



NL.IN.  
BUSINESS.COM

# SUCCESVOL ZAKENDOEN IN MEXICO

E-BOOK

# VOOR WIE IS DIT E-BOOK?

Wil jij zakendoen in Mexico? Mexico is een bruisende economie met uolop kansen voor buitenlandse ondernemers. Gunstig gelegen in Noord-Amerika vormt Mexico de belangrijkste handelspartner van de Verenigde Staten. Naar verwachting zal Mexico in 2050 de zeuende economie ter wereld zijn. Het land heeft meer vrijhandelsovereenkomsten dan enig ander land ter wereld en beschikt bovendien over goed opgeleide en betaalbare arbeidskrachten. Kortom, Mexico is open voor business!

- Ben jij van plan op korte termijn zaken te gaan doen in Mexico?
- Wil je weten wat nodig is om succesvol te starten?
- Zoek je een praktisch overzicht van alles waar je aan moet denken?
- Voorkom je graag veelgemaakte fouten door te leren van ondernemers die je voorgingen?

Dan is dit e-book voor jou!

## HOE GEBRUIK JE DIT E-BOOK?

Je kunt de verschillende hoofdstukken van dit e-book achter elkaar lezen, maar je kunt ze ook afzonderlijk erbij pakken wanneer je het antwoord op een specifieke vraag zoekt.





# INHOUDSOPGAVE

|                                                |    |
|------------------------------------------------|----|
| Voor wie is dit e-book?                        | 2  |
| Relevante feiten over Mexico                   | 4  |
| Interessante marktkansen in Mexico             | 7  |
| Waar moet je op letten bij zakendoen in Mexico | 10 |
| Ervaringen en tips van andere ondernemers      | 11 |
| De 5 stappen om je in Mexico te vestigen       | 12 |
| Exporteren naar Mexico                         | 13 |
| Over Holland House Mexico (HHM)                | 14 |
| Colofon                                        | 15 |

# RELEVANTE FEITEN OVER MEXICO

Mexico is momenteel bijzonder aantrekkelijk als toeleverancier van goederen en diensten voor de Noord-Amerikaanse markt, onder andere doordat het USMCA vrijhandelsakkoord bedrijven tot een groeiend percentage lokale participatie verplicht. Productie en diensten leveren vanuit het voordelige Mexico loont, zo hebben wereldwijd al veel bedrijven onderuonden.

## EEN AANTAL FEITEN OVER MEXICO OP EEN RIJ:

- Hoogste ranking Ease of Doing Business in Latijns-Amerika (#60).
- Grootste economie van Latijns-Amerika, na Brazilië.
- Uitstekende geografische ligging; in het noorden de Verenigde Staten, in het zuiden toegang tot Latijns-Amerika
- Excellente infrastructuur: moderne havens aan zowel de Stille als de Atlantische Oceaan bieden toegang tot de hele wereld. Een solide weg-, lucht- en spoorwegnetwerk verbindt Mexico intern.
- 12e grootste exporteur ter wereld (2019).
- 15e grootste ontvanger van buitenlandse directe investeringen ter wereld, met een totale omvang van 628 miljard dollar (2019).
- Belangrijkste investeerders: Verenigde Staten, Spanje en Canada. De meeste buitenlandse

investeringen vinden plaats in de auto-industrie (21%), elektriciteits-, water- en gasvoorziening, detailhandel en groothandel, en financiële diensten.

- Mexico is het land met de meeste handelsovereenkomsten ter wereld: 12 vrijhandelsovereenkomsten met 46 landen en nog eens 41 andere overeenkomsten, waardoor toegang wordt verleend tot 61% van het mondiale bbp en ruim 50% van de wereldhandel.
- Politieke stabiliteit.
- Openheid om met buitenlandse partners samen te werken.
- Geschoolde, jonge en beschikbare arbeidskrachten, zowel goedkope werknemers als hoogwaardige experts.
- Geschiedenis van solide macro-economisch management (commitment aan begrotingsdoelstellingen, gezond schuldenbeheer, flexibele wisselkoers, passend monetair beleid).

- Open, gediversifieerde economie met dynamische sectoren die mondiaal concurreren.
- Het land is zeer goed geïntegreerd in de economische wereldorde: lid van USMCA, OECD, G20 en de Pacific Alliance.

## TALEN

Spaans is de officiële taal van Mexico. Het is niet ongevoon om mensen op directieniveau te treffen die het Engels niet machtig zijn, terwijl jongere generaties deze taal vaak beter beheersen. Het is voor Mexicanen belangrijk dat ondernemers een interesse in hun taal demonstreren. Investeer in het kunnen begroeten van mogelijke zakenpartners in hun eigen taal.

## CULTUUR

De Mexicaanse cultuur wordt door Richard D. Lewis (2006) omschreven als hoog multi-actief, ofwel warm, emotioneel, spraakzaam en impulsief. Dit komt op verschillende manieren naar voren tijdens het zaken-doen. Allereerst is het van belang een vertrouwensband op te bouwen met een Mexicaanse zakenpartner. Investeer in de relatie, stel vragen over familie en neem vooral de tijd. Praat tijdens een zakenlunch nooit over een deal, maar gebruik de tijd om je netwerk te verdiepen en uit te breiden.

Daarnaast is de Mexicaanse cultuur erg hiërarchisch in vergelijking met Nederland. Reken erop dat alleen mensen aan de top beslissingen kunnen nemen. Wees formeel en beleefd in je communicatie en voorzichtig met (te) directe opmerkingen.

## HET LAND

Mexico is ongeveer zo groot als Europa, met vrij sterke regionale verschillen. Metropool Mexico-Stad is dynamisch en open voor verandering en innovatie. Guadalajara, de tweede stad van het land, is interessant op het gebied van technologie, innovatie en agricultuur. De stad wordt op de voet gevolgd door het noordelijk gelegen Monterrey, dat erg op de VS georiënteerd is.



## JURIDISCH KADER

Het rechtssysteem in Mexico ziet er anders uit dan in Nederland. Logisch, wel iets om rekening mee te houden. Voor incorporatie van jouw bedrijf, maar ook voor alle vervolgstappen op juridisch en boekhoudkundig gebied, is het belangrijk om een lokale partner in te schakelen. De [NL Business Hub in Mexico](#) heeft verschillende vertrouwde contacten die hierbij kunnen helpen. Maak gebruik van dit netwerk!

### Volg onderstaande stappen en je gaat goed voorbereid het avontuur aan.

1. Het Mexicaanse rechtssysteem en zijn regelgeving begrijpen
2. Jouw bedrijf en merknaam registreren bij de lokale autoriteiten
3. De nodige licenties en vergunningen verkrijgen om zaken te doen in Mexico
4. Leren over arbeidswetgeving, belastingen, gegevensbescherming en andere relevante onderwerpen voor zakendoen in Mexico
5. Op de hoogte zijn van eventuele beperkingen op buitenlands eigendom of investeringen
6. Een gekwalificeerde advocaat inhuren om te helpen de juridische aspecten van zakendoen in Land te begrijpen

## VESTIGINGSKLIMAAT

Mexico heeft bedrijven van elke omvang veel te bieden. Hier zijn 3 zaken die het vestigingsklimaat in Mexico interessant maken:

### VS-Mexico-Canada Vrijhandelsakkoord

Onder de vernieuwde voorwaarden van het verdrag moeten goederen in groeiende mate lokaal, binnen het blok, worden vervaardigd. Mexico is vanwege de lagere kosten bij uitstek aantrekkelijk voor deze maakindustrie. Veel grote wereldspelers zijn in het proces hun activiteiten in Mexico uit te breiden, of hebben nieuwe investeringen in Mexico aangekondigd. Een goed voorbeeld hiervan is de komst van Tesla eind 2023.

### Nearshoring

De groei van de Mexicaanse maakindustrie opent deuren voor kleinere toeleveranciers, onder andere op het gebied van diensten voor deze industrie. Maar ook daarbuiten wordt in groeiende mate voordeel gehaald uit het bedienen van de VS-markt vanuit Mexico, bijvoorbeeld op het gebied van Tech, HR en financiële diensten.

### Logistiek

De komst van grote internationale spelers en bijbehorende aanbieders van diensten leiden tot hogere vereisten op logistiek gebied. Dit gaat van de aanbouw

en het onderhoud van fysieke infrastructuur tot een groeiende vraag naar ondersteunende diensten, zoals bijvoorbeeld warehouse management in havens. Tegelijkertijd is Mexico een uitstekende uitvalsbasis voor handel in Latijns-Amerika.

## PERSONEEL IN DIENST NEMEN

Wanneer je als buitenlandse ondernemer een bedrijf wilt starten in Mexico is één van de eerste dingen die je moet doen het aannemen van personeel. Dit kan echter een moeilijk proces zijn, vooral als je niet bekend bent met alle ins en outs van de Mexicaanse arbeidswetgeving.

Sinds 2022 is er een nieuwe arbeidswet in Mexico van kracht. Deze wet maakt traditionele outsourcing vrijwel onmogelijk. Buitenlandse bedrijven moeten daarom een lokale entiteit opzetten, waarna lokaal personeel aangenomen kan worden. De lokale NL in Business Hub, [Holland House Mexico](#), kan je helpen hier een betrouwbare en betaalbare partner voor te vinden.

Bedrijfscultuur in Mexico is anders dan in Nederland. Naast een grote vorm van hiërarchie binnen organisaties, ligt ook arbeidsloyaliteit anders.

# INTERESSANTE MARKTKANSEN IN MEXICO

Er zijn verschillende sectoren die kansen bieden in Mexico. Hieronder vind je meer informatie over een aantal kansrijke sectoren.

## AGRI-FOOD & HORTICULTUUR

Het milde klimaat van Mexico, de overvloed aan landbouwgrond en betaalbare arbeidskrachten hebben het land gepositioneerd als wereldleider in de tuinbouw. Mexico bedient zowel een binnenlandse markt van bijna 127 miljoen mensen als exportmarkten over de hele wereld en is een belangrijke exporteur van groenten en fruit geworden, alsmede een aantrekkelijke markt voor landbouwtechnologie. Nederland wordt gezien als een innovatieve en hoogwaardige leverancier in de high-tech agribusiness. Ook op het gebied van food blijven de kansen voor Nederlandse bedrijven groeien:

- De hightech land- en tuinbouw vormt een snelgroeiende sector
- Grote vraag naar kennis en expertise op het gebied van agroparken en agrologistiek
- Vraag naar gourmet Nederlandse voedingsproducten en gezonde/biologische voedingsproducten



## TECH & ECOMMERCE

Nu technologie steeds meer ingebed is in onze manier van werken worden digitale hulpmiddelen in toenemende mate ingezet om processen te optimaliseren en op afstand te kunnen opereren. Trends omvatten onder meer procesautomatisering, 5G- en IoT-connectiviteit en toegepaste kunstmatige intelligentie. Ecommerce is in de afgelopen 3 jaar exponentieel gegroeid. Experts voorspellen dat Mexico in 2025 meer dan 77 miljoen e-commerce-gebruikers zal hebben. Dat biedt nieuwe mogelijkheden:

- Betaaloplossingen voor (online) winkel platformen
- Groeipotentieel digitale economie voor consumenten
- Innovatieve oplossingen zoals Digital Twin, Cloud Computing, Artificial Intelligence en Cybersecurity voor bijvoorbeeld de auto-industrie en farmaceutische sector

## ADVANCED MANUFACTURING

In de afgelopen tien jaar is Mexico getransformeerd van goedkope fabrikant naar geavanceerde productiehub van wereldwijde allure. Vandaag de dag is Mexico 's werelds grootste exporteur van flatscreens en staat het land in de top 10 van fabrikanten in de lucht- en ruimtevaartindustrie. De recente implementatie van de USMCA-vrijhandelsovereenkomst, versterkt de vooruitzichten voor geavanceerde productie in Mexico. Tegelijkertijd heeft de Nederlandse overheid de geavanceerde maakindustrie aangemerkt als een van de negen 'topsectoren' van de economie.

- Innovatie en expertise om de transformatie in geavanceerde productiehub te completeren
- 's Werelds 6e grootste autofabrikant, 4e grootste fabrikant van lichte voertuigen
- Jonge, geschoolde, betaalbare en beschikbare arbeidskrachten
- Directe toegang tot de VS, de Atlantische en Stille Oceaan
- USMCA, MEX-EU vrijhandelsovereenkomst en Pacific Alliance
- Mexicaanse overheid bevordert directe buitenlandse investering in de sector
- Potentieel om het Industrie 4.0-centrum van Latijns-Amerika te worden





## MEER WETEN

Er zijn nog veel meer interessante markten in Mexico waar Nederlandse ondernemers kansen zien. Denk bijvoorbeeld aan Life Sciences & Health (LSH), Sustainability & Water Management, Mobiliteit en Offshore Energie.

Volop kansen dus! NLinBusiness is de partner om je verder op weg te helpen door je te koppelen aan de juiste partner. Meer informatie over kansen vind je [hier](#) en op de [website](#) van NLinBusiness.com.

## KANSEN IN ÉÉN OOGOPSLAG:

- Fe&B, ondersteuning van agro-/export activiteiten en de hightech horticultuur; Mexico is een grote speler in de ruime zin van agribusiness.
- De digitale transformatie in Mexico biedt kansen voor de consumentenmarkt, terwijl innovatieve oplossingen zoals Digital Twin, Cloud Computing, Artificial Intelligence en Cybersecurity voor bijvoorbeeld de auto-industrie en farmaceutische sector kansrijk zijn.
- In de afgelopen tien jaar is Mexico getransformeerd van goedkope fabrikant naar geavanceerde productiehub van wereldwijde allure.
- De Mexicaanse gezondheidszorg biedt kansen met name op het gebied van healthtech en logistiek. Het is de grootste importeur van medische goederen in Latijns-Amerika
- Mobiliteit, verduurzaming en water vormen uitdagingen waarop het lokale aanbod onvoldoende antwoord heeft. Nederlandse expertise kan uitkomst bieden
- De Mexicaanse offshore energiesector staat aan het begin van een duurzame transformatie. De algemene economische groei van Mexico vraagt om innovatieve oplossingen voor havens.

# WAAR MOET JE OP LETTEN BIJ ZAKENDOEN IN MEXICO

Zakendoen in Mexico betekent de tijd nemen. Je zult moeten investeren om goede zakelijke relaties op te bouwen.

Begin bij het zakendoen in Mexico met het opstellen van een plan waarbij je de cultuurverschillen in acht neemt. Zet je Nederlandse doortastendheid en snelheid even in de koelkast en neem de tijd om met de juiste partners te beginnen. Investeer tijd en aandacht aan het opbouwen van een netwerk in de lokale markt. Laat je goed informeren en zoek de juiste partners voor juridische zaken en eventueel werving en vestiging.

## GEDULD

Mexico is een land van mogelijkheden, maar bureaucratische processen zijn lang en talrijk. Hou vol en zorg dat je voldoet aan de vele legale regels en fiscale benodigdheden. Hetzelfde geduld is nodig om succesvolle zakelijke relaties op te bouwen. Potentiële klanten kopen niet alleen je product of dienst in, ze investeren ook in een relatie met jou. Alhoewel Mexicanen erg gasturig zijn, kost het tijd en energie om een echt onderdeel te worden van de zakelijke gemeenschap in Mexico. Geen relaties betekent meestal geen zakelijke kansen.

## SALES PITCH

Een sales pitch moet tot de verbeelding spreken. Waar in Nederland het argument efficiëntie vaak de juiste snaar blijkt, ligt dit in Mexico anders. Daarnaast twijfelen Mexicanen soms of een oplossing op de lokale markt wel zou werken. Geef daarom voorbeelden die dicht bij de belevingswereld liggen, zoals succesverhalen en pilotprojecten in vergelijkbare landen. Onthoud daarbij dat de gemiddelde Mexicaan niet snel onder de indruk zal zijn van een ander Latijns-Amerikaans land, met uitzondering van Brazilië.



## JA OF TOCH NEE?

Waar in Nederland ja altijd ja is en nee altijd nee, is het onwaarschijnlijk dat een Mexicaan je een 'nee' verkoopt in een zakelijke context. Maar een "ja" kan van alles betekenen. Variërend van een "ja" tot "misschien" tot een definitieve "nee". De enige "nee" die je krijgt, is de "nee" die je ontvangt in een kantoor waar je de talloze bureaucratische procedures probeert te voltooien.

## IN ÉÉN OOGOPSLAG:

- Neem de tijd om te voldoen aan lokale wetgeving en te investeren in een lokaal netwerk
- Pas je sales pitch aan op je publiek
- Onthoud dat "ja" ook "nee" kan betekenen

# ERVARINGEN EN TIPS VAN ANDERE ONDERNEMERS

Maak vooral actief gebruik van het bestaande netwerk, zoals de RVO, de Nederlandse Ambassade, het NBSO en uiteraard de officieel geaccrediteerde NL Business Hub, [Holland House Mexico](#). Met meer dan 100 leden en 5 jaar ervaring in de markt heeft Holland House Mexico een uitgebreid netwerk in alle sectoren. Dit netwerk kan jou helpen bij het vinden van de juiste partners en klanten.

Daarnaast is een bezoek aan relevante beurzen om jouw netwerk uit te breiden en het aanbod van aanbieders en mogelijke concurrenten te zien ook altijd verstandig. Een aantal beurzen worden actief door Holland House Mexico ondersteund, vaak in de vorm van een partnership of de organisatie van een Dutch Pavilion; een gedeelde NL stand.

Lidmaatschap bij Holland House Mexico is waardevol voor het opbouwen van je lokale netwerk, zakelijke introducties en advies van onze experts. Daarnaast zet Holland House zich actief in voor duurzaam ondernemen. Leden van de Kamer kunnen zowel passief als actief bijdragen aan deze projecten.



## Fabio Shimada - Auiko

"Mijn advies voor zowel grote als kleine bedrijven is om professionele ondersteuning te zoeken. Bij het betreden van een nieuwe markt zijn er veel stappen te nemen."

[Lees verder.](#)



## Cesar Vera - Naviera Integral

"Due diligence is highly important. The advice to Dutch service providers is to have a Mexican based partner pre-screened by Holland House Mexico and the Embassy of The Netherlands" [Lees verder.](#)



## Stef Sep - Hencon

"The first thing they did is learn about our business, our products and the type of clients we are looking for."

[Lees verder.](#)

# DE 5 STAPPEN OM JE IN MEXICO TE VESTIGEN

1

## Onderzoek de lokale markt

Mexico is een groot land met regionale kansen en subculturen. Het zou kunnen dat Mexico-Stad de beste uitvalsbasis voor jullie is, maar wellicht past Monterrey of Guadalajara wel beter bij je bedrijf en de doelstellingen voor Mexico. Of zoek je juist iets buiten de steden?

2

## Laat je goed voorlichten door experts

Mexico kent vrij veel regels voor het opzetten van een entiteit, het aannemen van personeel en het starten van activiteiten onder je Nederlandse merknaam. Maak er werk van volledige informatie in te winnen, zodat je niet plotseling voor onaangename verrassingen komt te staan.

3

## Huur lokaal personeel in

De beste manier om lokaal voet aan de grond te krijgen is te kunnen bouwen op de ervaring en culturele kennis van lokale werknemers, liefst in combinatie met een team van mensen in Nederland. Zo breng je beide culturen zo snel mogelijk samen voor een vliegende start.

4

## Bouw een lokaal netwerk op

Potentiële klanten kopen niet alleen je product of dienst in, ze investeren ook in een relatie met jou. Alhoewel Mexicanen erg gasturig zijn, kost het tijd en energie om een echt onderdeel te worden van de zakelijke gemeenschap in Mexico. Geen relaties betekent meestal geen zakelijke kansen.

5

## De aanhouder wint

Naast de tijd die je nodig zult hebben om een solide netwerk op te bouwen, hebben Mexicanen een ander concept van tijd dan Nederlanders. Heb geduld en streef ernaar het contact goed te houden, ook als je lang moet wachten. Als je het vertrouwen van een zakenpartner eenmaal hebt gewonnen zullen deuren daarna sneller opengaan.

# EXPORTEREN NAAR MEXICO

## EEN GOEDE VOORBEREIDING IS HET HALVE WERK

Als je wilt exporteren naar landen buiten Europa moet je rekening houden met de nodige invoerrechten, vergunningen, exportdocumenten, registratie van exportproducten maar bijvoorbeeld ook specifieke producteisen. Op veel producten uit de Europese Unie heft Mexico geen invoerrechten meer, door het bestaande handelsverdrag. Toch is het goed om de restricties voor jouw product op te zoeken. Die vind je in het [Acces2Markets portal](#) van de Europese Commissie.

## EXPORTEREN UIT NEDERLAND

Om te mogen exporteren moet je eerst aangifte doen bij de Nederlandse douane, de zogenoemde 'uitvoer-aangifte' of exportaangifte (EX-A). Deze aangifte is van toepassing voor goederen die:

- Gemaakt zijn in de EU
- Op de markt gebracht zijn in de EU
- De EU verlaten.

Meer hierover vind je op de website van de [douane](#)

## EXPORTADMINISTRATIE

Hoewel niet alle exportdocumenten verplicht zijn, is het wel handig om alle administratie zo compleet mogelijk te hebben. Het hangt van het type producten af welke documenten je allemaal nodig hebt. Op de website van [euofenedex](#) vind je meer informatie en een overzicht van de meest voorkomende exportdocumenten.

## BETROUWBARE PARTNERS

Importeren in Mexico kan uitsluitend via bij de Mexicaanse overheid geregistreerde partijen. Een van de voorwaarden tot registratie is het beschikken over een legale Mexicaanse bedrijfsentiteit. Voor bepaalde grondstoffen en producten, zoals farmaceutische en chemische middelen, is aanvullende registratie vereist. Importeurs werken samen met lokale douane agenten.

## LOCATIE

Mexico is zowel zeer goed verbonden met de rest van de wereld, zowel over land, zee als lucht. Verschillende (lucht-) havens en grensposten kunnen verschillende interpretaties geven aan aangeboden goederen. Let hier goed op en informeer naar de mogelijkheden bij lokale freight forwarders.



# OVER HOLLAND HOUSE MEXICO (HHM)

Holland House Mexico is de bilaterale handelskamer die Nederland verbindt met Mexico. Doel is bij te dragen aan duurzame handelontwikkeling en het verkleinen en vergemakkelijken van stappen voor een succesvolle betreding van de nieuwe markt. Daarnaast biedt HHM een levendig netwerk dat een zachte landing faciliteert.

## HHM NETWERK

Met meer dan 100 leden beschikt het HHM netwerk over een schat aan ervaring en marktinformatie. Nederlandse en Mexicaanse bedrijven met export ambities krijgen uitgebreid gelegenheid om in contact te komen tijdens algemene netwerkbijeenkomsten en specifieke werkgroepen, bijvoorbeeld in agribusiness en Life Science & Health.



## DUURZAME INITIATIEVEN

HHM zet zich vanaf het eerste uur in voor duurzame handelontwikkeling met ondersteuning van initiatieven op gebieden als klimaat, educatie, talentontwikkeling en arbeidswelzijn. Zo dragen bedrijven door hun lidmaatschap bij aan een voorspoedige toekomst voor iedereen.

## BEURZEN & ACTIVITEITEN

Plannen om een beurs in Mexico bij te wonen? Grote kans dat je een Dutch Pavilion georganiseerd door HHM zult vinden. Door samen te werken dragen we de kwaliteit en innovatie van Nederland uit en maken we deelname toegankelijker.



## SOFT-LANDING

Holland House Mexico kan actief ondersteuning bieden bij het zetten van de eerste stappen op de nieuwe markt, of het nu om het vinden van de eerste klanten of het opzetten van een legale entiteit gaat. Twijfel je waar te beginnen? [Neem contact op](#) om te sparren over de kansen en aanpak voor jouw bedrijf!

# COLOFON

## **Zakendoen over de grens? Maak van je ambitie, een succesvol internationaal bedrijf!**

Internationaal zakendoen betekent nieuwe markten ontdekken, inspelen op kansen en mogelijkheden. Maar ook weten met wie je het beste zaken kan doen, welke cultuurverschillen belangrijk zijn en in welke wet- en regelgeving je terechtkomt.

NLinBusiness.com helpt Nederlandse MKB'ers met internationale ambities op weg met de juiste contacten én kennis. Of je nog aan het oriënteren bent, wilt opschalen of als ervaren exporteur specifieke informatie zoekt: wij zijn er voor je!

NLinBusiness.com Hét ondernemersplatform voor internationaal zakendoen.

Copyright © 2023 NLinBusiness.com

geproduceerd door NLinBusiness.com. vormgeving: Arie de Vroed foto's: Freepik.com, Unsplash.com





Heb je specifieke vragen over Mexico,  
[neem dan contact met ons op](#)