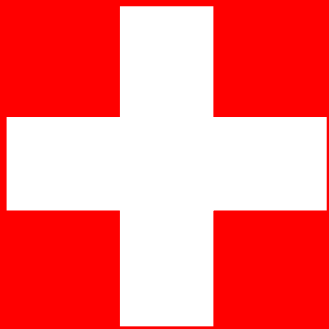


## „Perspectivas México“

### Praktische Aussenwirtschaftsförderung für Schweizer KMU

Präsentation vor der Generalversammlung 2002 der  
Lateinamerikanischen Handelskammer in der Schweiz.  
Zürich, Haus „Zum Rüden“ , 19. Juni 2002.



<http://www.perspectivas-mexico.ch>

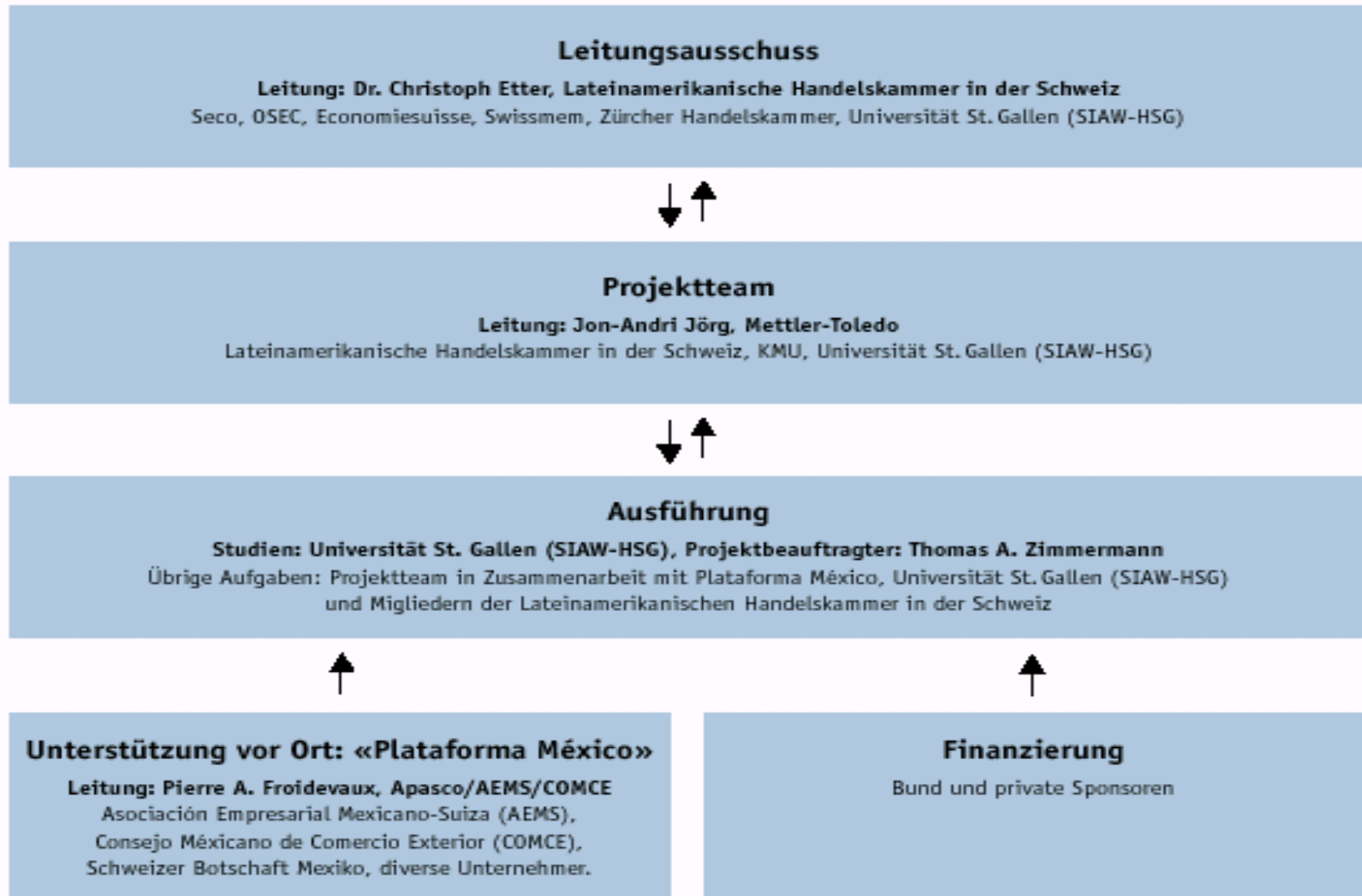
© Thomas A. Zimmermann (Juni 2002); <http://www.zimmermann-thomas.de>




## Inhalt

1. Organisation „Perspectivas México“
2. Die Attraktivität Mexikos
3. Wirtschaftsbeziehungen Schweiz-Mexiko
4. Instrumente von „Perspectivas México“
5. „Perspectivas México“ als Modell?

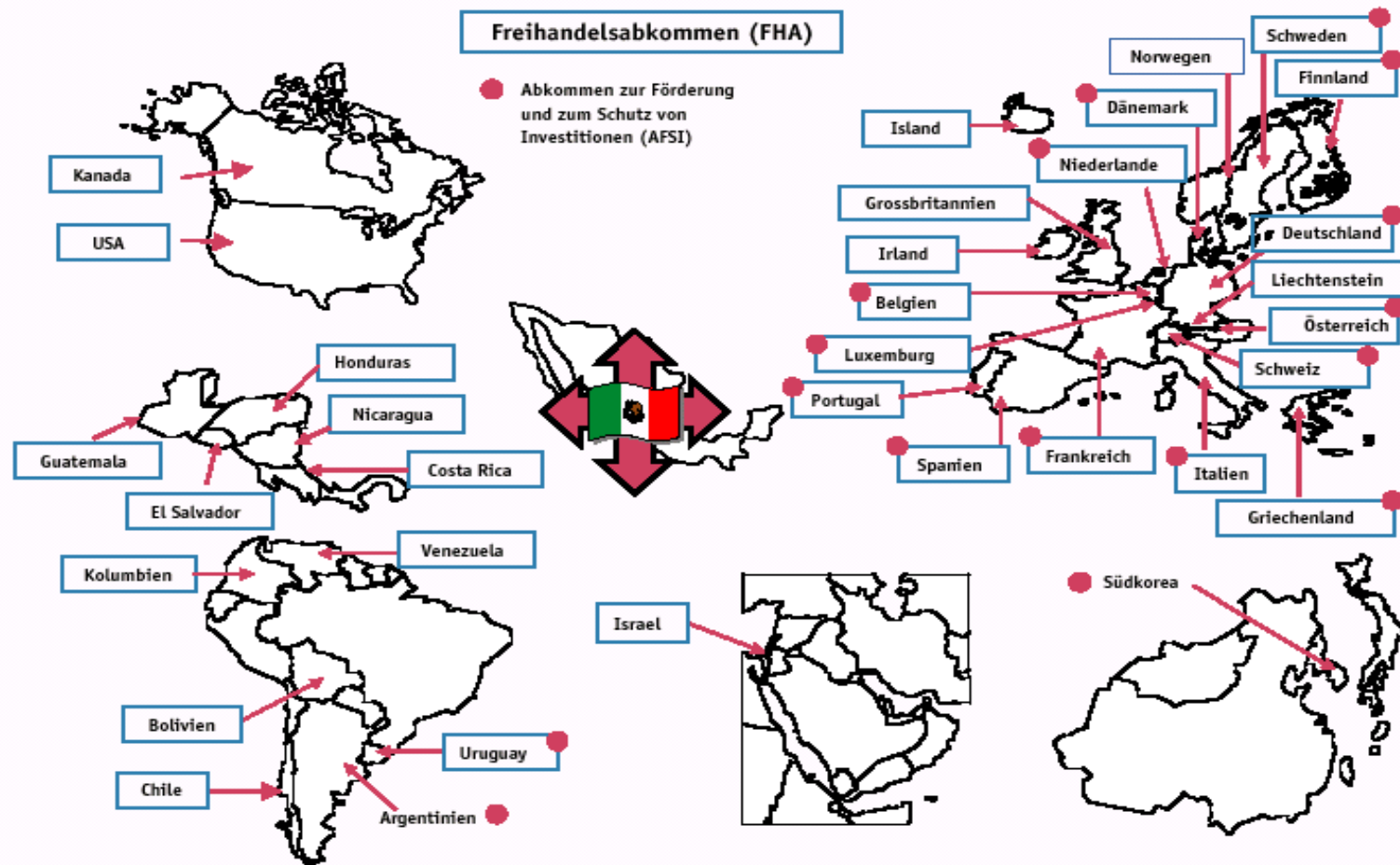
## 1. Organisation „Perspectivas México“



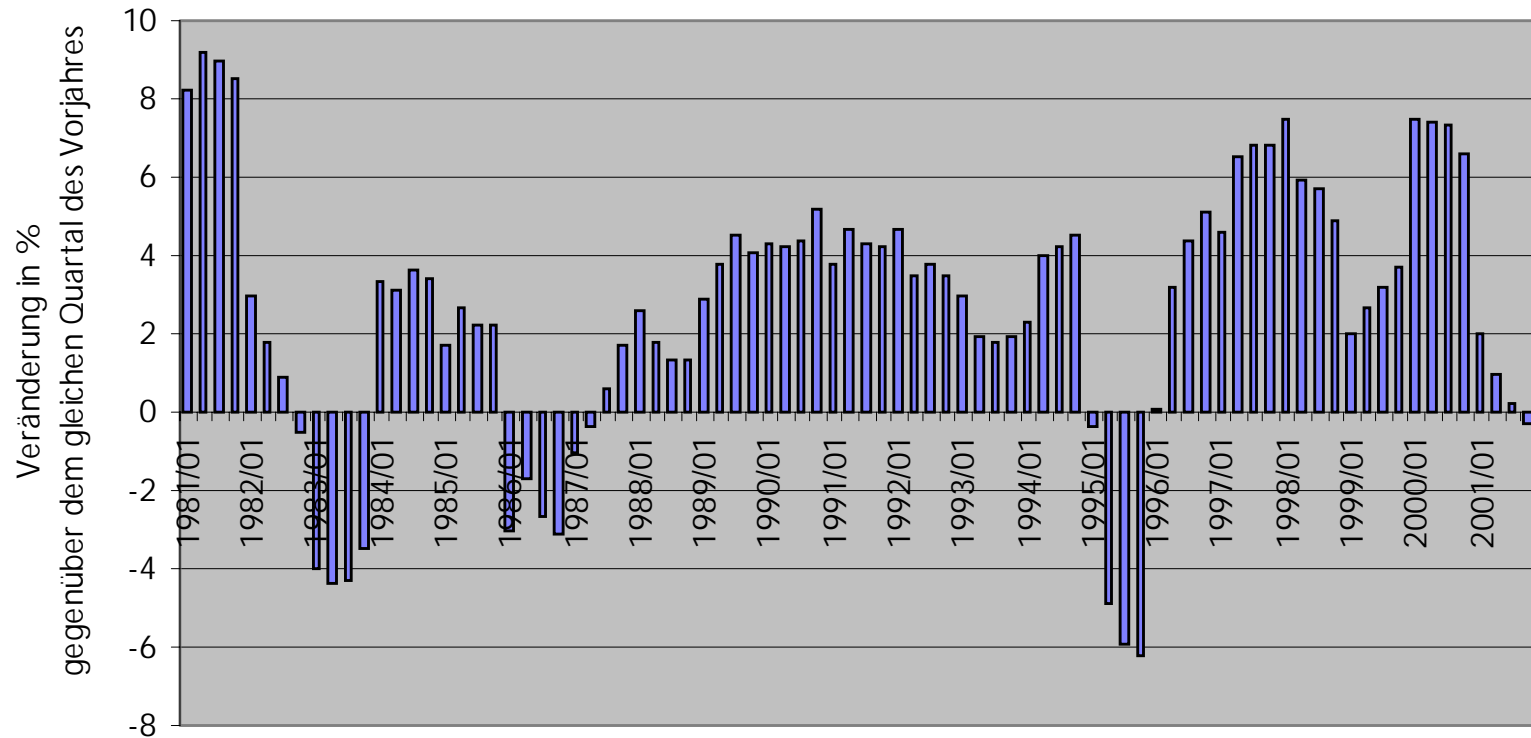
## 2. Die Attraktivität Mexikos (I): Positionierung

- Rang 13 der Volkswirtschaften weltweit
  - Rang 13 der grössten Exporteure und Rang 11 der grössten Importeure
  - Politische und wirtschaftliche Öffnung
  - Zweitwichtigster Handelspartner der Schweiz in Lateinamerika
  - Umfassendes Freihandelsabkommen seit 1. Juli 2001
-  **Perspectivas México:** Ein Projekt zur Förderung der Wirtschaftsbeziehungen Schweiz-Mexiko mit Schwerpunkt KMU.

## 2. Die Attraktivität Mexikos (II): Öffnung für Handel und Investitionen



## 2. Die Attraktivität Mexikos (III): Wirtschaftliche Stabilisierung

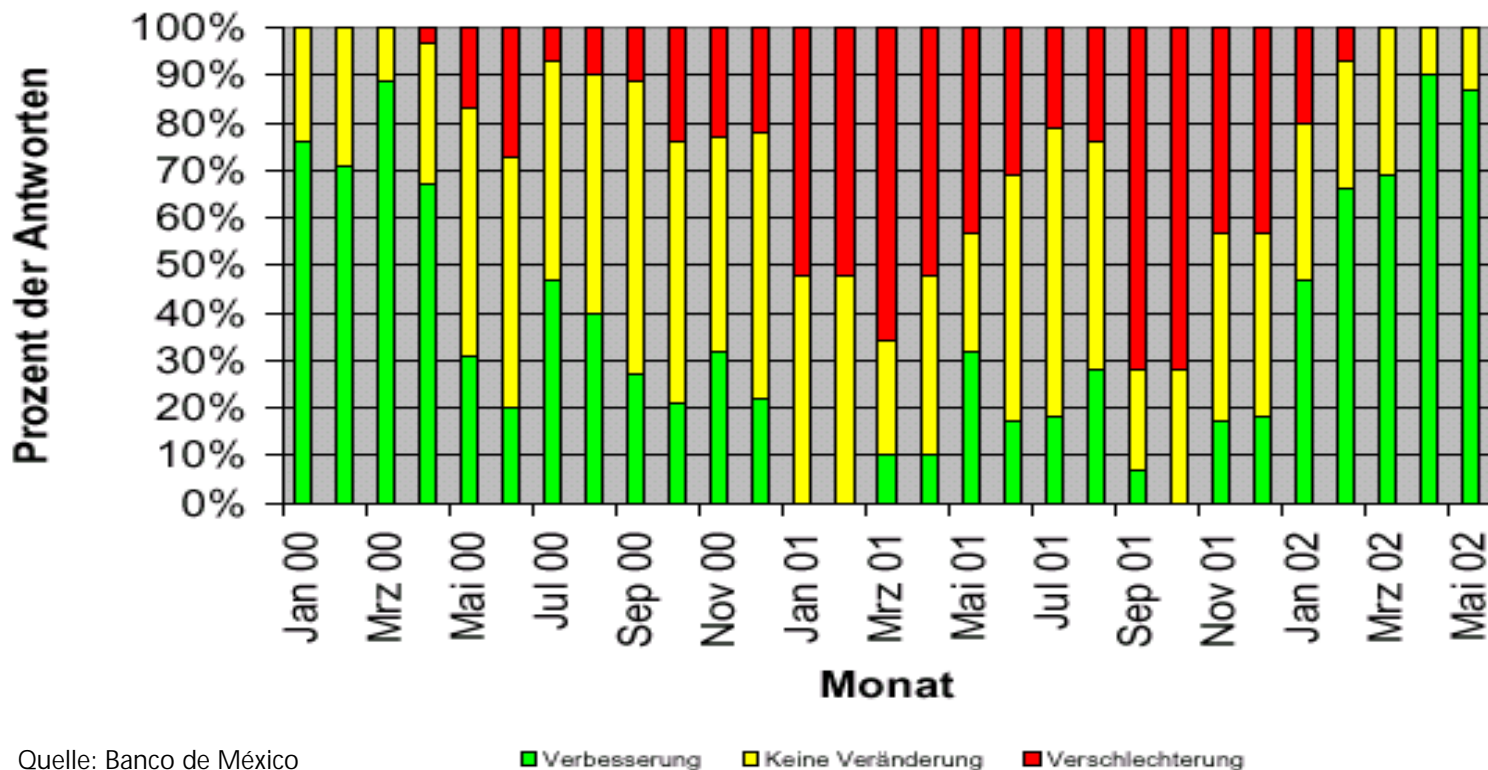


Quelle: INEGI

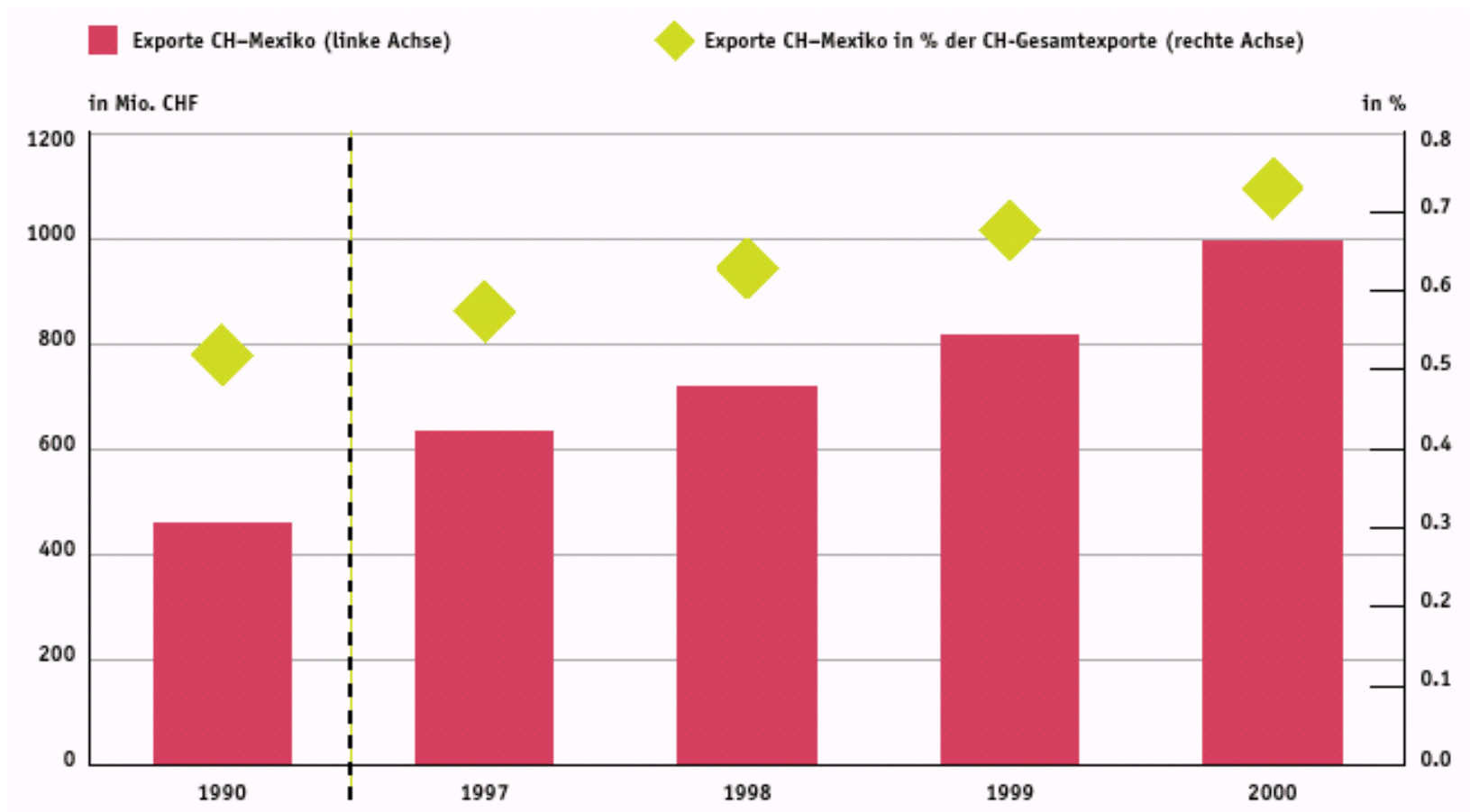
Quartal

## 2. Die Attraktivität Mexikos (IV): Aktueller Geschäftsklimaindex

Erwartete Wirtschaftsentwicklung in den kommenden 6 Monaten (Umfrage der Zentralbank):

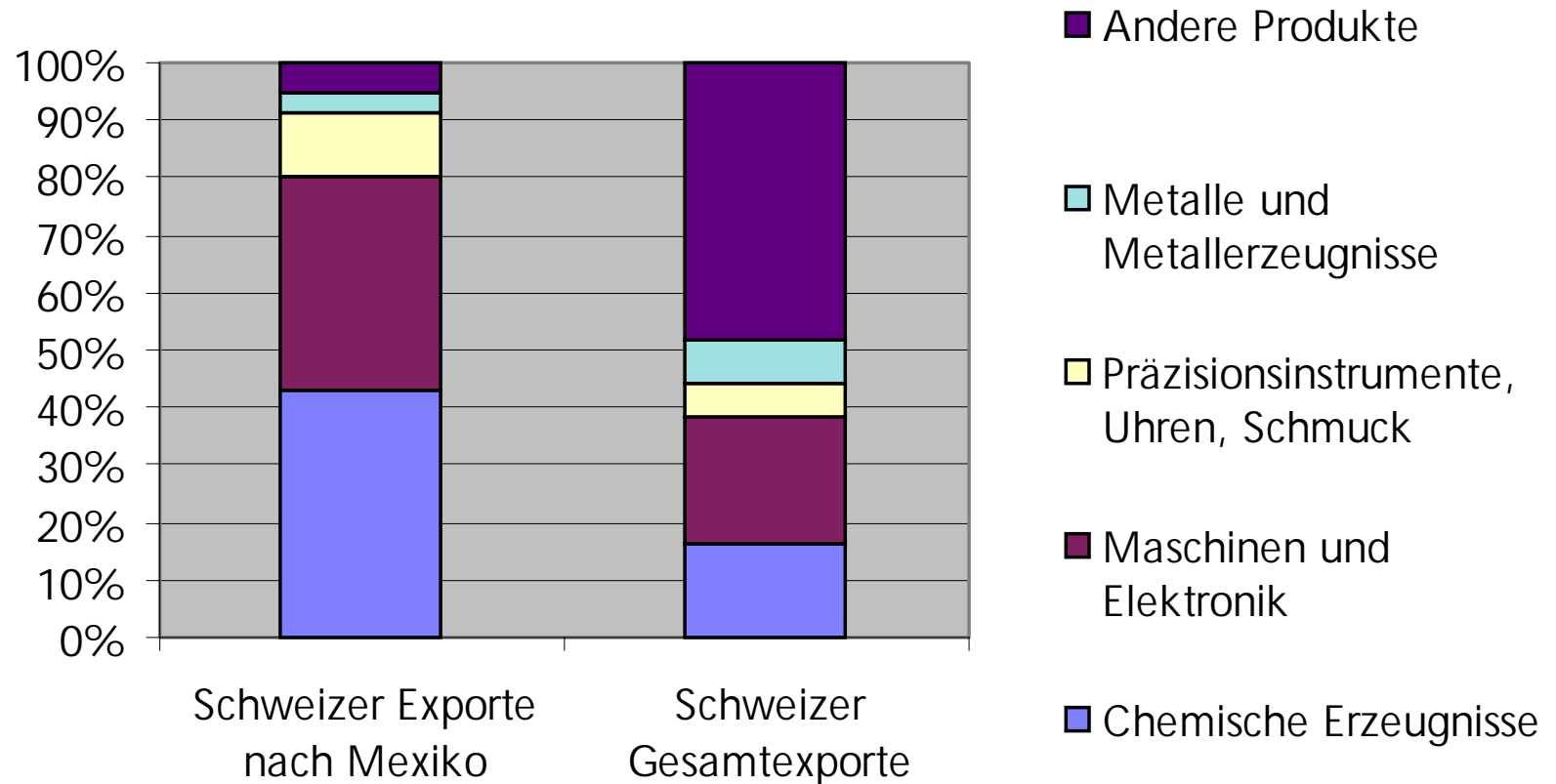


## 3. Wirtschaftsbeziehungen Schweiz-Mexiko (I) Entwicklung der Schweizer Exporte





## 3. Wirtschaftsbeziehungen Schweiz-Mexiko (II) Exporte nach Sektoren (2000)



## 4. Instrumente von Perspectivas México (I) Überblick

### Ziel:

- Erzeugung von Aufmerksamkeit für Mexiko
- Bereitstellung KMU-relevanter Informationen

### Instrumente:

- Hauptinstrument: Leitfaden „Doing Business in Mexico“
- Zusatzinformationen für „Prioritätssektoren“
- Aufschaltung eines Internetauftritts
- Landesweite Informationsveranstaltungen
- Aktive Öffentlichkeitsarbeit (Artikel, Presse etc.)
- Diplomatische Komponente
- Delegationsreise Syz

## 4. Instrumente von Perspectivas México (II) Doing Business in Mexico

### Ziel:

- Praktisches Werkzeug zur Marktbearbeitung

### Aus dem Inhalt:

- Einführung zu Mexiko (Geschichte, Politik, Wirtschaft)
- Marktforschung in Mexiko
- Markteintrittsstrategien
- Exportabwicklung
- Investitionen in Mexiko
- Rechtsfragen
- Geschäftsreisetipps
- Adressen, Literatur, Internet

## 4. Instrumente von Perspectivas México (III) Zusatzinformationen für Prioritätssektoren

### Ziel:

- Grobe Abschätzung der mexikanischen Importnachfrage auf Produktbasis in ausgewählten Sektoren.

### Instrument: Produktweise Informationen (HS 6-stellig)

- CH-Ausfuhren: Gesamt, USA, Mexiko
- MX-Gesamteinfuhren pro Jahr seit 1996
- Anteile der sechs wichtigsten Ursprungsländer (2001) am mexikanischen Gesamtimport
- MX-Zölle auf CH-Ursprungsprodukte und Abbaukalender (HS-8 stellig)
- Spezifische technische Normen

## 4. Instrumente von Perspectivas México (IV) Auswahl Prioritätssektoren: Methode

### Ziel:

- Ermittlung von CH-Sektoren mit Exportpotential nach Mexiko; ausgeglichener Branchenmix; Industriefokus

### Instrumente:

- Analyse von Handels- und Produktionsdaten (CH-Exporte, CH-Exporte nach Mexiko, MX-Importe, MX-Produktion)
- Analyse der CH-Industriestruktur (Anzahl und Anteil exportierender KMU in einem Sektor)
- Befragung der AEMS-Mitglieder nach den Kriterien Marktwachstum, komparativer Vorteil, Marktzugang

## 4. Instrumente von Perspectivas México (V) Auswahl Prioritätssektoren: Ergebnis

### Ergebnisse:

- Werkzeugmaschinen
- Werkzeuge
- Messtechnik und Qualitätskontrolle
- Medizintechnik
- Pharmazeutische Produkte
- Hochwertige Konsumgüter

## 4. Instrumente von Perspectivas México (VI) Internetauftritt



www.perspectivas-mexico.ch - Netscape

Datei Bearbeiten Ansicht Gehe Communicator Hilfe

Lateinamerikanische Handelskammer in der Schweiz  
Cámara de Comercio Latinoamericana en Suiza  
Câmara de Comércio Latino-Americana na Suíça  
Chambre de Commerce Latino-Américaine en Suisse

### Perspectivas México

Benvenuti

Menu

-  [Overview](#)
-  [Überblick](#)
-  [Résumé](#)
-  [Sommario](#)
-  [Resumen](#)

- [Information Events](#)
- [Publications and Documents](#)
- [Market Research Links](#)
- [Useful Addresses for Doing Business in Mexico](#)
- [Project Contact and Further Information](#)
- [Project Partners](#)
- [Terms and Conditions of Use](#)

Dokument: Übermittelt

## 4. Instrumente von Perspectivas México (VII) Informationsveranstaltungen

### Ziele der landesweiten Veranstaltungen:

- Erhöhung der Aufmerksamkeit von KMU für den mexikanischen Markt, Bereitstellung erster Informationen und Präsentation der Informationsinstrumente

### Instrumente

- Gezielte Einladung zahlreicher KMU zu den Anlässen in Zusammenarbeit mit regionalen Partnern (z.B. IHK)
- Regionale Anlässe, jeweils bestehend aus
  - einer Einführung zu „Doing Business in Mexico“
  - einer Vorstellung der Informationsinstrumente zu PM
  - einem Praxisbericht eines KMU
  - anschließender Diskussion mit Apéro



## 4. Instrumente von Perspectivas México (VIII) Delegationsreise von Staatssekretär Syz

### Ziele der Reise:

- Konkretisierung des FHA EFTA-MX und Identifizierung weiterer Möglichkeiten der Zusammenarbeit
- Förderung des Interesses der Schweizer Wirtschaft, insbesondere der KMU, für das Potenzial des mexikanischen Marktes.
- Förderung der Zusammenarbeit zwischen schweizerischen und mexikanischen Unternehmen
- Pflege der offiziellen CH-MX-Beziehungen

☞ Weitere Auskünfte betreffend die Delegationsreise von Staatssekretär Syz erteilt Herr Philippe Etienne vom Amerikaressort des SECO; E-Mail: [philippe.etienne@seco.admin.ch](mailto:philippe.etienne@seco.admin.ch); Tel.: ++41-31-322 22 25.

## 5. Perspectivas México als Modell? (I)

### *Stärken...*

- Enge Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Akteuren in der Schweiz und Mexiko schafft benötigte Netzwerke für die Sammlung von Informationen.
- KMU-Vertreter im Projektteam sichern Praxisrelevanz.
- Aufenthalt vor Ort fördert Interesse und Akzeptanz im Gastland, schafft Aktualität und lokale Fundierung.
- Skalierbarkeit aufgrund von der Kombination eines (branchenübergreifenden) Leitfadens mit (auf Prioritätssektoren begrenzten) Brancheninformationen.
- Aktualisierbarkeit trotz „One-Time-Effort“

## 5. Perspectivas México als Modell? (II)

### *Schwächen...*

- Einbindung zahlreicher Akteure erfordert Gegenleistungen und verursacht somit nicht-kalkulierten Aufwand („There is no such thing as a free lunch“).
- Vergleichbare Folgeprojekte sollten daher mindestens (!) mit dem doppelten Finanzrahmen ausgestattet sein.
- Autonomie des Projektbeauftragten sollte gestärkt werden.
- Motivation der KMU zum (kostenlosen) Besuch der Informationsveranstaltungen erweist sich in wirtschaftlich eher trüben Zeiten als recht schwierig.

## **Project Leaders and Editors**

Latin American Chamber of Commerce in Switzerland

Swiss Institute of International Economics and Applied Economic Research

## **Project Sponsors**

Swiss State Secretariat for Economic Affairs (seco)

OSEC Business Network Switzerland

sia Abrasives Industries AG

## **Institutional Project Partners**

Mexican Embassy in Switzerland

Swiss Embassy in Mexico

Consejo Mexicano de Comercio Exterior, A.C. (COMCE)

Asociación Empresarial Mexicano Suiza, A.C. (AEMS)

economiesuisse – Swiss Business Federation

FASMED – Federation of Swiss Medical Devices' Trade and Industry Associations

Swissmem – The Swiss Mechanical and Electrical Engineering Industries

Swiss Society of Chemical Industries (SGCI/SSIC)

Cantonal Chambers of Commerce and Industry

## **Corporate Project Partners**

Mettler Toledo

Natural AG