

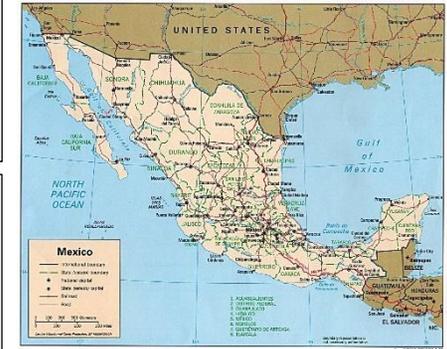
# FICHA PAÍS: MÉXICO

## ACCESO A MERCADOS

- El Acuerdo de Integración Comercial Perú – México se firmó en Lima el 6 de abril de 2011 y entró en vigencia el 1 de febrero de 2012. El Perú tiene un acceso preferencial de más de 12,000 productos. [www.acuerdoscomerciales.gob.pe](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe).
- Asimismo, existe un acuerdo de doble tributación el cual puede ser consultado en : <https://www.pwc.pe/es/tax-and-legal-report/assets/edicion-2014-02-10.pdf>
- En materia de servicios se establece la obligación de no exigir la presencia local para el suministro de servicios de manera remota o transfronteriza. Asimismo, se ha conseguido que México facilite la entrada a los peruanos que pretendan realizar actividades de negocios.

## OPORTUNIDADES COMERCIALES

- Software:** Una proporción importante de la producción de software en el país es de autoconsumo o in house. De acuerdo a lo reportado por la Secretaría de Economía (SE), México se ha convertido en el 3er exportador de servicios de TI a nivel mundial.
- Centros de contacto:** México se ubica como el tercer mercado más competitivo del mundo después de Filipinas e India, destacando como el mercado más maduro de LATAM. Los tres mercados potenciales en orden de tamaño y que pueden ser atendidos a corto plazo desde México con éxito son: Estados Unidos, en primera instancia, seguido de Latinoamérica y España.
- Videojuegos:** El país genera el 39% del total de las ventas de la industria en la región, esta se caracteriza por una mayor fortaleza en el desarrollo de videojuegos para consolas, mas no así en el caso de móviles.
- Editoriales:** El sector cuenta con 313 editoriales, el 15% son de carácter público y el restante pertenecen al sector privado. Solo un 5% de estas genera más del 50% de ventas del sector. La ciudad de México concentra el 75% de editoriales del sector.



## TENDENCIA DE CONSUMO

Fuente: Euromonitor

- Mayor aceptación de los teléfonos inteligentes de manufactura china; Así como la migración de equipos 2G (feature phones) a los 3G (smartphones). Los smartphones de gama baja y media son los que más compran los mexicanos, por los que pagan en promedio 140 y 250 dólares, respectivamente. La mayor parte del mercado prefiere los smartphones con **cámaras de 8 a 13 megapíxeles**, que representan el 38% de los dispositivos en el país; mientras que un 33% prefiere el rango de 5 a 8 MP.
- México ocupa el tercer lugar a nivel global en consumo de video en YouTube, y el perfil del consumidor es principalmente de millennials, personas entre 18 y 34 años de edad.
- El uso de teléfonos inteligentes pasó de 26% en 2014 a 44% en 2015.

## COMERCIO

- Las exportaciones Mexicanas de servicios se incrementaron en los últimos cinco años en 9.8%.
- En 2015, sumaron US\$ 22 606 millones, esto significó un crecimiento de 7.2% con respecto a 2014.
- Las principales líneas en crecimiento fueron las relacionadas a servicios de transporte (65.9%) y viajes. Mientras que otros servicios (construcción, seguros, servicios financieros, telecomunicaciones y servicios recreacionales) tuvieron un decrecimiento de -7.2%.
- Entre los principales proveedores de servicios mexicanos encontramos, Call Centers (Atento, Teleperformance, Telvista) Desarrolladores de software y aplicaciones (Sferea, Ironbit, Tr3sco, CloudSourceIT, Appsmóviles, Wildrobot y TotalTech).

## DATOS GENERALES

Población : 121 millones  
 Moneda : Peso mexicano / 1  
 MXN = 0,18 PEN  
 PBI per cápita : US\$9,592 (2015\*)  
 Tasa desempleo: 4,2%  
 Tasa inflación : 2,8%  
 Capital : Ciudad de México  
 Religión : Católica  
 Idioma : Español

## COSTOS

- \*Sueldo promedio de desarrollo de software**  
US\$1,804 mensual
- \*Sueldo promedio agente de call center**  
US\$479 mensual
- \*Sueldo promedio Programador Animación**  
US\$500 mensual

Fuente: [Asociación Latinoamericana de exportadores de servicios](http://Asociación Latinoamericana de exportadores de servicios)

## INTERCAMBIO COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS

Intercambio de servicios México - Mundo  
(US\$ Millones)

Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015	Var.% Prom	Var.% 15/14
Exportaciones	15,581	16,146	20,194	21,086	22,606	9.8	7.2
Importaciones	30,375	30,150	31,177	33,537	32,020	1.3	-4.5
Balanza Comercial	14,794	14,004	10,983	12,451	9,414	-10.7	-24.4
Intercambio Comercial	45,956	46,296	51,371	54,623	54,626	4.4	0.0

Fuente : UNCTAD Elaboración: PROMPERÚ

Intercambio de Comercial Perú-México  
(US\$ Millones)

Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015	Var.% Prom	Var.% 15/14
Exportaciones	452,699,174	416,645,095	511,009,962	736,623,607	546,402,225	4.8	-25.8
Importaciones	1,329,888,909	1,601,887,835	1,743,729,160	1,881,395,330	1,669,109,955	5.8	-11.3
Balanza Comercial	-877,189,735	-1,185,242,740	-1,232,719,199	-1,144,771,723	-1,122,707,730	6.4	-1.9
Intercambio Comercial	1,782,588,083	2,018,532,930	2,254,739,122	2,618,018,938	221,551,218	-40.6	-91.5

Fuente : SUNAT Elaboración: PROMPERÚ

## TIPS DE NEGOCIACIÓN

- El primer contacto se hace por lo general por mail o por teléfono. En México la jerarquía y el estatus son aún importantes, por lo tanto, asegúrese de tratar con la persona que tomará las decisiones, así como de negociar con personas del mismo nivel jerárquico.
- Dar un regalo no es primordial para cerrar un negocio en México. Sin embargo, se consideran como un detalle de buenas intenciones. Evite dar regalos muy caros para no incomodar a su contraparte.
- En las primeras reuniones con mexicanos, lo importante es formar un clima de confianza. Para ello es necesario tomarse un tiempo suficiente para presentar no sólo la propuesta, sino que para darse a conocer como persona.
- La conversación de negocios puede ser algo informal, no está sujeta a reglas de protocolo, lo que más les importa es negociar con la persona, no sólo con la compañía.
- Los títulos profesionales –licenciado, maestro, doctor, etc.- son muy importantes en el protocolo de negocios en México. Si alguna persona carece de título profesional, la forma correcta de referirse a ellos es usando Sr. o Sra., seguido de su apellido.

## FERIAS INTERNACIONALES

Evento Comercial	Sector	Fecha
<a href="#">Feria Impresión digital México DF</a>	Servicios de Impresión y gráfica	Agosto de 2016
<a href="#">Feria Internacional de Franquicias</a>	Franquicias	Marzo de 2017
<a href="#">Feria Mundo digital</a>	Software	Agosto 2016
<a href="#">Expo Salud y Bienestar 2016</a>	Servicios médicos	Octubre de 2016

## ENLACES DE INTERÉS

[Secretaría económica de México](#)

[PROMEXICO](#)

[Cámara de comercio Peruano Mexicana](#)

[Servicio de administración tributaria](#)

## CONTACTOS - PROMPERÚ

David Ebery  
Coordinador (Franquicias y BPO-centros de contacto) [dedery@promperu.gob.pe](mailto:dedery@promperu.gob.pe)  
Teléfono: 616-7400 anexo 2504

Carla Rojas  
Especialista línea Editorial, Imprenta, Marketing Digital y Animación: [crojas@promperu.gob.pe](mailto:crojas@promperu.gob.pe)  
Teléfono: 616-7400 anexo 2628

Javier Muñoz  
Especialista línea Software y videojuegos [jmunoz@promperu.gob.pe](mailto:jmunoz@promperu.gob.pe)  
Teléfono: 616-7400 anexo 2404

Cristina Vásquez  
Especialista Línea Servicios a la Minería, Consultoría en Ingeniería y Arquitectura  
: [cvasquez@promperu.gob.pe](mailto:cvasquez@promperu.gob.pe)  
Teléfono: 616-7400 anexo 2261

## OFICINA COMERCIAL

### Oficina Comercial del Perú en México

Soledad Elena Campos Mendoza de Parry

Email: [scampos@mincetur.gob.pe](mailto:scampos@mincetur.gob.pe)

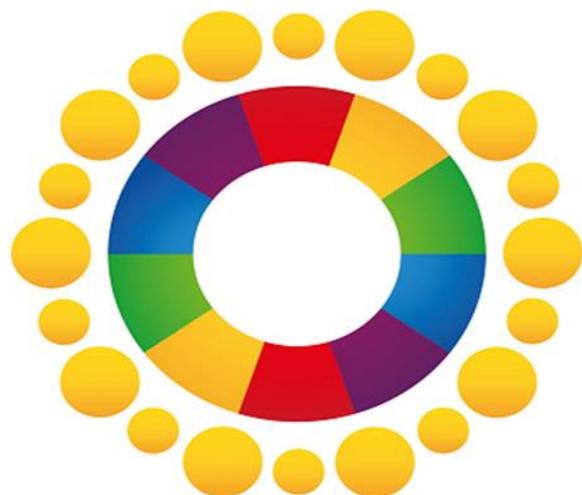
Teléfono: 55-2881 6746

Dirección: Ciudad de México Reforma New York Life, Torre New York Life, Piso 26, Paseo de la Reforma 342,

Col. Juárez

Diferencia Horaria:

Lima-Perú, PET /GMT -05HRS, México, México Df, PET /GMT -5 hours



# PerúService

SUMMIT 2016

Elaborado por: Departamento de Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ  
[www.sicorex.gob.pe/inteligenciademercados](http://www.sicorex.gob.pe/inteligenciademercados)