

Fecha 16.03.2016	Sección Primera	Página 26-27
---------------------	--------------------	-----------------

TIC, INDUSTRIAS CREATIVAS, *FINTECH* Y BIOTECNOLOGÍA

# Reino Unido, un mercado al alcance de pymes y emprendedores

“Si lo vendes en el RU, lo colocarás en cualquier parte de Europa” indican expertos de ProMéxico y de la embajada británica

Angélica Pineda y Zyanya López

## EL EMPRESARIO

EL REINO Unido es un mercado maduro, cosmopolita y muy segmentado y, aunque fue uno de los más afectados por la crisis financiera del 2009 y debate entre quedarse dentro de la Unión Europea o salirse de ella, es una zona que ofrece atractivas oportunidades de negocios a empresas mexicanas, emprendedores o talento que busca perfeccionar sus habilidades.

El británico sabe más de México por la violencia del narcotráfico, que por las inversiones de sus empresas. En los últimos 10 años, empresas como **Gruma**, Cemex, Grupo Bimbo, Mexichem, Fresnillo (la única que cotiza en la Bolsa de Valores de Londres), Softek, Monex, El Farolito y más recientemente Kidzania y Gresmex, han incursionado en esa zona que abarca cuatro países y 65 millones de habitantes.

El gobierno británico se ha propuesto duplicar sus importaciones a México: de 175 millones a más de 300 millones al 2020 y de manera paralela, el gobierno mexicano promueve que más compañías nacionales incursionen en un país donde abrir una empresa se puede hacer en línea, desde cualquier lugar del mundo, a un costo de 15 libras (cerca de 381 pesos mexicanos), en un máximo de 24 horas. Los únicos requisitos son: una dirección local, giro de la em-

presa y capital, el mínimo es una libra.

En ese reino, los emprendedores y empresarios son importantes. Isaac Vargas Arroj, jefe de Inversión Extranjera de la embajada británica, indica que cuando un mexicano crea una empresa británica “accede a todos los apoyos y beneficios que toda compañía de ese país tiene. Le ayudamos con sus estudios de mercado por sector, su agenda de trabajo y lanzamiento de producto”.

Comenta que los sectores de interés para ese país son: tecnologías de la información y comunicación (TIC), *fintech*, biotecnología e industria del entretenimiento (videojuegos, aplicaciones, animación, software, film, impresión y posproducción).

Andrés Espinosa Aceves, titular de la Oficina en Londres de ProMéxico, destaca el desarrollo de la industria creativa mexicana y su potencial. El estudio de PwC Global Entertainment and Media Outlook 2014-2018 indica que esta industria crecerá 7.3% en el 2018 contra 3.1% en Reino Unido.

Para atraer al mejor talento, Reino Unido organiza eventos como el Festival de Emprendedores, de donde surgió la empresa michoacana Manuvo, que ofrece soluciones digitales para compañías y organismos culturales.

“Buscamos emprendedores con proyectos

Continúa en siguiente hoja



<b>Fecha</b> 16.03.2016	<b>Sección</b> Primera	<b>Página</b> 26-27
----------------------------	---------------------------	------------------------

de alto impacto, que sean escalables y que tengan las condiciones para entrar a un mercado británico y europeo (...). A partir de abril tendremos un acercamiento más activo con aceleradoras tipo Startup México (SUM), Endeavor y otras que tienen este tipo de emprendedores”, adelanta Isaac Vargas, quien también forma parte del *staff* de UK Trade & Investment (UKTI).

Otras iniciativas del Reino Unido en México han sido IN:MX y las becas para estudios de posgrado, las cuales incluyen transporte, manutención y escuela. También está el Fondo Newton, que cuenta con 20 millones de libras y tiene como objetivo vincular a compañías locales con sus contrapartes británicas, en temas de energía, *agritech* y ciencias de la vida.

Abrir y operar una empresa, abunda Vargas Arroyo, cuesta en promedio 35 a 40 libras. Los emprendedores cuentan además con un servicio de *softlanding* (aterrizaje suave), para empresas en entornos económicos que no son suyos, que incluye espacio físico para oficinas por 149 libras al mes durante 12 meses. “Si en ese tiempo no vendiste, algo estás haciendo mal o de plano no gusta tu producto”.

El representante británico asevera que “Londres es una puerta de entrada para los productos mexicanos. Lo que triunfa en Londres, podrá llegar a otros países”, pero es la falta de conocimiento y una fijación hacia Estados Unidos lo que impide a empresarios mexicanos incursionar en este mercado.

Contrario a otros lugares “de este lado te damos el beneficio de la duda para que demuestres que puedes hacerlo”, destaca.

#### **OPORTUNIDAD EN ALIMENTOS Y BEBIDAS**

No todo es alta tecnología. En los sectores tradicionales, las empresas mexicanas han encontrado espacio. “El Farolito tiene tres restaurantes allá y son muy buenos. La comida mexicana ha tenido un *boom*”, pero debió adaptarse a las exigencias del mercado.

“El sector de alimentos es interesante. En Reino Unido hay una tendencia muy marcada para el consumo de comida extranjera y los productos nacionales no son la excepción: la comida mexicana ha desplazado a la Thai como una de las más socorridas; si tu producto es

mexicano, orgánico, natural y saludable, tendrá una mejor aceptación”, agrega.

El representante de la embajada británica y de UKTI, Isaac Vargas comenta que en el sector de alimentos del Reino Unido, la comida china tiene 48% del mercado, seguida por la India, con 25%, y en tercer lugar se encuentra la mexicana, con 13%, por lo que, visualiza, es la que tiene mayor potencial de crecimiento en esa región.

En cuanto a bebidas alcohólicas, las exportaciones de empresas nacionales alcanzaron los 55 millones de dólares, siendo la cerveza, las bebidas espirituosas (obtenidas por la destilación de materias primas agrícolas) y el vino de uvas frescas, los productos más cotizados, según ProMéxico.

#### **RECOMENDACIONES**

Antonio Prida, vicepresidente del Comité Empresarial de la relación México-Reino Unido del Comce (Comercio Mexicano de Comercio Exterior) recomienda a las empresas mexicanas que deseen incursionar en el mercado británico tener una estrategia de ventas especializada, hacer un profundo análisis del sector y enfocarse en un grupo en específico.

La forma de hacer negocios es similar a la americana, comenta Isaac Vargas. La puntualidad es importante, según Andrés Espinosa Aceves, tres de cada 10 mexicanos fracasa en su intento por hacer negocios en el Reino Unido por la tardanza de las comunicaciones.

“Lo que más odian los británicos es que los hagas esperar y que, además, no les presentes una buena propuesta”, refiere el titular de ProMéxico. Recomienda estar bien preparados antes de solicitar una reunión con empresarios ingleses: “Tienes que resolver todos sus cuestionamientos; si el británico percibe que pierde el tiempo, no seguirá con la negociación”.

Antonio Prida, exhorta por último a estar atentos a la decisión que tome el Reino Unido sobre su salida de la Unión Europea y su repercusión en el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM), así como la renovación de éste.

contacto@elempleado.mx



## Empresas mexicanas con operaciones en RU

# REINO UNIDO, UN SOCIO DE PESO

El británico es un mercado maduro, cosmopolita y, por ende, muy exigente. Los 65 millones de habitantes podrían parecer pocos para el tamaño del reto, pero la empresa mexicana que logre triunfar en el Reino Unido, tendrá la puerta abierta para conquistar el resto de Europa. Aquí te decimos cuáles son las áreas de oportunidad:



**8%** es el crecimiento promedio anual del comercio bilateral del 2000 al 2015:

**México 125%** crecieron las exportaciones de México a Reino Unido.

**Reino Unido 115%** se elevaron las importaciones de Reino Unido a México

### De México a Reino Unido (EXPORTACIONES)

			
Oro en bruto, semilabrado o en polvo	Motores de propulsión	Vehículos terrestres y autopartes	Cerveza de malta
<b>16.5%</b>	<b>8.2%</b>	<b>7.2%</b>	<b>3.5%</b>

### De Reino Unido a México (IMPORTACIONES)

			
Bebidas alcohólicas (whisky)	Motores de propulsión de vehículos	Mercancía ensamble o fabricación de aeropartes	Productos farmacéuticos
<b>6.8%</b>	<b>3.8%</b>	<b>3.4%</b>	<b>3.2%</b>

Fecha <b>16.03.2016</b>	Sección <b>Primera</b>	Página <b>26-27</b>
----------------------------	---------------------------	------------------------

**Negociación a la inglesa**

Los británicos odian perder el tiempo.

Buscan propuestas perfectamente bien elaboradas.

Cuando alguien muestra duda, automáticamente es descartado.

No hacen negocios sin antes recibir asesoría.

**FODA DEL MERCADO INGLES**

**FORTALEZAS**

- Mercado amplio con alto poder de compra
- Puerta de acceso al mercado europeo
- Economía innovadora con alto potencial para transferencia de tecnología y conocimiento
- Londres cuenta con reputación como *hub* global multicultural para lanzamiento de nuevos productos y tendencia.

**DEBILIDADES**

- Regulaciones comunitarias y administrativas complejas
- Logística deficiente para comercio
- Empresas con pocos recursos para invertir
- Mercado interno muy maduro y altamente competitivo
- Costo de operación y vida alto.

**OPORTUNIDADES**

- Reino Unido como plataforma de entrada para el mercado europeo
- Sistema fiscal favorable para emprendedores y empresarios
- Mercado multicultural y dinámico
- Renovado interés por México como destino para invertir y contrato por manufactura
- Interés por productos con valor agregado.

**AMENAZAS**

- Poco conocimiento / imagen negativa de México
- Gran impacto de la crisis financiera del 2009
- Capacidad industrial disminuida (economía de servicios)
- Tasa de recuperación y crecimiento más bajas a nivel global
- Debate sobre permanencia en la UE.



**Oportunidades de inversión, exportación o internacionalización**

**Sectores:** Aeroespacial, automotriz, industrias creativas, agroalimentos, TIC

FUENTE: PROMÉXICO, COMCE, UKTI

**Productos:** Avionics Heat Treatment, maquinados, moldes, videojuegos, diseño digital, coproducciones, *apps*, sistemas de software, alimentos procesados, berries, cítricos.

**Agricultura:** pimientos en vinagre, frutas en alcohol o azúcar, frutas de cáscara, pulpas, pastas y preparaciones coladas de frutas para alimentación infantil.

**GRANDES:** Cemex, Gruma, Grupo Bimbo, Mexichem – Chemical, Fresnillo Plc, Softtek, Monex.

**PYMES:** Gresmex, Lovis, Manuvo, El Farolito, Kidzania  
Inversión (Grandes y pymes) : **800 mdd**

**EMPRESAS DE RU CON PRESENCIA EN MÉXICO:** Diageo, Unilever, Shell, HSBC, Glaxo SmithKline, Astra-Zeneca, Provident, Royal and Sun Alliance. Marcas como: Pink, Burberry, Hackett London, Ted Baker, Jo Malone, Keren Millen, entre otras.



**Antes de entrar al mercado del Reino Unido**

1. Conocer certificaciones, etiquetados y regulaciones comunitarias/británicas.
2. Contar con catálogos en inglés, precios en libras y precios del mercado local.
3. Tener claras rutas logísticas (no hay rutas directas).
4. Preparar antes de viajar (ej. agendas de negocio).
5. Reino Unido no es un mercado de volumen como EU, sino de márgenes.
6. Buscar *joint-ventures* para entrar al mercado.
7. Amplitud regional: evitar concentrar actividades en Londres.
8. Es importante adaptar el producto/ servicio al mercado local (ej. alimentos).
9. Mercado sumamente competido a nivel internacional (ej. tequila).
10. Paciencia: es necesario invertir en tiempo y recursos para obtener resultados.
11. *Hub* internacional: conectividad a Europa, Medio Oriente y África.

GRÁFICO: EE-STAFF