



¿Cómo hacer negocios con Alemania?

Nicole Inge Felix Huesca

2016/12/07 10:00 a 11:00 hrs.

La Consejera de ProMéxico en Frankfurt, nos hablará de los pasos que se requieren para el intercambio comercial con esta zona de Europa.

Frankfurt es la quinta ciudad más grande Alemania (tras Berlín, Hamburgo, Múnich y Colonia); considerada como un centro económico y financiero importante en Europa. Sede de importantes exposiciones, ferias y salones internacionales: el Salón del Automóvil de Frankfurt (el más grande de su género) y de la Feria del libro, la más relevante del mundo.

Chat ProMexico

Total de preguntas: 57

COMENTARIO DE Nicole Inge Felix Huesca

Hora del mensaje: 2016/12/07 11:03:05

Estamos a sus órdenes en la OREX para apoyarles a que, en conjunto con su Oficina de ProMexico estatal, afinar su estrategia/proyecto de exportación y detectar/detonar oportunidades comerciales con Alemania. Los invitamos a diversificar sus mercados y apostarle a Alemania, que si bien es muy exigente y saturado, da oportunidad de relaciones a largo plazo con socios comerciales confiables.

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/12/07 11:02:35

ProMéxico agradece su interés y participación. Las preguntas que quedaron pendientes, recibirán respuesta puntual de la Consejera Comercial de México en Frankfurt, Nicole Felix.

Nopal Mexicano

Hora del mensaje: 2016/12/07 11:01:01

Pregunta

Buen día tenemos productos derivados del nopal con certificación de orgánico, ¿que posibilidades tenemos en Alemania?, la presentación es bajo estándares internacionales en sacos de 25 kgs.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Alemania es el segundo mercado orgánico más grande del mundo después de Estados Unidos, y actualmente hay alrededor de 70.000 artículos orgánicos en el mercado alemán. Los 10 productos alimenticios orgánicos más populares son: frutas, verduras, pan, pescado, papas, huevos, carne, chocolate, queso y pasta. En el 2015, se tuvo un volumen de ventas de 8 mil 620 millones de Euros (aprox. 9 mil 500 millones de USD). En los últimos 15 años el volumen de ventas casi se ha cuatuplicado. Hay grandes oportunidades en este mercado, siempre y cuando se cuenta con las certificaciones correspondientes y con la oferta. Se recomienda la participación en la feria de productos orgánicos, que es Biofach en febrero de 2017. Generalmente, SAGARPA cuenta con un pabellón institucional en esta fecha. Para nopal orgánico se tendría que evaluar el interés a través de un estudio de mercado o una participación en una feria.

Antonio González

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:59:24

Pregunta

Estimada Nicole ¿cual es la demanda de productos orgánicos y que tipo de productos?. Queremos ofrecer café orgánico principalmente, pero estamos en posibilidad de conseguir los que sean de interés para los alemanes.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Alemania es el segundo mercado orgánico más grande del mundo después de Estados Unidos, y actualmente hay alrededor de 70.000 artículos orgánicos en el mercado alemán. Los 10 productos alimenticios orgánicos más populares son: frutas, verduras, pan, pescado, papas, huevos, carne, chocolate, queso y pasta. En el 2015, se tuvo un volumen de ventas de 8 mil 620 millones de Euros (aprox. 9 mil 500 millones de USD). En los últimos 15 años el volumen de ventas casi se ha cuatuplicado. Hay grandes oportunidades en este mercado, siempre y cuando se cuenta con las certificaciones correspondientes y con la oferta. Hay oportunidades para el café en el mercado de fair trade/orgánico. En cuanto a café convencional, se importa generalmente verde y se tuesta en Alemania. Se recomienda la participación en la feria de productos orgánicos, que es Biofach en febrero de 2017. Generalmente, SAGARPA cuenta con un pabellón institucional en esta fecha.

Karen Origel

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:58:09

Pregunta

Estimada Consejera, gracias por sus comentarios, solo tengo una pregunta: ¿Cómo es la relación comercial que tiene México con Alemania y cómo ha repercutido en nuestro país?.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Desde 2005 hasta 2015, el comercio entre México y Alemania ha crecido en 60%, hasta alcanzar los 17,485 millones de dólares en 2015. En 2015, Alemania fue el quinto socio comercial de México, y hoy en día Alemania es la sexta fuente de inversión extranjera en México. De 1999 a marzo de 2016, Alemania acumuló 11,889 millones de dólares de IED en México. Los siguientes sectores son los pilares de la relación comercial: automotriz, electrónico, industria aeroespacial, alimentos y equipo médico. Los principales productos exportados por México hacia Alemania en el 2015 fueron: automóviles ligeros (43%), computadoras y sus partes (8%), partes y accesorios de vehículos automóviles (6%), teléfonos y aparatos de telecomunicación (3%), los demás (37%). Los principales productos importados por México desde Alemania fueron partes y accesorios de vehículos automóviles (8%), automóviles ligeros (5%), Máquinas y aparatos diversos, con función propia (4%), medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos (4%), interruptores, relés, clavijas, enchufes y demás conectores (3%) y los demás productos importados (76%).

Rubén Ferrer

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:56:15

Pregunta

¿cuales son los principales artículos mexicanos de mayor aceptación en Alemania?, ¿cuales son los principales aspectos que los empresarios mexicanos debemos considerar para exportar a Alemania?. De antemano gracias por sus comentarios, estimada Consejera Nicole Inge

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Productos con oportunidad: Los productos que más se exportan de México a Alemania son vehículos ligeros, computadoras, autopartes, teléfonos, máquinas eléctricas, miel, hilos y cables, micrófonos y altavoces, y aparatos de cerámica. En cuanto a agroalimentarios, los proyectos con oportunidad son alimentos frescos (limón persa, mango, aguacate, miel, café verde), alimentos procesados (salsas, frutas deshidratadas orgánicas, vainilla, aceites, mermeladas exóticas), bebidas (cervezas artesanales), productos orgánicos. En cuanto a regulaciones arancelarias y no arancelarias: aranceles, clasificación arancelaria, regulaciones no-arancelarias (permisos de importación, cupos, regulaciones de etiquetado, envase y embalaje, marcado de país de origen, regulaciones sanitarias, regulaciones de toxicidad, normas de calidad, etc.) se recomienda visitar la página de Export Helpdesk, plataforma de la Comisión Europea que informa sobre el proceso de exportación (<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm>).

Brenda Torres

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:55:22

Pregunta

Mi nombre es Brenda, estoy elaborando un plan de exportación para mi pequeña empresa, la cual es una comercializadora de alimentos frescos. Estamos interesados en dirigir nuestros productos a Europa, ¿cuales fuentes de información en internet encuentro estadísticas, precios e indicadores del mercado alemán o Europa en general?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: De forma general, los portales Statista y Destatis (Oficinas de Estadísticas) ofrecen información estadística. Pero se requiere información. Información de precios es muy difícil de encontrar, debido a que las empresas alemanas generalmente no informan sobre precios de importación. Bajo www.fruchtportal.de se pueden encontrar reportes de mercado (información de mercado en alemán), en el portal www.freshplaza.com hay información en inglés. Se recomienda también visitar la página Export Helpdesk de la Unión Europea, bajo <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>.

Alejandro López

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:53:44

Pregunta

Estimada Consejera Nicole, somos artesanos oaxaqueños de alebrijes. Hemos notado que el turismo europeo gusta de este trabajo, es posible encontrar clientes potenciales en Alemania?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Puede que existan oportunidades en nichos de mercado como tiendas de Comercio Justo/Fair Trade y tiendas especializadas.

Sol Gómez

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:52:03

Pregunta

Tenemos amaranto orgánico en diferentes presentaciones ¿hay posibilidad de negocio en Alemania?. Sí es así, ¿cómo consigo clientes?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Alemania es el segundo mercado orgánico más grande del mundo después de Estados Unidos, y actualmente hay alrededor de 70.000 artículos orgánicos en el mercado alemán. Los 10 productos alimenticios orgánicos más populares son: frutas, verduras, pan, pescado, papas, huevos, carne, chocolate, queso y pasta. En el 2015, se tuvo un volumen de ventas de 8 mil 620 millones de Euros (aprox. 9 mil 500 millones de USD). En los últimos 15 años el volumen de ventas casi se ha cuatuplicado. Hay grandes oportunidades en este mercado, siempre y cuando se cuenta con las certificaciones correspondientes y con la oferta. Se recomienda la participación en la feria de productos orgánicos, que es Biofach en febrero de 2017. Generalmente, SAGARPA cuenta con un pabellón institucional en esta fecha.

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:51:26

La Consejera Comercial, brindará respuesta a las últimas preguntas.

Ricardo Contreras

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:50:07

Pregunta

Buenos días, somos una empresa michoacana interesada en vender artículos en madera, como servilleteros, ensaladeras, platos, azucareras, tablas para cortar, etc. ¿qué tanta aceptación tienen estos productos en Alemania?. gracias

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Se tendría que realizar un estudio de mercado y contactar a empresas del sector para investigar si hay demanda por este tipo de productos. Depende de los costos y de la competitividad del producto, porque México compite con el mercado local europeo y países asiáticos.

Yolanda Arriaga

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:49:00

Pregunta

Un gusto saludarle, nosotros tenemos arándano fresco y procesado, que vendemos muy bien en nuestro país, principalmente a restaurantes. Tenemos interés en colocarlos en el extranjero, nos gustaría saber si Alemania puede ser oportuno. Gracias por su respuesta.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: El producto puede tener oportunidad en el mercado. Los arándanos que se vendieron en la temporada 2015/2016 en Alemania provenían de España, Polonia y Chile. Se recomienda la participación en ferias como Fruitlogística para encontrar clientes en el mercado europeo. Alemania puede ser oportuno, siempre y cuando el precio sea competitivo, se cumpla con los requisitos de exportación e importación, con la calidad y con las exigencias del mercado.

Genaro Luna

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:47:57

Pregunta

Buen día, somos emprendedores con una capacidad de exportación de hasta 30 toneladas anuales de dátil. ¿Alemania puede ser un mercado potencial o tal vez algún otro país en Europa?. Agradecemos sus comentarios.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Dentro de Europa, el principal consumidor de dátiles es Francia. En el 2015, Alemania importó más de 16,000 toneladas de dátiles; la mayor parte de ellos se importa de Túnez. Otros países que exportan dátiles son Egipto, Iran y Arabia Saudita. Se recomendaría la participación en una feria como ANUGA, en la que ProMéxico tendrá pabellón (7 al 11 de octubre de 2017).

Pedro García

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:46:21

Pregunta

Hola, buenos días. Nos dedicamos a la producción de bebidas destiladas (mezcal, sotol y tequila) todas artesanales. Sabemos que los europeos gustan productos no comerciales, nos interesaría dirigir nuestros productos a Alemania ¿cuál sería la mayor dificultad para venderles destilados a los alemanes?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Los grandes competidores de bebidas destiladas en el mercado alemán son el whisky americano y los rones, principalmente los cubanos. En cuanto al tequila, el mayor reto es la competencia. La marca tequila Sierra domina el mercado desde hace más de 25 años y tiene una cobertura del mercado de más de 70%. El segmento premium del mercado también ya es dominado por varias marcas, por lo que la introducción de nuevas marcas resulta muy difícil. Sólo aquellas personas que son conocedoras de destilados están abiertas a comprar nuevas marcas. Para dicho efecto, sería necesario invertir una cantidad grande en publicidad. Adicionalmente, en términos generales, el alemán es muy tradicional. Prefiere comprar lo que ya conoce a probar nuevos productos. El principal obstáculo para que se realice una importación del producto que permita probar su aceptación en el mercado, es encontrar un importador. Una posibilidad para un producto nuevo sería a través de un precio bajo.

Ana María Olvera

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:44:55

Pregunta

Estimada Nicole, estamos empezando una empresa exportadora de café orgánico de Chiapas, buscamos clientes potenciales en Europa. ¿cómo podemos ofertar nuestro producto en Alemania?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Su producto se puede ofertar en eventos y ferias en las que ProMéxico cuenta con un pabellón institucional, entre ellos ANUGA en Alemania. También la SAGARPA participa en la feria de productos orgánicos BIOFACH, que se lleva a cabo en febrero de 2017. Otra posibilidad sería la feria COTECA (feria de café, té y cacao, que se celebra en septiembre en Hamburgo).

Carolina González

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:44:03

Pregunta

Buen día, represento a un grupo de artesanos de diferentes partes de México: tejidos y bordados del Edo. de México y Chiapas, así como cerámica: barro negro de Oaxaca y Talavera de Puebla. ¿es posible encontrar clientes en Alemania?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: En el caso de este tipo de productos, se compite con mercados asiáticos y europeos. Siempre depende del precio, de características que diferencian el producto de otros, de la competitividad del producto. Existen posibilidades en nichos de mercado como mercado justo / Fair Trade.

Ulises Sierra

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:42:42

Pregunta

Hola, buen día. Somos una Pyme interesados en Alemania, ¿cuáles productos mexicanos son de interés para los alemanes?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Productos con oportunidad: Los productos que más se exportan de México a Alemania son vehículos ligeros, computadoras, autopartes, teléfonos, máquinas eléctricas, miel, hilos y cables, micrófonos y altavoces, y aparatos de cerámica. En cuanto a agroalimentarios, los proyectos con oportunidad son alimentos frescos (limón persa, mango, aguacate, miel, café verde), alimentos procesados (salsas, frutas deshidratadas orgánicas, vainilla, aceites, mermeladas exóticas), bebidas (cervezas artesanales), productos orgánicos.

Sonia Colín

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:40:39

Pregunta

Hola, queremos colocar semillas de plantas ornamentales libres de plaguicidas, ¿puede ser de interés en el mercado alemán?. Saludos y gracias por su atención.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: La venta de productos de certificación orgánica tiende a aumentar. Pero en cuanto a semillas de plantas ornamentales se tendría que realizar una investigación de mercado, debido a que el mercado alemán tiende a ser muy cerrado y restringido.

Miguel Ángel Hernández

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:38:24

Pregunta

Buen día, estoy desarrollando una marca de mezcal originaria de Oaxaca, ya tenemos prospectos en EU y Canadá. Queremos ampliar mercados, ¿es factible nuestro producto en Alemania?, ¿cómo puedo conseguir clientes?, ¿dónde puedo revisar requisitos y trámites para el mercado europeo?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Recomendamos la participación en feria bajo Servicio Participación en ferias tipo A (feria Anuga, Bar Convent Berlin). Se recomienda encontrar un socio comercial/distribuidor, para entrar más fácilmente. Hay oportunidades debido a que el mezcal es un producto nuevo para el mercado, pero también es un gran reto debido a que el consumidor alemán no conoce todavía el producto. Pero se supone que es un nuevo trend que está por establecerse en Europa. Se requiere conocer si el producto es de regimen preferencial y si cumple con las regulaciones arancelarias y no arancelarias: permisos de importación, cupos, regulaciones de etiquetado, envase y embalaje, marcado de país de origen, regulaciones sanitarias, regulaciones de toxicidad, normas de calidad, etc.) y certificado de origen. Se recomienda revisar los requisitos en la página Export Helpdesk de la Unión Europea, bajo <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>.

Rogelio Hernández

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:34:42

Pregunta

Buen día, nos dedicamos a la producción de abono orgánico, conocido comúnmente como HUMUS. Quisiéramos exportarlo a Alemania, ¿dónde se puede consultar las especificaciones que debemos cumplir?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Su solicitud se debería de revisar, una vez teniendo la fracción arancelaria exacta. Se recomienda revisar los requisitos en la página Export Helpdesk de la Unión Europea, bajo <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>.

Eliás Navarrete

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:32:50

Pregunta

Apreciable Nicole, por favor nos puede indicar los productos mexicanos que tienen mayor oportunidad en el mercado alemán?. Además de ProMéxico es necesario contactar alguna entidad alemana para cumplir con los trámites necesarios?. Gracias por la información.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Productos con oportunidad: Los productos que más se exportan de México a Alemania son vehículos ligeros, computadoras, autopartes, teléfonos, máquinas eléctricas, miel, hilos y cables, micrófonos y altavoces, y aparatos de cerámica. En cuanto a agroalimentarios, los proyectos con oportunidad son alimentos frescos (limón persa, mango, aguacate, miel, café verde), alimentos procesados (salsas, frutas deshidratadas orgánicas, vainilla, aceites, mermeladas exóticas), bebidas (cervezas artesanales), productos orgánicos. - Aduanas alemanas - Empresas transportistas - en el caso de aplicar: documentación relativa a los requisitos sanitarios y fitosanitarios, requisitos medioambientales, técnicos, normas de comercialización.

Alejandra Roldán

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:30:06

Pregunta

Estimada Consejera Nicole, somos una pequeña empresa dedicada a la fabricación de dulces típicos mexicanos. Estamos elaborando un plan de negocios enfocado al mercado europeo, principalmente Alemania y Francia. En este sentido tenemos dos preguntas: ¿nuestro producto puede ser del gusto de los alemanes?. ¿algunos tips que debamos considerar para llevar a cabo la negociación comercial?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Siempre depende del producto. Se recomienda evaluar oportunidades en ferias como ISM. Para dulces picantes generalmente no hay buenas oportunidades. En cuanto al chocolate, la competencia con productos alemanes, suizos y belgas es muy grande. Tiene que tener alguna característica innovadora/diferenciadora para tener éxito en el mercado, y ser competitivo en cuanto al precio.

Luz del Carmen Hernandez Mejia

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:28:42

Pregunta

hola buena tarde, soy productora de ajengibre y ando buscando un exportador de dicho producto, se que es un producto muy demandado en el extranjero me gustaria que usted me proporcionara algun nombre y numero de exportador de este rico producto mexicano. o a donde me careco para vender este producto

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: En el 2015, Alemania importó más de 14,000 toneladas de jengibre. El jengibre que se vende en Alemania proviene principalmente de China y de Perú. Se recomienda un registro en el portal de ProMéxico Directorio de Exportadores (DIEX) o en la plataforma B2B ? Hecho en México, y la visita de la plataforma Europages (<http://www.europages.es>, EUROPAGES es una plataforma B-to-B europea en donde aparecen importadores/distribuidores). También una participación en la feria Fruitlogistica (08.-10.02.2017, a través de SAGARPA) pudiera ser interesante.

Luis Omar Rodríguez Alonso

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:27:03

Pregunta

Mie a Alemania Como puedo exportar.. Requisitos. 6023198990

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Efectivamente Alemania es uno de los principales importadores de miel a nivel mundial, y México uno de sus principales proveedores. Sin embargo también es un mercado muy cerrado y competitivo. Existen alrededor de 5 principales actores que controlan todo el mercado, que cuentan con proveedores y/o mismas plantas en México, y se trata de un mercado muy estricto. Requisitos: control de los contaminantes alimenticios en alimentos, control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen animal, control de los residuos de medicamentos, control sanitario. Se recomienda revisar los requisitos en la página Export Helpdesk de la Unión Europea, bajo <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>.

Guillermo Bolaños Animas

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:25:17

Pregunta

Comenzamos a exportar a Alemania hace 3 años por contenedor completo, el año pasado no pudimos vender nuestro producto porque las cantidades requeridas son menores, hay forma de que nos apoyen para tener en forma compartida una bodega para almacenar y distribuir nuestro producto?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: De qué producto se trata? Se recomienda siempre tener un socio en Alemania o en Europa, que se encarga in situ de la distribución y el almacenamiento. Bodegas en qué parte de Alemania (ciudad)? Generalmente se pueden encontrar empresas de almacenamiento en las grandes ciudades de Alemania. Para mayor información, se requiere definición de la ciudad.

Laura Robles

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:23:26

Pregunta

Apreciable Consejera Nicole, represento a una pequeña empresa de productos artesanales de barro, uso decorativo pintadas a mano, la pintura es libre de plomo. ¿Nuestros productos tienen alguna restricción para entrar a Alemania?, ¿es posible encontrar clientes?.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Su solicitud se debería de revisar, una vez teniendo la fracción arancelaria exacta. Se recomienda revisar los requisitos en la página Export Helpdesk de la Unión Europea, bajo <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>. En el caso de este tipo de productos, se compite con

mercados asiáticos y europeos (Portugal, Italia). Siempre depende del precio, de características que diferencian el producto de otros, de la competitividad del producto. Existen posibilidades en nichos de mercado como mercado justo / Fair Trade.

Lizbeth Juárez

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:21:55

Pregunta

Estimada Consejera, me interesa conocer los requisitos para exportar flores, principalmente rosas a Alemania. Mi empresa es nueva en el ámbito de las exportaciones, por lo que me gustaría saber si es viable mi producto en ese mercado. Gracias por su atención.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Alemania representa el 35% del consumo de flores y plantas dentro de la Unión Europea. Entre los tres principales tipos de flores importadas se encuentran las rosas con una participación del 39%, los crisantemos con 11% y las gerberas con 5%. El 85% de las flores importadas a Alemania proviene de Países Bajos, el centro mundial del comercio de flores. Pero sólo la mitad de las flores que se comercializan en Alemania, proviene de cultivos holandeses. La otra mitad proviene de África y América Latina. Los principales proveedores son Kenia, Ecuador, Colombia, Israel y Zimbabwe. Una pequeña parte proviene de Italia, España o Francia. La flor de corte preferida de los alemanes es la rosa, que ocupa el primer lugar en el rango de las importaciones. En el 2015, se importaron 1,350 millones de rosas a Alemania. Las rosas de alta calidad provienen de Ecuador o Colombia. Rosas de precios bajos que se venden en los supermercados provienen sobre todo de Kenia, Israel y Zimbabwe. Las oportunidades en el mercado siempre dependen del precio y de la calidad.

Josefa Longinos

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:20:55

Pregunta

Buenas tardes, tengo una empresa que produce miel de agave y quiero exportarlo a Alemania, cuento con la etiqueta, envase e idioma apropiado. ¿Mi producto tiene oportunidad?, ¿cómo consigo clientes?. Gracias por sus comentarios.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: El proyecto tiene oportunidad, siempre y cuando sea competitivo en calidad y precio. Le recomendamos asistir a una feria de alimentos (Anuga, Biofach si es que cuenta con certificación orgánica), para evaluar el interés.

Alfredo Zarazua

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:20:00

Pregunta

Buen día, estoy interesado en exportar limón Persa a Alemania, mi duda principal: ¿se requieren certificaciones para ingresar este producto al mercado alemán?. Hasta el momento he escuchado de las certificaciones GLOBALGAP, Pitrac y HACCP. En caso de aplicar, a dónde me dirijo para el trámite.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Efectivamente el más importante para Alemania es GLOBAL G.A.P. Sin este certificado no es posible comercializar productos frescos en Alemania. Certificadores de Global GAP en México son AACM América, ANCE y NORMEX. Los datos de contacto e información se encuentran en la página www.globalgap.org. No conocemos a Pitrac. HACCP (Seguridad Higiénica para los alimentos y los consumidores) lo tramita TUV Rheinland; más información se encuentra en su página en México, <http://www.tuv.com/es/mexico/home.jsp>

Alejandro Velez

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:18:15

Pregunta

Buenos tardes, tenemos el interés de exportar mezcal a Alemania con el objetivo de ampliar nuestros mercados. ¿Cómo contactamos clientes potenciales?, ¿cuáles regulaciones aplican para el mezcal a la Unión Europea?, gracias.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Recomendamos la participación en feria bajo Servicio Participación en ferias tipo A (feria Anuga, Bar Convent Berlin). Se recomienda encontrar un socio comercial/distribuidor, para entrar más fácilmente. Hay oportunidades debido a que el mezcal es un producto nuevo para el mercado, pero también es un gran reto debido a que el consumidor alemán no conoce todavía el producto. Pero se supone que es un nuevo trend que está por establecerse en Europa. Se requiere conocer si el producto es de régimen preferencial y si cumple con las regulaciones arancelarias y no arancelarias: permisos de importación, cupos, regulaciones de etiquetado, envase y embalaje, marcado de país de origen, regulaciones sanitarias, regulaciones de toxicidad, normas de calidad, etc.) y certificado de origen.

COMENTARIO DE Nicole Inge Felix Huesca

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:17:14

A nivel de la UE hay por ejemplo disposiciones específicas para las bebidas energéticas sobre información alimentaria al consumidor (EU) disposición No. 1169/2011 (indicación ?Contenido elevado de cafeína. No recomendado para niños, mujeres embarazadas o en periodo de lactancia?, seguido en paréntesis por la cantidad de cafeína que contiene en miligramos por 100 ml.). Para mayor información, recomendamos contactar a Export Helpdesk, plataforma de la Comisión Europea que informa sobre el proceso de exportación (<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm>). Otra sugerencia sería también ponerse en contacto con Energy Drinks Europe, que es la asociación comercial de bebidas energéticas líder a nivel europeo e internacional y asociación que representa los intereses de los fabricantes europeos de bebidas energéticas.

Luis alberto diaz roaas

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:15:56

Pregunta

Y que tipo de control de calidad exigen para introducir bebidas energisantes a Alemania?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Como ocurre con muchas otras categorías de productos, a nivel europeo no hay una legislación específica para las bebidas energéticas. Las definiciones de producto a nivel nacional de algunos estados miembro de la UE se han convertido a través de los años en una referencia habitual dentro de la Unión Europea. Además de la legislación horizontal, que se aplica en general a todos los alimentos, (por ejemplo para el etiquetado, datos relacionados con la salud o el enriquecimiento con nutrientes), existe una obligación específica de etiquetado de las bebidas energéticas. A nivel de la UE hay por ejemplo disposiciones específicas para las bebidas energéticas sobre información alimentaria al consumidor (EU) disposición No. 1169/2011 (indicación ?Contenido elevado de cafeína. No recomendado para niños, mujeres embarazadas o en periodo de lactancia?, seguido en paréntesis por la cantidad de cafeína que contiene en miligramos por 100 ml.). Para mayor información, recomendamos contactar a Export Helpdesk, plataforma de la Comisión Europea que informa sobre el proceso de exportación (<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm>). Otra

sugerencia sería también ponerse en contacto con Energy Drinks Europe, que es la asociación comercial de bebidas energéticas líder a nivel europeo e internacional y asociación que representa los intereses de los fabricantes europeos de bebidas energéticas.

Luis alberto diaz roaas

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:14:45

Pregunta

Hola grandioso día... excelente oportunidad para hacer una pregunta acerca de frangfurt Alemania, que tanto consume ese territorio bebidas energisantes? Soy mexicano la verdad ami me gustaría exportar en especial una bebida 100% mexicana con fruta mexicana, con un toque de cafeína y gas. Que tanto les yama la atención las bebidas exóticas latinas?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: En el 2015, Red Bull de Austria dominó el mercado alemán con una participación de 50.1%. Le siguen las marcas Monster (11%), Rockstar (9.5%) y Relentless (3.4%). El resto del mercado se divide entre otras marcas. De acuerdo al Instituto de Investigación y Consultora Canadean, el mercado europeo de estas bebidas creció en el 2013 un 8% e. En el mismo año se vendieron en los supermercados alemanes 270 millones de litros de estas bebidas; esto significó un incremento de 7.4%. En general, el volumen de ventas anuales es de alrededor de 600 millones de Euros (fuente: Lebensmittelpraxis, revista del sector de alimentos) en Alemania. Tendencias: sabores inovativos/nuevos, fusiones con otros segmentos de la industria alimenticia (variaciones con frutas). Criterios más importantes para el comprador: sabores ricos y precios apropiados.

Javier galvan valenzuela

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:13:06

Pregunta

Bnos días fabrico maquinas envasadoras de leche en bolsa Se fabrican en leon gto.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Es viable, siempre y cuando el producto es competitivo en el mercado alemán. Las principales exportaciones de la Unión Europea a México: maquinaria, equipo eléctrico, auto partes, y productos del sector petrolero, por lo que se habría que revisar el potencial del producto. Se recomienda el Servicio de Inteligencia Técnica para Exportadores (ProMéxico facilita documentos de análisis e identificación de mercados que muestren oportunidades de exportación; el estudio está fundamentado en amplias fuentes de información; incluye la identificación de clientes potenciales).

Moisés Ugalde

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:11:00

Pregunta

Hola que tal buenas noches. Agradezco de ante mano su atención. He elaborado un producto que sirve para lavar y encerar autos si utilizar una sola gota de agua y me gustaría darlo a conocer a otros países y ver la manera de exportar mi producto. En espera de su pronta respuesta quedo a sus ordenes. Moisés Ugalde

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Sirve la visita a la feria UNITI Expo, la principal feria industrial europea para los sectores de venta de combustibles y lavado de automóviles. La próxima edición es en mayo 2018 en Stuttgart. La última edición fue en junio 2016 (425 expositores de 36 países y 15,000 visitantes). Otra feria con pabellón de México es Automechanika o IAA, en la que se pudiera presentar el producto.

Octavio Othon Rochin Garcia

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:09:17

Pregunta

Estoy interesado en exportar miel organica a Alemania, ya estoy comercializando en mi país Mexico y me interesaría saber los requisitos y certificados que pide Alemania en este producto para su comercialización, gracias y saludos

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Efectivamente Alemania es uno de los principales importadores de miel a nivel mundial, y México uno de sus principales proveedores. Sin embargo también es un mercado muy cerrado y competitivo. Existen alrededor de 5 principales actores que controlan todo el mercado, que cuentan con proveedores y/o mismas plantas en México, y se trata de un mercado muy estricto. Requisitos: control de los contaminantes alimenticios en alimentos, control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen animal, control de los residuos de medicamentos, control sanitario. Se recomienda revisar los requisitos en la página Export Helpdesk de la Unión Europea, bajo <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>

Eduardo Muriel Melero

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:07:41

Pregunta

Somos una nueva empresa en la que producimos un novedoso licor a 38°Gl derivado del aguamiel del maguey, con la gran diferencia de los whiskies, coñacs, tequilas, mezcales y en general de todos los licores, es que no produce cruda por su pureza y procedimiento industrial. Deseamos darlo a conocer en el mundo por su gran calidad y ser 100% mexicano, nacional por excelencia El Pulque. destilado.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Si hay oportunidad, Se recomienda asistencia en ferias (Anuga, BCB o ProWein, con apoyo de ProMéxico), para evaluar el interés del consumidor alemán.

Jose Filomeno Hernandez

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:05:26

Pregunta

hola buenas tardes soy propietario de un ejido ,en el cual produco miel de agave y estoy interesado en exportarla al pais de alemania , que requisitos debo cumpli para poder exportar mi producto

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: ? Documentos generales: RFC, conocer la fracción arancelaria del producto para saber si goza de acceso preferencial (95% de las exportaciones agrícolas gozan de acceso preferencial), factura commercial, documentos de transporte, lista de carga, declaración del valor en aduana, seguro de transporte de mercancía, selección del medio de transporte. ? Documentos específicos: pedimento SHCP ? Regulaciones arancelarias y no arancelarias: aranceles, clasificación arancelaria, regulaciones no-arancelarias (permisos de importación, cupos, regulaciones de etiquetado, envase y embalaje, marcado de país de origen, regulaciones sanitarias, regulaciones de toxicidad, normas de calidad, etc.) ? regulaciones europeas de empaque y embalaje (idioma, peso, ingredientes, etc.) ? certificación europea ? reglas y certificado de origen.

irving joel barraza lujan

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:02:34

Pregunta

Buenas tardes Me gustaría saber que dependencias están involucradas para la exportación de mi producto.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: De cual producto se trata?? En general, - Secretaría de Hacienda y Crédito Público/SAT, para RFC - Secretaría de Economía (en el caso de que la mercancía requiere un certificado de origen - Aduanas - Empresas transportistas - en el caso de aplicar: documentación relativa a los requisitos sanitarios y fitosanitarios, requisitos medioambientales, técnicos, normas de comercialización.

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:01:19

Iniciamos plática digital vía remota desde la ciudad de Frankfurt...

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:00:52

Como funcionaria pública, Nicole Félix trabajó de 2003 a 2005 como Directora para Alemania, Suiza y Holanda del Consejo de Promoción Turística de México (CPRM), brazo promotor de la Secretaría de Turismo; y de 2005 a 2007 como Directora de Relaciones Públicas Nacionales e Internacionales, también del CPTM. De 2007 a 2008 trabajó Asociada Jr. en el GCYA, la cual es una agencia de comunicación estratégica muy reconocida en México. En ProMéxico, Nicole Félix fue Consejera Comercial para Suecia, Dinamarca, Noruega, Finlandia y los países Bálticos de 2008 a 2011, y posteriormente, del 2013 al 2014 fue Directora Estatal de ProMéxico en el Estado de Quintana Roo. Desde 2014 a la fecha, Nicole Félix es la Consejera Comercial de ProMéxico en Alemania.

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:00:41

A continuación citamos una breve reseña de su trayectoria profesional: Nicole Félix es la Consejera de ProMéxico en Alemania, concurrente con Austria, Eslovenia, Eslovaquia y Ucrania. La Oficina de Representación de ProMéxico a su cargo es responsable de promover la inversión directa de Alemania a México, la exportación de productos mexicanos, y la internacionalización de empresas mexicanas a los países antes mencionados. Nicole Félix estudió Ingeniería en Electrónica y Comunicaciones en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), Campus Estado de México, donde recibió su título profesional. Durante poco más de 6 años trabajó para BMW de México, donde realizó diversas funciones dentro de las cuales fue Jefe de Garantías, en donde estuvo a cargo del área de refacciones y accesorios, así como, poco después, prestó sus servicios para BMW AG en Múnich, Alemania como Representante de Ventas para Latinoamérica, Caribe y África. De 1998 a 2001 fungió como Delegada y Analista de Mercado también para BMW AG, y en 2001 tomó el cargo de COO en CT America Inc. en Orlando, Florida, en los Estados Unidos de América.

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/12/07 10:00:09

Buenos días. Recibimos cordialmente a nuestra invitada, Nicole Inge Felix Huesca, Consejero Comercial en Frankfurt y al público interesado en conocer estrategias de internacionalización en esta zona de Europa.

COMENTARIO DE Nicole Inge Felix Huesca

Hora del mensaje: 2016/12/07 09:54:47

Buenos días!!!

RESPUESTAS FUERA DE LINEA

Manolo Romero

Pregunta

Saludos, me interesa llevar mi música a Europa, en específico a Alemania ya que el género que tocamos es el Ska y este país tiene bastante publico conocedor de éste género. Como puedo hacerlo?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Existen festivales como Ruhrpott SKA Explosion, Berlin SKA City Festival y Fête de la Musique en Berlin. Le recomendamos ponerse en contacto con organizadores de conciertos que puedan orientarle en cuanto a una participación. Una plataforma de conciertos y eventos es <http://www.eventim.de>, para mencionar un ejemplo.

Gerardo HS

Pregunta

Existen ya misiones comerciales a este region? Que facilidades podrían encontrar empresarios mexicanos para hacer algún tipo de visita o delegación a parte de lo que ProMéxico ofrece?, ¿existe algún grupo de jóvenes empresarios de algún sector o cámara con el que podamos estar en contacto?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Misiones comerciales se tienen que revisar con las oficinas centrales de ProMéxico en México, y los apoyos y servicios con la oficina estatal más cercana a su ubicación. En cuanto a grupo de jóvenes empresarios en Alemania, le recomiendo la Red de Talentos Mexicanos en el Exterior (RTME). El Capítulo Alemania de RTME es una asociación civil sin fines de lucro, que tiene como misión establecer una red de profesionistas, empresarios y estudiantes que apoyen al desarrollo de México por medio del establecimiento de vínculos en sectores estratégicos que conlleven a la generación exitosa de negocios, desarrollo de tecnología, así como al intercambio de ideas y de profesionistas entre México y Alemania. Los datos de contacto los podrá encontrar bajo http://www.redtalentos.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=159&Itemid=147.

Guillermo Lombardini

Pregunta

Buenas tardes Nicole, tengo un tequila con certificación orgánica y Kosher, con una presentación (botella) muy adecuada e innovadora para el mercado extranjero, estoy buscando distribuidores en Alemania en donde me recomiendas dirigirme y si hay algún requerimiento que considerar. Tequila Mala Fama Saludos y gracias

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Los grandes competidores de bebidas destiladas en el mercado alemán son el whisky americano y los ronones, principalmente los cubanos. En cuanto al tequila, el mayor reto es la competencia. La marca tequila Sierra domina el mercado desde hace más de 25 años y tiene una cobertura del mercado de más de 70%. El segmento premium del mercado también ya es dominado por varias marcas, por lo que la introducción de nuevas marcas puede resultar difícil.

Su producto se puede ofertar en eventos y ferias en las que ProMéxico cuenta con un pabellón institucional, entre ellos ANUGA en Alemania. También la SAGARPA participa en la feria de productos orgánicos BIOFACH, que se lleva a cabo en febrero de 2017. Otra posibilidad sería el evento Bar Convent Berlin, evento de bebidas espirituosas que se celebra en octubre en Berlín, Alemania.

Para entrar en el mercado alemán debe cumplirse previamente con la compleja normativa industrial del país. El cumplimiento de normas y garantías de calidad por parte del proveedor extranjero no solo obedece a la legislación federal sino también a las exigencias de los distribuidores y clientes.

Laura Duran Moreno

Pregunta

Grupo Marpigo. Nuestra Marca: "Serenata Mexicana" reunidos El Presidente Corporativo C.P Pablo Martínez, Gerente de Marca de Productos de Exportación Lic. Juan Idelfonso, Gerente de Importación Lic. Efrén Guijosa; su servidora Lic. Laura Duran Gerente de Comercio Exterior; estamos muy entusiasmados de participar en este chat con Ud. Nicole ¿En su experiencia, cuál es la viabilidad y los mecanismos para que exportemos mezcal, café y agua de coco (tres de nuestros principales productos) en el mercado alemán? Y como conocer la fracción arancelaria de estos tres productos para la unión europea? El día de ayer solicitamos a CAAAREM el dato y nos informaron que lo investigaran.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Se requiere conocer si el producto es de régimen preferencial y si cumple con las regulaciones arancelarias y no arancelarias: permisos de importación, cupos, regulaciones de etiquetado, envase y embalaje, marcado de país de origen, regulaciones sanitarias, regulaciones de toxicidad, normas de calidad, etc.) y certificado de origen.

Para fracciones arancelarias y apoyo en la exportación, se recomienda revisar los requisitos en la página Export Helpdesk de la Unión Europea, bajo <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>.

Mezcal: Hay oportunidades debido a que el mezcal es un producto nuevo para el mercado, pero también es un gran reto debido a que el consumidor alemán no conoce todavía el producto. Pero se supone que es un nuevo trend que está por establecerse en Europa.

Café: Hay oportunidad; su producto se puede ofertar en eventos y ferias en las que ProMéxico cuenta con un pabellón institucional, entre ellos ANUGA en Alemania. También la SAGARPA participa en la feria de productos orgánicos BIOFACH, que se lleva a cabo en febrero de 2017. Otra posibilidad sería la feria COTECA (feria de café, té y cacao, que se celebra en septiembre en Hamburgo).

Agua de coco: Hay oportunidad, pero se compete con los países asiáticos. Las oportunidades dependen de la calidad del producto, la competitividad y de los precios.

Para mayor información se recomienda el servicio de ProMéxico "Asesoría Especializada"; mayor información la encuentra bajo <http://www.promexico.mx/documentos/apoyos-servicios/ficha-asesoria-especializada.pdf>.

Laura Duran Moreno

Pregunta

GRUPO MARPIGO El Gobierno Alemán en algún momento requiere autorizar previamente los productos que deseamos exportar? (Mezcal, Café, Agua de coco) Los laboratorios que realizan el análisis bromatológico de reconocimiento mutuo en México son avalados por la COFEPRIS, cuál es el mecanismo en la Unión Europea para el caso de estos productos?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Se tendría que revisar de acuerdo a cada producto. En general, el Ministerio Federal de Alimentación y Agricultura informa lo siguiente. Para importar alimentos a Alemania aplican ciertos reglamentos nacionales y europeos. Estos tendrán que ser tomados en cuenta por los importadores, que son el primer punto de contacto y los responsables para la comercialización de los productos. La Comisión Europea ha publicado un documento guía que hace referencia a importantes normativas de la Unión Europea, que se puede consultar bajo "Guidance document – Key questions related to import requirements and the new rules on food hygiene and official food controls". En Alemania, los diferentes estados federados son responsables del cumplimiento de la legislación y de las normas de importación. Si un producto cumple con los requisitos de importación depende de cada producto en sí, es decir considerando aspectos como la procedencia, los permisos de importación, la composición, la finalidad del producto y su presentación. Hay diferentes organismos que se puede recurrir para obtener información sobre los requisitos legales (Asociaciones, Cámaras de Comercio y/o la Oficina Federal de Protección de los Consumidores y Seguridad Alimentaria). Cada estado federado cuenta con diferentes organismos estatales de control, por lo que para Alemania se recomienda la realización de una "Asesoría Especializada"; mayor información la encuentra bajo <http://www.promexico.mx/documentos/apoyos-servicios/ficha-asesoria-especializada.pdf>.

Laura Duran Moreno

Pregunta

GRUPO MARPIGO ¿Cuáles son las vías recomendables para contactar al agente aduanal en Alemania experto en importación de Mezcal, Café y Agua de Coco? y que tan factible es poder recibir su asesoría desde la experiencia al interior de Alemania?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: La mayor parte del café se importa a través de los puertos de Hamburgo y Bremen. La empresa transportista con la que ProMéxico ha trabajado en varias ocasiones es Schenker (<http://www.logistics.dbschenker.de/log-de-en/company/branches.html>). Dependiendo del lugar de entrada, hay muchas empresas que realizan el proceso de desaduanamiento. La ciudad de Hamburgo por ejemplo tiene un listado de transportistas/agentes bajo <http://www.hamburg.de/branchenbuch/hamburg/10232960/n0/>. Las diez empresas de logística más grandes en Alemania en el 2014 fueron: Deutsche Post DHL, DB Mobility Logistics, Dachser GmbH, Kühne+Nagel, Rhenus AG, Volkswagen Konzernlogistik, UPS Europe, Hermes, Geopost y Hellmann Worldwide Logistics. Algunos de ellos ofrecen servicios de aduanas (Rhenus, Kühne+Nagel, etc.).

Laura Duran Moreno

Pregunta

GRUPO MARPIGO En su experiencia ¿cuáles son los mecanismos más óptimos para abrir mercado en Alemania y hay algún tipo de apoyo por parte del gobierno Alemán además de los Tratados de Libre comercio y del Protocolo de Madrid, etc, para poder encontrar oportunidades para importar nuestros productos?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: No conocemos de apoyos por parte del Gobierno Alemán para exportar productos mexicanos a Alemania. Corresponde al Gobierno Mexicano apoyar en ese sentido.

PIMSA, S.A. DE C.V. Manuel Soriano Saenz

Pregunta

Mi empresa fabrica Artesanías con aluminio en la Ciudad de Mexico con cuatro modelos y son: Charolas (Trays deep rectangular with handles size 12" X 6") Plato Base (Chargers round size 13.25" diameter) Platos (Platters squared size 10.5" X 10.5") Tequileros (Linear holder for 6 small glass cup, size 18.5"X 3 x 2.5" with handles, without Tequila) Precio unitario cualquier modelo Euros \$35.00 LAB Mexico Condiciones de venta mínima: Seis piezas por modelo Empaque sin cargo alguno en cajas de carton nuevas flejadas y entregadas en transporte solicitado. Podemos enviar ilustraciones de cada Modelo. Tiempo de entrega, Una semana posterior a su Orden de Compra. Pago total junto con su orden de compra. Vigencia de precios Enero a Junio 2017. Con agrado esperamos sus comentarios.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Se tendría que revisar más a detalle si hay interés por parte de compradores alemanes. Depende mucho del precio de la competencia, la competencia en general en el sector, presentación del producto, catálogo, cantidades de exportación, etc. Se tendría que profundizar y explorar el interés en el mercado alemán.

Florentino Nuñez

Pregunta

Normas sanitarias que debo cubrir para una degustación gastronómica y requisitos para el pabellón en una feria internacional.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: La participación en una feria internacional se tiene que solicitar en las oficinas de ProMéxico en México. Se recomienda dirigirse a la oficina de ProMéxico más cercana a su localidad para revisar los servicios y apoyos (ferias tipo A y C).

José Hernández Hernandez

Pregunta

Hola soy propietario de un ejido en el cual produzco miel de agave y estoy interesado en exportarla al país de Alemania

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Es la misma persona de la pregunta 2 (mismo correo electrónico). Se le olvidó poner la pregunta. Ver respuesta 2.

Pablo Fuerte

Pregunta

Hola buen día. Actualmente resido en Munich soy de Veracruz y estoy buscando la manera de importar café de esa región Coatepec principalmente. Mis preguntas son: ¿La marca de café que me interesa no exporta actualmente, yo lo haría por mi cuenta para el certificado solo es necesario el de origen? Al parecer el impuesto a la importación en Alemania de productos como el café sería del 9% ¿hay más impuestos que tengo que tener en cuenta?. Para pequeñas cantidades ¿es viable traerlo por vía aérea?, ¿Cuál es el etiquetado que necesito para su importación?. He visto cafés de México solo con una estampa donde se hace la descripción del producto en alemán y la empresa que lo importa, ¿tendría que hacer lo mismo?. De antemano muchas gracias por su respuesta, un cordial saludo.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Para importar a Alemania, se requiere una declaración de importación, la factura, declaración del valor, certificado de circulación EUR1, certificado de origen y permiso de importación (en el caso de aplicar). Para mayor información, se recomienda contactar ya sea a las Aduanas en Alemania (www.zoll.de) o un agente aduanal. En cuanto al proceso de exportación y documentos que se requieren, esto se tendría que verificar con las autoridades correspondientes en México.

Efectivamente esa es la fracción arancelaria. La Ley de Impuesto al Café y la Norma Tributaria del Café regulan el monto de impuesto a pagar, cuando hay que pagar este impuesto y lo que hay que tener en cuenta a la hora de importar café. Alemania es uno de los pocos países en la Unión Europea en la que hay que pagar impuestos. La tasa de impuesto es de 2.19 Euros por kilo de café tostado y 4.78 euros por kilo de café soluble. Más información la encuentra en la página de la Asociación Alemana de Café (<http://www.kaffeeverband.de/kaffeewissen/vom-roh-zum-roestkaffee/handel/zoll-und-kaffeesteuer>).

En cuanto a pequeñas cantidades, se recomienda analizarlo directamente con un agente transportista, que es experto en esta materia y puede ofrecerle precios concretos.

Los embalajes de los productos tienen que ser en el idioma del país destino. En el caso de alimentos, tienen que figurar en el embalaje el nombre del producto, peso neto, fecha de caducidad, código de barras, indicaciones de uso y conservación, ingredientes, conservadores y aditivos utilizados y lugar de procedencia. Los ingredientes tienen que estar ordenados de mayor a menor según el porcentaje de contenido. Efectivamente también hay casos en los que se pone únicamente una estampa.

Karla P. López Galicia

Pregunta

Participaré en un programa de la SE (MX) y el GIZ (GER) en Colonia, Alemania en marzo-abril de 2017. Quiero sacarle más provecho al curso y quisiera programar reuniones con distribuidores mayoristas de Vinos y Licores durante mi estancia en Alemania. ¿Existe algún organismo que me pueda ayudar a conseguir la información de estos contactos para yo poder solicitar estas citas? Envié correo a la embajada de Alemania y a la oficina de ProMéxico en Alemania pero aun no me dan respuesta. Muchas gracias

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: En cuanto a ProMéxico, se ofrece el servicio de agenda de negocios. Los requisitos los puede consultar bajo <http://www.promexico.mx/documentos/apoyos-servicios/ficha-agenda-negocios.pdf>. En cuanto a organismos, tal vez sería una opción consultar a la Asociación Alemana de la Industria de Esprituosas (www.spirituosen-verband.de).

Juan M Dacosta

Pregunta

De los productos agrícolas que cosechamos en la comunidad Tetecala y Coatlán del Río, en el estado de Morelos, tenemos conservas 100% naturales con técnicas artesanales de elaboración y envasados sin conservadores, sanitizados mediante alta temperatura. Además Deshidratados, arroz de leña y otros sazonadores, Vinagre de frutas como el de pulpa de mango. Cervezas de frutas, Vodka de frutas, Ron agrícola, Mezcal. Angú en Jitomate, Seguro les encantarán Salsa de pizzas, etc. Qué necesitamos para llevar los productos para que los conozcan, por ejemplo la cerveza y si es posible obtener inversión para crecer la fábrica comunitaria, de oficinas.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Se recomienda entrar en contacto con la oficina de ProMéxico más cercana a su localidad. Bajo <http://www.promexico.mx/es/mx/apoyos-y-servicios> usted puede consultar los apoyos y servicios que ofrece ProMéxico. Para dar a conocer un producto, se recomienda una participación en ferias internacionales (ferias tipo A y C), por ejemplo en la feria de alimentos ANUGA, que se realiza en octubre de 2017.

Laura Duran Moreno

Pregunta

Muy buenos días consejera Nicole, Laura Duran de Mujeres Tlali A.C; una de nuestras principales actividades es apoyar a las empresarias mexicanas PYMES, muchas de ellas se encuentran en días de llevar a cabo su primera exportación. En su Experiencia Nicole que es lo más difícil en lo que se enfrentan como Exportadoras en la Unión Europea.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: El mercado alemán en sí es un mercado muy competitivo y segmentado. Demanda excelente calidad y garantía de servicio, y cuenta con las normativas más restrictivas de la Unión Europea. Alemania no sólo marca tendencias en estándares y normativas sino que, por el poder que posee en la Unión Europea, logra que las regulaciones de la UE estén a la altura de sus exigencias. El cumplir con los altos y restrictivos requerimientos del sistema alemán le pueden ayudar a abrirle las puertas a sus productos en prácticamente la totalidad del continente europeo.

Para entrar en el mercado alemán debe cumplirse previamente con la compleja normativa industrial del país. El cumplimiento de normas y garantías de calidad por parte del proveedor extranjero no solo obedece a la legislación federal sino también a las exigencias de los distribuidores y clientes.

El comprador alemán es conservador. No cambia fácilmente de proveedores y tampoco le interesan los negocios puntuales, sino las relaciones a medio y largo plazo. Para entrar en el mercado hay que ofrecer algo adicional, ya sea un producto novedoso o una ventaja en precio.

Estos son algunos puntos que se pudieran mencionar.

Bárbara Shoji Salazar

Pregunta

Apreciable Inge Felix Huesca: Nos dirigimos a usted con la intención de crear lazos comerciales en el ramo de la minera con piedra semi preciosa obsidiana a granel y a partir de febrero cortada en loza para piso loseta para cocina, barra, mesas baños. Somos una empresa nueva transnacional con la meta de ser competitivos con las mejores en la República Mexicana. Contamos con toda la documentación y logística que se requiere para estrechar lazos comerciales.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Para estrechar lazos comerciales en Alemania, se recomiendan los apoyos y servicios de ProMéxico. Estos pudieran ser en su caso una participación en una feria, una agenda de negocios, la realización de un proyecto en comercio exterior o un servicio de inteligencia técnica para exportadores.

Ana Ivette Torres Lopez

Pregunta

En su Opinión Nicole cual sería los mejor Mecanismo para dar a conocer un producto en Alemania y que tan costoso puede llegar hacer una campaña publicitaria.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Para dar a conocer un producto en Alemania se recomiendan los apoyos y servicios de ProMéxico. Estos pudieran ser en su caso una participación en una feria, una agenda de negocios, la realización de un proyecto en comercio exterior o un servicio de inteligencia técnica para exportadores.

Una campaña publicitaria depende de muchos factores, sobre todo del medio de comunicación que se pretende utilizar (televisión, radio, prensa, internet, distribución de flyers, etc). Una campaña en medios de internet como facebook o google+ pueden costar varios cientos de euros. Un anuncio en una de las cadenas estatales de televisión puede costó en el 2013 entre 300 y 800 euros el segundo, dependiendo del horario de presentación. Una cuartilla de publicidad en uno de los periódicos más importantes de Alemania varía entre 30,000 y 50,000 euros. Para publicidad en emisoras de radio se pagaría varios miles de euros por un anuncio de 30 segundos. Esto nada más para mencionar algunos ejemplos. En el caso de querer realizar una campaña publicitaria en Alemania se recomendaría entrar en contacto con agencias del sector.

En cuanto a México, ProMéxico dispone de espacios publicitarios en la revista Negocios ProMéxico para promover y difundir empresas, productos y servicios relacionados con negocios internacionales. Bajo <http://promexico.gob.mx/es/mx/publicidad-medios> se puede consultar este tipo de servicio.

Laura Duran Moreno

Pregunta

¿Existen apoyos Institucionales que nos permitan dar a conocer nuestro producto en Alemania?, ¿cómo podemos participar en las ferias y eventos que se llevan a cabo en Alemania para dar a conocer nuestros productos?, ¿en qué ferias podemos participar para dar a conocer nuestro producto?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Se recomienda entrar en contacto con la oficina de ProMéxico más cercana a su localidad. Bajo <http://www.promexico.mx/es/mx/apoyos-y-servicios> usted puede consultar los apoyos y servicios relacionados con una participación en ferias internacionales (ferias tipo A y C). Para alimentos, aplica la participación en la feria ANUGA, en octubre 2017.

Ana Ivette Torres Lopez

Pregunta

Para conocer la Fracción arancelaria en la Unión Europea del mezcal el café y el agua de coco, con quien lo podemos dirigirnos en Alemania. ¿Los alemanes están Interesados en estos productos?, ¿cómo puedo conseguir clientes?

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Para fracciones arancelarias y apoyo en la exportación, se recomienda revisar los requisitos en la página Export Helpdesk de la Unión Europea, bajo <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>.

Mezcal: Hay oportunidades debido a que el mezcal es un producto nuevo para el mercado, pero también es un gran reto debido a que el consumidor alemán no conoce todavía el producto. Pero se supone que es un nuevo trend que está por establecerse en Europa.

Café: Hay oportunidad; su producto se puede ofertar en eventos y ferias en las que ProMéxico cuenta con un pabellón institucional, entre ellos ANUGA en Alemania. También la SAGARPA participa en la feria de productos orgánicos BIOFACH, que se lleva a cabo en febrero de 2017. Otra posibilidad sería la feria COTECA (feria de café, té y cacao, que se celebra en septiembre en Hamburgo).

Agua de coco: Hay oportunidad, pero se compite con las países asiáticos. Las oportunidades dependen de la calidad del producto, la competitividad y de los precios.

Para mayor información se recomienda el servicio de ProMéxico "Asesoría Especializada"; mayor información la encuentra bajo <http://www.promexico.mx/documentos/apoyos-servicios/ficha-asesoria-especializada.pdf>.

Laura Duran Moreno

Pregunta

Como ONG buscamos impulsar el desarrollo económico de nuestro país apoyándonos de las instituciones y las herramientas que nos ofrecen; ¿Cuáles con las vías de comunicación que podemos tener con usted para solicitar de su apoyo en casos específicos, es decir canalizar a las diferentes empresarias comerciales de exportación.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Le recomendamos entrar en contacto con la oficina de ProMéxico más cercana a su localidad. Las oficinas de ProMéxico en México las puede consultar bajo <http://www.promexico.mx/es/mx/home>. Adicionalmente, bajo <http://promexico.gob.mx/es/mx/apoyos-y-servicios> usted puede consultar todos los apoyos y servicios que se ofrecen.

Yeiker Bet

Pregunta

Estimada Consejera, Estamos exportando muestras de café para Berlín y sabemos que es más económico el café que importan de África y Medio Oriente. Existe alguna empresa que distribuya en gran margen para ser más competitivos y que requisitos necesitaríamos para exportar un mayor volumen. Gracias

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Existen empresas como Tchibo, Jacobs, Dallmayr, el Grupo Darboven y Neumann Kaffee Gruppe.

Para importar a Alemania, se requiere una declaración de importación, la factura, declaración del valor, certificado de circulación EUR1, certificado de origen y permiso de importación (en el caso de aplicar). Para mayor información, se recomienda contactar ya sea a las Aduanas en Alemania (www.zoll.de) o a su agente aduanal.

En cuanto al proceso de exportación y documentos que se requieren, ésto se tendría que verificar con las autoridades correspondientes en México.

La Ley de Impuesto al Café y la Norma Tributaria del Café regulan el monto de impuesto a pagar, cuando hay que pagar este impuesto y lo que hay que tener en cuenta a la hora de importar café. Alemania es uno de los pocos países en la Unión Europea en la que hay que pagar impuestos. La tasa de impuesto es de 2.19 Euros por kilo de café tostado y 4.78 euros por kilo de café soluble. Más información la encuentra en la página de la Asociación Alemana de Café (<http://www.kaffeeverband.de/kaffeewissen/vom-roh-zum-roestkaffee/handel/zoll-und-kaffeesteuer>).

Gibran Martínez Gómez

Pregunta

Buen día, mi empresa se dedica a la exportación de Limón Persa a Estados Unidos, pero quisiera saber si existe oportunidad de exportar mi producto a Alemania, saber si cuentan con contactos en la Secretaría de Comercio Alemana, alguna manera de poder trabajar en conjunto.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Existen empresas como Tchibo, Jacobs, Dallmayr, el Grupo Darboven y Neumann Kaffee Gruppe.

Laura Duran Moreno

Pregunta

Agradecemos su amable atención y apoyo a nuestra organización, y así poder apoyar a más empresarias mexicanas en el arduo camino de la internacionalización de sus productos; por favor regálenos unas líneas que alienten, impulsen y ayuden a contrarrestar los miedos para exportar los productos mexicanos de manos de mujeres emprendedoras y empresarias mexicanas, gracias y Éxito.

Respuesta

Nicole Inge Felix Huesca: Para importar a Alemania, se requiere una declaración de importación, la factura, declaración del valor, certificado de circulación EUR1, certificado de origen y permiso de importación (en el caso de aplicar). Para mayor información, se recomienda contactar ya sea a las Aduanas en Alemania (www.zoll.de) o a su agente aduanal.

En cuanto al proceso de exportación y documentos que se requieren, ésto se tendría que verificar con las autoridades correspondientes en México.

La Ley de Impuesto al Café y la Norma Tributaria del Café regulan el monto de impuesto a pagar, cuando hay que pagar este impuesto y lo que hay que tener en cuenta a la hora de importar café. Alemania es uno de los pocos países en la Unión Europea en la que hay que pagar impuestos. La tasa de impuesto es de 2.19 Euros por kilo de café tostado y 4.78 euros por kilo de café soluble. Más información la encuentra en la página de la Asociación Alemana de Café (<http://www.kaffeeverband.de/kaffeewissen/vom-roh-zum-roestkaffee/handel/zoll-und-kaffeesteuer>).