

EL CHAT 

Oportunidad de negocios con México

HOY RESPONDE:



Rubén Ríos
Consultor en Negocios Internacionales de la CCL

SEPA QUE

■ Según el Perfil del Turista Extranjero del 2007 de Prom-Perú, el 47% de los mexicanos que visita el Perú lo hace por vacaciones, recreación y ocio, como la mayoría de latinoamericanos.

■ Tanto el Perú como México son economías miembros del APEC, lo que permite dar mayores facilidades para obtener una visa a los peruanos que quieran visitar ese país para hacer negocios.

■ Si quiere conocer los requerimientos para exportar alimentos peruanos a México, puede ingresar a la página de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación: www.sagarpa.gob.mx

LA PRÓXIMA SEMANA

¿Cómo crear y hacer rentable un taller mecánico de gas GNV y GLP?

El próximo martes 21 a las 4 p.m. Luis Alberto Vargas Rojas, gerente comercial de AGN Ingenieros, resolverá todas sus dudas sobre este tema. Ingrese a la página del chat:

www.elcomercioperu.com.pe/chat.html

MODERADORA dijo:

¿En los últimos años el nivel de exportaciones peruanas al mercado mexicano ha mejorado?

RUBÉN RÍOS contestó:

En el periodo del 2006 al 2007 las exportaciones de Perú a México cayeron 30,5% por la disminución en la venta de la plata y los envíos minerales, aunque en ese mismo lapso el sector agropecuario creció 49,7%. Por otro lado, del 2002 al 2006 las exportaciones peruanas a México mostraron un crecimiento de 13,34%.

ROSI dijo:

¿Cuáles son los productos peruanos que más se venden en México?

RUBÉN RÍOS contestó:

Los principales productos que exportamos a ese país son madera procesada, minerales y páprika.

BEMBA dijo:

¿A qué sector sería recomendable ingresar?

RUBÉN RÍOS contestó:

Existen oportunidades en el sector madera (tablillas, frisos y puertas), agropecuario (hortalizas preparadas, vinagre y orégano). También hay buenas posibilidades en la venta de frejoles para la siembra y con las materias primas para teñir sortijas y aretes.

MODERADORA dijo:

¿Por alguna razón?

RUBÉN RÍOS contestó:

Estas oportunidades se han dado por el crecimiento de la demanda de estos productos en México y las preferencias arancelarias que gozamos gracias al Acuerdo de Complementación Económica (ACE) vigente con México.

IRENE dijo:

¿Cuándo se firmó ese acuerdo y qué comprende?

RUBÉN RÍOS contestó:

El acuerdo fue suscrito entre el Perú y México dentro de la

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y se puso en vigencia en 1987, aunque luego se agregaron 8 protocolos adicionales. El último fue suscrito en noviembre del 2007. El acuerdo tiene como objetivo aumentar y diversificar el comercio recíproco entre ambos países, mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias. Y uno de sus principales alcances es otorgar al Perú reducciones porcentuales de entre 50% y 100% para los aranceles de 439 ítems, de los cuales 157 tienen 100% de preferencia arancelaria.

BEMBA dijo:

Es un buen dato para los exportadores, ¿pero este acuerdo tiene alguna relación con el TLC entre México y Perú?

RUBÉN RÍOS contestó:

Es necesario aclarar que el ACE 8 es un acuerdo que en principio tiene vigencia hasta el 31 de diciembre de este año; en cambio, el TLC con México aún no se ha suscrito y todavía se encuentra en proceso de negociación.

ROSI dijo:

¿Y cómo se han beneficiado algunos exportadores desde que se suscribió el ACE 8?

RUBÉN RÍOS contestó:

Para algunos exportadores se han abierto ventanas para exportar productos no tradicionales, sobre todo para los que pertenecen al sector maderero y agropecuario, ya que ellos venden productos como tablillas de madera y páprika (hasta junio del 2008 fue el tercer producto más exportado por el mercado peruano). Asimismo, el desarrollo del sector construcción en México ha permitido exportar más productos peruanos de esta industria a ese país.

DENISSE dijo:

¿Aparte de maderas o productos no tradicionales, qué sectores son los que más se han beneficiado con el ACE 8?

RUBÉN RÍOS contestó:

Piel y cueros. México es el

quinto mayor comprador del Perú de estos productos. Es más, el año pasado vendimos al país del norte US\$2,7 millones en pieles y cueros. Otros de los productos que más se vendieron a México en el 2007 fueron pescados congelados y frutas.

BEMBA dijo:

Entre la gastronomía peruana y la mexicana hay muchas similitudes. ¿Sería conveniente abrir un restaurante de comida peruana en México?

RUBÉN RÍOS contestó:

Los mexicanos consumen alimentos mucho más condimentados y picantes que los peruanos, por lo que sería recomendable realizar un análisis minucioso antes de abrir un restaurante allí.

MODERADORA dijo:

¿Qué zonas de México tienen mayor comercio con el Perú?

RUBÉN RÍOS contestó:

Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey y Puebla. Eso se debe a la capacidad de consumo que hay en esos estados y las facilidades logísticas que allí se ofrecen para colocar productos peruanos.

ROSI dijo:

¿De qué facilidades logísticas estamos hablando?

RUBÉN RÍOS contestó:

Son facilidades relacionadas con la disponibilidad e infraestructura necesarias para realizar un adecuado traslado de nuestros productos a esos estados.

MODERADORA dijo:

¿Qué empresas peruanas han ingresado con éxito a México?

RUBÉN RÍOS contestó:

Un caso emblemático y conocido es el de AJE Group que entró con fuerza a México con su Big Cola y otras bebidas.

MODERADORA dijo:

¿A qué se debió su éxito?

RUBÉN RÍOS contestó:

Al igual que en el Perú, Aje Group buscó posicionarse en el segmento de personas con ingresos relativamente bajos, a quienes se les ofrece bebidas más baratas. Así, Aje Group no solo compite con otras gaseosas sino también con refrescos o cualquier sustituto de estas bebidas, incluyendo lo que los mexicanos denominan aguas y acá conocemos como refrescos.

ADPUBLIS dijo:

Es importante mencionar que la capacidad de consumo de los mexicanos va a disminuir porque muchos ya no recibirán las remesas que suelen recibir de sus familiares de Estados Unidos por la actual crisis. ¿Qué otro impacto se dará en el mercado mexicano debido a la actual crisis de crédito en EE.UU.?

RUBÉN RÍOS contestó:

Es verdad que las remesas desde Estados Unidos disminuirán no solo hacia México sino hacia otros países latinoamericanos, lo que tendrá efectos en la disminución de la demanda de algunos productos peruanos, especialmente los alimentos orgánicos.

MODERADORA dijo:

¿Qué otros problemas surgirán a partir de la crisis?

MENGANO contestó:

Es probable que las líneas de crédito para operaciones internacionales se restrinjan en EE.UU., lo que impactará negativamente en las operaciones de comercio exterior que normalmente se desarrollan con México. Y esto podría originar que nuestra competencia, es decir Brasil (maderas), Chile, Colombia y China (alimentos) puedan consolidar su presencia comercial en México al aprovechar las ventajas arancelarias que ya poseen así como la fuerte promoción comercial de la que gozan sus productos por parte de sus oficinas comerciales estatales.

ADPUBLIS dijo:

Se debe hacer una campaña estratégica para convencer al consumidor mexicano de que el Perú tiene productos naturales no transgénicos, que otros productos importados para ganar posicionamiento antes que nadie.

RUBÉN RÍOS contestó:

Sin ninguna duda, es necesario realizar más campañas de promoción de nuestros productos peruanos, no solo en México sino en todos aquellos mercados que son prioritarios para el país por su enorme potencial.

MODERADORA dijo:

Hemos hablado mucho sobre las exportaciones a México, ¿pero también tenemos oportunidades de importar productos mexicanos?

RUBÉN RÍOS contestó:

La balanza comercial es deficitaria para nosotros desde antes del 2001, es decir, es más lo que le compramos a México en comparación a lo que vendemos. El Perú importa principalmente vehículos para la construcción, el transporte particular y el uso turístico. Otro grupo representativo de importaciones mexicanas son los productos para higiene y aseo personal como champúes, máquinas de afeitar y lociones capilares.

DENISSE dijo:

¿De qué manera el Gobierno Peruano está incentivando las exportaciones peruanas a México?

RUBÉN RÍOS contestó:

El Gobierno Peruano ha elaborado un plan operativo de mercado (POM) con México para implementar el ACE 8, y continúa con sus actividades de promoción comercial y difusión de oportunidades de inversión a través de Prom-Perú, la Cancillería y Pro Inversión. Por otro lado, la Cámara de Comercio de Lima organiza actividades, foros y ruedas de negocio para difundir y concretar oportunidades de comercio entre sus asociados y empresarios mexicanos interesados.