100% entre 2003 y 2013, al pasar de **1,975 a 3.9bn USD**.



- Las exportaciones de México crecieron 96% en ese mismo período**, pasando de 773m en 2003 a 1.4bn USD en 2013.
- En 2011, los Gobiernos de México y Reino Unido acordaron **duplicar el comercio bilateral** (de 2bn USD) entre ambos países para el 2015. Se estima que el comercio bilateral alcance **los 5bn USD el siguiente año**.

## Sectores de oportunidad

	Inversión			Exportación			Internacionalización
<b>Sector</b>	Aeroespacial	Automotriz	Industrias creativas	Automotriz y Aeroespacial	Industrias creativas	Agro - alimentos	TI & industrias creativas
<b>País</b>	UK	P	UK, I	UK, P	UK, I	UK, P, I	UK, P, I

### Estructura de proyectos en la Consejería

Inversión	40%	Comercio	30%	Internacionalización	30%
-----------	-----	----------	-----	----------------------	-----

- (UK) – Reino Unido; (P) – Portugal; (I) - Irlanda



## Oportunidades específicas por sector

Inversión			Exportación			Internacionalización
<b>Aeroespacial</b>	<b>Automotriz</b>	<b>Industrias creativas</b>	<b>Automotriz y Aeroespacial</b>	<b>Industrias creativas</b>	<b>Agro - alimentos</b>	<b>TI &amp; industrias creativas</b>
Avionics "Heat treatment" Maquinados	Moldes Maquinados	Videojuegos Diseño Digital Co- producciones	Componentes Maquinados Interiores	Diseño Digital Videojuegos Apps Sistemas de software	Alimentos procesados Berries Limón persa Cítricos	Diseño Digital Videojuegos Apps Sistemas de software
UK	P	UK, I	UK, P	UK, I	UK, P, I	
<b>Nuevos sectores de oportunidad</b>						
<b>Inversión</b>			<b>Exportación</b>			
Equipo médico	Oil & Gas	Infraestructura	Equipo médico	TI		
UK, I	UK	UK, P	UK, I, P	UK, I, P		

- (UK) – Reino Unido; (P) – Portugal; (I) - Irlanda

## AÑO DUAL MÉXICO – REINO UNIDO

- Los Gobiernos de México y Reino Unido celebrarán en el 2015 el “Año de México en Reino Unido” y el “Año del Reino Unido en México” para celebrar y empujar el fortalecimiento de la relación bilateral. Uno de los principales objetivos es alcanzar el objetivo de duplicar el comercio bilateral para 2015. El año comprende más de 100 actividades económicas, políticas, culturales y académicas en ambos países.
  - ProMéxico participa como líder del componente económico
  - El Año Dual brinda diversas oportunidades a empresas y Estados para participar en cualquiera de sus componentes. La OREX puede acercarlos a actores relevantes:
    - Embamex
    - ProMéxico
    - CPTM
    - Cámara Mexicana de Negocios en el Reino Unido
    - Embajada Británica en México (UKTI)
-

## Calendario 2015

Actividad	Tipo	Sector	Ciudad	Fecha
<b>Roadshow de Seminarios sobre oportunidades de negocio en México</b>	Inv/Exp	Equipo médico, manufacturas avanzadas, industrias creativas, oil & gas,	Londres, Birmingham, Leeds, Manchester, Belfast, Aberdeen	Varias
<b>Roadshow de empresas mexicanas de industrias creativas</b>	Exp/ Joint Ventures	TI, Animación, Diseño Digital	Londres, Dublín, Cardiff	Abril
<b>TASTE OF LONDON</b>	Exp	Agro-alimentos	Londres	Junio
<b>Misión de industrias creativas a México</b>	Inv/ Exp/ Joint Ventures	Industrias Creativas & TI	Guadalajara	Noviembre
<b>Misión aeroespacial a México</b>	Inv/ Exp/ Joint Ventures	Aeroespacial	Por definir	Octubre
<b>Pop-up stores y showreels de diseño mexicano</b>	Exp	Moda y diseño	Londres	Varias

## Fortalezas

- Mercado amplio con alto poder de compra
- Puerta de acceso al mercado europeo
- Economía innovadora con alto potencial para transferencia de tecnología y conocimiento
- Londres – Reputación como hub global multicultural para lanzamiento de nuevos productos y tendencias

## Oportunidades

- Reino Unido como plataforma de entrada para el mercado europeo
- Sistema fiscal favorable para emprendedores y empresarios
- Mercado multicultural y dinámico
- Renovado interés por México como destino para invertir y contrato por manufactura
- Interés por productos con valor agregado

## Mitos y retos de la economía británica

## Debilidades

- Regulaciones comunitarias y administrativas complejas
- Logística deficiente para comercio
- Empresas con pocos recursos para invertir
- Mercado interno muy maduro y altamente competitivo
- Costo de operación y vida altos

## Amenazas

- Poco conocimiento / imagen negativa de México
- Gran impacto de la crisis financiera de 2009
- Capacidad industrial disminuida (economía de servicios)
- Tasa de recuperación y crecimiento más bajas a nivel global
- Debate sobre permanencia en la UE

## Aprendizajes y recomendaciones

1. Preparación antes de entrar al mercado:
    1. Conocer certificaciones, etiquetados y regulaciones comunitarias/británicas
    2. Contar con catálogos en inglés, precios en libras y precios del mercado local
    3. Tener claras rutas logísticas (no existen rutas directas)
    4. Preparar antes de viajar (ej. agendas de negocio)
  2. Reino Unido no es un mercado de volumen como EUA, sino de márgenes
  3. Buscar joint-ventures para entrar al mercado
  4. Amplitud regional: evitar concentrar actividades en Londres
  5. Es importante adaptar el producto/servicio al mercado local (ej. alimentos)
  6. Mercado sumamente competido a nivel internacional (ej. Tequila)
  7. Paciencia - es necesario invertir en tiempo y recursos para obtener resultados
  8. Hub internacional: conectividad a Europa, Medio Oriente y África
-

## DUDAS Y SUGERENCIAS

**Mario Alberto González Álvarez**  
Consejero Comercial  
ProMéxico Reino Unido  
Concurrencias: Portugal, Irlanda, Sudáfrica

[Mario.gonzalez@promexico.gob.mx](mailto:Mario.gonzalez@promexico.gob.mx)

Tel: + (44) 207 811 50 40

---