



MISSIÓ COMERCIAL VIRTUAL

MÈXIC

UNA NOVA FORMA DE FER NEGOCIS SENSE DESPLAÇAR-TE

El món ha canviat i també les formes de fer negocis. Sorgeix una nova forma de relacionar-nos i és necessari que ens hi adaptem perquè no podem permetre aturar-nos.

Les Missions Comercials Virtuals són, sens dubte, una alternativa més per a que les empreses puguin prospectar els mercats i un primer pas per a la presa de contacte amb possibles clients.

És per això que la Cambra de Terrassa, amb la col·laboració de l'Oficina d'ACCIÓ a Mèxic, organitza una Missió Comercial Virtual a Mèxic.

Us proposem l'organització d'una agenda de negocis virtual, on les reunions que us aconseguirem amb possibles clients es portaran a terme per mitjà de videoconferències supervisades i moderades per l'Oficina d'ACCIÓ a Mèxic i la Cambra de Terrassa.

Les dates previstes per a portar a terme les reunions virtuals aniran des del **25 al 29 d'octubre de 2021**.

Data límit d'inscripció: **31 de juliol de 2021**

Places limitades

SECTORS D'INTERÈS PREFERENT:

Especialitats químiques, digitalització, maquinària i béns d'equip (tecnologia i seguretat), sector metall, energies renovables, alimentació gourmet i saludable, automoció, packaging, salut i equipament mèdic, venda on-line (presents sobretot Amazon, Mercado Libre i Linio)

Els principals sectors que generaran més volum de negoci a Mèxic en el període 2020-2024 són els següents: mobile & gaming, paper & packaging, indústria 4.0, impressió 3D, alimentació i productes gourmet, indústria de transport, vins, caves i begudes, TIC, agricultura i béns d'equip.

DESCRIPCIÓ I OBJECTIUS:

Aquesta Missió té com a objectiu la recerca de contactes comercials (distribuïdors, agents, socis, etc.) segons els perfils sol·licitats per l'empresa participant als mercats objectiu.



OPORTUNITATS DE MERCAT:

PER QUÈ MÈXIC?



Mèxic va patir un decreixement del PIB del 8,4% durant l'any 2020, tot i això es preveu un creixement del 4,5% durant aquest 2021 i a principis de 2022 es tornarà a un creixement de nivells anteriors a la pandèmia, un cop la reobertura gradual de les activitats.

Després de l'impacte de la crisi econòmica generada per la pandèmia mundial, els pronòstics apunten a una recuperació en els pròxims anys, no obstant durant els anys 2021 i 2022 s'observarà una desacceleració econòmica a nivell mundial.

Els pronòstics patiran modificacions a mesura que vagi avançant el procés de vacunació, així com les noves mesures que prenguin els governs per a fer front a la pandèmia.

La **indústria química** ofereix possibilitats, ja que tot i ser rellevant a Mèxic, en els últims anys, ha perdut rellevància i actualment hi ha un volum de demanda que requereix de les importacions.

El sector **TIC** també ofereix moltes possibilitats degut a les necessitats de digitalització del país. La inclusió d'un capítol exclusiu del T-MEC (Tractat de Mèxic) dedicat al comerç digital, farà que Mèxic impulsi aquest sector i aprofiti solucions TIC que millorin els processos i la eficiència en les empreses mexicanes. L'objectiu és comptar amb un marc jurídic adequat per a promoure la confiança del consumidor i eviti les barreres del comerç en matèria electrònica.

Els **béns d'equip** són importants per a la economia mexicana i hi ha una poca producció local, i els productes catalans es perceben com a productes de qualitat.

El sector **metal·lúrgic** és un sector rellevant quant a importacions sobretot en els sectors d'energia, transport i telecomunicacions, així com també en les energies renovables.

L'**alimentació i productes Gourmet** agafa rellevància a Mèxic i el seu interès per a la alimentació saludable. El comerç electrònic també juga un paper important en aquest sector.

L'**automoció** també genera interès en el país, sobretot per a empreses catalanes proveïdores de OEM, TIER1, TIER2 i TIER3.

El sector **packaging** segueix generant interès per a les empreses catalanes i compta, sobretot, amb dos sectors preponderats; la cosmètica i la farmacèutica, que, tot i comptar amb molts laboratoris internacionals, s'ha començat a crear una indústria local i això crea una necessitat d'innovació en els processos d'empaquetatge i embalatge.



En el sector de **salut i equipaments mèdics** també es generen moltes oportunitats. Els complements alimentaris, vitamines i medicina natural tenen cada vegada més demanda.

Les **ventes on-line** han crescut un 350% durant l'any 2020 i es preveu un augment en els propers anys. Marketplaces com Amazon, Mercado Libre i Linio dominen el mercat però existeixen també alternatives per a vendre on-line.

INFORMACIÓ

Dates de les reunions virtuals: les reunions amb els possibles socis-clients es portaran a terme entre el **25 al 29 d'octubre de 2021**.

Quota d'inscripció: 350 € (+ IVA) + el cost de l'agenda virtual contractada.

Cost d'agenda virtual 600 € (+IVA)

Data límit d'inscripció: 31 de juliol de 2021.

Què us oferim?

- ✓ Reunió amb el responsable del mercat de Mèxic de la Cambra de Comerç de Terrassa per avaluar l'activitat i l'objectiu de l'empresa participant.
- ✓ Agenda individualitzada elaborada per la nostra col·laboradora a destí.
- ✓ Ampli ventall de productes específics que us poden ajudar a fer més rendible l'acció.
- ✓ Seguiment personalitzat de l'acció comercial.

Destinataris:

Empreses que desitgin obrir mercat, buscar socis comercials, distribuïdors, clients, etc.

Requisits:

Obert a qualsevol empresa, previ filtre de les oportunitats al país de destí.

Més informació:

CAMBRA DE COMERÇ, INDÚSTRIA I SERVEIS DE TERRASSA

C/ Blasco de Garay, 29-49 08224 Terrassa

Tel: 937339833

Montse Llimós mllimos@cambraterrassa.org



CONDICIONS DE PARTICIPACIÓ

1. L'**objectiu** de l'acció és promoure la internacionalització de l'empresa participant. Queden excloses les empreses que no persegueixin aquest objectiu.

2. Per tal de poder preparar adequadament els contactes, l'empresa es compromet a aportar **tota la informació** que se li sol·liciti dins la data fixada pels organitzadors a:

Montse Llimós

Adreça electrònica: mllimos@cambraterrassa.org

Cambrade Comerç de Terrassa, Departament Internacional

C/ Blasco de Garay, 29-49

Tel.: 937339833

3. La sol·licitud de participació només es considerarà ferma amb la recepció del **formulari d'inscripció degudament emplenat** i el justificant del pagament corresponent a la quota de participació (+IVA)

4. Forma de pagament:

Per transferència bancària on figuri com a concepte "**Missió Directa a Mèxic 2021**", al compte número:

IBAN: ES17 0081 5098 65 0001052607

SWIFT: BSABESBB

5. El **criteri de selecció de les empreses** participants serà el següent:

- La idoneïtat del producte al mercat objectiu.
- La data d'arribada de la inscripció (full d'inscripció i comprovant del pagament).
- Tindran prioritat les empreses dels sectors que tinguin sortida en el mercat objectiu i les que sol·licitin agenda d'entrevistes a tots els països de la Missió.

Es comunicarà a les empreses seleccionades. A les empreses no seleccionades se'ls retornarà la quota de participació i rebran una comunicació amb les raons de l'exclusió.

6. L'empresa es compromet a mantenir les entrevistes de treball que s'hagin programat d'acord amb la informació i les instruccions subministrades.

7. Donat el cas que fos necessari la contractació d'un intèrpret, el cost addicional dels seus serveis aniran a càrrec de l'empresa.

8. En cas de cancel·lació per part de l'empresa:

- La quota de participació no es retornarà.
- La penalització del cost de l'agenda de contactes serà del 100% en cas de que el nostre col·laborador a destí hagi començat les tasques de preparació de l'agenda.