

2020

MISIÓN VIRTUAL MÉXICO

22-24 septiembre

Entidades colaboradoras:



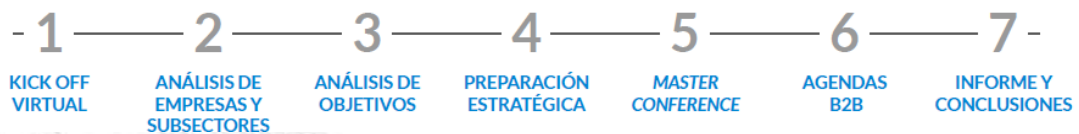
MISIÓN VIRTUAL MÉXICO

2020

22 al 24 de septiembre

Del 22 al 24 de septiembre, SERNAUTO organiza una MISIÓN VIRTUAL a MÉXICO, orientada a los proveedores de automoción, tanto de la cadena de suministro como del área de recambios.

Cronograma de la misión virtual:



OBJETIVOS

- Facilitar la prospección y acceso al mercado
- Identificación de clientes
- Acuerdos comerciales entre empresas
- Acuerdos de cooperación entre empresas
- Consolidar el posicionamiento de Marca España como proveedor de automoción

MERCADO

La industria automotriz es una de las más dinámicas y competitivas de México y se ha consolidado como un jugador importante del sector a nivel global. En las últimas décadas, México ha llamado la atención de los principales actores del sector debido al crecimiento sostenido en la producción de vehículos - sexto productor y quinto exportador mundial - y componentes - quinto a nivel mundial - así como a la fortaleza y perspectivas de crecimiento de su mercado.

Principales indicadores del mercado:

En los últimos 25 años, el sector automotriz mexicano ha sido una historia de éxito. Su crecimiento se ha potenciado significativamente desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Mientras que en 1993 las exportaciones del sector fueron de 10.000 millones de dólares, el año pasado cerró con unas cifras de 148.000 millones.

Todos los grandes fabricantes de automóviles (Volkswagen, Nissan, GM, Honda, Audi, Toyota, BMW) tienen plantas en México, lo que deriva en una importante industria auxiliar. La producción de componentes en México se situó en torno a los 100.000 millones de dólares en 2019. Las piezas más fabricadas son arneses, asientos y sus partes, estructura del

asiento, motores, cajas de cambio, partes troqueladas, ejes, sistemas de fricción, iluminación, airbags, cinturones de seguridad, entre otros.

Existen alrededor de 600 empresas Tier 1 (90 de los 100 Tier 1 más relevantes a nivel mundial están presentes en México). Esto representa una gran oportunidad para generar interesantes alianzas entre los fabricantes de vehículos y los proveedoras locales y foráneos (Tier1 y 2).

Respecto a los **datos de 2019** en la industria automotriz podemos destacar los siguientes:

- La producción fue de 3.750.840 millones de vehículos ligeros: 63.8% se compuso de unidades tipo SUV, Minivan, Pickup y el 36.2% automóviles y comerciales ligeros.
- Exportación: 3.3 millones de vehículos a 120 países (79.2% a Estados Unidos). 67.1% de las exportaciones corresponden a comerciales ligeros y 22.9% son turismos.
- GM y Chrysler lideran las exportaciones (41.4 %)

Éstas son las **principales ventajas** de apostar por el mercado de México para las empresas españolas:

- Por su apertura y tamaño de mercado, México acoge toda tipología de productos. Los componentes españoles son percibidos como una oferta de calidad.
- España es uno de los principales países inversores en el sector en México, con presencia de las grandes multinacionales españolas. 24 Estados de México tienen presencia de proveedores de automoción.
- En virtud del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), desde el año 2000 la

mayoría de los productos industriales importados de la UE están exentos de aranceles. La gran extensión de los acuerdos comerciales de México significa que tienen acceso a 46 mercados diferentes a través de 12 Tratados de Libre Comercio.

- La ubicación geográfica de México: está perfectamente situado y equipado para distribuir sus vehículos y sus partes no sólo hacia Estados Unidos, sino a Sudamérica y otras regiones del mundo.
- Los costes de producción en México son significativamente más bajos que en EE.UU. o Europa.
- El nuevo Tratado T-MEC (México, Estados Unidos y Canadá) modificó la regla de origen de tal forma que, para que un vehículo cumpla con la etiqueta de ser un producto de la región y se pueda exportar libre de arancel, el 75% de su contenido tendrá que provenir de alguno de los tres países firmantes. Este porcentaje es más restrictivo que el TLCAN que establecía un 62.5%. Esto se traduce en una mayor producción local. Un aspecto que debe mejorar la industria mexicana en los próximos años es el inicio en la producción de vehículos eléctricos.

Con relación al parque vehicular, está en torno a las 45 millones unidades. El potencial del mercado es elevado dado el bajo nivel de motorización y el crecimiento de la clase media.

ETAPAS MISION VIRTUAL:

KICK OFF VIRTUAL

- Presentación de la acción por parte de SERNAUTO y el equipo de How2Go a las empresas interesadas
- Definición de objetivos y estrategias según los segmentos potenciales del mercado: TIER 1 y/o TIER 2

MASTER CONFERENCE

- Webinar agrupado con la dirección de las asociaciones y representantes del sector, así como players relevantes que permitan profundizar en el sector y abordar los objetivos de la acción

ANÁLISIS DE EMPRESAS Y SUBSECTORES

- Reuniones con las empresas
- Estudio de productos y subsectores
- Definición estratégica y comunicación continuada con la empresa.

AGENDAS B2B

- Coordinación de las reuniones y virtualización
- Acompañamiento y apoyo del equipo local de How2Go para coordinar cada reunión
- Asistencia virtual continuada sobre la plataforma

PRESUPUESTO

Cuota de participación en la misión comercial:

- Empresas asociadas: 1.650€
- Empresas no asociadas: 2.000 €

Desglose los conceptos incluidos:

- Información sobre el mercado y sector.
- Orientación sobre perfiles de potenciales interlocutores.
- Apoyo previo y durante la misión.
- Agendas de negocios personalizadas.
- Acceso a la plataforma virtual de gestión.
- Acciones de comunicación y promoción.

CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN

- El criterio de admisión es por orden de inscripción, efectiva al pago del 100% de la cuota.
- La penalización por cancelación es el 100% de la cuota de participación.
- La firma de la solicitud de participación anexa a esta convocatoria conlleva la aceptación por su parte de las condiciones indicadas en la misma.
- La asociación se reserva el derecho de cancelar la participación de aquellas empresas que incumplan las condiciones de participación
- Remitir el impreso adjunto, así como TRANSFERENCIA A "SERNAUTO" por el 100% como confirmación de participación.

FECHA LÍMITE INSCRIPCIÓN: 24 de julio

Abono de la cuota mediante transferencia a la cuenta:

SERNAUTO - Entidad: TARGOBANK

CC: 0216 1615 01 0600142264

IBAN ES1902161615010600142264; SWIFT: CMCIESMM

Contacto: M^a Begoña Llamazares

Tfno.: 91 562 10 41 bego.llamazares@sernauto.es

PREPARACIÓN ESTRATÉGICA

- Entrega de agendas a cada empresa con información detallada de contactos, empresas, horarios y enlaces a cada reunión...
- Reunión previa para explicación del formato de plataforma y conexiones

INFORME Y CONCLUSIONES

- Análisis de experiencia con las empresas participantes
- Elaboración de informe final
- Emisión de informe a SERNAUTO



sernauto

MISIÓN COMERCIAL VIRTUAL MÉXICO 2020

22 al 24 de septiembre

DATOS DE LA EMPRESA		
CIF:	Nombre:	
Domicilio:		C.P.:
Localidad:	Tel.:	Fax:
E-mail:	Web:	
Facturación último año (€):	Exportación último año (€):	Importación último año (€):
Principales países de destino de sus productos y/o servicios:		
DATOS PERSONA - PARTICIPANTE		
Nombre Completo:	D.N.I.:	
Cargo:	Tel.:	Móvil:
E-mail:	Idiomas:	
DATOS PERSONA – CONTACTO <i>(Rellenar en caso de que sea diferente del participante)</i>		
Nombre Completo:	E-mail:	
Teléfono:	Cargo:	
DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y PARTIDA ARANCELARIA		

OBJETIVO DE SU EMPRESA (Marque con una x la opción deseada)

- Transferencia de tecnología y know-how
- Prospección de mercado
- Contactar con nuevos clientes
- Búsqueda de agente / representante / distribuidor
- Inversión e implantación
- Otros: *(Especificar)*

DESCRIPCION DE SU ACTIVIDAD/PRESENCIA EN EL PAÍS DE DESTINO

PERFIL DE LAS EMPRESAS CON LAS QUE DESEA REUNIRSE (Marque con una x la opción deseada)

- Importador
- Distribuidor
- Fabricante
- Agente / Representante
- Otros: *(Especificar)*

DESCRIPCIÓN DEL PERFIL BUSCADO DE EMPRESA LOCAL

Indicar contactos ya conocidos en el país con los que desea reunirse así como cualquier otra información relevante para la elaboración de las agendas.

Sus datos se incorporarán a una base de datos automatizada titularidad de SERNAUTO, con N.I.F. G-28478725 y domicilio en Calle Castelló 120, 1ª Planta, 28006, Madrid. SERNAUTO le informa de que sus datos de carácter personal recabados de los formularios de solicitud y su posterior tratamiento se realiza con la finalidad de posibilitar la prestación de nuestros servicios, así como el envío de comunicaciones comerciales. Como consecuencia de ello, el envío de comunicaciones comerciales sobre el sector de la automoción por cuenta de SERNAUTO estará amparado en el interés legítimo.

Podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación, supresión, oposición, portabilidad, limitación del tratamiento, olvido y a no ser objeto de decisiones individuales automatizadas, dirigiéndose a la siguiente dirección de correo postal: Calle Castelló 120, 1ª Planta, 28006, Madrid o enviando un correo electrónico a la dirección sernauto@sernauto.es. Podrá consultar nuestra política de privacidad en la página web www.sernauto.es.

Aceptamos las condiciones expuestas por SERNAUTO en la inscripción que acompaña a este formulario.

Firma y sello de empresa: