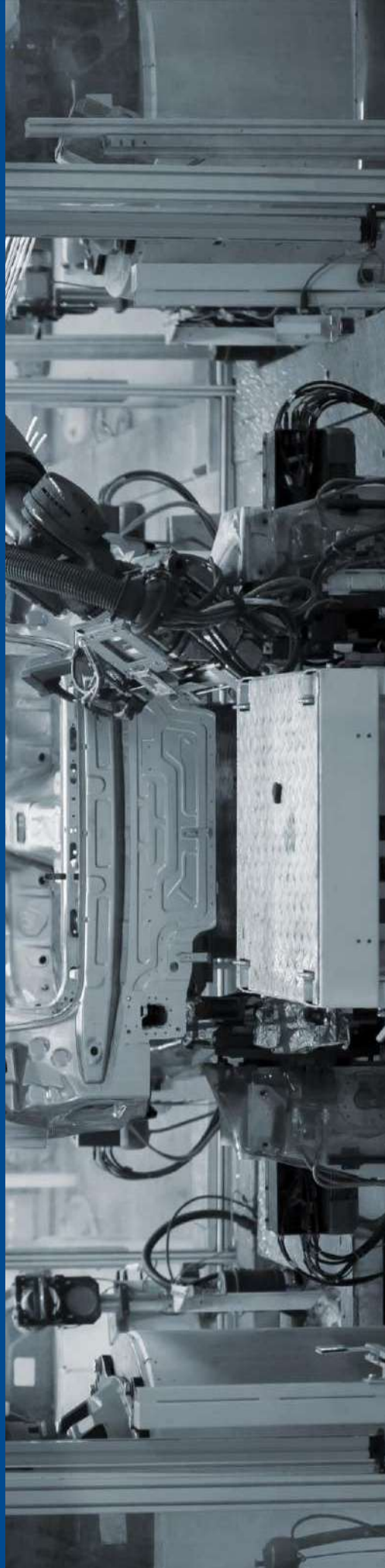




Mexiko: aktuální příležitosti a možnosti, jak v zemi zahájit vlastní výrobu

*Tereza Vítková
Czech Trade Mexico, Střední Amerika a Karibik*





Obsah

1. Základní informace
2. Perspektivní obory
3. Výroba v Mexiku – pozitiviva a negativiva
4. Logistika do USA

5. Jak najít lokální
6. Legální aspekty Mexiku
7. Služby Czech
8. Otázky & odp



1

Základní informace *Aktuální ekonomická situace*

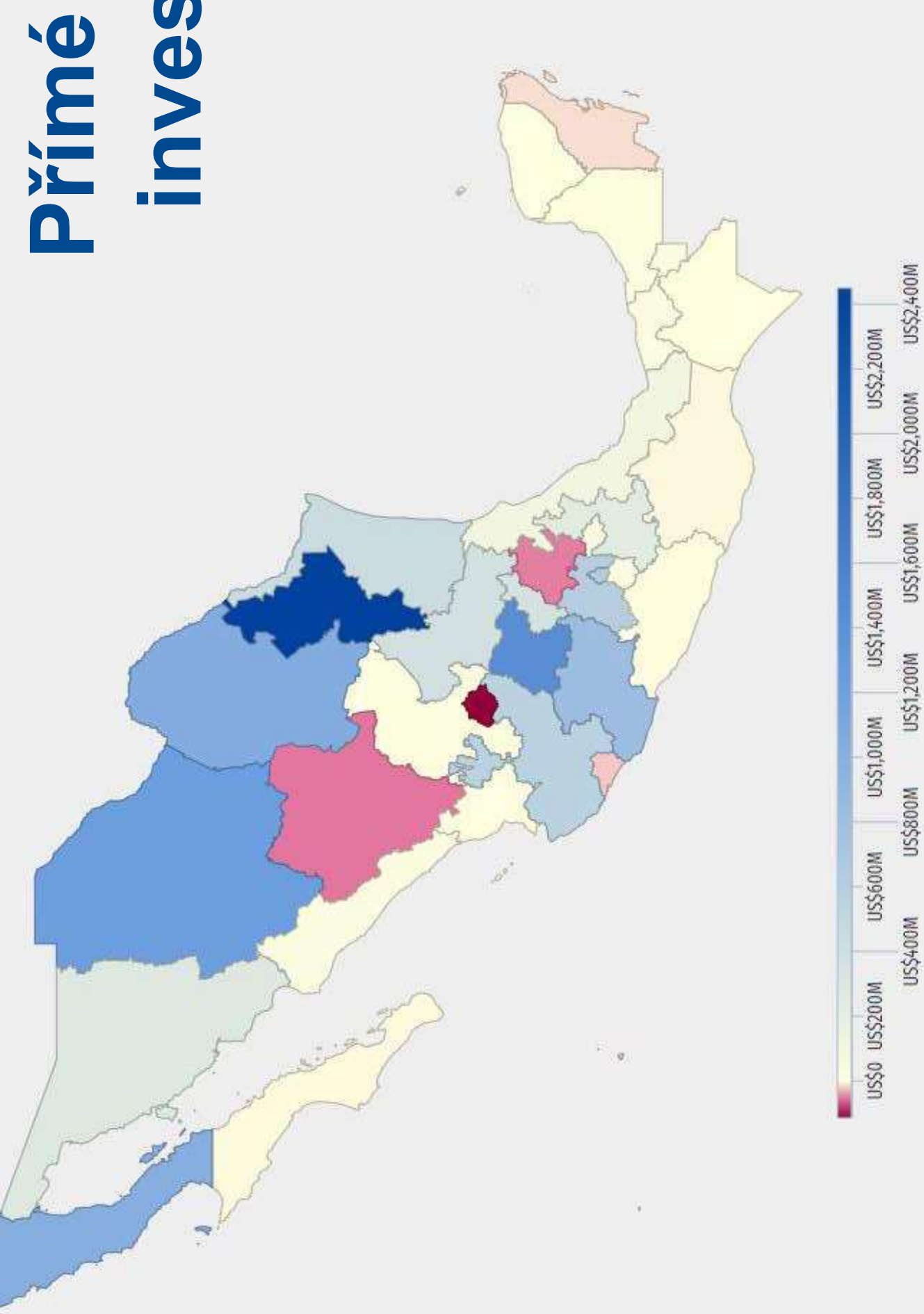


Mexiko

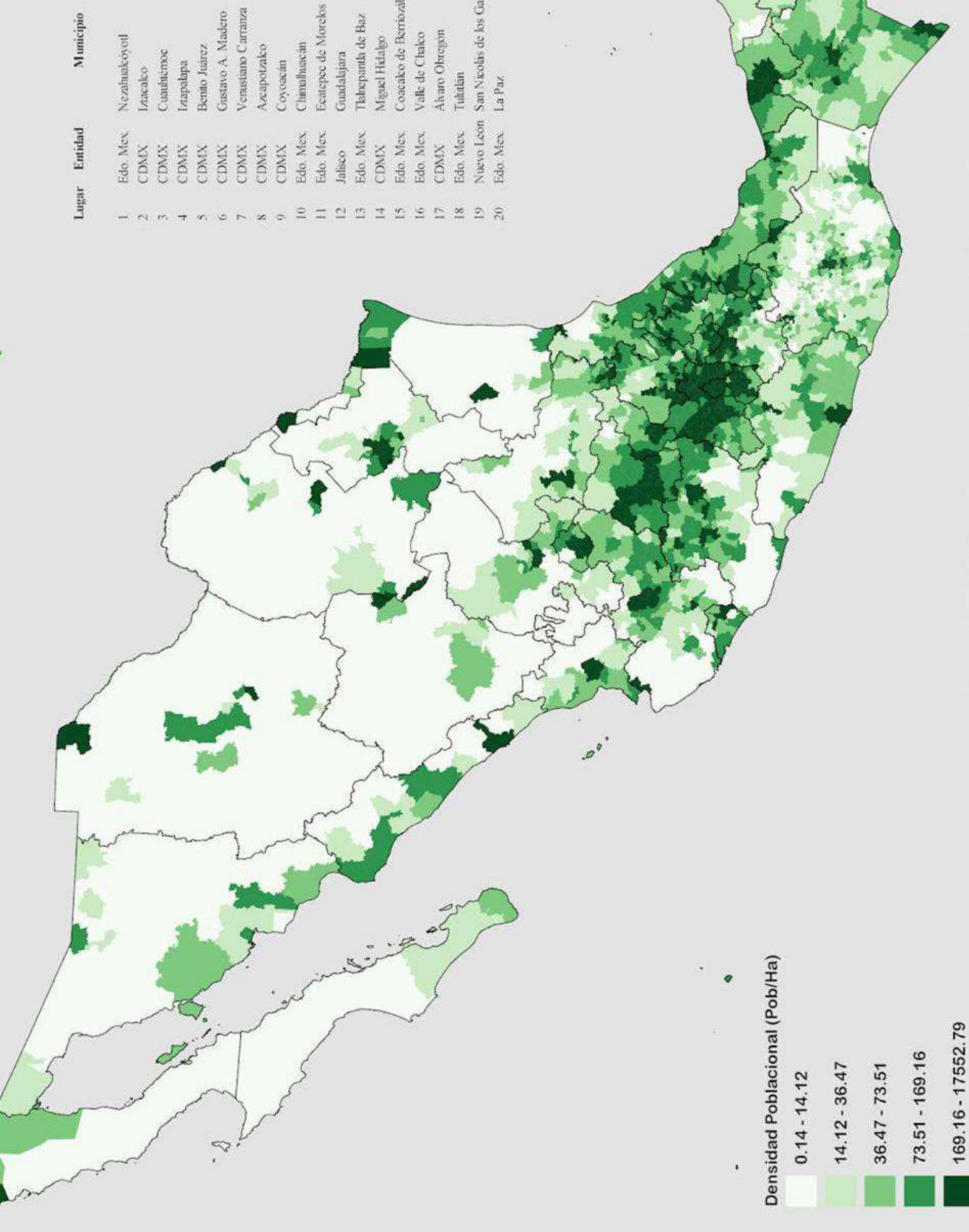
Základní informace

- 15. největší ekonomika světa a 2. v Latinské Americe
- 126 miliónů obyvatel
- Federativní prezidentská republika – snaha posílit úlohu
- státních společností (PEMEX, CFE)
- Smlouva o volném obchodu Mexiko-USA-Kana-Čína
- exportu země do USA
- Smlouva o volném obchodu EU-Mexiko
- Přímé zahraniční investice za 1. pololetí 2022 20,5 %
- USD
- Míra inflace za říjen 2022 8,53 %

Přímé zahraniční investice (2014)



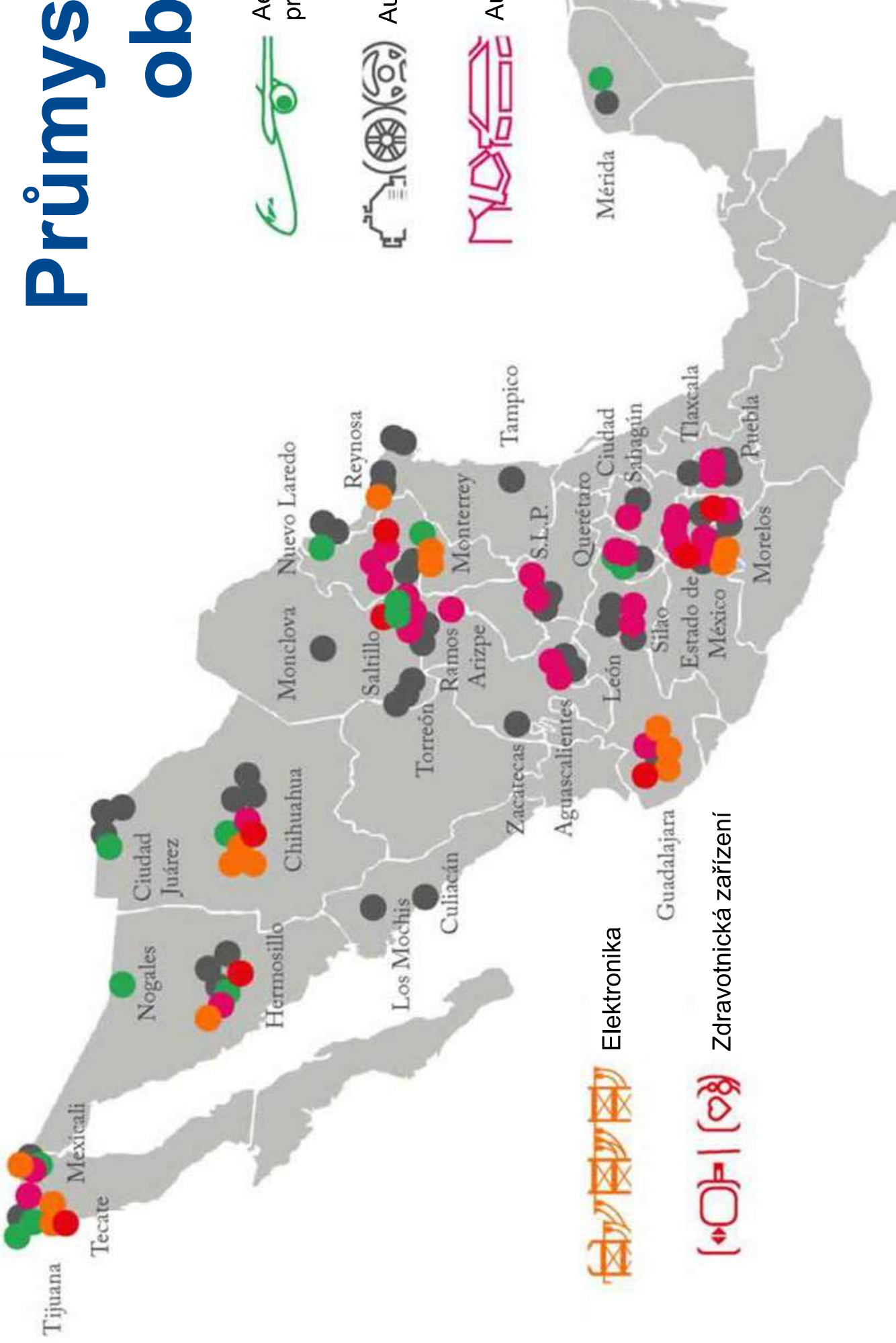
Hustota osídlení



2

Perspektivní obory Automotive, letectví, zdravotnictví...

Průmyslov



Elektronika



Zdravotnická zařízení



Automob prü



3

Zahájení výroby v Mexiku Pozitiva a negativa



Jedním z důvodů, proč se řada zahraničních společností přesunula do Mexika, bylo i navýšení regionálního podílu z 62,5 % na 66 % (postupně až na 75 %) u automobilů. Tzn. toto procento komponentů musí pocházet z fabrik z Kanady, USA, nebo Mexika.

Proč firmy v Mexiku zahájí výrobu?

- Optimalizace nákladů
 - Zdražení námořní dopravy
 - Zvýšené náklady na vstupní materiál a energie
- Stát se vůči lokálním zákazníkům **flexibilnější**
- Blízkost **Spojeným státům americkým** (130 milión mexický trh + 330 miliónový americký trh)
- Zbavit se závislosti na **lokálních distributorech** a **navýšit podíl výnosu**
- **Diverzifikace** businessu
- **Politická a ekonomická stabilita** země

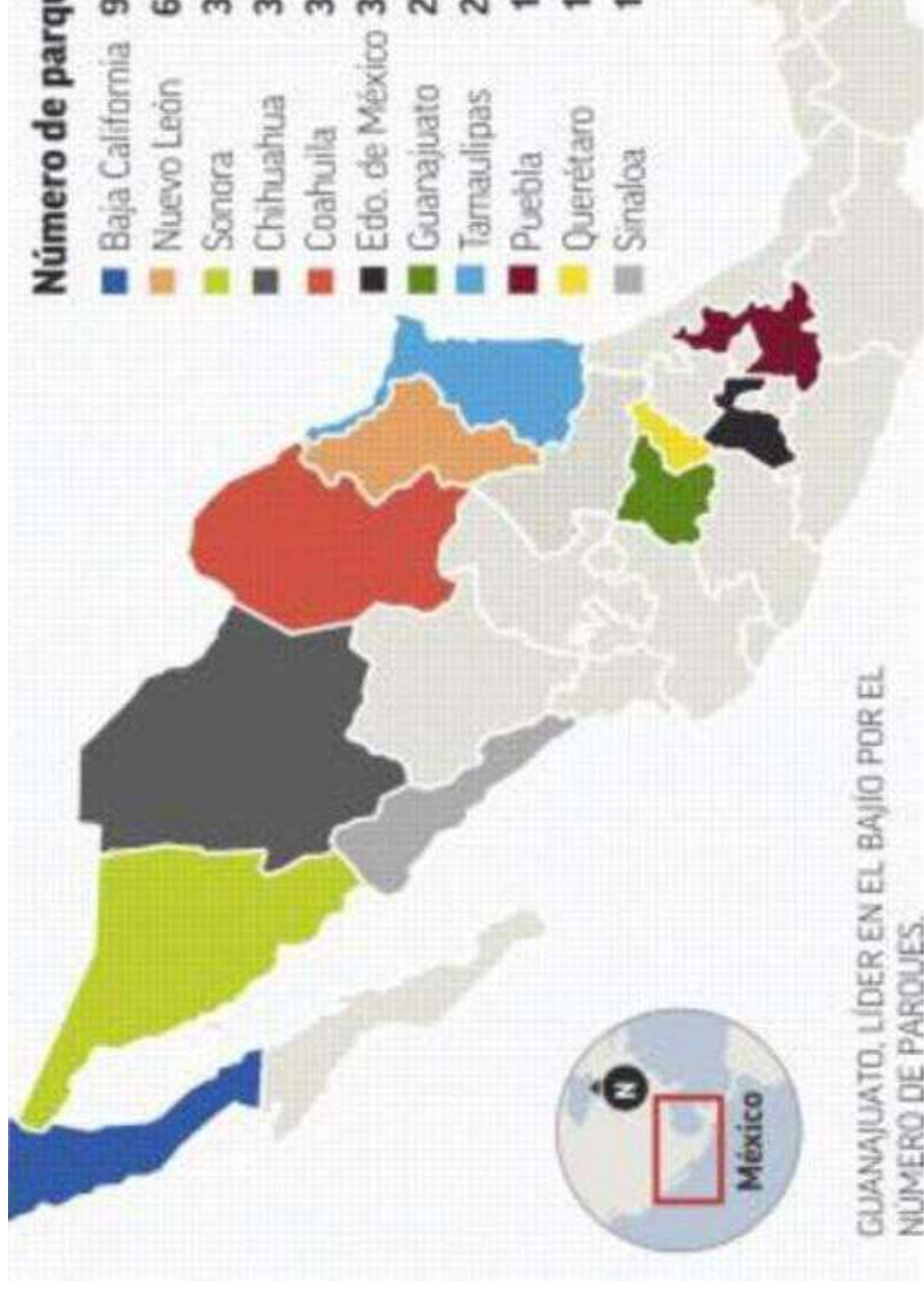
Pozitiva výroby v Mexiku

- Blízkost Spojených států amerických a dohoda o volném obchodu Kanada-USA-Mexiko
- Program IMMEX
- Velmi dobrá infrastruktura mezi ekonomicky silnými městy Mexika a do USA
- Ve srovnání s Evropou mladá populace a levnější doprava, energie a pracovní síla
- Rozvoj průmyslových parků a investičních pobídek na úrovni jednotlivých států



Mexiko od přijetí smlouvy o volném obchodu NAFTA v roce 1994 (Kanada-USA-Mexiko) výrazně rozvinulo infrastrukturu pro fungování zahraničních společností v zemi a vývoz je produktů do USA. Přímé zahraniční investice do země se navýšily více než 9krát.

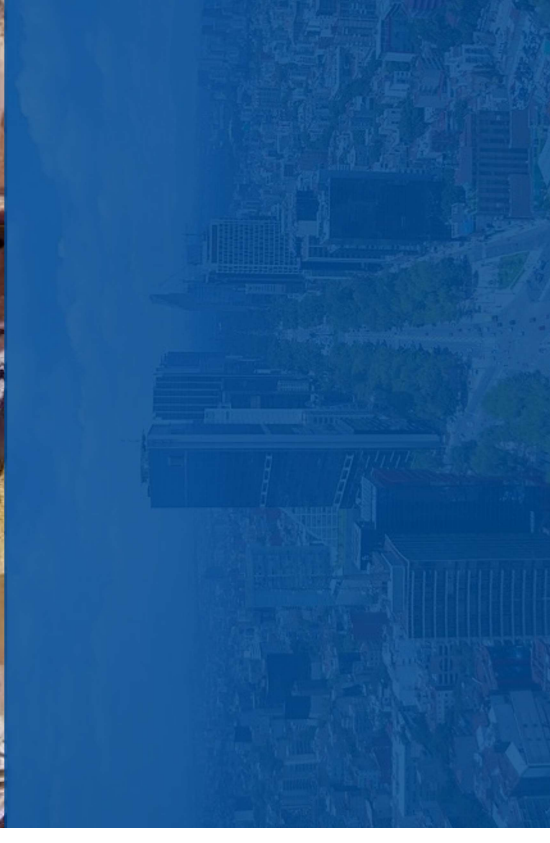
Průmyslové parky





Negativa výroby v Mexiku

- Nečitelné podnikatelské prostředí (např. otázka fiskální a účetní)
- Zdlouhavé legální procesy
- **Velká ochrana zaměstnanců** (negativum z pozice zaměstnavatele) a **rotace zaměstnanců**
- **Problematické udržení kvality výstupů** ze strany dodavatelů
- **Netransparentní informace o importních povolení a lokálních společnostech**



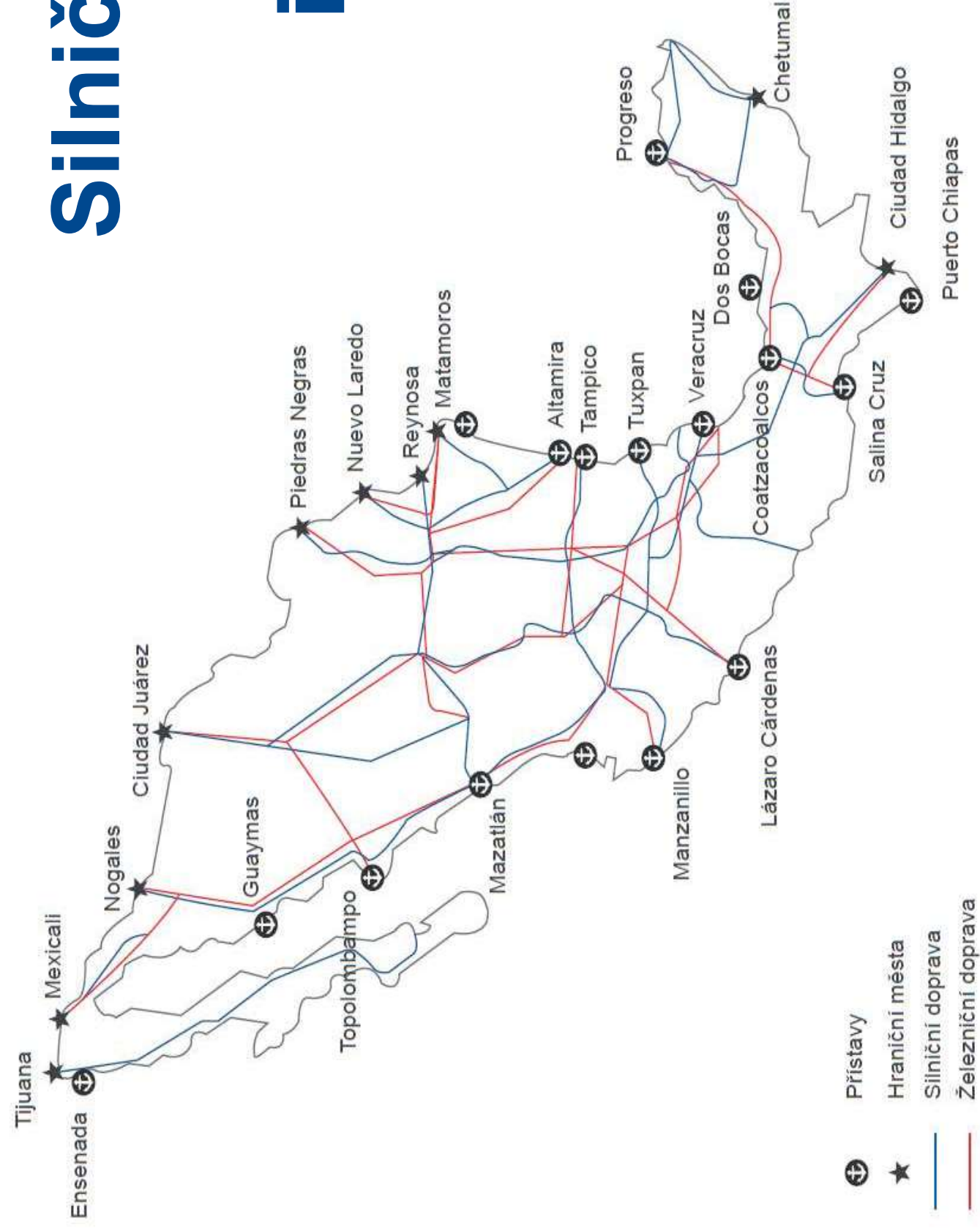




4

Logistika do USA Mexiko jako výrobní hub

Silniční, železniční a příští infrastruktura

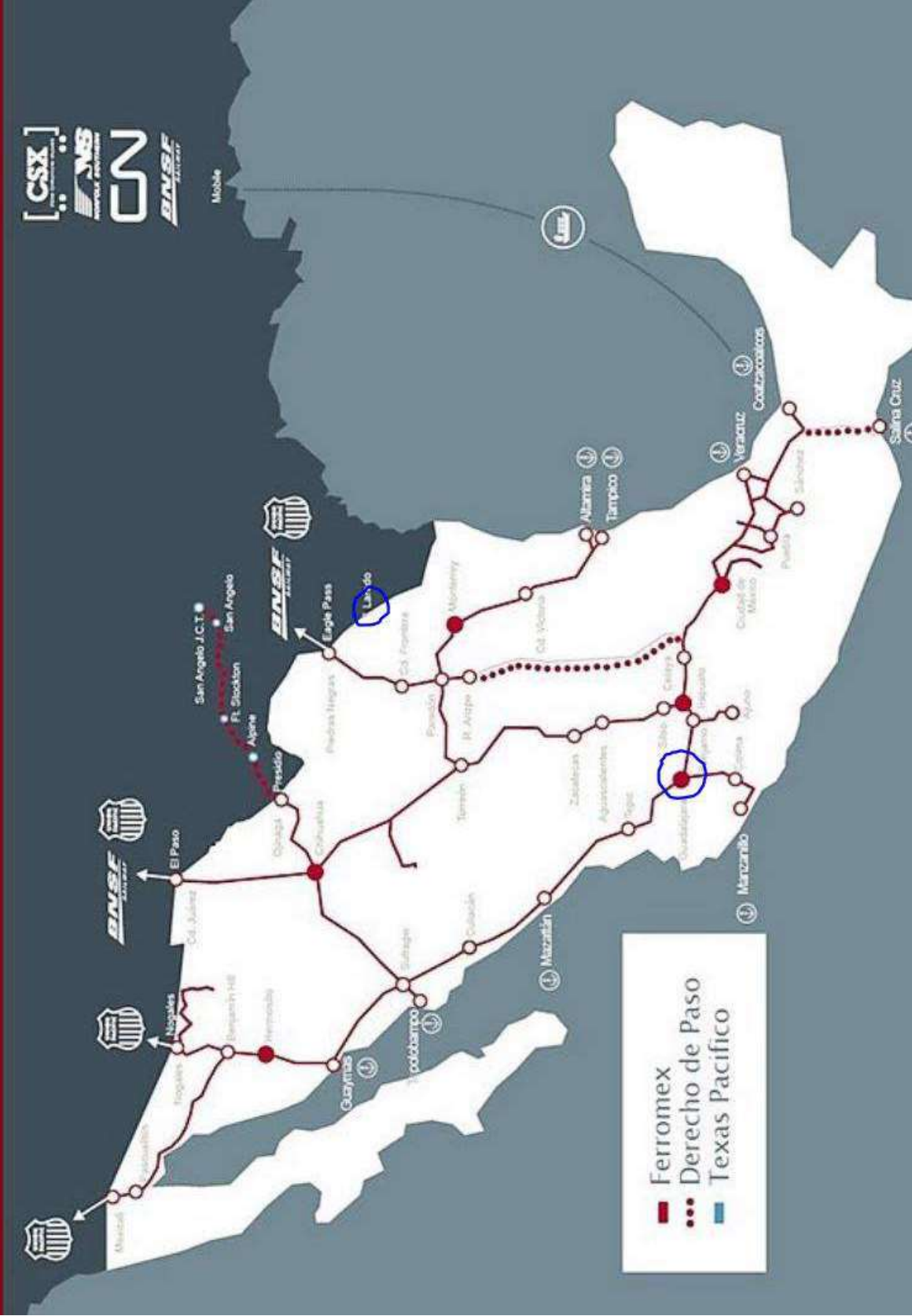




Ferromex®

La Fuerza que mueve a México

ferromex.mx



5

Jak najít obchodního partnera Rady a tipy

Jak naleznout

výrobního partnera

- Nejdříve je zapotřebí mexické businessové kultuře porozumět a pochopit ji
- Důležitá je osobní návštěva:
 - účast na veletrzích, konferencích, výročních setkání asociací aj.
 - **Neformální události a setkání** (snídaně, obědvečeře), kde většinou není stěžejním tématem business → je zapotřebí si vytvořit vztah založený na vzájemné důvěře



Joint ventures s mexickým partnerem může přinést řadu výhod: rozšíří vaši síť kontaktů (Mexiko je zemí osobních kontaktů), zorientuje vás v otázce konkurence na trhu a pomůže vám v otázce fiskální a účetní (a naučí vás kreativě v těchto tématech).



6

Legální aspekty podnikání v Mexiku *José-Barhém y Villaseñor Abogados*



Legal aspects of doing business in Mexico

José – Barhem & Villaseñor Abogados

Offices in Mexico City, partners in other Mexican states

Offices in Prague and Bratislava

Law firm and strategic partner in Mexico

What can we help you with?

Before

- Negotiations
- Trademark registration
- Certifications
- Permissions
- Labeling

During

- Relations with customs agent
- Negotiations with distributor, clients
- Agreements in general

After

- Incorporating subsidiary
- Legal representation
- Tax and legal domicile
- Opening bank account

Information about Company's Incorporation

- Cost: \$ 3000 – 6000 USD
- 100 % foreign participation possible but 2 partners minimum

2 - 4 weeks	Defining characteristics of the future company, special PoAs and apostille in the country of origin.
1 - 3 weeks	Approval of the corporate name by Ministry of Economy.
2 weeks	Preparation of Public Deed by Notary Public.
2 weeks – 3 months	Registration at the Tax Administration Service (SAT), and e-signature
Around 3 months	Opening a bank account.

5 - 6 months in general

Trademark

Cost	\$ 500 USD attorney fees + official administrative fee
Time	6 months approx. for granting of trademark registration IMPI.

Residence Card

Cost	\$ 730 USD attorney fees + official administrative fees
Time	4 months approx. for receiving the residence card.

Common mistakes

- Lack of IP protection
- Lack of guarantees of payment
- Inaccurate tax strategy
- Exclusivity /non-exclusivity in commercial agreements

Agreements and counterfeiting

- Lower quality of products over time
 - Establish requirements for quality in contract and penalties
- Copies of the same product
 - Protective clause in agreements with suppliers / distributors

Useful links

- Public Registry of Commerce - SIGER

<https://rpc.economia.gob.mx/siger2/xhtml/login/login.xhtml>

- Public bids – “Compranet”

<https://compranet.hacienda.gob.mx/web/login.html>

- Court proceedings

<https://www.buholegal.com/>

- Public Information by States

<https://www.plataformadetransparencia.org.mx/>

7

CzechTrade: váš partner v zahraničí
Nabízené služby a plány na rok 2022

Plán na rok 2023

Mexiko

- 03-2023: potravinářský veletrh Expo ANTAD
- 04-2023: letecký veletrh FAMEX

Kostarika a Kolumbie

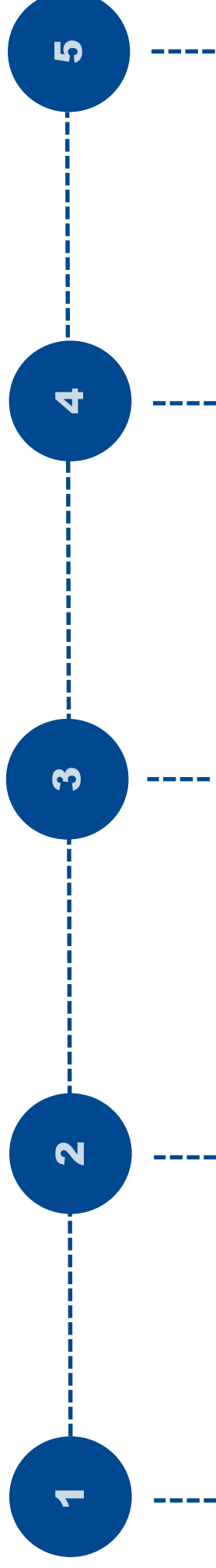
- 05-2023: veletrh v Kolumbii a následná obchodní mise do Kostariky, **stavebnictví sektor**

Guatemala a Mexiko

- 10-2023: obchodní mise, **stavebnictví sektor**

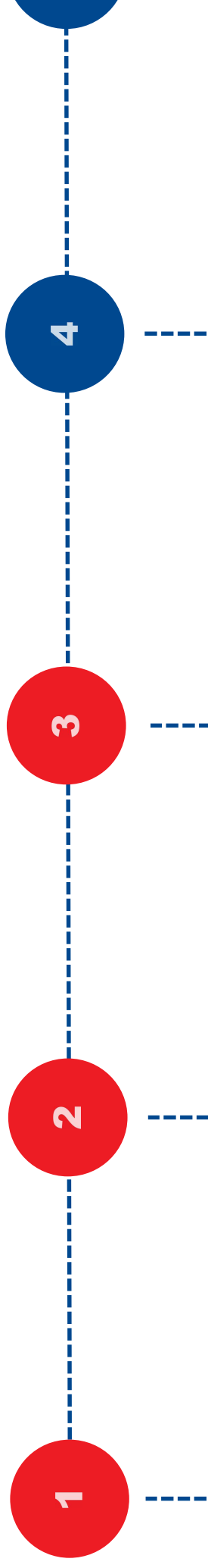


Přehled bezplatných služeb



Informační servis	Exportní poradenství	Exportní vzdělávání	Online služby	Základní indikátory služba poskytnutá v zahraničí
<ul style="list-style-type: none">— Aktuality ze světa— Exportní příležitosti— Newsletter— CzechTrade denně— Informace o podnikání a exportu BusinessInfo.cz	<ul style="list-style-type: none">— Zhodnocení exportní připravenosti firmy— Návrh strategie vstupu na zahraniční trhy— Informace o aktuálních obchodních příležitostech	<ul style="list-style-type: none">— Odborné semináře— Teritoriální semináře— Exportní konference— Online semináře	<ul style="list-style-type: none">— Adresář exportérů— Adresář designérů CzechTrade— Prezentace firem na profilu zahraniční kanceláře CzechTrade	<ul style="list-style-type: none">— Market E

Přehled služeb s finanční spoluúčastí exportérů a finančně dotovaných projektů



Individuální služby poskytované v zahraničí

- Ověření zájmu o produkt / službu
- Organizace obchodních jednání
- Dlouhodobá exportní asistence
- Podklady pro tvorbu obchodního plánu
- Podklady pro založení firmy v zahraničí
- Podklady pro zajištění licence, certifikace, registrace produktů a ochranných známek
- Průvodní dokumenty a povolení pro logistiku a celní agendu

Akce v ČR a v zahraničí

- Prezentace na zahraničních veletrzích pod hlavičkou CT
- Sourcing Days
- Online Sourcing Days
- Online B2B matchmaking
- Oborové mise v teritoriu
- Incomingové mise

Exportní vzdělávání

- Odborné semináře
- Firemní školení na míru

Projekty z fondů EU

- NOVUMM
- NOVUMM KET
- Design pro konkurenceschopnost

Provoz interná

- Export
- Export
- Digitální e-com
- v zahraničí na rok
- Marke
- český
- v zahraničí na rok

CzechTrade

**Česká agentura na podporu
obchodu**

CzechTrade Mexiko

Lago Alberto 320, Anáhuac I Sección,
Miguel Hidalgo, 11320, Mexico City

Tereza Vítková

Vedoucí zahraniční kanceláře

Tel.: +52 55 7100 2345

Mob.: +52 55 8218 3517

E-mail: tereza.vitkova@czechtrade.cz

José-Barhém y Villaseñor Abogados

www.jbv.mx

Omar Villaseñor

Zakládající partner

Tel.: +52 55 5085 4092

Mob.: +52 55 2986 1645

E-mail: ovillaseñor@jbv.mx

Petra Brzobohatá

Administrativní oddělení

Tel: +52 55 5085 4092

Mob.: +420 774 061 393

E-mail: petra@jbv.mx



Jan Matějček

mmcite mx

Manažer pobočky

E-mail: j.matejcek@mmcite.com

Marek Nachtman

Wayfair LLC

Senior Project Leader

E-mail: marek.nachtman@email.cz