

POLISH INVESTMENT
AND TRADE AGENCY

**Działalność ZBH Meksyk – Praktyczne aspekty wejścia na rynek
meksykański**

Meksyk jako partner strategiczny

- Meksyk posiada obecnie szeroką sieć porozumień o wolnym handlu, obejmującą Amerykę Północną, Unię Europejską, Japonię i niektóre państwa Ameryki Południowej. Obniżono znacznie taryfowe i pozataryfowe bariery handlowe między Meksykiem a tymi regionami.
- Od października 2015 r. Meksyk jest członkiem porozumienia transatlantyckiego, składającego się z 12 krajów dążących do optymalizowania korzyści z obrotów zagranicznych poprzez eliminowanie międzynarodowych barier handlowych.
- W 2015 r. wprowadzona została w Meksyku wielka Reforma Energetyczna, która wywiera bardzo pozytywny wpływ na modernizację systemu energetycznego i całą gospodarkę tego kraju.
- W 2016 r. wzrost PKB Meksyku wynosił 2,3%, co wskazuje na dynamikę rozwoju całej gospodarki. W I kwartale 2017 r. PKB wzrósł już o 2,8%.
- Meksyk posiada solidną i stabilną politykę fiskalną.
- Inflacja w tym kraju znajduje się pod kontrolą.
- Dobrze skapitalizowany system bankowy.
- Gospodarkę charakteryzuje rosnąca produktywność



Potencjał gospodarczy i nowoczesny system ekonomiczny Meksyku



- Ludność 127 mln mieszkańców



- 15 największa gospodarka świata



- Stabilność gospodarcza



- Wiarygodny sektor publiczny



- Rosnące zasoby wykwalifikowanych pracowników



- Przemysł napędzający rozwój gospodarczy



- Otwarta gospodarka - 46 międzynarodowych umów handlowych



- Dostęp do 45 krajów na preferencyjnych warunkach



- Silny partner eksportowy - 373,9 mld USD w 2016

- Eksporter wysokich i średnio zaawansowanych technologii



- Atrakcyjna lokalizacja dla BIZ - 46 miejsce w rankingu Doing Business Index 2017



- Duży potencjał i rozwój sektora turystycznego – 9 miejsce na świecie pod względem ilości odwiedzin turystów

Polska Agencja Inwestycji i Handlu SA

Promocja polskiej
gospodarki i rozwój
eksportu

Wsparcie ekspansji
zagranicznej polskich
przedsiębiorstw

Inwestycje zagraniczne
w Polsce

Kompleksowe usługi doradcze, promocyjne i informacyjne

ZBH - Zagraniczne Biura Handlowe

Wsparcie w zakresie spotkań B2B

Poszukiwanie partnerów handlowych

- Prezentowanie ofert polskich firm na spotkaniach z miejscowymi partnerami
- Przesyłanie materiałów promocyjnych i informacyjnych firmom meksykańskim z zainteresowanych sektorów gospodarki
- Promocja polskiej oferty eksportowej na spotkaniach biznesowych organizowanych przez lokalnych partnerów handlowych

Przygotowywanie bazy danych

- Przygotowywanie bazy danych 20-30 firm z danego sektora
- Pomoc w nawiązaniu pierwszego kontaktu z firmą meksykańską
- Aktywny follow up

Przygotowanie i koordynacja agendy spotkań B2B w Meksyku

- Przygotowanie listy spotkań biznesowych z firmami(8-10) planujących wizyty w biznesowe w Meksyku a także udział w tych spotkaniach.
- Pomoc w prezentowaniu oferty przez polskich przedsiębiorców
- Spotkanie ZBH podsumowujące agendę B2B i aspekty handlowe

Spotkania B2B podczas imprez wystawienniczych

- Podczas udziału w imprezach wystawienniczych przygotowanie 3-4 spotkań B2B dla każdej z uczestniczących firm
- Wspieranie i/lub prezentowanie firm, które przesłały materiały promocyjne
- Po targach - przygotowanie bazy danych firm zainteresowanych ofertą

Współpraca z izbami, agencjami i instytucjami handlowymi z sektora publicznego i prywatnego takimi jak ProMexico, COMCE, SE, COMCE, ANIERM:

- Stałe umacnianie kooperacji gospodarczej między Polską i Meksykiem
- Informowanie o aktualnej sytuacji gospodarczej Meksyku
- Informowanie o kierunkach rozwoju sektorów strategicznych

Rejestracja działalności gospodarczej podmiotów zagranicznych w Meksyku

Zasady rejestracji działalności firm zagranicznych w Stanach Zjednoczonych Meksyku:

Instytucja meksykańska, w której rejestruje się inwestycję zagraniczną lub oddział firmy zagranicznej to Krajowy Rejestr Inwestycji Zagranicznych podlegający pod Ministerstwo Gospodarki.

W Krajowym Rejestrze Inwestycji Zagranicznych składa się wniosek o rejestrację firmy zagranicznej wraz z dokumentacją potwierdzającą dane personalne osoby podpisującej (dla rejestracji podmiotów wymienionych w artykule 32 ustawy o inwestycji zagranicznej).



Jakie dokumenty wymagane są do rejestracji firmy zagranicznej?

- Statut firmy przetłumaczony na język hiszpański. Ten dokument musi posiadać legalizację notarialną i apostille, która potwierdza wiarygodność dokumentu zagranicznego (w przypadku wszystkich instytucji meksykańskich konieczne jest przetłumaczenie apostille, która jest wystawiana w języku polskim i angielskim. Wymagane jest przedstawienie tłumaczenia apostille w języku hiszpańskim).
- Pełnomocnictwo dla osoby reprezentującej rejestrację przetłumaczone na język hiszpański posiadające legalizację notarialną i apostille.
- Zaświadczenie stwierdzające rejestrację firmy zagranicznej, zredagowane w większości przypadków przez prawnika lub współpracującą kancelarię prawną. Przy rejestracji firmy bardzo cennym elementem jest współpraca z lokalną kancelarią prawną.
- Wszystkie dokumenty muszą zostać przedstawione w oryginale i kopii.

W jakim czasie powinno się zaprezentować rejestrację firmy w Meksyku?

- Osoby i firmy zagraniczne powinny zaprezentować rejestrację firmy w ciągu 40 dni roboczych przed datą rozpoczęcia działalności handlowej.

Ile czasu trwa rejestracja firmy?

- Po przedstawieniu wniosku i wszystkich wymienionych dokumentów Ministerstwo Gospodarki ma 10 dni roboczych na zakończenie postępowania o rejestracji inwestycji zagranicznej.
- Od tego roku wprowadzono postępowanie przyspieszone w przypadkach bardzo pilnych przedstawia się na spotkaniu w Ministerstwie Gospodarki pismo zawiadamiające o rejestracji firmy i rejestracja trwa 1-2 dni.
- Po zakończeniu postępowania otrzymuje się zawiadomienie telefonicznie lub drogą mailową a następnie osoba reprezentująca rejestrację firmy (prawnik) lub bezpośrednio przedstawiciel prawny firmy, mogą odebrać dokument rejestracji swojej firmy.

Formy prawne działalności firm (spółek)

Rodzaje spółek:

Ogólne prawo spółek handlowych (Ley General de Sociedades Mercantiles) uznaje kilka rodzajów spółek :

1. Spółki zbiorowego zarządzania - Partnerzy są odpowiedzialni za wszystkie zobowiązania (Sociedad en nombre colectivo) - ("SNC")
2. Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością - Jeden partner jest zaangażowany w działalność handlową (Sociedad en comandita simple) - ("SCS")
3. Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością - której kapitał jest podzielony na akcje z wkładów od partnerów (Sociedad en Comandita por Acciones) - ("SCA")
4. Spółka Akcyjna, Limited Corporations (Sociedad Anónima) - ("SA")
5. Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością – odpowiedzialność partnerów jest ograniczona stosownie do wielkości zainwestowanego kapitału (Sociedad de responsabilidad limitada) – ("SRL")

Meksyk – Polska: współpraca handlowo-inwestycyjna

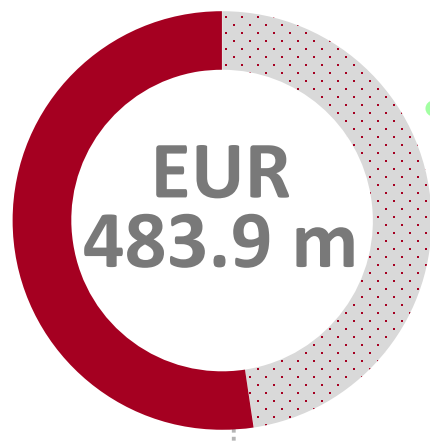
Współpraca handlowa



Polski eksport
do Meksyku w
2016

2016/2015 (-19%) y/y dynamiki
2015/2014 (+32%) y/y dynamiki

Duży potencjał poprawy



Meksykański
eksport do Polski
w 2016

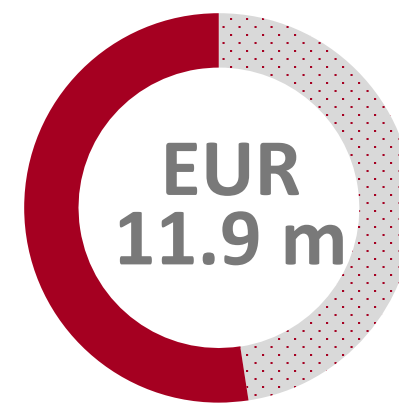
2016/2015 (-2%) y/y dynamiki
2015/2014 (+29%) y/y dynamiki

Istnieje potrzeba lepszego
wykorzystania istniejących możliwości

Współpraca inwestycyjna



Polski kapitał FDI w
Meksyku pod koniec
2015 r.



Meksykański kapitał FDI
w Polsce pod koniec
2015 r.

Liczba potencjalnych obszarów współpracy:



Zielone technologie – polskie firmy mają szeroki wachlarz rozwiązań do zaoferowania



Przemysł spożywczy – Polska jest jednym z największych eksporterów żywności w Europie.



Przemysł motoryzacyjny, stoczniowy, lotniczy – Polska jest ważnym partnerem w tych sektorach

Aspekty celne i podatkowe

W celu dokonania importu do Meksyku:

- Przedsiębiorca musi być upoważniony do dokonywania transakcji importowych
- Powinien powołać agenta celnego w Polsce i w Meksyku
- Importer powinien pobrać wniosek z rejestru tzw. meksykańskiego pojedynczego okna (rejestr elektroniczny)

Importer powinien brać pod uwagę możliwość zastosowania barier pozataryfowych w zależności od produktu który ma być importowany (takich jak np.: wymagania dotyczące etykietowania, pozwolenia na przywóz i inne).

Meksyk posiada różne instrumenty promujące działalność eksportową ,takie jak np.:

- **IMMEX** – tymczasowe zezwolenie na przetwarzanie produktów importowanych, różniących się celną opłatą importową
- **PROSEC** - program obniżenia stawki cła przywozowego; mające zastosowanie dla producentów meksykańskich.

Podatki od importu obowiązujące w Meksyku:

- Cło przywozowe (może się różnić w zależności od kodu taryfowego).
- Opłata manipulacyjna (stawka standardowa 0,8%).
- Cła wyrównawcze mogą mieć zastosowanie w zależności od konkretnego produktu.

Procedury celne i podatkowe

Czynności, niezbędne dla dokonania transakcji importowej:

1. Kraj pochodzenia towaru (świadcstwo pochodzenia).
2. Zagraniczny dostawca przesyła importerowi meksykańskiemu:
fakturę, dokumenty spedytora, świadectwo pochodzenia, listę opakowań, inne
3. Przed realizacją transakcji wskazane jest uzyskanie klasyfikacji taryfowej i pozwoleń na przywóz, mających zastosowanie w Meksyku.

Przed odprawą celną

- Broker celny dokonuje przeglądu towarów, potwierdza informacje i przygotowuje dokument celny przywozowy.
- Meksykański importer płaci podatki od importu.

Podczas odprawy celnej

- system rejestracji celnej wydaje wynik informujący, czy towary muszą być poddane kontroli celnej, czy nie.
- Jeśli są jakieś rozbieżności, władze meksykańskie zawiadamiają i dokonują stosownej inspekcji celnej.

Po odprawie celnej

- towary są zwolnione.



Zapraszam do współpracy z ZBH Meksyk

Patrycja Staszewska

Kierownik ZBH Meksyk

tel. kom. +52 1 55 48 88 40 24

[e-mail: patrycja.staszewska@paih.gov.pl](mailto:patrycja.staszewska@paih.gov.pl)

Edificio Torre Mayor

Av. Paseo de la Reforma No. 505, Piso 32

Col. Cuauhtémoc, Del. Cuauhtémoc

06500 Ciudad de México

tel. +52 55 5211 7470

www.paih.gov.pl