



¿Cómo hacer negocios con Montreal?

Joel Abraham Enríquez Pérez

2016/07/27 12:00 - 13:00

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

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

Participe con nosotros, envíe sus preguntas y comentarios

Total de preguntas: 42

Preguntas contestadas: 35

COMENTARIO DE Joel Abraham Enríquez Pérez

Hora del mensaje: 2016/07/27 13:03:33

Espero que aun con todas las limitaciones de tiempo y las pocas líneas que se pudieron intercambiar, haber sido de alguna ayuda en sus intenciones de acceso a Canadá. La economía de Montreal y Quebec ha adquirido experiencia en diversos campos como las tecnologías aeroespaciales, multimedia y de información, recursos naturales, tecnologías limpias, la energía, la industria farmacéutica, la logística y el transporte, las finanzas y las biotecnologías. Hacer negocios con Quebec significa relacionarse con una provincia innovadora, de creatividad desbordante, que se apoya en una economía sólida, centrada en el saber, la alta tecnología y la investigación de talla internacional. Queremos felicitarla (o) por este emprendimiento de aventurar su negocio a la frontera norte del mundo. Estamos orgullosos de poder acompañar a empresas como la suya que ha decidido apostarle a su internacionalización y ha decidido venir a este país. Esfuerzos como éste nos permiten llevar más de México al mundo y reforzar nuestra misión como ProMéxico, la cual es acompañarlo en todo el proceso, ser su aliado en esta aventura y su guía. Al final celebraremos con ustedes sus logros como si fueran propios. Les deseamos todo el éxito del mundo. Mucho éxito! PROMEXICO MONTREAL

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/07/27 13:01:52

Agradecemos la participación de todos. Las preguntas que quedaron pendientes, recibirán respuesta puntual del Consejero Comercial en Montreal, Joel Enríquez.

ALEJANDRO

Hora del mensaje: 2016/07/27 13:01:25

Pregunta

Sr. Consejero Joel Abraham Enríquez Pérez, Agradezco la atención que brinde a las presentes interrogantes, ¿Qué tanta aceptación tienen los productos artesanales mexicanos en Montreal? Si deseamos exportar productos artesanales, que es más conveniente, ¿hacerlo directamente? o buscar alguien que ya exporte y nosotros fungir como proveedor? ¿Cómo contactamos a las empresas en Montreal? ¿Con quién debo dirigirme para solicitar información acerca de trámites, requisitos y en general lo que debemos cumplir para poder exportar a Montreal productos de cerámica de alta temperatura, decorados a mano? Para profundizar más acerca del tema, ¿a dónde me dirijo? Agradezco su atención

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenas tardes Alejandro, como ya tuvimos la oportunidad de compartirle a otro participante en una pregunta anterior, las artesanías son un producto que se comercializa poco en esta región, pero los que tienen mayor cabida son aquellas con una característica utilitaria, como adivino por sus preguntas es tu negocio, lavabos o azulejos pintados a mano. Nuestra recomendación es que vengas a Montreal y participes en algún evento o feria especializada para promocionar tus productos y buscar un distribuidor, por ejemplo el QUEBEC GIFT FAIR (agosto 28-31) que es de los más conocidos. Un distribuidor le puede ayudar con la importación y con todos los trámites necesarios. Para un servicio más especializado, le sugerimos contactar a las oficinas de ProMéxico en su estado (Entidad federativa) <http://www.promexico.gob.mx/omex> para conocer de cerca nuestros apoyos y servicios a exportadores según su madurez exportadora y variedad de productos.

Mauricio Canales

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:59:04

Pregunta

Buen día Consejero, que oportunidades de negocio existe para el ramo textil?

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenas tardes Sr. Canales, le comento que en relación a textiles, Canadá demanda proveeduría internacional para textiles de alto valor tecnológico. Por un lado hemos intentado apoyar empresas que venden prendas de invierno (Chamarras y chalecos) sin ningún éxito, ya que el invierno en México o incluso en gran parte de EE.UU o Europa no se asemeja en lo más mínimo a un invierno en Canadá. Canadá vive prácticamente 6 meses bajo la nieve, en temperaturas que llegan hasta menos 40 grados con factor viento y con un factor de humedad muy particular. No obstante tenemos solicitud y demanda de algunas empresas que fabrican equipo y ropa para acampar, las cuales requieren de proveedores y telas impermeables y de alta resistencia para "Outdoors".

Virginia Estrada

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:58:01

Pregunta

Estimado Consejero, gracias por este espacio. Es de gran valor para los empresarios que nos compartiera algunos tips de negocio, lo cual nos ayudará a minimizar errores. Agradezco su amable atención.

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Estimada Virginia, La etiqueta de negocios en Canadá es muy exigente de forma y de fondo. Nuestras contrapartes en este país exigen no solo los mejores productos, sino una gran formalidad, nivel de

confianza y profesionalismo. Particularmente en Quebec la ley exige que todos los empaques estén traducidos tanto en francés como en inglés, las normas canadienses particularmente en sectores como el alimenticio, farmacéutico e incluso de automotores; no aceptan por default las normas norteamericanas (error común entre los empresarios de nuestro país). Canadá no es una extensión del mercado norteamericano, es un mercado con diferentes tendencias, hábitos de consumo y reglamentaciones; el cual exige una preparación y estudio previo para su conquista. ProMéxico y sus oficinas en Canadá son un gran aliado para empresas y empresarios como usted en su búsqueda de ingreso en esta región. Le deseamos mucho éxito en su emprendimiento exportador esperando tener el gusto de servirle en un futuro.

Silvia navarro

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:57:25

Pregunta

Hola que tal ! Tengo un negocio aquí en Mexico de fabricación de fajas para dama. Quiero abrir un establecimiento en Canadá y Estados Unidos. Que me recomiendan para no estar de forma ilegal ; ya que tengo Visa de turismo

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Estimada Silvia, buenas tardes. Le recomendamos acercarse a la Embajada de Canadá, para conocer los diferentes planes que tienen de visa para personas de negocios e inversionistas.

Gabriel Anselmo Sandoval

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:56:33

Pregunta

En el caso de un transporte terrestre, ¿qué se requiere para hacer un tránsito a través de EUA con el fin de llegar a Canadá? ¿Cuáles son las principales aduanas terrestre y marítimas para hacer llegar mercancías a Montreal? Agradezco de antemano su atención y de igual manera envío una felicitación por la labor que desempeñan en el extranjero.

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Estimado Sr. Sandoval, El acceso a la región de Quebec se da principalmente a través de los grandes lagos ya sea con conexiones terrestres desde ciudades del norte de EEUU o de manera ?intramodal? con la compañía canadiense de trenes, la cual conecta en el norte de EE.UU. con Kansas City Rail. Otra manera común para mercancías provenientes de Europa o de la costa Este Norteamericana es vía marítima, ya que buques de gran calado pueden acceder a la ciudad de Quebec y hasta Montreal por el río San Lorenzo. Como le comentaba en su consulta anterior, le recomendamos visitar el sitio de la Agencia Canadiense de Servicios Fronterizos donde podrá localizar información más detallada sobre el proceso de importación a este país, incluyendo los agentes aduanales: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sme-pme/import-sme-pme-eng.html>

Gabriel Anselmo Sandoval

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:55:05

Pregunta

Buenos días, ¿Cuáles son las mercancías con mayor demanda de importación en Canadá? ¿A qué organismo o sector puedo dirigirme para obtener proveeduría de transportes internacional de México a Canadá así como trámites aduanales? ¿Qué requisitos requiere una empresa canadiense para importar mercancías mexicanas? ¿Qué requisitos requiere una empresa mexicana para exportar productos a Canadá?.

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenas tardes Sr. Sandoval, le comento que los productos mexicanos con mayor demanda en esta región son los productos frescos (aguacate, mango y limón), seguido por alimentos procesados. Para transportes y aduanas, le sugiero contactar a la Administración General de Aduanas (AGA) o la Confederación de Agentes Aduanales de la república Mexicana (CAAREM) para cualquier pregunta relacionada con trámites aduanales. En el caso de desear contactar un agente aduanal para la importación a Canadá, si bien el responsable de llevar a cabo este proceso es el importador, le recomendamos visitar el sitio de la Agencia Canadiense de Servicios Fronterizos donde podrá localizar información más detallada sobre el proceso de importación a este país, incluyendo los agentes aduanales: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sme-pme/import-sme-pme-eng.html>

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:54:16

El Consejero Comercial, dará respuesta a las últimas preguntas.

Rafael Carranza Tovar

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:53:05

Pregunta

1.- Represento a una Asoc. Agrícola productora de Aguacate en Ario de Rosales Michoacán y estoy interesado en exportar Aguacate. 2.- Estoy igualmente interesado en exportar madera tropical de Chiapas en tabloncillos o maquinada en duela o lambrines. 3.- Represento a Productores de zarzamora del Estado de Michoacán. Cuales son las estrategias, aceptación en el mercado. expectativas, tramites a realizar, etc.,etc.,

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: La relación comercial entre México y Canadá en el sector agrícola es muy importante, sobre todo durante los meses de invierno, cuando la producción local es mínima. Para poderlo apoyar de la mejor forma y crear una estrategia que permita a su empresa ingresar al mercado canadiense, le sugerimos ampliamente contactar a la Directora Estatal de ProMéxico en Michoacán, Susana González Marroquín, al correo electrónico jmichoacan@promexico.gob.mx o por teléfono al (443) 232 0764, para poder apoyarlo de la mejor manera en su entrada al mercado canadiense.

victor carrillo

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:50:57

Pregunta

Fabricamos cuadros con imagenes religiosas (catolicas). Complementamos la linea con figuras de resina y una linea de rosarios, novenas y dijes. Actualmente estamos exportando a la ciudad de Chicago con las fracciones siguientes: 39264001 44140001 49119999 58071001 68099001 69139099 83062999 Que posibilidades visualiza en Montreal?

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buen día Sr. Carrillo, le sugiero se dé de alta en el sistema HECHO EN MEXICO B2B para conocer la demanda de su producto entre empresas de la región. Asimismo, de requerir un servicio más especializado, como por ejemplo, el ponerlo en contacto con empresas logísticas de esta región, le recomendamos contactar a las oficinas de ProMéxico en su localidad: www.promexico.gob.mx, con el objeto de que le expliquen la gama de servicios que podemos ofrecerle.

Pregunta

Buen día, para preguntarle cuales son los artículos mexicanos tienen mayor aceptación en Montreal y los puntos que se deben cuidar en una negociación según la cultura de las personas en Montreal?

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Estimada Sra. Lemus, buen día. Los productos que de acuerdo a nuestra experiencia son los más demandados en la región son: alimentos frescos (mango, aguacate, limón, papaya, frutas del campo, uvas), procesados (alimentos étnicos de México) y congelados (frutas y verduras), alimentos orgánicos, productos de alto contenido tecnológico como los que representa el sector aeroespacial (uno de los más importantes en la Provincia de Quebec), el sector de la biotecnología y equipo médico. Las empresas que manejan procesos que se pueden adaptar a diversos sectores, también cuentan con grandes posibilidades de éxito. Por otra parte, sectores tradicionales como lo es el del mueble, artesanías, productos de papel y joyería gozan de una aceptación moderada en la región, siendo las PyMES de Quebec, quienes solicitan este tipo de productos. Finalmente, el sector textil cuenta con alta competencia por parte de las empresas procedentes de China, por lo que las empresas mexicanas deberán de aprovechar por las ventajas en términos de calidad, flexibilidad de las entregas y pedidos y en cuestiones logísticas para trabajar con las empresas de esta región. Por otro lado, en lo que se refiere a los aspectos que hay que cuidar en una negociación con empresas de Quebec, le recomiendo siempre cumplir en tiempo y forma lo que se acuerde, así como cumplir con los estándares de calidad solicitados por la empresa Canadiense.

Pregunta

Muy buenas tardes Joel mi nombre es Ivan Acuña de Mauistik Network una empresa joven de TI con aspiraciones globales de ahí surge la primera duda. Como internacionalizar nuestros servicios de desarrollo de software en Canadá y que requisitos existen para hacerlo Saludos

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Estimado Iván, buenos días. Montreal y Quebec se distinguen por ser uno de los polos de desarrollos de industrias creativas más importantes del mundo. La industria de numéricos, que incluye TICs, así como desarrollo de contenidos en videojuegos, animación digital y efectos especiales; son una parte importante en la economía de la región. Como bien lo dice empresas como la tuya, tienen que hablar más de internacionalización que de exportación de servicios únicamente, ya que en nuestra experiencia, las empresas mexicanas que han probado cierto éxito en este mercado, necesitan mantener una presencia local: esto para la venta, promoción, búsqueda de proyectos y desarrollo de socios. Para un servicio más especializado, le sugerimos contactar a las oficinas de ProMéxico en su estado (Entidad federativa) <http://www.promexico.gob.mx/omex> para conocer de cerca nuestros apoyos y servicios en este sector en particular, así como las misiones de TIC?s a desarrollarse este y el próximo año.

Pregunta

Nosotros procesamos alimentos estilo mexicano y vegetariano .uno es cárnico y el otro de hongo shiitake y setas en caldo, así como crema de cacahuete, de nuez .todos son productos sin conservadores artificiales ni saborizantes artificiales y con sabor casero, estan empacados y refrigerados .Nos gustaría saber las normas que uds. s requieren. Gracias Saludos!!

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenas tardes Sra. Sonia, le comento que para información sobre la reglamentación de alimentos en Canadá puede visitar el sitio web de los siguientes organismos: Canadian Food Inspection Agency - se encarga de inspeccionar la inocuidad de los alimentos y reglamenta la entrada de plantas y animales y sus derivados al país: <http://www.inspection.gc.ca>. Así como, Canadian Border Services Agency, quienes manejan la información de la entrada y salida de productos a este país.

Pregunta

CUALES SON LAS REGULACIONES PARA VENDER PRODUCTOS COMO SALSAS EN CANADA? Y CON QUE AGENCIA PUEDO CONTACTAR PARA ACERCARME A UN PROSPECTO CLIENTE?

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenas tardes Sr. Reyes, uno de los elementos más importantes a considerar al momento de querer ingresar alimentos a Canadá es el etiquetado. Es muy importante tener en cuenta que los requisitos considerados para el etiquetado canadiense son diferentes a los de Estados Unidos, por lo que no todos los productos etiquetados bajo los estándares de ese país, son aceptados en Canadá, si no cumplen con las especificaciones canadienses. Le sugiero entrar al portal de la Agencia Canadiense de Insepección de alimentos (Canadian Food Inspection Agency) en donde se publican los requisitos para la importación de productos a Canadá: <http://www.inspection.gc.ca/food/labelling/eng/1299879892810/1299879939872>

Pregunta

¿Puedo comprar una franquicia mexicana y llevarla a Montreal? ¿Qué proceso debo seguir para hacerlo?

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Estimado Sr. Padilla, el franquiciador debe ser en todo caso el que internacionalice su franquicia en otro país, él es responsable de registrar, cumplir con la legislación local y ?tropicalizar? su modelo de negocio en el país receptor, le recomendamos negociar con el dueño de la franquicia mexicana de su interés que ellos, junto con usted recorran todo este proceso, como opciones le recomendamos participar en los eventos de franquicias de la Asociación Canadiense de Franquicias (<http://www.cfa.ca>), los cuales suceden en diferentes momentos del año en diferentes ciudades (Montreal, Toronto, Vancouver y Calgary), y donde usted podrá encontrar una oferta de franquicias ya autorizadas y con un medible éxito en este mercado. Por otro lado como un esfuerzo de ProMéxico le informamos que estamos trabajando para apoyar a franquicias mexicanas con potencial de internacionalización para ofertarse en Canadá. Es un proyecto conjunto de ProMéxico y la Asociación Mexicana de Franquicias el cual esperamos poder llevar a cabo a principios del próximo año.

Pregunta

Buen día, nosotros somos una pequeña empresa productora de flores y quisieramos exportar hacia canada. Quisiera saber que tipo de tramites son necesarios para poder lograrlo.

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buen día Sr. Chávez, la importación de flores en esta región ha ido incrementándose durante los últimos años, siendo México una de los países que más exporta a la región, aunque muy detrás de EE.UU.. China representa gran competencia, aunque los costos logísticos constituyen una fuerte ventaja para los floricultores mexicanos. La empresa mexicana deberá cuidar mucho los detalles de consistencia de la calidad y que el empaquetado se adecúe a las características de este frágil producto. Asimismo, aunque para las flores no existe reglamentación específica respecto al etiquetado, se deben de seguir las normas generales de etiquetado publicadas por "Canadian Food Inspection Agency" y siempre será preferible, contar con certificaciones de calidad. Para verificar los requisitos específicos a la importación del tipo de flor que corresponde, se recomienda visitar el sitio web de SAGARPA y en caso de que corresponda, obtener el permiso CITES requerido. Cabe mencionar que las flores están sujetas a inspección al momento de la importación.

Rolando Chavez Castañeda

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:39:47

Pregunta

¿Qué tramites debo realizar para comercializar en Montreal? ¿Se puede comercializar por productos florales?

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buen día Sr. Chávez, la importación de flores en esta región ha ido incrementándose durante los últimos años, siendo México una de los países que más exporta a la región, aunque muy detrás de EE.UU.. China representa gran competencia, aunque los costos logísticos constituyen una fuerte ventaja para los floricultores mexicanos. La empresa mexicana deberá cuidar mucho los detalles de consistencia de la calidad y que el empaquetado se adecúe a las características de este frágil producto. Asimismo, aunque para las flores no existe reglamentación específica respecto al etiquetado, se deben de seguir las normas generales de etiquetado publicadas por "Canadian Food Inspection Agency" y siempre será preferible, contar con certificaciones de calidad. Para verificar los requisitos específicos a la importación del tipo de flor que corresponde, se recomienda visitar el sitio web de SAGARPA y en caso de que corresponda, obtener el permiso CITES requerido. Cabe mencionar que las flores están sujetas a inspección al momento de la importación.

Alejandra M.

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:36:57

Pregunta

Que programas de incubadora existe aqui en Canada para las empresas formadas por mexicanos en Canada (principalmente en Toronto y Montreal).? En dado caso, que tipo de costos en general llegan a tener para el empresario?

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Estimada Sra. Alejandra, como empresa mexicana usted tendría la opción de obtener fondos de INADEM, para incubarse internacionalmente en Canadá, contratando con dichos fondos los servicios de alguna incubadora local. En el caso de Montreal la más conocida por empresas mexicanas es "Innocentre". Si su empresa es canadiense, usted tendrá que aplicar a programas para ciudadanos y residentes en este país y acercarse a los gobiernos locales tanto de Toronto como de Quebec, para ver qué tipos de apoyos dependiendo de su situación migratoria podría usted obtener en este país.

Leidy Johana estrada

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:35:48

Pregunta

Buenas tardes soy colombiana y mi esposo mexicano y nos gustaría invertir en un buen negocio en Canadá nos gustaría que por favor nos orientarán hacer negocio Ya sea de exportación o a fines que sea rentable a mediano plazo Muchas gracias

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenas tardes Sra.Estrada, le comento que si su deseo es exportar productos mexicanos a Canadá, hay diferentes posibilidades que pueden ser muy bien acogidas en este mercado. Los productos mexicanos que más aceptación tienen son alimentos de origen fresco (frutas y verduras), pero poco a poco los alimentos procesados han ido aumentando su presencia en esta región. Por otra parte, todos aquellos productos de contenido tecnológico, serán interesantes para una provincia como Montreal, sede tecnológica en muchos sectores (biotecnología, medicina, TI, aeroespacial). Para la importación de productos en Canadá es importante consultar la página de Canadian Border Services Agency, y de esta forma obtener información sobre las reglas de importación de cada producto <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sme-pme/menu-eng.html>.

Jose Manuel Oliman

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:34:12

Pregunta

Buen día! Quiseira comentar con el Consejero la posibilidad de exportar urnas para restos mortuorios, al igual necesito saber como participar en el chat de ese día! Quedo al pendiente de sus comentarios, saludos

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Estimado Sr. Oliman, Para conocer la demanda particular de su producto entre empresas de la región, le sugiero se dé de alta en el sistema HECHO EN MEXICO B2B. Asimismo, de requerir un servicio más especializado le recomendamos contactar a las oficinas de ProMéxico en su estado (Entidad federativa) <http://www.promexico.gob.mx/omex>, quienes pueden informarle si hay demanda de este producto no solo en Quebec, sino en alguna otra región de nuestra presencia global y conocer la gama de servicios que podemos ofrecerle.

Felipe Gómez Antúnez

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:32:50

Pregunta

¿Qué nos puede platicar del sector Industrias creativas en términos de la relación bilateral? Me interesa particularmente la forma en que trabajan, apoyan y promueven la industria de contenidos. Quiero exportar libros y gestionar traducciones de literatura quebequés al español y de literatura mexicana al francés.

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Estimado Sr. Gómez, Industrias creativas es uno de los pilares en esta región, particularmente en contenidos de animación y efectos especiales; en el tema libros la buena noticia es que México es el invitado de honor para el "Salon du Livre de Montréal 2016", el cual se llevará a cabo del 16 al 21 de noviembre de este año. Para promover su participación como editor, usted tiene hasta el 15 de agosto para enviar su propuesta a "Educal" en

la ciudad de México, le adjunto datos de contacto: Óscar Hernández Yañez en EDUCAL 53 54 40 00 Ext 4104 y 4057.

Roberto rodriguez

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:31:37

Pregunta

Cuales son los productos de mayor aceptacion y q se necesita de documentos para exportar

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Estimado Roberto, Le comentamos que en el aspecto tradicional, los productos mexicanos que más aceptación tienen son los alimenticios, en especial, los productos frescos (frutas y verduras), aunque también los alimentos típicos han ido aumentando su presencia en esta región. Por otra parte, todos aquellos productos que contengan un valor añadido y que de preferencia mantengan un contenido tecnológico, serán interesantes para una provincia como Montreal, sede tecnológica en muchos sectores (biotecnología, medicina, TI, aeroespacial). Los requisitos de ingreso de mercancía a Canadá varían de acuerdo al producto, pero podrá consultar una guía del proceso general de importación a Canadá en el sitio web: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sme-pme/menu-eng.html>.

Carlos Pardo

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:29:50

Pregunta

Mi empresa : PARDO Design & Engineering Email: autosconcepto@gmail.com Por ahora exportamos a Inglaterra autos de carrera show car para la FÓRMULA E. Tenemos un gran interés por hacer una alianza comercial con alguna empresa de Canadá ya que estamos diseñando un vehículo eléctrico y queremos fabricarlo en alto volumen. La Lic. Gabriela Lugo es nuestro contacto en el eco. De Hidalgo Estamos ubicados en Sahagun Hidalgo dónde está una empresa de BOMBARDIER SALUDOS CARLOS PARDO

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Estimado Sr. Pardo, Quebec es un pionero en el uso de movilidad eléctrica, la ciudad está migrando a taxis eléctricos y todas las licencias de construcción para casas nuevas y departamentos deben contar por ley con terminales para carga de automóviles. Acaba de pasar el evento Electric Vehicle Symposium and Exhibition, esperemos que el año que entra haya una nueva edición. Le recomiendo altamente en un esfuerzo conjunto de INADEM y ProMéxico demos de alta un proyecto de internacionalización de su empresa. Como un siguiente paso, le sugerimos contactar a las oficinas de ProMéxico en su estado (Entidad federativa) <http://www.promexico.gob.mx/omex>.

Mauricio Enríquez Martínez

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:28:55

Pregunta

Que Normatividad hay que cumplir en la industria de la construcción para recubrimientos en techos como protección de la madera como impermeabilizante o en vez de madera es un producto ecológico

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Estimado Sr. Enríquez, Canadá es un mercado muy exigente en construcción y recubrimientos, ya que prácticamente la mitad del año se vive bajo condiciones de nieve y frío extremo de hasta menos 30 grados, así mismo el verano llega hasta 35-45 grados positivos. Su producto debe ser certificado por laboratorios especializados en Canadá para su venta al público, durante lo cual también se exigen algunas cualidades retrasantes de fuego.

Cuautli Ovando

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:27:22

Pregunta

Si yo quiero introducir fruta deshidratada necesito alguna certificación por parte de la FDA en Canadá o es solo para Estados Unidos? La oficina puede ayudara conseguir clientes para productos mexicanos? Hay algún tipo de apoyos para exportar desde allá?

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenos días Sr. Ovando, Los productos deshidratados sin duda, constituyen una opción interesante, siempre que cumplan la normatividad establecida por el gobierno canadiense. Le sugerimos visitar el sitio web: <http://www.inspection.gc.ca> para conocer más información al respecto. Uno de los eventos más destacados en Canadá para la promoción de estos productos es SIAL el cual sucede en Toronto y Montreal cada año de manera intermitente. Para un servicio más especializado, también le recomendamos contactar a las oficinas de ProMéxico en su estado (Entidad federativa) <http://www.promexico.gob.mx/omex> para conocer de cerca nuestros apoyos y servicios para exportadores.

ARMANDO MARTÍNEZ MERCADO

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:25:06

Pregunta

Estimado Joel, gracias por la oportunidad de poder tener este tipo de encuentros.Me puedes informar que oportunidades de negocios hay en Montreal para las artesanias en especial textiles como son los tenangos de doria (bordados en manta multicolores de la región otomie del estado de hidalgo) los rebazos, bolsas, blusas y vestidos todos bordados por artesanas de la región. Que normas hay que cumplir. Gracias. Saludos cordiales. Atentamente: Armando Martínez Mercado

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenos días Sr. Martínez, La ropa artesanal no es muy común en esta región, existiendo solo pequeños minoristas de estos productos, sin embargo la participación en ferias internacionales puede ser otra forma efectiva de la promoción de estos productos, siempre y cuando exista el componente de valor agregado (como los bordados multicolores que menciona). Le sugiero ampliamente se inscriba en el sistema HECHO EN MÉXICO B2B en donde conocerá la demanda de este producto entre empresas de la región: <http://www.hechoenmexicob2b.com/>. Este sistema es gratuito. Así mismo para un servicio más especializado, le sugerimos contactar a las oficinas de ProMéxico en su estado (Entidad federativa) <http://www.promexico.gob.mx/omex> para conocer de cerca nuestros apoyos y servicios para exportadores.

TERE FLORES

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:22:51

Pregunta

hola. Yo diseño, fabrico y comercializo joyería de plata con gemas semi preciosas, creo que mi producto es exportable es hecha a mano es sofisticada y actual ¿COMO PUEDO OBTENER UNA LISTA DE CLIENTES POTENCIALES PARA ESTE PRODUCTO?, ¿COMO PUEDO INICIAR CONTACTO CON TIENDAS O BOUTIQUES QUE CONSUMAN JOYERÍA?

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenas tardes Sra. Flores, La plata es apreciada no solo como un metal precioso sino como joyería de marca, su acceso a un cliente final, debe ser a través de marcas preferentemente conocidas en esta región o en sociedad con joyeros reconocidos. Una alternativa para promover su empresa en la región es solicitando un servicio de Promoción de Oferta Exportable en la oficina de ProMéxico en su zona de adscripción. Del mismo modo le invitamos a darse de alta en nuestro sistema HECHO EN MÉXICO B2B en donde conocerá la demanda de sus productos en empresas esta región y el mundo. Para un servicio más especializado, le sugerimos contactar a las oficinas de ProMéxico en su estado (Entidad federativa) <http://www.promexico.gob.mx/omex> para conocer de cerca nuestros apoyos y servicios según su madurez exportadora.

DANIEL VAZQUEZ VELA GONZALEZ

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:21:49

Pregunta

Mi empresa fabrica y comercializa Tamales (Alimento Nostalgico Mexicano, generalmente preparado con masa relleno de carne, pollo, queso o dulces). Hemos sido apoyados por TechBA, en Austin Texas. Iniciamos un proceso de I+D+i en el que logramos un empaque que permita el tiempo de vida de anaquel de 12 meses, sin necesidad de congelar en el proceso. Estamos interesados en iniciar un proceso de acercamiento con canales de distribución en CANADA. Necesitamos conocer los canales adecuados y si es conveniente constituir una empresa en ese País para lograr una mejor introducción en ese gran mercado. Queremos conocer también si existen algunos apoyos fiscales para ello. Gracias por su respuesta y también a PRO-MEXICO.

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Estimado Sr. Vázquez, el mercado de nostalgia es minúsculo en el mercado canadienses comparado con el de EEUU, se estima hay cerca de 40 millones de mexicanos en EEUU contra una comunidad flotante de cerca de 85 mil mexicanos en Canadá. Canadá es un gran país, no obstante no un gran mercado, solo hay 35 millones de habitantes, dispersos en varias regiones de uno de los países con más territorio en el mundo. Le sugerimos se acerque a nuestras oficinas de ProMéxico más cercanas a su localidad. Ellos podrán explicarle los programas y apoyos que existen para la internacionalización de empresas como la suya. Así mismo le invitamos a que visite nuestra página www.promexico.gob.mx, en donde podrá leer paso por paso el proceso de la internacionalización de una empresa.

andres gutierrez

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:19:38

Pregunta

Buenas tardes , mi pregunta es : ¿El café de la región de vera cruz tendrá posibilidades para el mercado de Montreal?

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenos días Sr. Gutiérrez, el café desde el grano en verde hasta su comercialización ya tostado, ha adquirido ciertos tintes de "commodity", las pequeñas cafeterías están buscando hacer sus propias marcas y tostados, y las empresas de café mexicano que hemos traído a participar en eventos han tenido poco éxito. No obstante algunos valores orgánicos como un encapsulado para máquinas de Nespresso probaron tener una mejor aceptación aunque la competencia en este formato empieza a intensificarse, uno de los eventos más destacados en Canadá para la promoción de estos productos es SIAL el cual sucede en Toronto y Montreal cada año de manera intermitente. Para un servicio más especializado, le sugerimos contactar a las oficinas de ProMéxico en su estado (Entidad federativa) <http://www.promexico.gob.mx/omex> para conocer de cerca nuestros apoyos y servicios según su madurez exportadora y productos.

Heber Domínguez Parra

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:18:12

Pregunta

Una micro como la nuestra trabajando ya desde hace 4 años puede tener oportunidad de establecerse en Canadá? Que tipos de programas existen para lograrlo...

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenas tardes Sr. Domínguez, le recomiendo acercarse a las oficinas de ProMéxico en su localidad, eso nos permitirá conocer sus productos y apoyarle en su proceso de internacionalización: www.promexico.gob.mx. Asimismo, puede darse de alta en nuestro sistema de HECHO EN MÉXICO B2B en donde podrá vincularse con compradores de esta región y el mundo. Otra buena opción es acercarse con el INADEM en México para concursar en sus programas de aceleración internacional.

juan salazar

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:15:34

Pregunta

cuales son los articulos mexicanos con mayor aceptacion en montreal los dulces mexicanos como la pulpa de tamarindo y los cacahuates garapiñados podrian ser unos de ellos.

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenas tardes Sr. Salazar, si bien los dulces tradicionales y demás productos étnicos no son consumidos comúnmente en esta zona, existe un nicho que podría ser atractivo para usted, aunque debe de tener en cuenta que el mercado mexicano es realmente muy pequeño en comparación del que pudiera existir en Estados Unidos (no tenemos ese enorme mercado mexicano de nostalgia). Por otro lado, los productos que suelen ser más demandados son: alimentos frescos (mango, aguacate, limón, papaya, frutas del campo, uvas), procesados (alimentos étnicos de México) y congelados (frutas y verduras), alimentos orgánicos, productos de alto contenido tecnológico como los que representa el sector aeroespacial (uno de los más importantes en la Provincia de Quebec), el sector de la biotecnología y equipo médico. Por otra parte, sectores tradicionales como lo es el del mueble, artesanías, productos de papel y joyería gozan de una aceptación moderada en la región, siendo las PyMES de Quebec, quienes solicitan este tipo de productos.

Alejandro Salas Altamirano

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:14:45

Pregunta

Respetuosamente lo saludo, solicitando nos informe si alguna de las empresas de ese País, esta interesada en importar "CALCIO, MINERAL NO FERROSO", para distintos usos en el Sector Industrial, Comercial y Salud. Representamos una Mina en México y deseamos ponerlo a la disposición de ese país y de las empresas que verdaderamente se interesen en adquirirlo. Agradecemos su atención. Atentamente - Alejandro Salas Altamirano - Gerente General - Importaciones y Exportadores Salas, S.A. de C.V. - Av. Nuevo León 276 - 701, Col. Condesa, Deleg. Cuauhtemoc, Ciudad de México C.P. 06140 (MEX) telefonos 52 (55) 5008-5176 - asaiaessa@hotmail.com

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenas tardes Sr. Salas, Canadá es productor de calcos y de muchos otros minerales no

ferrosos, inclusive exportan a EEUU estos productos. No obstante PDAC que es el evento de minería, y el cual sucede en Toronto cada año, podría ser una buena vitrina para conocer posibles socios y analizar el mercado. <http://www.pdac.ca>

Ivonne Cassab

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:11:55

Pregunta

Hi we're representing a Mexican corporation based in promoting the amaranth seed. We're working direct with the producers , we have created many products based on the amarant seed. This seed is now considered a " super food" because of the high nutritional value . We are interested sell this product to Canada . ?

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Good morning Ms Cassab, The demand for green products, organics, biological, gluten free, etc, is having a boom in the market. Quebec is not big, but it is interesting as a ?niche? market. The competitors are numerous, with very high value packages and broad SKU's lines. (E.g. Costco has an enormous variety of seeds.) We suggest you approach to your nearest ProMexico office in your state <http://www.promexico.gob.mx/omex> to know more about our offer of services for exporters. One of the highlighted events of the region is SIAL wich happens in Toronto and Montreal each year, intermittently.

Lourdes Arriero

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:10:31

Pregunta

¿ Que posibilidades existe de tener un restaurante de antojitos mexicanos en Montreal ? ¿y que requisitos hay que tener para llevar la materia prima de Mexico ? ¿ que facilidades existen para ello?

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenas tardes Sra. Arriero. Dos millones de Canadienses visitan México al año, su interés por nuestra cultura y gastronomía es genuino y de alto aprecio. Especialmente en el Canadá francófono que es la región de todo Quebec, el gusto por la buena comida se asemeja mucho a los europeos. Un buen restaurante siempre tendrá una oportunidad, siempre y cuando se cuente con los recursos de inversión para un establecimiento de alta calidad. El gobierno de Quebec puede ofrecer algunos apoyos para inversionistas y/o residentes canadienses, para obtener mayor información sobre el establecimiento de una empresa en Quebec, le sugerimos visitar el sitio web: <http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca/en/demarrer/> y acercarse al Ministerio de Desarrollo Económico de Quebec, , así como a los organismos Investissement Québec <http://www.investquebec.com/fr/index.aspx> y Montreal International <http://www.montrealinternational.com/>, que podrán brindarle mayor información sobre el procedimiento de inversión en Quebec y en Montreal específicamente y le indicarán qué apoyos existen para su proyecto.

Tania Campos

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:07:19

Pregunta

Buen día señor Enríquez. Agradezco su atención a mis siguientes preguntas: Comercializamos haba pelada y con cáscara desde hace años en el estado de Puebla, vendemos al mayoreo en Centrales de Abasto y algunas empacadoras, su uso es comercial y también se usa en la producción de botana. Tenemos la experiencia de cómo se comporta el mercado pero a nivel nacional. Nos hemos interesado en exportar ya que algunos de nuestros clientes usan nuestro producto para reverderlo en EU, lo cual comprueba que nosotros tenemos la calidad para llegar a ese tipo de mercados al igual que en Montreal. No hemos hecho un estudio de mercado como una gran empresa para saber si se puede vender allá o cuáles pueden ser otros mercados meta, digamos que hemos llegado a esa conclusión por causas empíricas. Me gustaría saber cuáles son las principales restricciones, como sin las arancelarias y las no arancelarias. También quisiera saber dónde me puedo acercar aquí en Puebla o con quiénes para poder explicar bien nuestro proyecto. Sabemos que el éxito de cada pequeña empresa como la nuestra representa un beneficio conjunto de productores, trabajadores, etc. Muchas gracias.

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenas tardes Sra. Campos, gracias por su pregunta. En nuestra experiencia la haba como una botana no tiene mercado desarrollado en Canadá, tampoco es un alimento común en la dieta de los canadienses; ningún distribuidor de alimentos con los que trabajamos nos ha pedido este producto en el pasado. No obstante el consumo de otras leguminosas como los garbanzos, frijoles y lentejas, frescos y no para botana, son productos de alta demanda, no necesariamente por canadienses nativos sino por los grandes grupos étnicos que viven en esta región, indios, chinos, griegos. Le sugerimos ampliamente contactar a las oficinas de ProMéxico en su localidad, y comentarle de su interés de penetrar el mercado de Quebec, para que ellos puedan indicarle cuáles son las alternativas más recomendables para su empresa. La dirección de ProMéxico en Puebla es la siguiente: Calzada Zavaleta No. 50, Col. Santa Cruz Buenavista, Cuautlancingo, Puebla, C.P. 72150, teléfono (222) 962 11 46, siendo el contacto el Sr. Ivan Villa. El sistema HECHO EN MÉXICO B2B representa otra alternativa, pues podrá obtener la información de empresas interesadas en este producto en la región.

Jesus Alvarado

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:06:04

Pregunta

Buen día, me gustaría saber cual es el proceso a seguir para poder exportar café mexicano (Tostado y Molido) a Canada, cuestiones arancelarias y si hay en realidad mercado para vender en esa ciudad.

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenos días Sr. Alvarado, el café desde el grano en verde hasta su comercialización ya tostado, ha adquirido ciertos tintes de "commodity", las pequeñas cafeterías están buscando hacer sus propias marcas y tostados, y las empresas de café mexicano que hemos traído a participar en eventos han tenido poco éxito. No obstante algunos valores orgánicos como un encapsulado para máquinas de Nespresso probaron tener una mejor aceptación aunque la competencia en este formato empieza a intensificarse, uno de los eventos más destacados en Canadá para la promoción de estos productos es SIAL el cual sucede en Toronto y Montreal cada año de manera intermitente. Para un servicio más especializado, le sugerimos contactar a las oficinas de ProMéxico en su estado (Entidad federativa) <http://www.promexico.gob.mx/omex> para conocer de cerca nuestros apoyos y servicios según su madurez exportadora y productos.

Eugenia haro

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:04:53

Pregunta

Saludos, Nos dedicamos principalmente a la artesanía mexicana con publicidad, así como artesanía en general. Nuestra web: www.promotionalcrafts.com ¿hay posibilidades de trabajar para Canadá? Actualmente estamos surtiendo sombreros de palma con publicidad de Corona y Modelo Gracias por su atención

Respuesta

Joel Abraham Enríquez Pérez: Buenas tardes, le comento que las artesanías son un producto que se comercializa poco en esta región, existiendo tan sólo pequeños distribuidores que pudieran ofrecer estos productos pero en general deben tener una característica utilitaria y no solo e decoración; lavabos pintados a mano, azulejos, etc. Para un servicio más especializado, le sugerimos contactar a las oficinas de ProMéxico en su estado (Entidad federativa) <http://www.promexico.gob.mx/omex> para conocer de cerca nuestros apoyos y servicios según su madurez exportadora y productos; la participación en ferias es otro canal altamente recomendable para promocionar sus productos en la región, siendo el QUEBEC GIFT FAIR (agosto 28-31) el más conocido.

COMENTARIO DE Joel Abraham Enríquez Pérez

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:02:35

Estimados todos, es un placer contar con la oportunidad de poder atenderlos a la distancia. Canadá es un mercado interesante lleno de retos y oportunidades, esperemos poder apoyarlos en su emprendimiento exportador.

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:01:54

Iniciamos entrevista digital vía remota desde la ciudad de Montreal...

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:01:25

Licenciado en Administración Financiera y de Negocios, graduado del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, Maestro en Administración de Negocios por el École Supérieure de Commerce, en Francia (2002), diplomado en Operaciones Globales por la facultad de negocios de Harvard Business School. Profesionalmente a desempeñado funciones como Jefe de Suministros para la dirección de estrategia industrial de Reanult en Paris (2002-2004), fue Director de Operaciones para México y Latinoamérica en Bacardi y Compañía (2004-2009). En Mayo del 2009 fue nombrado como Consejero Comercial y de Negocios en Shanghai, R.P. China., nombrado en 2010 como director regional en Sudamérica responsable de Chile, Argentina, Bolivia y Uruguay. Actualmente Consejero y Director de la representación de PROMEXICO en Montreal para la región de Quebec, New Brunswick, Nueva Escocia, Terranova y Labrador, e Isla del Príncipe Eduardo; desde octubre del 2013.

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:00:58

A continuación citamos una breve reseña de su trayectoria profesional:

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/07/27 12:00:36

Buenas tardes. Recibimos cordialmente a nuestro invitado del día de hoy, Lic. Joel Enríquez, Consejero Comercial en Montreal y al público interesado en conocer estrategias de internacionalización en esta región.