



# EKSPORTKONSULTATION 2010

## MEXICO



# Agenda

- Uffe Hejlesen, Senior Eksportrådgiver
- Mexico kort: Geografi, demografi og samfund
  - Politisk stabilitet, økonomi, risikofaktorer, social ulighed, personlig sikkerhed
- Markedstrends
- Vækstsektorer
- Etablering
- Forretningskultur
- Konklusion



# Mexico, kort fortalt

Areal: 1.964.375 km<sup>2</sup>

Indbyggertal: ca. 110 mio.

BNP per indbygger: \$14.345 (2008)

## Samhandel med Danmark

Dansk eksport til Mexico: DKK 1,5 mia. (2009)

Dansk import fra Mexico: DKK 449 mio. (2009)

Danske direkte investeringer i Mexico: I alt DKK 2,2 mia. (ved udløbet af 2008)

## Nøglesektorer

Olie/gas, Mineindustri, automobilindustri,  
fødevarer, turisme og medicinalindustrien





## Markedstrends

- Mexico har haft en stabil økonomi i det seneste årti med vækstrater på mellem 3 og 4.5 procent (2009; finanskriseår undt.)  
2010: Forventet vækst på 4%
- Åben økonomi: Landet med flest frihandelsaftaler (40+ lande)  
Fri import til Mexico af produkter med oprindelse i EU (undt. Fødevarer)
- Historisk tætte handelsforbindelser med USA. Handlen med EU er vokset kraftigt med indgåelsen af EU-Mexico frihandelsaftalen
- 20-25 mio. indbyggere med købekraft i stil med eller bedre end typisk dansk niveau
- Danmark og Europa nyder stor troværdighed og forventning om kvalitet

# Vækstsektorer

World's richest man:  
Carlos Slim, Mexico



- Energi: Store vindenergi-selskaber rykker ind i Mexico
- Vand: Den subsiderede vandpris stiger og forbedrer forståelsen for rent vand som ikke gratis service
- Automobilektoren: 2008: 2 mio. producerede køretøjer -> 2014: 3 mio. køretøjer
- Mineindustrien: Store japanske og canadiske virksomheder dominerer
- Medicinalindustrien: Politisk ønske om at overholde kravet om recept for receptpligtig medicin. Stort marked for håndkøbsmedicin og receptpligtig medicin. Stor privat sundhedssektor.

# Etablering



Datterselskab



Joint Partnership



Mexicansk salgsagent



Mexicansk forhandler

## 30+ DK datterselskaber

- AarhusKarlshamn
- ARLA
- Danisco
- Grundfos
- Danfoss
- Novo Nordisk
- Maersk Group
- Cheminova
- Lundbeck
- Nilfisk Advance
- Vestas
- Etc...





## Etablering = Konkurrencedygtighed?

- Produktion i Mexico -> Udnyttelse af Mexicos frihandelsaftaler med Naftalandene USA og Canada samt latinamerikanske handelspartnere m.fl.
- Nærhed til det Nordamerikanske marked
- Lave produktionsomkostninger, lave lønninger
- Nye og færdige produktionsfaciliteter lige til at flytte ind i
- Shelter service firmaer, der kan tage sig af den administrative byrde
- Engelsktalende lederpotentiale uddannet i bl.a. USA



## Forretningskultur - generelt

- Tillidsopbygning gennem personlige kontakter er ofte vigtigt
- Tålmodighed. En handel kan tage tid at få afsluttet
- Etikette: E-mails er vejledende og ikke nødvendige at svare på. Telefonopkald kan følges op med e-mails
- Mexico City: Konservativ påklædning, helst jakkesæt og slips/chanel dress. Resten af republikken er mere afslappet
- Mød op til aftalt tid – men forvent ikke at blive modtaget til tiden. Kommentér ikke deres evt. Forsinkelse. Bekræft og genbekræft din aftale
- Mexicanerne er velkommende og stolte. De sætter det personlige forhold højt. Vær høflig; Undlad at udtale dig kritisk om Mexico. Vær imødekommende; Lær et par gloser på spansk. Undskyld gerne dit evt. manglende kendskab til spansk



# Flere spørgsmål?

## Eksportrådets eksportfremmeaktiviteter

- COP16 bliver afholdt i Mexico (Cancún) i december. Ambassaden - Eksportrådet arbejder pt. med et fremstød, der skal give mulighed for eksponering og match-making aktiviteter.

### Ambassaden i Mexico City – Eksportrådet

Tres Picos 43

Col. Polanco

11580 Mexico City, D.F.

T: +52 55 5255 3405

E: [mexamb@um.dk](mailto:mexamb@um.dk)

[www.ambmexicocity.um.dk](http://www.ambmexicocity.um.dk)