

Mtro. Leonardo E. Peña Jacobo
Boca del Rio, Ver.; 19 de Octubre de 2009



PRO México
Inversión y Comercio



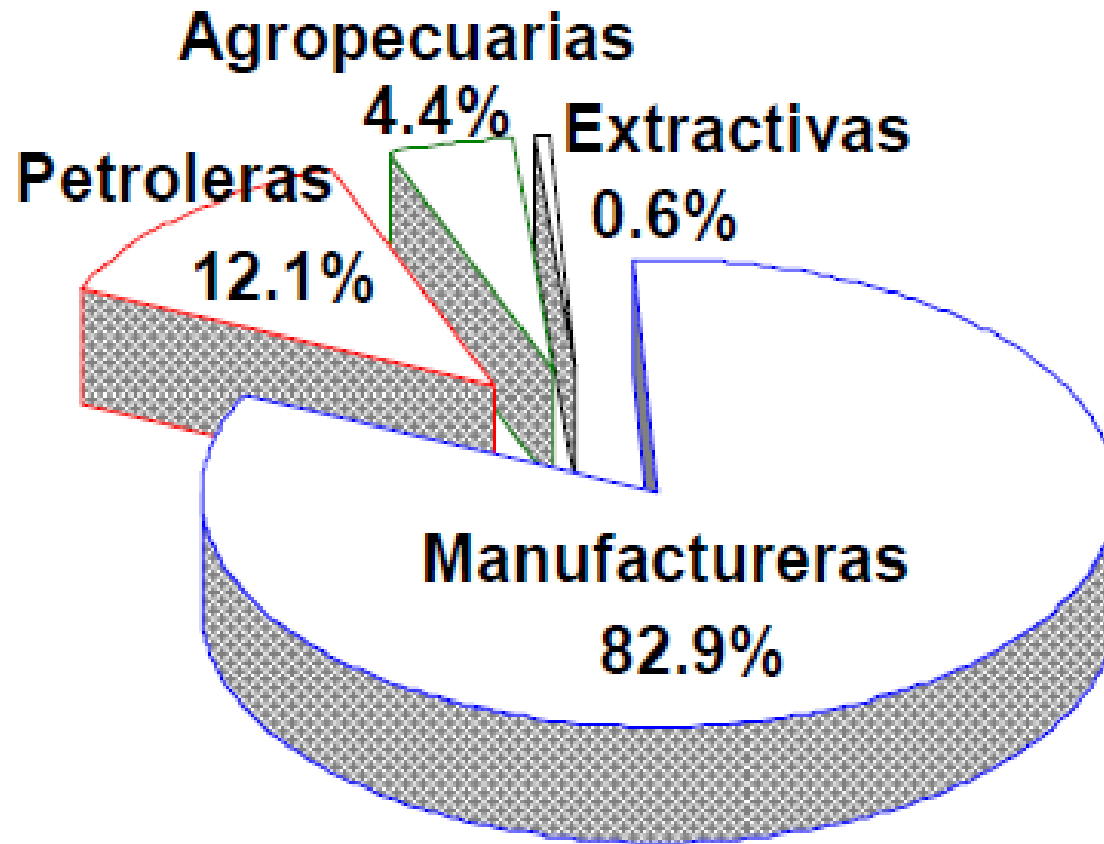
Mecanismos para apoyar el sector agropecuario-agroindustrial y el desarrollo de su competitividad.
OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO A ENERO

Concepto	2009	
	Millones de Dólares	Variación % anual
<u>Exportaciones Totales</u>	<u>15,231.5</u>	(-) <u>31.5</u>
Petroleras	1,908.0	(-) 54.2
No petroleras	13,323.6	(-) 26.3
Agropecuarias	690.9	(-) 9.8
Extractivas	98.3	(-) 43.3
Manufactureras	12,534.4	(-) 26.8
<u>Importaciones Totales</u>	<u>16,789.1</u>	(-) <u>30.0</u>
Bienes de consumo	2,209.6	(-) 44.2
Bienes intermedios	11,965.4	(-) 30.1
Bienes de capital	2,614.1	(-) 10.3
<u>Saldo de la Balanza Comercial</u>	(-) <u>1,557.6</u>	(-) <u>11.7</u>

Nota: Debido al redondeo la suma de los parciales puede no coincidir con el total.

Exportaciones totales Enero – Junio de 2009



Crecimiento de exportaciones agropecuarias Enero Junio de 2009 0.2% respecto mismo periodo 2008

Ganaron

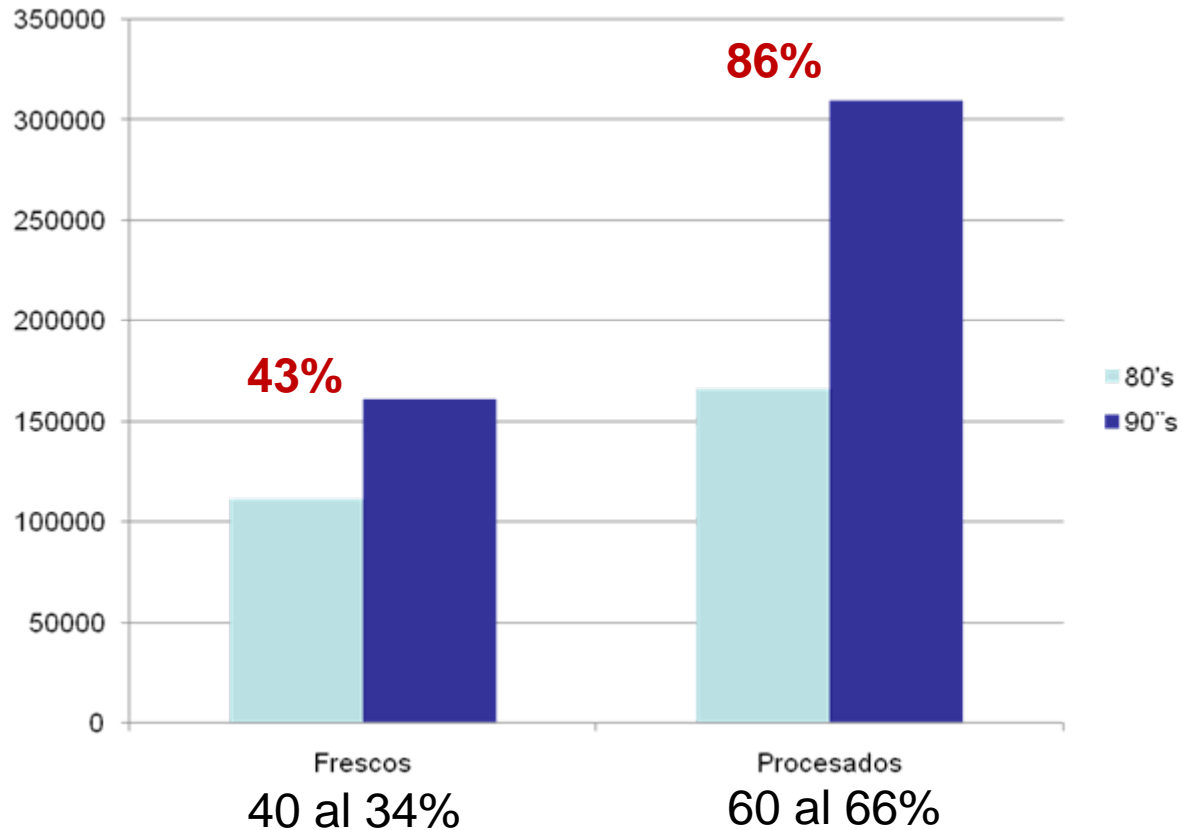
- Aguacates (23%)
- Ganado vacuno (35%)
- Jitomate (49%)
- Melón, sandía y papaya (25%)

Perdieron

- Café (-20%)
- Legumbres y hortalizas frescas (-17 %)
- Trigo (-30%)
- Uvas y pasas (-15%)

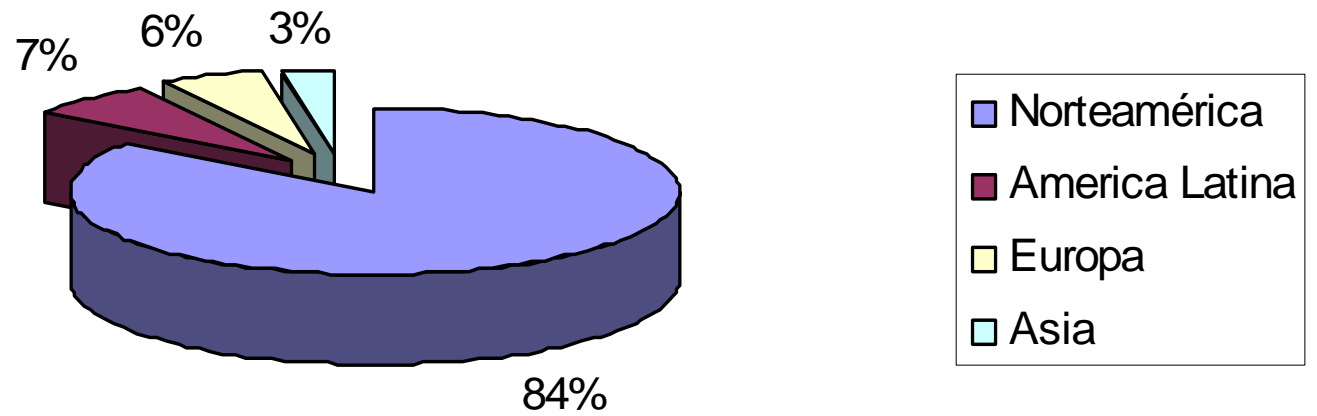


Crecimiento de las exportaciones agropecuarias en el mundo



Fuente: FAOSTAT 2009

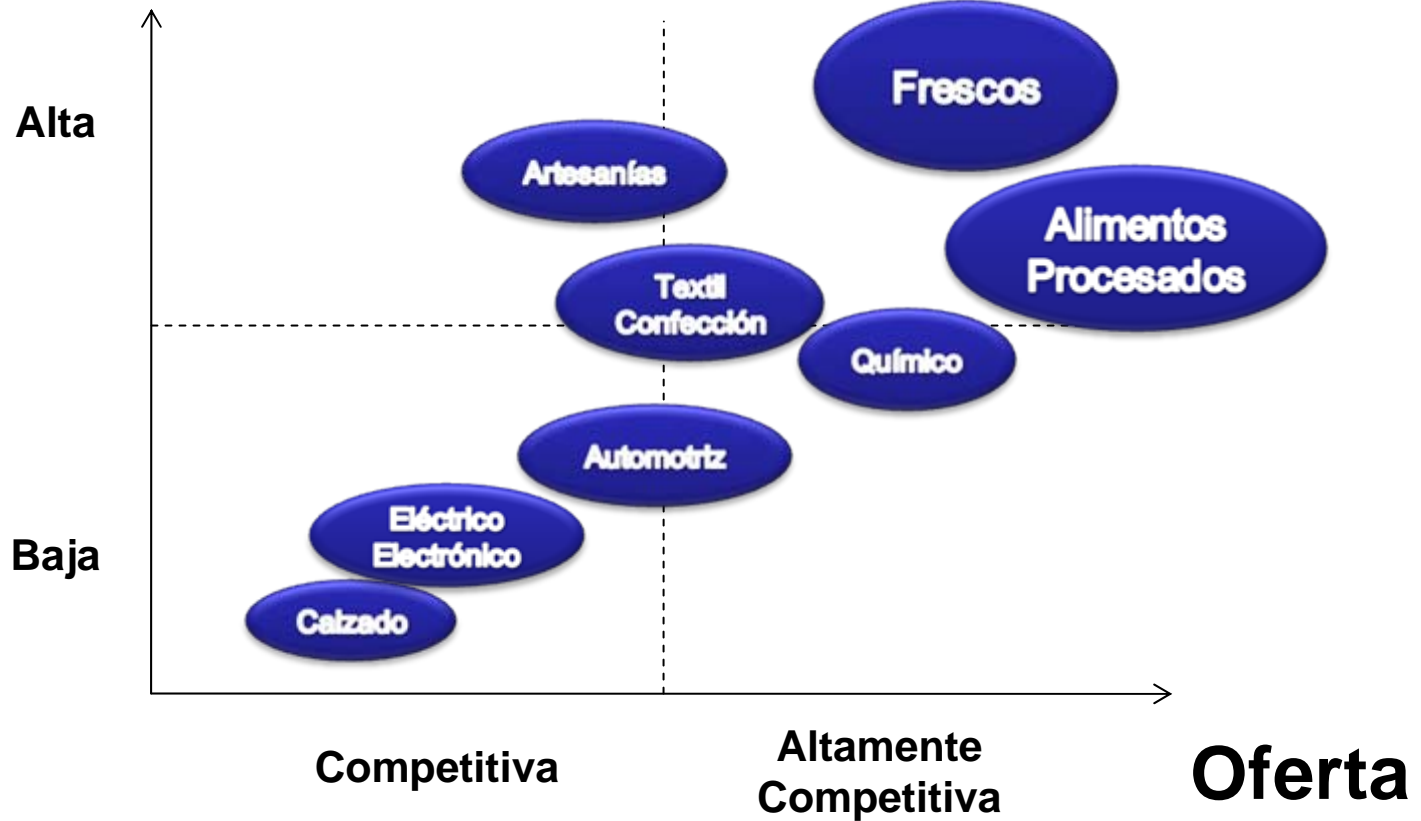
Mercado destino de las exportaciones mexicanas



Fuente: GRUPO DE TRABAJO INEGI 2009

Posibilidades de productos mexicanos en la Unión Europea

Demanda



Fuente: PROMEXICO

Análisis del mercado

- Oferta exportable
- Nichos de mercado
- Perfil del consumidor
- Fuentes de consulta
- Preferencias y barreras
- Determinación del precio
- Logística de exportación
- Formas de pago
- Contratos de compraventa
- Gestión de documentos



1.- Sean Emprendedores

Quien a través de un acto humano y creativo, constituye un valor de prácticamente nada.

Requiere de visión, pasión y compromiso para liderar a otros.

J. A. Timmons

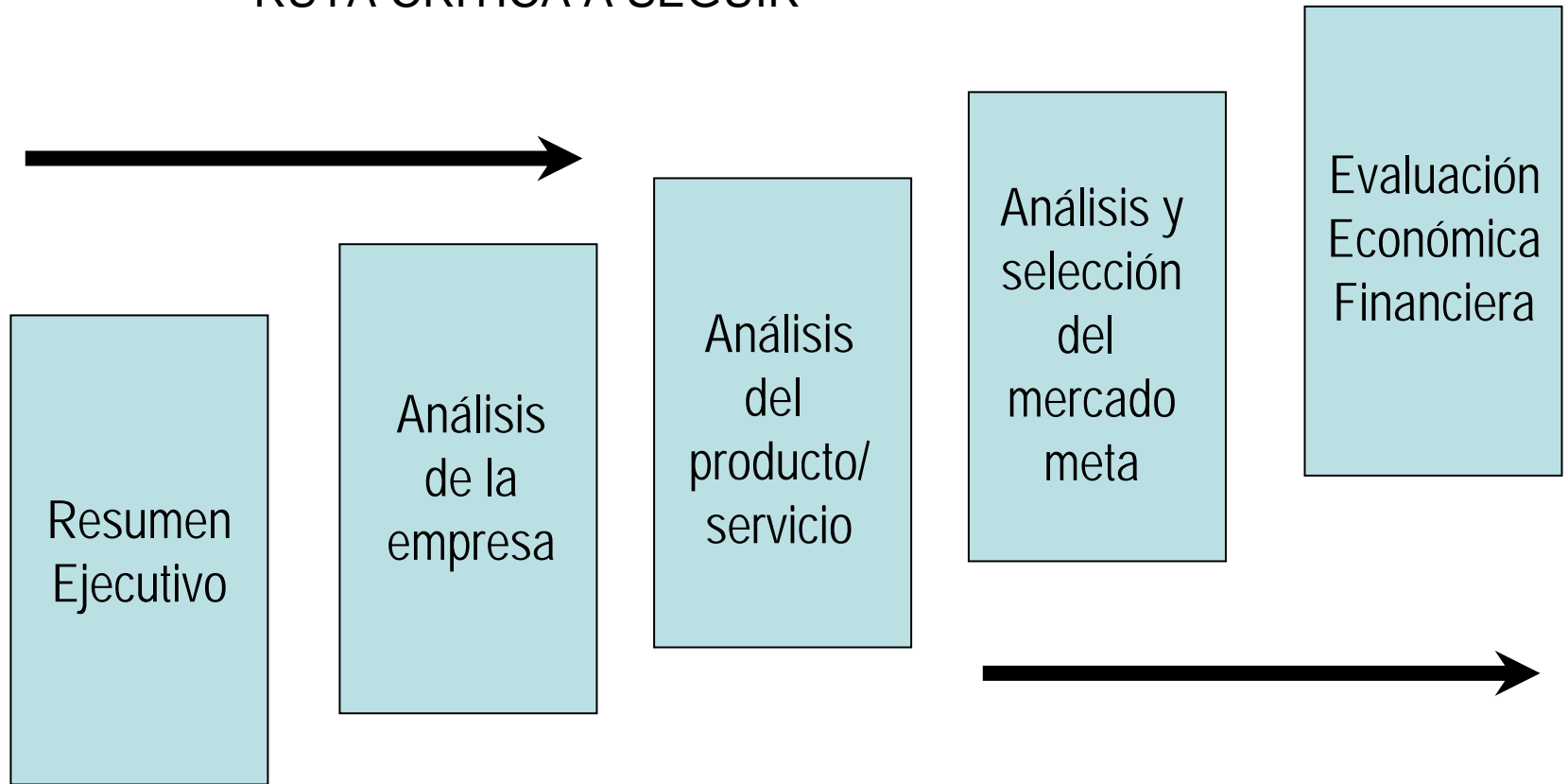


2.- Utilicen facilidades comerciales



3.- Elaboren un Plan de para Exportar

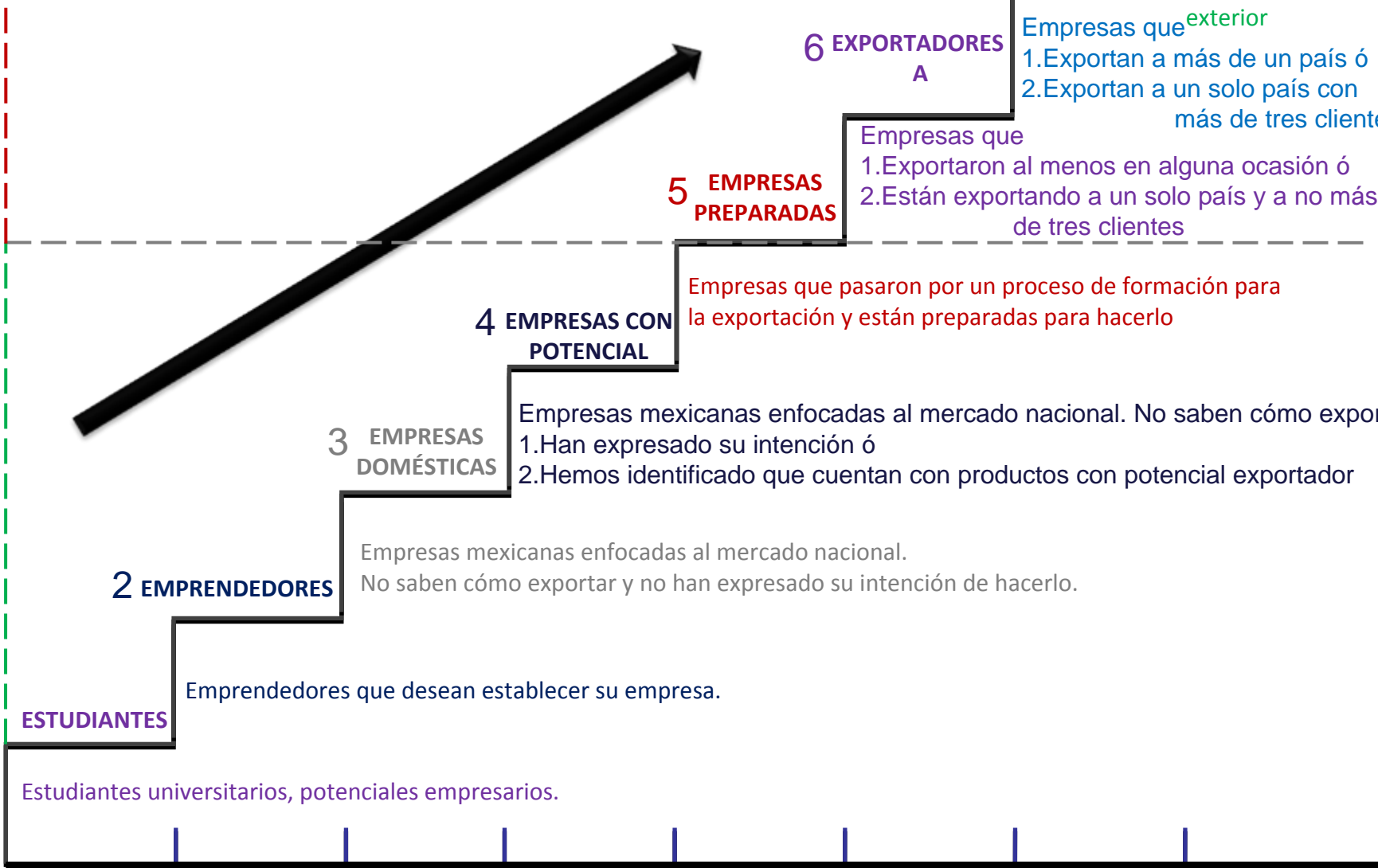
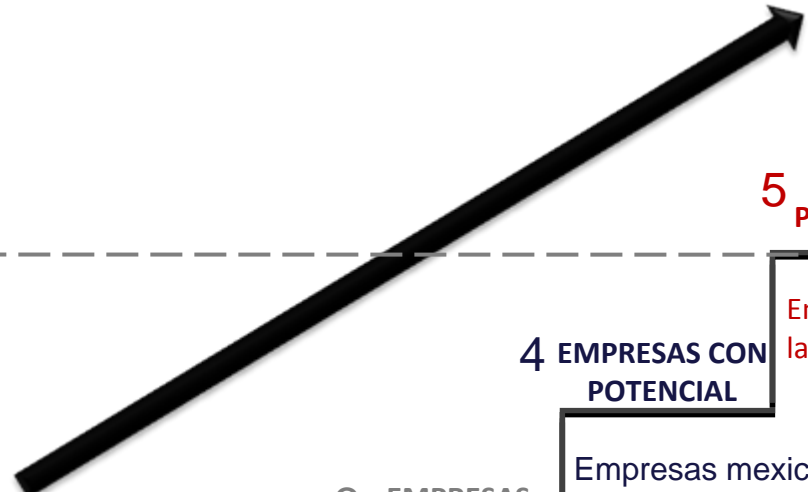
RUTA CRITICA A SEGUIR



4.- Apóyense en las instituciones

- Gobierno del Estado
 - Secretaría de Desarrollo Económico y Portuario
 - COVECA
- Autoridades Municipales
- Gobierno Federal
 - Secretaría de Economía
 - SAGARPA / ASERCA
 - Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual
 - Banca de Desarrollo
- Agencias internacionales
- PROMEXICO

EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA EN EL PROCESO EXPORTADOR



INDUCCIÓN | INDUCCIÓN | SUBSISTENCIA | FORMACIÓN | CONTACTO CON EL MERCADO | EXPORTACIÓN BÁSICA | DIVERSIFICACIÓN | CONSOLIDACIÓN

8 EXPORTADORES AAA

7 EXPORTADORES AA

6 EXPORTADORES A

5 EMPRESAS PREPARADAS

4 EMPRESAS CON POTENCIAL

3 EMPRESAS DOMÉSTICAS

2 EMPRENDEDORES

1 ESTUDIANTES

Empresas que han invertido en una planta o centro de distribución en el exterior

Empresas que
1.Exportan a más de un país ó
2.Exportan a un solo país con más de tres clientes

Empresas que
1.Exportaron al menos en alguna ocasión ó
2.Están exportando a un solo país y a no más de tres clientes

Empresas que pasaron por un proceso de formación para la exportación y están preparadas para hacerlo

Empresas mexicanas enfocadas al mercado nacional. No saben cómo exportar, pero
1.Han expresado su intención ó
2.Hemos identificado que cuentan con productos con potencial exportador

Empresas mexicanas enfocadas al mercado nacional. No saben cómo exportar y no han expresado su intención de hacerlo.

Emprendedores que desean establecer su empresa.

Estudiantes universitarios, potenciales empresarios.

PROMOCIÓN DE OFERTA EXPORTABLE

DESARROLLO DE OFERTA EXPORTABLE

¿Que hacemos en PROMEXICO?





Guía para Invertir en México

Información



Revista

Negocios

Razones para invertir en México

Apertura de Nuevos Negocios en México

Regimen Fiscal

Importación y Exportación de Mercancías

Programa de Fomento al Comercio Exterior

Reglas de Origen

Licencias y Franquicias

Propiedad Intelectual



Investigación
y Análisis



Documentos
de coyuntura

Directorio de Exportadores



Casos
de éxito



Producto



Servicio



Nombre de empresa



Entidad federativa y producto



Entidad federativa y servicio



Sector y producto



Fracción Arancelaria

Capacitación Virtual

Formación Integral para Exportar

Colección de cursos que ofrecen información básica sobre el proceso de exportación y los pasos que debe seguir una empresa para participar en él.

- I. [Principios básicos del negocio de exportación](#) ([Evaluar](#))
- II. [Documentación y tramitación para exportar](#) ([Evaluar](#))
- III. [Apoyos para el exportador](#) ([Evaluar](#))
- IV. [Trámites arancelarios](#) ([Evaluar](#))
- V. [Trámites no arancelarios](#) ([Evaluar](#))
- VI. [Cómo negociar para exportar](#) ([Evaluar](#))
- VII. [Los pagos en el mercado internacional](#) ([Evaluar](#))
- VIII. [Los contratos en negocios de exportación](#) ([Evaluar](#))
- IX. [Tecnología y diseño en la exportación](#) ([Evaluar](#))

Eventos internacionales

Resultados Filtrados

Sector: Todos

Tipo de evento: Todos


Subtipo de evento: Todos

Lugar:

Fecha Inicial: 15/10/09

Fecha Final: 31/12/09

Buscar



Mas Info...	Evento	Fecha Inicial	Fecha Final	Sector	Tipo de evento	Subtipo de evento	Lugar
	SOLAR POWER 2009	27/10/09	29/10/09	ENERGIAS RENOVABLES	FERIA	CON PABELLÓN NACIONAL	SAN JOSE CALIFORNIA
	FERIA INTERNACIONAL LA HABANA	02/11/09	07/11/09	PLURISECTORIAL	FERIA	CON PABELLÓN NACIONAL	LA HABANA, CUBA
	AAPEX SHOW 2009 (AUTOMOTIVE AFTERMARKET PRODUCTS EXPO)	03/11/09	05/11/09	AUTOMOTRIZ	FERIA	CON PABELLÓN NACIONAL	LAS VEGAS, NV
	ITBIZ BANGALORE 2009	05/11/09	07/11/09	TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION	FERIA	CON PABELLÓN NACIONAL	BANGALORE
	PLMA	15/11/09	17/11/09		FERIA	CON PABELLÓN NACIONAL	ROSEMONT CONVENTION
	MEDICA	19/11/09	22/11/09	QUIMICO, PLASTICO Y SALUD	FERIA	CON PABELLÓN NACIONAL	DÜSSELDORF

Oportunidades para exportar

OPORTUNIDADES DE EXPORTACION

Para la consulta y búsqueda de la información, usted puede utilizar uno o varios campos de su interés:

Nombre del producto a consultar:	<input type="text"/>	?
Fracción arancelaria del producto:	<input type="text"/>	?
Bloque comercial de su interés	Seleccione un Bloque	?
Seleccionar país de su interés:	Seleccione su Pais	?

Rango de fechas de la información a consultar:

Fecha inicial:	<input type="text" value="DD/MM/AAAA"/>	?		Fecha final:	<input type="text" value="DD/MM/AAAA"/>	?	
Número de Exportanet de su interés:		<input type="text"/>				?	

LIMPIAR

BUSCAR

Es una herramienta en Internet que identifica las oportunidades de negocios catalogados por producto, región o fracción arancelaria y que son captados por las oficinas de ProMéxico en el exterior o por las embajadas y consulados de nuestro país.

Exportanet

Oportunidades para exportar

	NÚMERO EXPORTANET	TÍTULO	PAÍS
<input type="checkbox"/>	PR.425P000056	MANGO KENT	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA
<input type="checkbox"/>	PR.409P000071	MANGOS	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA
<input type="checkbox"/>	PR.415P000132	FRUTA CONGELADA	ALEMANIA
<input type="checkbox"/>	PR.422P000185	MANGO	JAPÓN
<input type="checkbox"/>	PR.422P000187	PURÉ DE MANGO	JAPÓN
<input type="checkbox"/>	PR.422P000188	MANGO CONGELADO	JAPÓN
<input type="checkbox"/>	PR.422P000189	MANGO EN CONSERVAS	JAPÓN
<input type="checkbox"/>	PR.417P000107	MANGO FRESCO	CHILE
<input type="checkbox"/>	PR.408P000184	CHIAGO. EMPRESA INTERESDA EN IMPORTAR MANGO.	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA
<input type="checkbox"/>	PR.408P000187	CHIAGO. EMPRESA INTERESDA EN IMPORTAR MANGO.	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

Oportunidades para exportar

IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO:

Nombre del Producto: MANGO CONGELADO

Mercado de Interés: México

Volúmen de Exportación: 1 CONTENEDORES

Fracción Arancelaria: 081190 : CUBOS DE MANGO CONGELADO

INFORMACIÓN ADICIONAL DEL PRODUCTO: FRUTAS Y VERDURAS CONGELADAS

IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Nombre: TIEFKÜHLPRODUKTE FROZEN FOOD HORNS GMBH

Dirección: GUTENBERGRING 1-5

Código Postal: 22848

Ciudad: NORDERSTEDT

País: ALEMANIA

Teléfonos: 5287 080

Fax:

Página web: 5287 0811

Código de Área: +49 40

E-mail: j.hohn@horns.de

Representante: JOACHIM MATTHIAS HOHN

Cargo: COMPRAS

Actividad Principal: COMERCIALIZADORA

Año de Constitución de la empresa: 1990

Rango de Ventas (U.S. DLLS): 0.1 A 1 MILLON



35 Oficinas en el exterior
7 Direcciones Regionales

- América del Norte 1
- América del Norte 2
- América del Sur
- Europa 1
- Europa 2
- Asia 1
- Asia 2

 Dirección Regional Zona Sur



Leonardo E. Peña Jacobo
leonardo.pena@promexico.gob.mx

**DIRECCIÓN ESTATAL
VERACRUZ**

LUIS M. CUEVAS PADILLA

luis.cuevas@promexico.gob.mx

(228) 167 04 62



**DELEGACION FEDERAL EN
XALAPA, VER.
LIC. ANTONIO ROSALES**

**SUB-DELEGACION FEDERAL EN
VERACRUZ, VER.
DR. DARIO PEREZ PALAFOX**



**SOPORTE EN 51 DELEGACIONES EN
LA REPUBLICA MEXICANA**

Acerca de ProMéxico

Comercio

Inversión

Eventos

Noticias

Oportunidades para el desarrollo de negocios globales



Negocios

Todo acerca de las oportunidades y estilo de vida en México

Exportanet

Es una herramienta en Internet que identifica las oportunidades de negocios catalogados por producto, región o fracción arancelaria y que son captados por las oficinas de ProMéxico en el exterior o por las embajadas y consulados de nuestro país.

Directorio de Exportadores

Es una base de datos que promueve la oferta exportable mexicana entre empresarios extranjeros que buscan productos o servicios mexicanos.

Cursos de Capacitación

Este calendario concentra información sobre los cursos, seminarios y conferencias especializadas en comercio exterior y negocios internacionales que ProMéxico organiza de forma permanente.

Guía para invertir en México

¡GRACIAS!



Mtro. Leonardo E. Peña Jacobo
Boca del Rio, Ver.; 19 de Octubre de 2009