



## ¿Cómo hacer negocios con España?

Ximena Caraza-Campos Barrenechea

2016/09/07 10:00 a 11:00 hrs.

Consejera de ProMéxico en Madrid, nos hablará de los pasos que se requieren para el intercambio comercial.

¿Cuáles son las principales estrategias para realizar negocios con el mercado español?, ¿Cuáles son los artículos mexicanos con mayor aceptación en España?, ¿Cuáles son las expectativas para el mercado mexicano?, ¿Qué trámites se tienen que realizar para comercializar diversos productos con España?

### Chat ProMexico

Total de preguntas: 42  
Preguntas contestadas: 25

#### COMENTARIO DE Ximena Caraza-Campos Barrenechea

Hora del mensaje: 2016/09/07 11:02:34

Muchas gracias a todos por sus consultas, nos alegra mucho saber el gran interés que tienen los empresarios mexicanos por seguir creciendo y expandiendo su actividad en otros mercados. Será un placer contestar las consultas que quedaron pendientes, y quedamos a su disposición para dar seguimiento a sus proyectos con España. ¡Muchos saludos de parte del equipo de ProMéxico España!

#### COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/09/07 11:00:49

ProMéxico agradece su interés y participación. Las preguntas que quedaron pendientes, recibirán respuesta puntual de la Consejera Comercial de México en Madrid, Ximena Caraza

Luis Ceballos

Hora del mensaje: 2016/09/07 11:00:23

Pregunta

Estimada Ximena: nuestros productos son desinfectantes y desengrasantes biodegradables. Nos interesa el mercado español, dónde podemos obtener información sobre el etiquetado que debemos cumplir en el mercado europeo. Gracias por la atención.

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : ¡Buenos días, Luis! En el sector químico los requisitos de importación son muy estrictos y varían para cada tipo de producto. Puede que exista algún requisito especial para la mercancía que esta exportando. Los bienes que no cumplan pueden ser detenidos en aduanas, y podría ser multado por no tener la correspondiente licencia. Asegúrese de que conoce los requisitos para sus productos en concreto. Podrá encontrarlos en la página del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente del gobierno de España. En cuanto al etiquetado quizás le sean de interés estos dos links donde se detalla el Sistema Mundialmente Armonizado (GHS): [http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/CATALOGO%20DE%20PUBLICACIONES%20ONLINE/FOLLETOS/NOVEDADES%202011/cuadrip\\_%20por\\_pags](http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/CATALOGO%20DE%20PUBLICACIONES%20ONLINE/FOLLETOS/NOVEDADES%202011/cuadrip_%20por_pags) - [http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/FichasTécnicas/NTP/Ficheros/701a750/ntp\\_726.pdf](http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/FichasTécnicas/NTP/Ficheros/701a750/ntp_726.pdf) Por último, es importante que consultar la normativa en base a las fracciones arancelarias de sus productos en el siguiente link: <http://www.economia-snci.gob.mx/> ¡Muchos saludos!

Carlos Díaz Vega

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:59:20

Pregunta

Buenos días!, mi empresa se dedica a la comercialización del tequila. En México hemos logrado posicionarnos, por lo que estamos tratando de armar un proyecto de exportación. En este sentido, nos acercamos a usted para revisar si nuestro producto tiene oportunidad en España, y si fuera el caso, cuáles serían los tips de negocios para concretarlos. Nuestros saludos y agradecimiento a la presente.

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Estimado Carlos, nos alegramos mucho por el éxito de tu proyecto en México, esperamos ser de apoyo en tu internacionalización para que puedan seguir creciendo y explorando otros mercados. El tequila es uno de los productos mexicanos mas importados en España, por lo que el mercado sí ofrece oportunidades para el producto. Es importante considerar diversos factores para lograr su internacionalización con éxito, como, por ejemplo: el cumplimiento con la NOM, con los requisitos de exportación y cumplir con los reglamentos europeos para bebidas espirituosas son algunos de ellos. Una vez cumplidos todos los requisitos, te sugerimos contactar a un agente aduanal y una distribuidora de bebidas en España. Si tu producto tiene un precio competitivo y es de calidad no tendrá problemas en introducirse en el mercado español. ¡Mucho éxito! Te sugiero consultar nuestra guía del exportador, misma que ofrece información de mucha utilidad para la preparación de tu proyecto: <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf>

Leonor Sánchez

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:55:54

Pregunta

Estimada Consejera, estamos interesados en localizar compradores de atún gourmet. Nuestro producto tiene oportunidad en el mercado español?. Agradecemos su respuesta, saludos.

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Estimada, Leonor, te comento que los requisitos tanto de exportación del gobierno mexicano como de importación de gobierno europeo varían según el formato del producto (envasado, enlatado, congelado, etc.). Te sugiero consultar nuestra guía del exportador para tener información más detallada sobre este proceso: <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf> El siguiente informe sobre el mercado de los Tíndios también puede ser de utilidad: [http://www.magrama.gob.es/es/pesca/temas/mercados-economia-pesquera/11\\_INFORME\\_ATUN\\_MARZO\\_2014\\_tcm7-337194.pdf](http://www.magrama.gob.es/es/pesca/temas/mercados-economia-pesquera/11_INFORME_ATUN_MARZO_2014_tcm7-337194.pdf) Por último, te anexamos el link con las normativas de las diversas fracciones arancelarias, información de gran utilidad para el desarrollo de tu proyecto: <http://www.economia-snci.gob.mx/> No omito comentarte que existen grandes oportunidades en la exportación y comercialización de pescados y mariscos por el importante consumo y demanda que tiene este país. ¡Muchos saludos!

#### COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:54:55

La Consejera Comercial, dará respuesta a las últimas preguntas.

Adriana Paz

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:53:42

Pregunta

Buenas tardes!, nuestra empresa fabrica productos artesanales en aluminio y otros materiales. Es posible que nos indique ferias en España en las cuales podamos presentarnos. Así como conocer si ProMéxico nos puede apoyar en dicha participación?. Gracias por sus valiosos comentarios.

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : ¡Hola, Adriana! Te sugiero consultar el siguiente link y que revise en el apartado de sector, calendario ferias 2017, donde podrías encajar tu producto de acuerdo a sus características. (ferias de regalos) : [www.ifema.es/Institucional\\_01/ferias/calendario\\_ferial/actual/](http://www.ifema.es/Institucional_01/ferias/calendario_ferial/actual/) Respecto a la consulta que nos haces de las ayudas de ProMéxico, te sugiero acercarte a la oficina en tu Estado una vez cuentes con la información de la feria en la cual quieres participar ellos con mucho gusto te orientarán al respecto. En el siguiente link encontrarás diversa información de los servicios y apoyos de ProMéxico: <http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/apoyos-de-promexico-25119?idiom=es> ¡Mucho éxito con tu proyecto de exportación!

Guillermo Jiménez

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:51:32

Pregunta

Estimada Consejera: somos una comercializadora con productos diversos, por lo que nos gustaría nos orientará con los productos de mayor interés en el mercado español. De antemano gracias.

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Estimado Guillermo, Adjunto le envié un cuadro donde podrá revisar los productos que importa España en Monto y % registrados en el año 2015. IMPORTACIONES (millones de ?) Descripción Monto % COMBUSTIBLES, ACEITES MINERALES 38,62 14,07% VEHÍCULOS AUTOMÓVILES, TRACTORES 34,99 12,75% MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS 26,26 9,57% MÁQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO 21,71 7,91% PRODUCTOS FARMACÉUTICOS 13,32 4,85% MATERIAS PLÁSTICAS Y SUS MANUFACTURAS 9,57 3,49% PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS 8,41 3,06% PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO LAS DE PUNTO 7,74 2,82% FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO 7,44 2,71% APARATOS ÓPTICOS, DE MEDIDA, MÉDICOS 6,84 2,49% Fuentes: Bases de datos ICEX ([www.icex.es](http://www.icex.es)); Secretaría de Estado de Comercio Exterior ([datainvex.comercio.es](http://datainvex.comercio.es)); Naciones Unidas (<http://unctad.org>). De igual forma le agradecería revise la información en la siguiente página: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_goods/es](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods/es). Ya que es una herramienta indispensable para todo aquel que quiere exportar a la UE, y en este caso a España. Por otro lado, te recomendamos acercarte a la ventanilla de tu Estado (Ventanilla de ProMéxico) misma que te apoyará para dar inicio a la activación de servicios de ProMéxico. <http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/apoyos-de-promexico-25119?idiom=es> En el siguiente enlace puedes también consultar la ficha país de España: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/madrid> ¡Muchos saludos!

Ivonne Rojas

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:49:58

Pregunta

Nuestra empresa desea exportar calzado a Barcelona, España. Es de gran utilidad para nosotros conocer si es viable?. Gracias!

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Estimada Ivonne, La UE, cuenta con un reglamento y normas muy específicas en cuanto a las sustancias que se utilizan para la elaboración de calzado. Te sugerimos revisar el Reglamento REACH, donde se detallan las restricciones a los productos que se usan en la fabricación de determinados productos (como es el caso del calzado y sus complementos,): <http://www.magrama.gob.es/es/calidad-y-evaluacion-ambiental/temas/productos-quimicos/reglamento-reach/#> Un vez cumplan con los estándares de calidad que marca la unión Europea, conviene realizar un estudio de mercado para evaluar el tipo de producto que quieren exportar y sus características. Te sugerimos también consultar la página de la Asociación de Importadores de Calzado y Complementos de España (ADICAL): [www.adical.org](http://www.adical.org) De igual manera, puedes consultar la guía del exportador de ProMéxico en el siguiente link: <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf> Por último te sugerimos contactar a la ventanilla de nuestra institución en tu Estado, para que puedas acceder a los servicios que ofrece ProMéxico <http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/apoyos-de-promexico-25119?idiom=es> ¡Muchos saludos!

Alejandro Salas Altamirano

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:45:58

Pregunta

Respetuosamente solicito nos informe si, en ese País hay empresas que se interesen en importar "Calcio"- mineral no ferroso - extraído directamente de la Mina. Indispensable para uso en los Sectores: Salud, Comercio e Industria. Representamos una Mina de Calcio en México y deseamos contactar con empresas que estén verdaderamente interesadas en adquirir este basico material. Agradecemos sus atenciones. Atentamente - Alejandro Salas Altamirano - Gerente General - Importaciones y Exportadores Salas, S.A. de C.V. - Av. Nuevo León 276 - 701, Col. Condesa, Delegación Cuauhtémoc, Ciudad de México 06140 -( Mex) TELEFONO 52(55)5008-5176

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Estimado Alejandro, con el fin de analizar la oferta de tus productos, es necesario que nos remitas un catálogo y fichas de los mismos y hacer la investigación en el mercado para conocer la demanda real u oportunidades. Asimismo, te recomendamos contactar a la ventanilla de nuestra institución en tu Estado, para iniciar los procesos de internacionalización correspondiente: <http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/apoyos-de-promexico-25119?idiom=es> Por último, en el siguiente link encontrarás un documento de utilidad para la preparación de tu proyecto con información estratégica: <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf> ¡Muchos saludos!

Andrés Gutiérrez

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:44:04

Pregunta

Buen día!, qué posibilidad de exportar café de Veracruz a España?

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Estimado Andrés, la posibilidad de exportar café de Veracruz existe, ya que diversas empresas o productores están comercializando actualmente su café en España. Con la intención de ayudarle en el proceso exportador adjuntamos una práctica guía <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf> y le hago un listado con los documentos que son requeridos por las autoridades españolas para la importación de café: - Solicitud de un NIF europeo a la Agencia Tributaria - Factura comercial - Packing List - Documento de transporte - DUA - Certificado de origen - Declaración de Valor de Aduana DV1 ¡Mucho éxito en la preparación de tu proyecto!

lissette

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:43:22

Pregunta  
como podemos generar convenios comerciales?

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Hola Lissette. Te comento que para darte una respuesta puntual, requeriríamos contar con información más concreta sobre la actividad empresarial que desarrollas y/o el tipo de convenio comercial que te gustaría concretar. Con gusto puedes enviarnos información detallada para poder responderte con información de interés : ximena.caraza@promexico.gob.mx Por último, te sugiero consultar el siguiente enlace, donde se ofrece información general sobre las oportunidades entre México y España: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/madrid> ¡Buen día!

José Luis Orós

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:40:52

Pregunta

Buenos días. Nuestra startup española -Pensumo- es titular de un Proyecto Europeo evaluado y con recursos de la Comisión Europea que pretende la creación de nuevas bases para los sistemas de pensiones en Europa y zona LATAM. En México mantenemos contacto con la aseguradora VITALIS que ha realizado una propuesta al Senado de México denominada "Millas para el Retiro" que también vincula los mundos del consumo diario y el ahorro para las pensiones. Puede revisar el siguiente enlace: <http://www.economista.es/aragon/noticias/7798622/09/16/Pensumo-complementa-las-pensiones-con-ingresos-por-comprar.html> La urgencia mayor que tenemos en este momento es la obtención de inversión o financiación "blanda" para poder seguir adelante con un proyecto de beneficio social y dimensión universal... ¿Hay alguna forma viable para nosotros de conseguir esos recursos en el ámbito inversor o financiero mexicano? Le estaremos muy agradecido por su respuesta. Gracias y saludos

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Buenas tardes, José Luis. En relación a tu consulta, te comento que ProMéxico no ofrece apoyos como los que refieres. Sin embargo, el gobierno federal por conducto del INADEM cuenta con diversas herramientas con dicho perfil que pueden resultar de mucho interés para tu proyecto: <https://www.inadem.gob.mx/> organismo que apoya a los emprendedores en México. Por otro lado, y por tratarse de un servicio de España que se venderá en México, te recomendamos acercarte al ICEX ([www.icex.es](http://www.icex.es)) organismo que apoya la internacionalización de empresas españolas en el exterior. ¡Espero que esta información te resulte de utilidad!

Mauricio Del Olmo

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:38:19

Pregunta

Buen día Ximena. Somos una empresa procesadora y congeladora de Verdura y Fruta congelada, y nos interesa vender en el mercado español. Solicitamos el contacto con empresa importadoras de este tema en España. Nos pueden apoyar, por favor, saludos

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Buenos días, Mauricio, gracias por tu consulta e interés en este mercado. Primeramente, te sugiero consultar con detalle la Guía Básica del Exportador para preparar tu proyecto en este mercado: [www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf](http://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf) Asimismo, y para conocer la normativa de la exportación/importación de tus productos, te recomendamos revisar el siguiente link, (sistema de información arancelaria): <http://www.economia-snci.gob.mx> Por otro lado, y a fin de ofrecerte los servicios institucionales de ProMéxico (agendas, promoción de ofertas exportables, etc.) te recomendamos acercarte a la ventanilla de tu Estado (Ventanilla de ProMéxico) misma que te apoyará para dar inicio a la activación de servicios de ProMéxico. <http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/apoyos-de-promexico-25119?idiom=es> Es necesario que solicites en la oficina de tu Estado el servicio correspondiente para poder acercarte a las posibles contrapartes en este mercado (agenda de negocios o promoción de oferta exportable). ¡Muchos saludos!

MIRTHA ELBA INFANTE AGUILLON

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:35:54

Pregunta

¿Cuáles son los productos que más se demandan en España? y es posible obtener alguna base de datos confiable de compradores de distintos productos, a los que se pueda contactar por medios electrónicos.

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Buenas tardes, Mirtha. En relación a tu consulta, te recomendamos antes que nada estudiar la Guía Básica del Exportador: <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf> misma que te dará información estratégica para el desarrollo de tu proyecto. Asimismo, y para conocer la normativa de la exportación/importación de tus productos, te recomendamos revisar el siguiente link, (sistema de información arancelaria) <http://www.economia-snci.gob.mx/> Por otro lado, y a fin de ofrecerte los servicios institucionales de ProMéxico (agendas, promoción de ofertas exportables, etc.) te recomendamos acercarte a la ventanilla de tu Estado (Ventanilla de ProMéxico) misma que te apoyará para dar inicio a la activación de servicios de ProMéxico. <http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/apoyos-de-promexico-25119?idiom=es> Para información general le animo que visite nuestra página web [www.promexico.gob.mx](http://www.promexico.gob.mx) donde podrá encontrar estadísticas e información relevante sobre el comercio exterior mexicano. ¡Muchos saludos!

Auristela Isabel Ricárdez Solís

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:34:55

Pregunta

Que trámites se tienen que realizar para comercializar mascarillas faciales en España? Que trámites se tienen que hacer para comercializar diferentes cremas de belleza? Que requisitos deben cumplir los productos? Que información se puede dar sin decir la fórmula? Quien las puede distribuir y vender? Que costo tiene el envío? Que facilidades económicas se pueden tener para fabricarlas, cumplir con los requisitos, enviarlas, asegurarlas y proteger las MR? Podemos contar con un financiamiento adecuado? Que sugerencias nos puede hacer? Cómo se pueden proteger en España nuestras marcas registradas? Que costo tiene proteger en España las Marcas Registradas en México que se puede hacer si ya han usado nuestra identidad y nuestros documentos en forma fraudulenta? Con este problema cuando podríamos comenzar a hacer negocios con el mercado español? Como nos puede ayudar ProMéxico a crecer? Como nos puede ayudar ProMéxico a resolver nuestro problema de robo de identidad en México y en España para poder exportar?

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : ¡Buenas tardes! Con gusto te facilito el link donde puedes consultar la normativa relevante para exportación/importación de tus productos a este mercado: <http://www.economia-snci.gob.mx/> Adicionalmente, te comento que para exportar cosméticos a España, se requiere presentar ante la AEMPS una solicitud de Declaración responsable en la que se reflejan todos los datos de la empresa, así como los almacenes utilizados para la importación y el Técnico Responsable. Esta Declaración sustituye a la antigua Licencia de Importación y supone una reducción en los tiempos de tramitación. Una vez presentada esta Declaración, es necesario realizar la comunicación del producto ante el Portal de Notificación Europeo. En cuanto registro y protección de marca le puedo remitir a la Oficina de Patentes y Marcas donde sin duda como organismo del gobierno español le sabrán dar una

información más precisa: <http://www.oepm.es/es/index.html> Esperamos haberles sido de ayuda y cuenten con nosotros para sus futuros proyectos. Por último, es indispensable que tu empresa realice un plan de negocios y estudio de mercado que te ayudará a incursionar de manera adecuada, por lo que te recomendamos utilizar las herramientas y servicios de ProMéxico a través de la ventanilla de ProMéxico en tu Estado.

DEBBIE

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:32:00

Pregunta

¿Qué trámites se deben realizar para exportar mobiliario metálico?

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Buenos días, Debbie. En respuesta a tu consulta, te facilito una guía básica para exportadores, donde encontrarás información muy útil sobre los pasos a seguir para tu proyecto de exportación: <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf> Asimismo, y para conocer la normativa de la exportación/importación de tus productos a este mercado, te recomendamos revisar el siguiente link, (sistema de información arancelaria) <http://www.economia-snci.gob.mx/>

CARLOS MARTINEZCALDERON

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:30:45

Pregunta

Existe algun programa de intercambio cultural con españa ? especificamente para artesanias ? espero comentarios , gracias.

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Estimado Carlos, te comento que el tema de intercambio cultural, puntualmente intercambio de artesanías y arte popular, el Instituto de México en España es la sección correspondiente en la Embajada que podría darte orientación sobre algún programa o actividad de promoción concreta. Te facilito el link de la página del IME: <https://icm2.sre.gob.mx/espana/index.php> En caso de que tu pregunta este enfocada a la comercialización de artesanías en España, te sugerimos iniciar el procesos a través de la ventanilla de ProMéxico en tu Estado para obtener todos los apoyos que ofrece la institución, mismo que se enlistan en el siguiente link: <http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/apoyos-de-promexico-25119?idiom=es> Por último, es importante destacar que los precios y la calidad de las artesanías deben ser muy competitivas, ya que estos mercados tienen una gran oferta por parte de otros países de Asia y África. ¡Muchos saludos!

Gerardo Tapia

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:27:35

Pregunta

De que manera podemos recibir apoyo/soporte de la oficialia en Madrid para poder realizar citas de trabajo con prospectos que conocen en las ofnas de promexico y ue pueden ser prospectos importantes para nosotros como empresarios mexicanos? Como podemos aprovechar esta infraestructura a favor de nuestras empresas? Nosotros representamos cerca de 40 empresas mexicanas PYMES en el ramo de alimentos, contamos con producto puesto ya en España y queremos tener acceso a este tipo de prospectos que son conocidos por la corresponsalia local. Les agradezco la atencion. Y les envio un cordial saludo

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Estimado Gerardo, nos da mucho gusto volver a contactarte y tener noticias de tu empresa. Como es de tu conocimiento, nuestra institución ofrece una serie de apoyos para las empresas exportadoras y el inicio para activar estos apoyos empieza en las ventanillas de los Estados en donde están establecidas las empresas, por lo que te recomendamos iniciar el proceso en la oficina estatal que le corresponde a tu empresa. Con relación a los productos que ya estás comercializando en el mercado, te recomendamos que nos compartas información de quiénes son tus contrapartes con el fin de trabajar de manera conjunta con ellos y lograr que tus productos tengan mayor penetración. La oficina en Madrid, en colaboración con la Embajada de México en España, coorganiza diversas actividades que se pueden utilizar como plataforma de promoción y escaparate que pueden ayudar a difundir los mismos. Nos da mucho gusto que ya estés comercializando productos y te hacemos hincapié que no debemos olvidar que los casos de éxito siempre son resultado de analizar la demanda real del mercado y que en nuestro caso, algunas veces tenemos que adaptar los productos, poner recetas para saber cómo se utilizan y sobre todo dar continuidad a la incursión en el mercado. ¡Muchos saludos y mucho éxito en tus proyectos!

Adriana Tenorio

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:23:57

Pregunta

Mantiz Game Studios es una empresa que realiza; Apps, videojuegos y soluciones interactivas, adjunto la liga de nuestra página para que puedan conocer todo lo que hacemos. <http://www.mantizgs.com/mgs/esp/> Preguntas ¿Cuáles son las estrategias que nos recomienda para contactar a empresas o negocios en Madrid? Lo anterior con la finalidad de ofrecerles nuestros servicios. ¿Cuál es la forma de publicidad más adecuada para dar a conocer a Mantiz Game Studios en Madrid? ¿De qué forma podríamos contactar a Colegios y Universidades? Ya que también tenemos amplia experiencia en el diseño y desarrollo de Apps y videojuegos educativos.

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Estimada Adriana, agradecemos tu confianza en nosotros para resolver tus dudas. El sector tecnológico es de los que presentan mayor crecimiento en los últimos años y podemos presumir que México es de los 10 países que más tecnología exportan, siendo España unos de los principales destinos. Respondiendo a tus preguntas: se recomienda la participación en ferias internacionales en España o asistir a seminarios especializados en su sector o área de interés para conocer la demanda, obtener la información más reciente y vivir el mercado local. Adjunto un link donde aparecen las principales ferias de tecnología en España: <http://www.nferias.com/tecnologia/espana/>

erika karen perez sanchez

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:22:57

Pregunta

hola soy una joven, que le gustaría exportar los productos que procesan mis papas, tales como los dulces cristalizados, tejocote en almíbar, así como distintas hierbas tales como epazote, cilantro, menta, albahaca, que puedo hacer para poder crear un vínculo de exportación con España.

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Hola Erika, en respuesta a tu consulta quisiera proporcionarte el link de acceso al manual del exportador que puedes encontrar en nuestra página web. Con este manual tendrás una idea más clara de cómo funciona el proceso exportador y sobre todo de cuáles son los productos incluidos en los tratados internacionales para su comercialización en España. <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf> Asimismo y para conocer la normativa de la exportación/importación de tus productos, te recomendamos revisar el siguiente link, (sistema de información arancelaria): <http://www.economia-snci.gob.mx/>

Esteban Jiménez

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:22:04

Pregunta

¿Vez viable que el mango mexicano en fresco (ataulfo principalmente) pueda competir con el mango español en su propio mercado? De ser afirmativo, ¿cuál verías la mayor ventaja que tendría el mango mexicano? Te agradezco, Ximena.

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Buenas tardes, Esteban. En relación a tu consulta, te comento que si el precio es competitivo, la calidad y las características propias del mango se adapta a la demanda, sí es viable el proyecto. Te anexamos link de una página que te dará mayor información del consumo en España, misma que puede ser de mucha utilidad: <http://www.mercasa.es/> Otro dato de interés es que el consumo de frutas exóticas en España y la Unión Europea ha crecido notablemente en los últimos años y la producción de estos en dicho territorio es muy limitada. Sumando a esto el hecho de que la producción (mango) cayó un 50% el año pasado, el resultado es un aumento de las importaciones. Sin embargo, el consumidor, acostumbrado a la variedad Osteen, que supone el 90% de la producción del mango español, ha reducido también su consumo como resultado de un cambio en el tipo de mango ofertado. No sólo se consume en fresco, sino también procesado ( pulpa, congelado, etc.).

FEDERICO PINEDA

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:19:49

Pregunta

Hola buen día Ximena, estoy interesado en exportar a España, soy exportador de productos perecederos (aguacate, mango,etc) quisiera saber si hay necesidad de este tipo de productos en España, o bien saber cuales son sus necesidades en general del mercado mexicano

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Buenos días, Federico. Te comento que, precisamente el sector agroalimentario es el que más transacciones comerciales genera entre México y España, y entre los productos que usted comenta, el aguacate, el mango, garbanzo, piña, limón persa, entre otros, ofrecen excelentes oportunidades. Te recomendamos visitar esta página que nos da información del sector en España: <http://www.mercasa.es/> ¡Esperamos que esta información resulte de utilidad!

E. Gil Aranda R.

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:17:53

Pregunta

El tiempo de la conferencia es hora de Madrid u hora de Mexico? ¿Se podrá tocar el tema de las oportunidades de inversión para proyectos de Manejo Integral de Residuos Sólidos Urbanos, Municipales y Comerciales? ¿Hay algún interés en específico de una VENTURE FIRM o CAPITAL FIRM interesada en estos proyectos. ¿Como la producción y venta de energía eléctrica renovable esta liberada, hay alguna firma de ella interesada que quiera analizar este tema?

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : ¡Buenos días en México! Te informo que en el caso específico de manejo de residuos y por tratarse de un servicio prestado a las dependencias del Gobierno de España, es decir, un servicio público, es recomendable investigar y dar seguimiento a la licitaciones que lanzan las entidades públicas españolas con el fin de que conozcas las necesidades técnicas del servicio que requieren. En el caso de particulares, te sugerimos que si quieres incursionar en el mercado español con los servicios de tu empresa, inicies los procesos a través de la vía institucional de ProMéxico (promoción de oferta exportable, agenda de negocios, etc.) estos servicios se pueden activar a través de la ventanilla de ProMéxico en tu Estado. En el momento de gestionar una agenda de trabajo en el mercado (España), te ayudará a encontrar a los mejores postores y posibles socios futuros que se sumen a los planes que propones, ya sea como socios capitalistas, o como socios operativos. En el caso de la venta de energía renovable en España, la situación actual es muy limitada y complicada, motivo por el que la mayoría de empresas españolas del sector actualmente están desarrollando proyectos en otros países y no en España. México es una gran oportunidad para ellos, pero la operación y desarrollo tiene que ser un nuestro país. Te anexo un link con información de utilidad sobre ambos temas: [http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/energias\\_perfil\\_del\\_sector](http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/energias_perfil_del_sector)

Alfredo Diaz

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:14:06

Pregunta

Buen día, me gustaría saber ¿Cuáles son los artículos mexicanos con mayor aceptación en España? Saludos!

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Buenos días, Alfredo. Las relaciones comerciales entre México y España son amplias y abarcan todos los sectores, sin embargo, destacan las exportaciones de productos de consumo y de la industria agroalimentaria, áreas que cuentan con grandes oportunidades. Sin embargo te recomendamos que el proyecto que realices con este mercado sea enfocado a la experiencia de tu empresa, es decir, al sector comercial que más conozcas, esto ayudará a que el camino se más sencillo Te anexamos un link con información que te será muy útil <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf> Por otro lado, y a fin de ofrecerte los servicios institucionales de ProMéxico (agendas, promoción de ofertas exportables, etc.) te recomendamos acercarte a la ventanilla de tu Estado (Ventanilla de ProMéxico) misma que te apoyará para dar inicio a la activación de servicios de ProMéxico. <http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/apoyos-de-promexico-25119?idiom=es> Por último, en el siguiente link puedes encontrar estadísticas sobre todos los productos que exporta e importa España, mismo que sin duda te resultará de utilidad: <http://datacomex.comercio.es/>

Sonia Salinas Guerrero

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:11:41

Pregunta

Soy una emprendedora que acaba de iniciar y quisiera saber si la bisutería artesanal y joyería de plata es bien aceptada en el extranjero y cuales serían los países con mayor aceptación de estos productos Gracias y Saludos

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Estimada Sonia, gracias por contar con nosotros para dar solución a sus dudas. En relación a tu consulta, puedes encontrar la información que requieres en la página del Instituto Nacional de Estadística español: <http://www.ine.es/> , así como en DataComex donde se concentran todas las estadísticas de exportación en este país: <http://datacomex.comercio.es/> Por último, te aconsejamos también que si tiene la posibilidad acuda a ferias del sector como las que próximamente tendrán lugar en Madrid IBERJOYA, MADRIDJOYA o INTERGIFT. ( ferias especializadas que te darán datos estratégico para tu proyecto). ¡Muchos saludos desde Madrid!

CARLOS MARTINEZ

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:08:48

Pregunta

Hola Ximena. Una pregunta, en el sector turismo que países son los que más visitan Madrid y Barcelona?

Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Gracias por tu consulta, Carlos. Te informamos que los datos oficiales estadísticos sobre turismo en España los puedes consultar en: <http://estadisticas.tourspain.es/es-ES/Paginas/default.aspx> Asimismo te recomendamos que consultes la página del Ministerio de Industria, Energía y Turismo del Gobierno de España: <http://www.minetur.gob.es/turismo> En la misma encontrarás información de interés relacionada con el sector. ¡Muchos saludos!

## Pregunta

BUEN DIA QUISIERA VER LA MANERA DE EXPORTAR, FOLLAJE HOJA DE PALMA ERNESTINI AGUSTINI Y HOJA DE PALMA QUETZATECA. SIRVE PARA ABORNOS FLORALES QUISERA VER CLIENTES COMO CONTACTAR ALGUIEN QUE LE INTERESE MI PRODUCTO MUCHAS GRACIAS

## Respuesta

**Ximena Caraza-Campos Barrenechea** : Estimado Julio, gracias por tu consulta. En respuesta a la misma, recomendamos que consultes con detalle la Guía Básica del Exportador que ofrece la institución, que puedes consultar en el siguiente enlace: <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf> Asimismo, y para conocer la normativa de la exportación/importación de tus productos, te recomendamos revisar el siguiente link, (sistema de información arancelaria) <http://www.economia-snci.gob.mx/> Por otro lado, y a fin de ofrecerte los servicios institucionales de ProMéxico (agendas, promoción de ofertas exportables, etc.) te recomendamos acercarte a la ventanilla de tu Estado (Ventanilla de ProMéxico) misma que te apoyará para dar inicio a la activación de servicios de ProMéxico. <http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/apoyos-de-promexico-25119?idiom=es> ¡Esperamos que esta información te resulte de utilidad!

**COMENTARIO DE Ximena Caraza-Campos Barrenechea**

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:02:46

Buenos días en México, ya tardes aquí en Madrid. Nos da mucho gusto saludarlos desde la oficina de ProMéxico en España, donde con mucho gusto podemos darles orientación y apoyo para explorar las oportunidades que ofrece este mercado para los empresarios mexicanos.

**COMENTARIO DEL MODERADOR**

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:01:43

A continuación citamos una breve reseña de su trayectoria profesional: Ximena Caraza es licenciada en relaciones internacionales por la Universidad de las Américas (México) y Maestra en Dirección y Administración de Empresas por el Instituto de la Empresa (España). Inició su trayectoria profesional en la Secretaría de Relaciones Exteriores de México, donde desempeñó diversos cargos hasta ser nombrada en 1996, Cónsul de México en Milán (Italia). En 1998 fue nombrada Consejera de Asuntos Económicos en la Embajada de México en España y durante su gestión, fue condecorada por el Rey Juan Carlos I con la Gran Cruz de la Orden de Isabel la Católica. En 2004 fue nombrada Directora del Consejo de Promoción Turística de México para España y Portugal, y en 2005 fue designada como Directora Regional para Europa del mismo Consejo. Desde el año 2009 Ximena Caraza es Directora de la Oficina de representación de ProMéxico en España.

**COMENTARIO DEL MODERADOR**

Hora del mensaje: 2016/09/07 10:00:19

Buenos días. Recibimos cordialmente a nuestra invitada del día de hoy, Ximena Caraza, Consejera Comercial en Madrid y al público interesado en conocer estrategias de internacionalización en este mercado europeo.

## RESPUESTAS FUERA DE LINEA

**ALEX FERNANDEZ**

## Pregunta

ESTIMADA CONSEJERA: NUESTRO PRODUCTO ES CERVEZA ARTESANAL CON GRAN ACEPTACION EN NUESTRO PAIS. QUEREMOS REVISAR LA INCURSION EN EL EXTRANJERO... EXISTE NICHOS EN ESPAÑA?

## Respuesta

**Ximena Caraza - Campos Barrenechea**: Hola Xavier. Con relación a este producto te anexamos el link de Mercasa, que te puede proporcionar información detallada del consumo de bebidas en España.

<http://www.mercasa.es/>

Adicionalmente te damos información que puede ser útil para tu proyecto:

La cerveza pasa inspección sanitaria, por lo que debe venir acompañada de un certificado sanitario de origen. Además, el importador debe tener el correspondiente registro sanitario de industria y el producto debe estar correctamente etiquetado.

En cuanto a los impuestos, la cerveza es libre de arancel, pero paga impuestos especiales y para conocer cuánto es este impuesto, es necesario saber el Grado Plato de la cerveza que es la cantidad en gramos de extracto seco primitivo del mosto original de la cerveza contenido en 100 gramos de dicho mosto a la temperatura de 20 grados centígrados.

Quizá te interese leer nuestra guía del exportador para tener información más detallada sobre este proceso. La puedes encontrar en el siguiente link: <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf>

Esperamos haberte sido de ayuda.  
Saludos.

ANA GUZMAN

Pregunta

BUEN DIA, NOS INTERESA EXPORTAR PLANTAS DE OMATO PRINCIPALMENTE DE LA FAMILIA DE LAS CACTACEAS, TENEMOS UN POSIBLE COMPRADOR. ¿CUALES SERIAN LOS REQUISITOS PARA LOS REQUISITOS PARA INTRODUCIRLOS EN ESPAÑA?

Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea** : Gracias por tu consulta, Ana. Te sugiero que para preparar tu proyecto de exportación, leas cuidadosamente la guía para el exportador de ProMéxico, donde se señalan cada uno de los pasos generales para preparar tu proyecto: <http://www.promexico.mx/es/mx/pasos-exportar>  
Una vez que cuentes con toda la información para que tu mercancía pueda ser exportada, debes tomar en cuenta las restricciones arancelarias y no arancelarias que la Unión Europea establece para los productos en base a su fracción arancelaria. En el siguiente link de la Comisión Europea, puedes consultar dichos requisitos para tus productos: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/taric\\_consultation.jsp?Lang=es&SimDate=20160907#](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=es&SimDate=20160907#)

Por último, te sugerimos también revisar la siguiente página, también de la Comisión Europea, que contiene una guía detallada para importar al mercado común europeo y enlaces otras páginas de interés: [http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir\\_eu12\\_04v002/eu/main/ovr\\_eu\\_010\\_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Overview+of+Import+Procedures&languageId=es](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu12_04v002/eu/main/ovr_eu_010_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Overview+of+Import+Procedures&languageId=es)

¡Esperamos que esta información te resulte de mucha utilidad en la preparación de tu proyecto!

EUGENIA MENEZ

Pregunta

BUENAS TARDES, RADICAMOS EN EL ESTADO DE SINALOA, Y ESTAMOS INTERESADOS EN VENDER CAMARON SECO EN ESPAÑA. LO ANTERIOS DEBIDO A QUE HEMOS RECIBIDO EN NUESTRO ESTADO VISITAS DE PERSONAS DE ESPAÑA Y LES HA GUSTADO MUCHO EL CAMARON SECO SALADO QUE SE HACE EN SINALOA. ES POSIBLE CONTACTAR ALGUN MERCADO GOURMET EN MADRID O ALGUNA TIENDA ULTRAMARINOS QUE ESTE INTERESADA EN COMPRAR ESTE PRODUCTO?

Respuesta

**Ximena Caraza - Campos Barrenechea**: Gracias por tu consulta, Eugenia. Te sugiero que para preparar tu proyecto de exportación, leas cuidadosamente la guía para el exportador de ProMéxico, donde se señalan cada uno de los pasos generales para preparar tu proyecto: <http://www.promexico.mx/es/mx/pasos-exportar>  
Una vez que cuentes con toda la información para que tu mercancía pueda ser exportada, debes tomar en cuenta las restricciones arancelarias y no arancelarias que la Unión Europea establece para los productos en base a su fracción arancelaria. En el caso de productos para consumo humano, como sería el camarón, hay requisitos específicos sobre control sanitario. En el siguiente link de la Comisión Europea, puedes consultar dichos requisitos para tus productos: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/taric\\_consultation.jsp?Lang=es&SimDate=20160907#](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=es&SimDate=20160907#)

Por último, te sugerimos también revisar la siguiente página, también de la Comisión Europea, que contiene una guía detallada para importar al mercado común europeo y enlaces otras páginas de interés: [http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir\\_eu12\\_04v002/eu/main/ovr\\_eu\\_010\\_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Overview+of+Import+Procedures&languageId=es](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu12_04v002/eu/main/ovr_eu_010_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Overview+of+Import+Procedures&languageId=es)

Por último, queremos comentarte que los pescados y mariscos tienen gran demanda en este mercado, pero tiene una regulación muy estricta que se debe cumplir y que se tiene que se tiene que actualizar anualmente.

¡Esperamos que esta información te resulte de mucha utilidad en la preparación de tu proyecto!

ADYADE HERNANDEZ

Pregunta

BUENAS TARDES, ME GUSTARIA QUE ME PROPORCIONE INFORMACION PARA PODER HACER EXPORTACIONES DE ARTESANIA POBLANA A ESPAÑA.

Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea**: Con el gusto de saludarte y en respuesta a tu pregunta, quizá te interese leer nuestra guía del exportador para tener información más detallada sobre este proceso. La puedes encontrar en el siguiente link: <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf>

En caso de que tu pregunta este enfocada a la comercialización de artesanías en España, te sugerimos iniciar el proceso a través de la ventanilla de ProMéxico en tu estado para obtener todos los apoyos que mencionan en el siguiente link.

<http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/apoyos-de-promexico-25119?idiom=es>

Cabe hacer mención que los precios y la calidad de las artesanías deben ser muy competitivas, ya que estos mercados tienen una gran oferta por parte de otros países de Asia y África.

Por supuesto sin menospreciar lo maravillosos trabajos de nuestros artesanos y artistas mexicanos.

Espero que la información te sea de utilidad.

Saludos.

LORE BRACAMONTE

Pregunta

ESTIMADA CONSEJERA: NUESTRA EMPRESA FABRICA MERMELADAS Y CONSERVAS, NOS GUSTARIA CONOCER QUE OPORTUNIDADES TIENEN NUESTROS PRODUCTOS EN EL MERCADO ESPAÑOL. ESPERO SU RESPUESTA, UN SALUDO.

Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea:** Estimada Lore, las relaciones comerciales entre México y España son amplias y abarcan todos los sectores, sin embargo, destacan las exportaciones de productos de consumo y de la industria agro-alimentaria en la que hay grandes oportunidades.

Por otra parte, el consumo de alimentos orgánicos ha crecido significativamente como resultado de una mayor concientización respecto a los beneficios de la alimentación natural. Entre estos las mermeladas y jaleas ocupan un lugar significativo (actualmente su consumo es de 17 kg. per capita al año), siempre y cuando, su elaboración se realice respetando una alta calidad, fino sabor y por sobre todo no utilizando aditivos químicos y saborizantes no naturales. A su vez, las normas ISO 9001 son consideradas con un alto grado de importancia, como un factor de competitividad vía calidad certificada.

El acceso al mercado, si bien requiere el cumplimiento de la reglamentación europea, como el reglamento sobre rotulado y etiquetado, la ley alimentaria, el reglamento de envasado y demás normas sanitarias y de calidad, Argentina como país en desarrollo goza de preferencias arancelarias que junto a un peso nacional devaluado incrementan su competitividad en el mercado local.

Te anexamos un link con información que te será muy útil

<https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf>

Por otro lado, y a fin de ofrecerte los servicios institucionales de ProMéxico (agendas, promoción de ofertas exportables, etc.) te recomendamos acercarte a la ventanilla de tu Estado (Ventanilla de ProMéxico) misma que te apoyará para dar inicio a la activación de servicios de ProMéxico.

<http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/apoyos-de-promexico-25119?idiom=es>

Saludos cordiales.

GENA SUAREZ

Pregunta

BUENOS DIAS, ME INTERESA EXPORTAR TEXTILES ARTESANALES A ESPAÑA PRINCIPALMENTE DE BORDADOS Y DESHILADOS FINOS DE CHIAPAS. DONDE ES POSIBLE REVISAR LOS REQUISITOS PARA EXPORTARLOS Y CONOCER POSIBLES COMPRADORES. GRACIAS POR SUS COMENTARIOS.

Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea:** Con el gusto de saludarte y en respuesta a tu pregunta, quizá te interese leer nuestra guía del exportador para tener información más detallada sobre este proceso. La puedes encontrar en el siguiente link: <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf>

En caso de que tu pregunta este enfocada a la comercialización de artesanías en España, te sugerimos iniciar el proceso a través de la ventanilla de ProMéxico en tu estado para obtener todos los apoyos que mencionan en el siguiente link: <http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/apoyos-de-promexico-25119?idiom=es>

Por otro lado, te anexamos un link que te puede ayudar a conocer la normativa para la exportación de tus productos en base a la fracción arancelaria del mismo: <http://www.economia-snci.gob.mx/>

Cabe hacer mención que los precios y la calidad de las artesanías deben ser muy competitivas, ya que estos mercados tienen una gran oferta por parte de otros países de Asia y África.

Por supuesto sin menospreciar lo maravillosos trabajos de nuestros artesanos y artistas mexicanos.

Espero que la información te sea de utilidad.

Saludos.

ALFREDO HERNANDEZ

Pregunta

ESTIMADA XIMENA, SOMOS PRODUCTORES DE LIMON PERSA CON INTERES DE COLOCAR NUESTRO PRODUCTO EN ESPAÑA...TENEMOS PISIBILIDADES?

Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea:** Estimado Alfredo, las relaciones comerciales entre México y España son amplias y abarcan todos los sectores, sin embargo, destacan las exportaciones de productos de consumo y de la industria agroalimentaria en la que hay grandes oportunidades.

En el 2014, México envió a Estados Unidos 90.8% (410,100 toneladas) del volumen comercializado, seguido de Holanda, con 4.5%; Reino Unido e Irlanda del Norte, con 1.9%, y Francia con 0.7%; Canadá participó con 0.6%; Japón con 0.4%; España con 0.3% y Alemania y Bélgica con 0.2%, en cada caso. (SIAVI 4, SE).

Los precios de venta del cítrico en ese año oscilaron entre 620 y 930 dólares por tonelada, donde Alemania y España pagaron el monto mayor y Japón el menor.

Por lo tanto y respondiendo a su pregunta, siempre que el producto sea de calidad y el precio competitivo existen posibilidades de introducirse en el mercado español.

Quizá te interese leer nuestra guía del exportador para tener información más detallada sobre este proceso. La puedes encontrar en el siguiente link: <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf>



Asimismo, y con el fin de que puedas acceder a los apoyos y servicios de ProMéxico, te recomendamos acercarte a la Ventanilla de nuestra institución en tu Estado.  
Recibe un cordial saludo.

MARCO ANTONIO ESTRADA

#### Pregunta

ESTIMADA CONSEJERA, GRACIAS DE ANTEMANO POR LA OPORTUNIDAD DE CONTACTARLE A TRAVES DE ESTE FORO. SERIA TAN AMABLE DE CITARNOS ALGUNAS RECOMENDACIONES QUE LOS EMPRESARIOS MEXICANOS DEBEMOS CONSIDERAR AL CONTACTAR A NUESTRAS CONTRAPARTES ESPAÑOLAS. SALUDOS DESDE MEXICO.

#### Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea:** Estimado Marco, le presento una guía detallada para hacer negocios en España esperando que le sea de utilidad:

#### 1. Costumbres al hacer negocios

Los españoles son más formales al momento de hacer negocios que los mexicanos, pero menos rígidos que 10 años atrás. Es un error asumir que hacer negocios en España, es igual que hacer negocios en México. Un apretón de manos es costumbre al inicio y final de una reunión de negocios; acompañado de un saludo apropiado. Es necesario vestimenta formal, traje, corbata y son indispensables las tarjetas de negocios.

Para entrar al mercado español es casi obligatorio que las reuniones sean presenciales ya que se busca una relación tipo personal con los proveedores. La comunicación por teléfono o fax son menos eficaz.

Un punto importante es que menos del 30% de los gerentes de empresas dominan el idioma inglés, a diferencia de México en donde la mayoría de los empresarios lo dominan. La forma de dialogar del español por lo general es fuerte.

#### 2. Embajada y consulados en España

La embajada de México en España está localizada en Madrid <http://embamex.sre.gob.mx/espana>

Existen Consulados de México en varias ciudades de España, tales como Barcelona, La Coruña, Murcia, Santa Cruz de Tenerife (Islas Canarias), Sevilla, Bilbao, Palma de Mallorca, Zaragoza y Valencia.

#### 3. Requisitos para Visado

Los mexicanos no necesitan visa para entrar como turistas en el espacio migratorio europeo Shengen (en el cual se incluye España) hasta por un máximo de 90 días y deben cumplir obligatoriamente con los requisitos de entrada que solicita el gobierno español.

#### Requisitos:

Desde 2007, la ley española establece que, al llegar al aeropuerto o frontera el agente migratorio español tiene la atribución de pedir a usted que exhiba:

- a) Pasaporte con por lo menos seis meses de vigencia al momento de intentar ingresar a España.
- b) Boleto de ida y vuelta con fechas cerradas (menos de 90 días).
- c) Recursos para solventar su estancia (580,77 euros como mínimo por los primeros 9 días) más 64,53 euros por días subsiguientes. Se aceptará tarjeta de crédito vigente como medio de comprobación de recursos económicos.
- d) Reservaciones de hotel o bien, la presentación de una carta de invitación que deberá ser tramitada previamente ante la policía española por la persona que le dará hospedaje en España.
- e) Se facilitará el tránsito a los ciudadanos mexicanos que viajen a otro país del espacio Schengen y que cuenten con la comprobación de viaje correspondiente.
- f) No cumplir con estos requisitos, lo pueden hacer sujeto de inadmisión, decretándose su retorno inmediato a México o al país en el cual se embarcó antes de intentar ingresar a España.

El cumplimiento de sólo uno de estos requisitos no significa que no deba cumplir con los demás

Además, cabe recordar que, aunque usted no necesite obtener una visa para España, la decisión de permitirle ingresar a territorio español depende exclusivamente de las autoridades españolas en frontera o en el aeropuerto.

Una vez vencida su estancia de 90 días usted debe abandonar no sólo el territorio español, sino todo el llamado Espacio Schengen (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Italia, Islandia, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Malta, Noruega, Polonia, Portugal, República Checa, Suecia y Suiza).

Una vez fuera del Espacio Schengen, deberá permanecer 90 días fuera de él antes de intentar ingresar nuevamente a cualquiera de los países que integran esa área común migratoria europea. Se le recomienda que, aunque haya personas que le aconsejen realizar viajes cortos a países fuera del Espacio Schengen como el Reino Unido, Irlanda o Marruecos, eso no le garantiza un reingreso inmediato, y podría ser retenido al intentar regresar y retornado a su último punto de salida (no necesariamente a México).

La Embajada de México en España recomienda al turista mexicano que llegue a este país, cumplir con esa normativa con el fin de evitar ser inadmitido y retornado al país desde el que viajó.

Antes de viajar a España, deberá asegurarse de traer consigo su pasaporte mexicano vigente. De lo contrario, y aunque la línea aérea le permita abordar, usted puede ser devuelto al país al intentar acceder a territorio español.

Para obtener información: <http://embamex.sre.gob.mx/espana/index.php/visas/509>

#### 4. Telecomunicaciones

La comunicación desde y hacia Madrid es parecida a la de México existen tarjetas telefónicas para hablar. La lada para llamar a España es (34) el primer número para llamadas a fijos es 9 y para móviles es 6. Los teléfonos públicos en España aceptan monedas, tarjetas de débito y algunos hasta tarjetas de crédito.

Para llamar a México desde España:

Teléfono fijo 00(52) +10 dígitos

Teléfono celular 00(521)+10 dígitos.

#### 5. Medios de transporte

Existen 2 compañías aéreas con vuelos diarios y directos operados por Aeroméxico (AirEuropa) e Iberia, que ofrecen servicio a las principales ciudades de España (Madrid y Barcelona)

Tanto Madrid y Barcelona cuentan con buen servicio de autobuses y metro entre el aeropuerto y el centro de respectivas ciudades. Al igual que un excelente servicio de taxis en todas las ciudades.

Las carreteras que unen a las principales de España cuentan con una muy buena red y comunicación. El sistema ferroviario es extenso, hay trenes de alta velocidad desde Madrid a Sevilla y Málaga.

Los autobuses y metro de Madrid y Barcelona pueden estar llenos durante las horas punta, pero proporcionan un servicio rápido y eficiente.

#### 6. Días no laborables, semana de trabajo y husos de horario.

Días no laborables España

El gobierno de España publica una lista de vacaciones oficiales cada año.

1 de enero. Año Nuevo.

6 de enero. Epifanía del Señor.

Jueves Santo (en toda España, excepto en Cataluña y Comunidad Valenciana)

Viernes Santo.

1 de mayo. Fiesta del Trabajo

15 de agosto. Asunción de la Virgen.

1 de noviembre. Festividad de todos los Santos.

6 de diciembre. Día de la Constitución Española.

8 de diciembre. La Inmaculada Concepción.

25 de diciembre. Natividad del Señor.

#### Semana Laboral

Los días no laborales y periodos de vacaciones no es una buena época para tener reuniones de negocios, así como en el mes de agosto, vacaciones y pascua.

Los bancos abren de 8:30 a 14:30 horas y algunas veces los sábados por la mañana.

Los horarios comerciales más usuales son de lunes a sábado desde las 9.30 a las 13.30 horas y de las 16.30 a las 20 horas. Los grandes centros comerciales y almacenes tienen un horario continuado de 10 a 21 o 22 horas.

Algunos domingos del año las grandes superficies abren también sus puertas al público.

En las regiones del litoral, en temporada alta, los establecimientos suelen estar abiertos hasta pasadas las 22 horas.

Además, en muchas ciudades existe libertad de horarios comerciales, por lo que es posible comprar en horarios mucho más amplios.

El horario habitual del desayuno es de 8 a 10 de la mañana.

El almuerzo, en los restaurantes, es desde las 13 hasta las 15.30 horas.

La cena se sirve desde las 20.30 hasta las 23 horas.

Muchos establecimientos tienen el servicio continuo a lo largo de todo el día, práctica que es común a las cafeterías y bares, en muchos de los cuales es posible tomar tapas, platos combinados, bocadillos y raciones.

#### Husos horario

Los husos horarios se aplican en toda la península e Islas Baleares. Aplica el correspondiente al meridiano de Greenwich (GTM) incrementado en una hora en invierno o en dos horas durante el verano. En las Islas Canarias se aplica el huso horario del meridiano de Greenwich incrementado en una hora durante el verano, por lo que siempre tiene una diferencia horaria de una hora menos con respecto a la que rige en la Península e Islas Baleares.

Por ahorro energético, en España se suele cambiar la hora en verano y en invierno. De esta forma, el último fin de semana de octubre se retrasa el reloj una hora (a las 03.00 son las 02.00) y el último fin de semana de marzo se adelanta una hora (a las 02.00 son las 03.00).

#### 7. Clima, forma de vestir y propinas

Clima y forma de vestir

El clima es muy variado debido a su posición de latitud, se dice que España tiene clima del mediterráneo-continental. En el norte es templado y casi siempre llueve todo el año, y las temperaturas son muy bajas en el invierno y no muy altas en verano.

El clima del mediterráneo en invierno es frío moderado y en verano es un clima seco y caluroso.

Madrid es la ciudad más alta de Europa, y su clima es extremo ya que suele ser muy seco con inviernos fríos y veranos calurosos. En las islas canarias el clima es diferente, la temperatura está alrededor de 20 grados y una pequeña variación entre el verano e invierno durante la mañana y la noche, muy parecido al clima de México.

Las mujeres españolas que viven en ciudades grandes, suelen usar vestidos en verano y los hombres traje y corbata. Aire acondicionado es común en los hoteles, establecimientos, metro y autobuses.

#### Propinas

Las propinas no son obligatorias en España, a los meseros en España se les paga por lo menos el mínimo que dice la ley.

#### 8. Recomendaciones

Lleve siempre su pasaporte consigo

De acuerdo con la legislación española, es obligatorio que todas las personas, incluidos los turistas, lleven consigo una identificación vigente. En el caso de los turistas deben portar un pasaporte, el cual les podrá ser requerido por las autoridades de policía en cualquier momento.

#### Seguro de gastos médicos

Es altamente recomendable que, si viaja a España, traiga consigo un seguro de gastos médicos mayores, con el fin de prever cualquier emergencia que pudiera presentarse.

Atienda esta recomendación, ya que, si requiere asistencia en alguna institución de salud, ésta le será cobrada, sobre todo si trata de una hospitalización. La Embajada de México en España no puede cubrir los gastos generados por atención médica u hospitalización de ciudadanos mexicanos.

#### Seguridad

Si bien España es un país que no registra altos índices de inseguridad, lamentablemente se registran casos de hurto, y los turistas pueden sufrir el robo de su dinero, y documentos de identidad. Por lo tanto, la Embajada de México le sugiere que conserve siempre sus objetos de valor, dinero, tarjetas de crédito y otras identificaciones en un lugar seguro. Nunca lleve el dinero y las tarjetas juntos y, en el caso de viajar en grupo, no deje sus efectos personales y documentos de identidad a una sola persona. Además, saque copias fotostáticas de todos sus documentos y guárdelas aparte de los originales.

Asimismo, manténgase siempre atento y no descuide en ningún momento sus maletas, bolsos u otros objetos personales, especialmente en lugares con gran flujo de personas, como son restaurantes, el aeropuerto, las estaciones de tren o en el transporte público en horas pico, espacios en los que operan con mayor frecuencia los carteristas.

Recibe un cordial saludo.

LAURA GALINDO

#### Pregunta

¿COMO PUEDO EXPORTAR REGADERAS ELECTRICAS A ESPAÑA?, ¿DONDE LOCALIZO LA LISTA DE DOCUMENTOS NECESARIOS PARA INGRESARLOS A ESPAÑA?

#### Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea:** Gracias por tu consulta. Te sugiero que para preparar tu proyecto de exportación, leas cuidadosamente la guía para el exportador de ProMéxico, donde se señalan cada uno de los pasos generales para preparar tu proyecto, así como la documentación que necesitarás para la exportación de tus productos: <http://www.promexico.mx/es/mx/pasos-exportar>

Una vez que cuentes con toda la información para que tu mercancía pueda ser exportada, debes tomar en cuenta las restricciones arancelarias y no arancelarias que la Unión Europea establece para los productos en base a su fracción arancelaria. En el siguiente link de la Comisión Europea, puedes consultar dichos requisitos para tus productos:

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/taric\\_consultation.jsp?Lang=es&SimDate=20160907#](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=es&SimDate=20160907#)

Por último, te sugerimos también revisar la siguiente página, también de la Comisión Europea, que contiene una guía detallada para importar al mercado común europeo y enlaces otras páginas de interés:

[http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir\\_eu12\\_04v002/eu/main/ovr\\_eu\\_010\\_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Overview+of+Import+Procedures&languageId=es](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu12_04v002/eu/main/ovr_eu_010_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Overview+of+Import+Procedures&languageId=es)

¡Esperamos que esta información te resulte de mucha utilidad en la preparación de tu proyecto!

LUIS CIERRA

#### Pregunta

BUEN DIA!, QUISIERAMOS ABRIR UNA TIENDA EN ESPAÑA PARA VENDER JOYERIA DE PLATA, POR FAVOR PUEDE ORIENTARME AL RESPECTO. AGRADEZCO ENORMEMENTE SUS COMENTARIOS.

#### Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea:** Agradecemos muy sinceramente tu pregunta. En ProMéxico tenemos un gran compromiso con los exportadores mexicanos y actuamos como enlace y apoyo durante este proceso exportador. En el caso que planteas, te recomendamos en primer lugar efectuar un estudio de mercado que te ayude a determinar las posibilidades de éxito de abrir la tienda que planteas. Para ello, te sugerimos acudir a organismos oficiales españoles para encontrar estadísticas relevantes que te ayuden a hacer dicho estudio de mercado, tales como el Instituto Nacional de Estadística español: <http://www.ine.es/>. Te sugerimos asimismo que es muy importante que acudas a ferias del sector como las que próximamente tendrán lugar en Madrid IBERJOYA, MADRIDJOYA o INTERGIFT. Se trata de ferias especializadas que pueden proporcionarte información muy útil sobre el sector que te interesa. Esperamos que esta información te sea de utilidad y te agradecemos tu interés.

MARTHA ORTEGA

#### Pregunta

ESTIMADA XIMENA, EL MEZCAL OAXAQUEÑO TIENE OPORTUNIDAD EN ESPAÑA?

#### Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea:** Gracias por tu consulta, Martha. Te comento que el Mezcal es un producto que comienza a darse a conocer en este mercado. Te sugiero que, para preparar tu proyecto de exportación, leas cuidadosamente la guía para el exportador de ProMéxico, donde se señalan cada uno de los pasos generales para preparar tu proyecto:

<http://www.promexico.mx/es/mx/pasos-exportar>

En el caso que nos señalas, requieres elaborar un estudio de mercado. En la página de la guía encontrarás consejos útiles para elaborarlo y conocer el potencial de tus productos tendría en este mercado.

Por otro lado, te informo que ProMéxico, te puede ofrecer una serie de servicios para poder iniciar la activación de los mismos, te tienes que acercar a la ventanilla de tu Estado para iniciar los procesos.

<http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/apoyos-de-promexico-25119?idiom=es>

Por último te anexo el link de una pagina que te puede orientar sobre el consumo de destilados en este país.

[www.mercasa.es](http://www.mercasa.es)

Esperamos que los datos te sean útiles.

Saludos.

PATRICIA ROSAS

Pregunta

APRECIABLE CONSEJERA XIMENA, NOS ENCONTRAMOS EN EL RAMO DE LA MEDICINA INTEGRAL, NOS INTERESA EXPORTAR UNIDADES DE CUARZO A ESPAÑA ¿CUALES SERIAN LOS REQUISITOS?, ¿DONDE ENCONTRAMOS COMPRADORES?

Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea:** Gracias por tu consulta, Patricia. Te sugiero que para preparar tu proyecto de exportación, leas cuidadosamente la guía para el exportador de ProMéxico, donde se señalan cada uno de los pasos generales para preparar tu proyecto: <http://www.promexico.mx/es/mx/pasos-exportar>

En el caso que nos señalas, requieres elaborar un estudio de mercado. En la página de la guía encontrarás consejos útiles para elaborarlo y conocer el potencial que tus productos tendrían en este mercado.

Una vez que cuentes con toda la información para que tu mercancía pueda ser exportada, debes tomar en cuenta las restricciones arancelarias y no arancelarias que la Unión Europea establece para los productos en base a su fracción arancelaria. En el siguiente link de la Comisión Europea, puedes consultar dichos requisitos para tus productos: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/taric\\_consultation.jsp?Lang=es&SimDate=20160907#](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=es&SimDate=20160907#)

Por último, te sugerimos también revisar la siguiente página, también de la Comisión Europea, que contiene una guía detallada para importar al mercado común europeo y enlaces otras páginas de interés:

[http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir\\_eu12\\_04v002/eu/main/ovr\\_eu\\_010\\_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Overview+of+Import+Procedures&languageId=es](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu12_04v002/eu/main/ovr_eu_010_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Overview+of+Import+Procedures&languageId=es)  
¡Esperamos que esta información te resulte de mucha utilidad en la preparación de tu proyecto!

LUIS INURRETA

Pregunta

HOLA BUENAS TARDES! SOMOS UNA EMPRESA MEXICANA IMPORTADORA Y EXPORTADORA DE PRODUCTOS PESQUEROS Y ACUICOLAS, EN ESPECIFICO CAMARON, EUROPA Y EN ESPECIFICO ESPAÑA ES ALTAMENTE CONSUMIDOR DE "CAMARON ENTERO (TALLAS 70/80,60/70,50/60 Y 40/50)" QUEREMOS CONOCER UN POCO MAS DE LAS RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS (ETIQUETADO, DOCUMENTOS).

Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea:** Gracias por tu consulta, Luis. Te sugiero que para preparar tu proyecto de exportación, leas cuidadosamente la guía para el exportador de ProMéxico, donde se señalan cada uno de los pasos generales para preparar tu proyecto: <http://www.promexico.mx/es/mx/pasos-exportar>

Una vez que cuentes con toda la información para que tu mercancía pueda ser exportada, debes tomar en cuenta las restricciones arancelarias y no arancelarias que la Unión Europea establece para los productos en base a su fracción arancelaria (incluyendo, normativa sobre etiquetado, y especificaciones sanitarias para el camarón, por ejemplo, por ser para consumo humano). En el siguiente link de la Comisión Europea puedes consultar dichos requisitos para tus productos: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/taric\\_consultation.jsp?Lang=es&SimDate=20160907#](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=es&SimDate=20160907#)

Te sugerimos también revisar la siguiente página, también de la Comisión Europea, que contiene una guía detallada para importar al mercado común europeo y enlaces otras páginas de interés:

[http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir\\_eu12\\_04v002/eu/main/ovr\\_eu\\_010\\_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Overview+of+Import+Procedures&languageId=es](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu12_04v002/eu/main/ovr_eu_010_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Overview+of+Import+Procedures&languageId=es)

Por último, queremos comentarte que los pescados y mariscos tienen gran demanda en este mercado, pero tiene una regulación muy estricta que se debe cumplir y que se tiene que se tiene que actualizar anualmente.

¡Esperamos que esta información te resulte de mucha utilidad en la preparación de tu proyecto!

MARCO DIAS

Pregunta

BUEN DIA ME INTERESA SABER CUALES SON LOS REQUERIMIENTOS PARA EXPORTAR BLUSAS ARTESANALES A ESPAÑA?

Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea:** Buenos días, Marcos. Primeramente, te sugiero consultar nuestra guía del exportador para que conozcas información más detallada sobre este proceso: <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf>

En caso de que tu pregunta este enfocada a la comercialización de blusas artesanales en España, te sugerimos iniciar el proceso a través de la ventanilla de ProMéxico en tu Estado para acceder a los apoyos que ofrece la institución en función de las necesidades de tu proyecto:

<http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/apoyos-de-promexico-25119?idiom=es>

Cabe hacer mención que los precios y la calidad de las artesanías deben ser muy competitivas, ya que estos mercados cuentan con una gran oferta de productos artesanales procedentes de Asia y África.

¡Muchos saludos!

SONIA DE LA MORA

Pregunta

QUE TRAMITES HAY QUE REALIZAR PARA COMERCIALIZAR ARTICULOS DE PIEL CON TELARES INDIGENAS EN ESPAÑA?

Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea:** Hola Sonia! En primer lugar, te sugiero consultar nuestra guía del exportador para que conozcas información más detallada sobre este proceso:

<https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf>

En dicha página encontrarás información detallada sobre los pasos a seguir para preparar tu proyecto de exportación, incluyendo los trámites que debes llevar a cabo en México.

Una vez que cuentes con toda la información para que tu mercancía pueda ser exportada, debes tomar en cuenta las restricciones arancelarias y no arancelarias que la Unión Europea establece para las importaciones: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/taric\\_consultation.jsp?Lang=es&SimDate=20160907#](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=es&SimDate=20160907#)

Por último, te sugerimos también revisar la siguiente página de la Comisión Europea, que contiene una guía detallada para importar al mercado común europeo y enlaces otras páginas de interés: [http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir\\_eu12\\_04v002/eu/main/ovr\\_eu\\_010\\_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Overview+of+Import+Procedures&languageId=es](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu12_04v002/eu/main/ovr_eu_010_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Overview+of+Import+Procedures&languageId=es)

¡Muchos saludos!

EDER VALDEZ

Pregunta

BUEN DIA CONSEJERA XIMENA, ESTOY MUY INTERESADO EN EXPORTAR "TECNOLOGIA", HASTA EL MOMENTO SE HA LOGRADO VENDER MI PRODUCTO EN CHILE Y COLOMBIA, SE TRATA DE UN SISTEMA DE POSICIONAMIENTO PERSONAL/INDUSTRIAL Y LA PREGUNTA ES ¿EN QUE POSICION SE ENCUENTRA MEXICO RESPECTO A LOS DEMAS SOCIOS COMERCIALES DE ESPAÑA HABLANDO DE TECNOLOGIA?

Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea:** Estimado Eder. Te informo que el sector tecnológico es uno de los que han presentado mayor crecimiento en los últimos años, y que México es uno de los 10 países que más tecnología exportan, siendo España uno de los principales destinos. Para contar con mayor información sobre el mercado, te recomendaríamos evaluar la posibilidad de participar en una feria internacional en España o asistir a seminarios especializados en su sector o área de interés; donde podrías adquirir información muy valiosa sobre el mercado local. En el siguiente link aparecen las principales ferias de tecnología en España:

<http://www.nferias.com/tecnologia/espana/>

Por último, te sugiero también consultar la base de datos y estadísticas del Ministerio de Economía de España, donde se detallan las importaciones a este mercado por país de origen:

<http://datacomex.comercio.es/>

¡Mucho éxito en tu proyecto!

KAREN YANEL

Pregunta

¿COMO ES EL MERCADO ESPAÑOL EN LA COMPRA INDUSTRIAL? Y ¿QUE PIENSAN DE NOSOTROS, AL SABER QUE VAN A CONSUMIR PRODUCTOS MEXICANOS?

Respuesta

**Ximena Caraza- Campos Barrenechea:** Estimada Karen, te comento que para darte una respuesta puntual sería necesario que nos dieras mayor información sobre el tipo de proyecto o sector de actividad en el que le interesa incursionar en el mercado español.

No obstante lo anterior, te sugiero consultar la ficha país de España de la página de ProMéxico, donde encontrarás información de interés al respecto, así como sectores económicos estratégicos para evaluar las posibilidades que ofrece este mercado a los productos mexicanos: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/madrid>

De igual manera, te sugiero consultar la guía del exportador institucional de ProMéxico, misma que ofrece información de gran utilidad para preparar tu proyecto de exportación a este mercado:

<https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf>

Saludos cordiales,