



Kamer van Koophandel Limburg

Postbus 180 6040 AD Roermond
T (088) 9876 200 F (088) 9876 201
www.kvk.nl

uw kenmerk

ons kenmerk

Datum

Aa/In

juli 2012

bijlagen

onderwerp

e-mail

ja

Factfindingmissie Mexico

aassink@limburg.kvk.nl

Factfindingmissie Mexico

3 - 10 november 2012

Mexico biedt veel economisch potentieel. Het is na Brazilië de belangrijkste handelspartner in Latijns-Amerika voor Nederland. Door haar gunstige ligging tussen Noord- en Zuid-Amerika is het een zeer aantrekkelijke uitvalsbasis. Met een inwoneraantal van meer dan 120 miljoen, is Mexico het grootste Spaanstalige land ter wereld en daarmee heeft het een enorme consumentenmarkt, die interessante zakelijke kansen biedt.

De Kamers van Koophandel in de Euregio Maas-Rijn organiseren in samenwerking met de Ambassades en Transfer Latin Business Consultancy te Rotterdam/México, een factfindingmissie naar Mexico van 3 t/m 10 november 2012. Deze reis heeft accenten naar de sectoren agribusiness en automotive, maar ook bedrijven uit andere sectoren zijn welkom.

Voor de agrisector zal de beurs 2012 Agro Alimentaria Guanajuato worden bezocht in Irapuato, waar een Holland Dag, seminar en netwerkbijeenkomst worden georganiseerd.

Naast een collectief programma, seminars en bedrijfsbezoeken is er ook individuele matchmaking op basis van uw opgave tijdens het intakegesprek.

Deze missie biedt u de gelegenheid om in contact te komen met potentiële Mexicaanse (zaken)partners en geeft u een goed beeld van de mogelijkheden, die Mexico u te bieden heeft.

Deelnamekosten

De kosten van deelname bedragen € 2.650,- per persoon (vaste prijs tot 4 augustus a.s.), **inclusief** vliegticket Amsterdam-Mexico City, lokale transfer, hotel (5*), ontbijt, collectief lokaal vervoer in Mexico, collectieve bedrijfsbezoeken, seminars (en individuele matchmaking), **exclusief** maaltijden (lunch, diner), individueel transport, kosten tolk, reis- en annuleringsverzekering en persoonlijke uitgaven.



Inschrijven graag **vóór 4 augustus 2012** via e-mail: aassink@limburg.kvk.nl.

Voorafgaand aan de definitieve inschrijving zal met elk bedrijf een individueel intakegesprek gevoerd worden. Op basis van deze informatie wordt een profiel gemaakt en kan vervolgens optimale matchmaking georganiseerd worden. Voor collectieve bedrijfsbezoeken zal bovendien rekening worden gehouden met de samenstelling van het reisgezelschap.

Mexico, een interessante opkomende markt, zeker ook voor het Limburgse bedrijfsleven!

Met vriendelijke groet,

Ardy Assink,
manager internationale zaken.

Algemene economische informatie Mexico

Mexico kende in 2011 een economische groei van 4%, terwijl voor de komende jaren eenzelfde groeipercentage verwacht wordt. Het begrotingstekort was vorig jaar slechts 2,5 procent van het bruto binnenlandse product en de staatsschuld minder dan 27 procent. Als Mexico in Europa zou liggen was het een voorbeeldig Euroland!

Het land heeft diverse handelsverdragen o.a. met de Nafta, waarvan de Verenigde Staten en Canada deel uitmaken. De EU heeft tevens een free trade agreement getekend met Mexico waardoor de handel een belangrijke impuls heeft gekregen.

Diverse Nederlandse ondernemers hebben de afgelopen jaren de Mexicaanse markt betreden en succes geboekt door correct in te spelen op de wensen van de Mexicaanse consumenten en bedrijfsleven. Veel multinationals zijn reeds gevestigd in Mexico, maar ook het midden- en kleinbedrijf vindt haar weg in Mexico. Nederland is één van de grootste investeerders in Mexico. Belangrijke groeisectoren zijn de agrisector, milieutechnologie, energie, automotive, toerisme, luchtvaart en logistiek.

De meeste hoofdvestigingen van bedrijven zijn gevestigd in de hoofdstad Mexico City waar het grootste deel van de bevolking woont. Daarnaast vormt de regio Monterrey een belangrijke regio voor productie-units. De regio Guadalajara is interessant voor assemblage en luchtvaarttechniek. Mexico heeft een open economie en er heerst een internationaal ondernemersklimaat. De arbeidskrachten zijn er relatief goedkoop en aan hoogopgeleide medewerkers is geen gebrek.

Zakendoen vereist wel geduld. Het cultuurverschil is merkbaar, terwijl administratieve processen soms log zijn (bureaucratie) en er zich nog steeds bottlenecks voordoen op het gebied van grens (protectionisme), belasting en contractformaliteiten. Maar met geduld en vasthoudendheid en realisme is veel te bereiken terwijl daarnaast een goed persoonlijk contact de factor tot succes vormt.