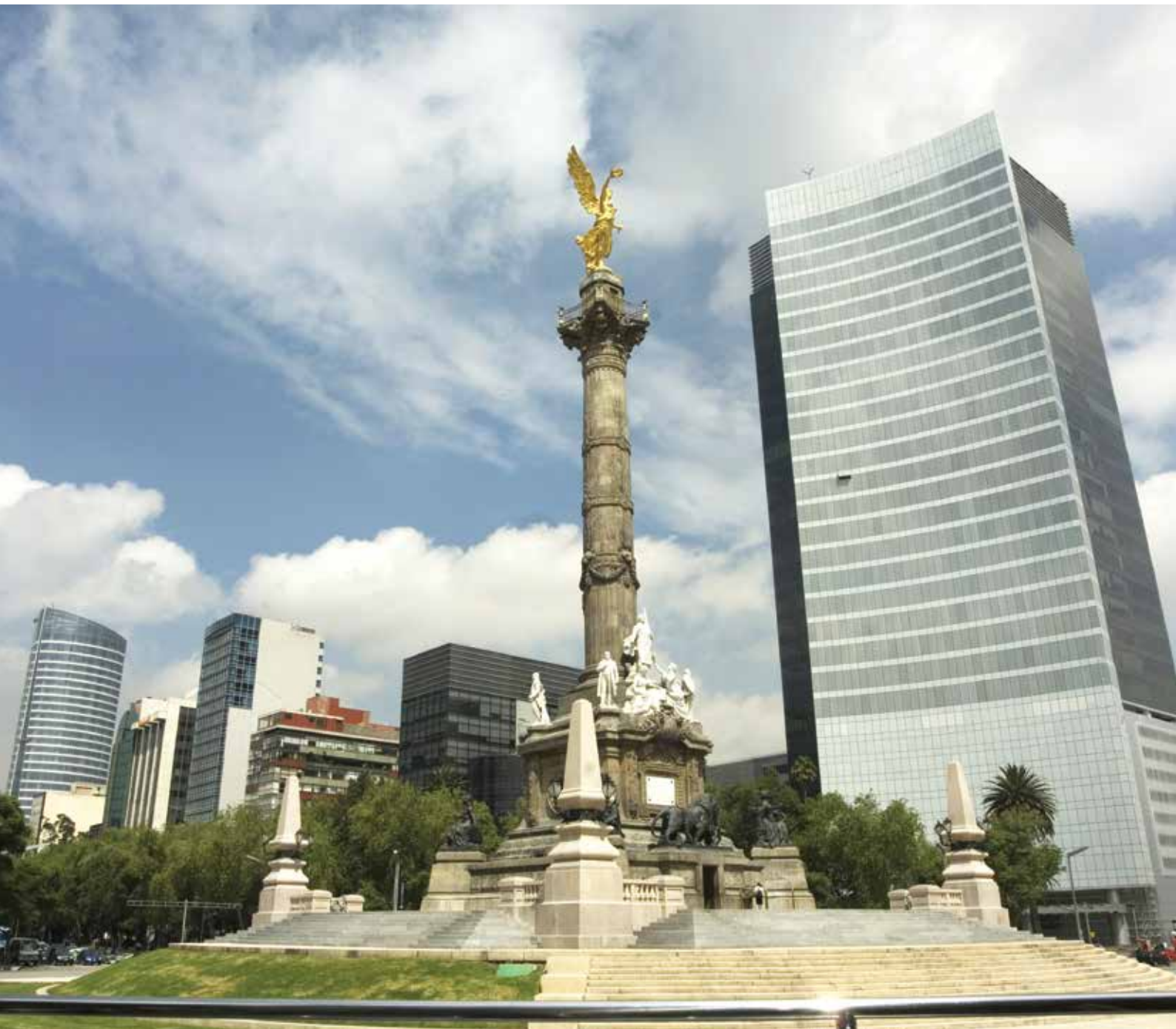


Presenza e sviluppo delle imprese italiane in Messico 2015





In copertina

La Colonna dell'Indipendenza, generalmente conosciuta come *El Ángel* (l'Angelo), o *el Ángel de la Independencia* (l'Angelo dell'Indipendenza) o Monumento all'Indipendenza si trova a Città del Messico su Paseo de la Reforma, probabilmente la strada più importante del Paese.

Il monumento venne proposto dal Presidente del Messico, Porfirio Díaz, per commemorare il primo centenario di vita della Repubblica. La prima pietra venne posta il 2 Gennaio 1902 ed i lavori si conclusero nel 1910.

La direzione del progetto venne affidata all'architetto Antonio Rivas Mercado, le sculture furono realizzate dall'italiano Enrico Alciati.

La principale figura del monumento è la statua dorata dell'Angelo, che in realtà è una rappresentazione della dea greca Nike: la dea alata della vittoria. La statua, di bronzo e ricoperta d'oro, è alta 6,7 metri e pesa 7 tonnellate.

In varie occasioni il monumeto ha subito opere di restauro, come nel 1957 quando la statua dell'Angelo, dopo un grande terremoto, cadde dalla colonna.

Indice

- 04** *Ringraziamenti*
- 05** *Prefazioni*
- 20** *Introduzione*
- 26** *Capitolo 1: Economia, Riforme, IDE e Trattati Internazionali*
- 51** *Capitolo 2: Guida pratica per investire in Messico*
- 89** *Capitolo 3: Presenza industriale e commerciale delle imprese italiane in Messico*
- 139** *Capitolo 4: Analisi dei principali settori d'investimento*
- 204** *Capitolo 5: Il Sistema Economico Italiano in Messico*
- 209** *Conclusioni*
- 211** *Legenda*
- 216** *Bibliografia*



Ringraziamenti

Questo lavoro è dedicato a tutti gli italiani ed a tutte le aziende italiane presenti in Messico, che promuovono il nostro Paese e, al contempo, conservano le nostre radici mediterranee.

Un particolare ringraziamento agli autori che hanno partecipato intensamente alla redazione di questa seconda edizione della Pubblicazione “Presenza e sviluppo delle imprese italiane in Messico 2015”.

Paolo Gentiloni, *Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale*

Alessandro Busacca, *Ambasciatore d'Italia in Messico*

Francesca Blasoni, *Primo Segretario dell'Ambasciata d'Italia in Messico*

Andrea Perugini, *Attaché Commerciale dell'Ambasciata d'Italia in Messico*

Salvatore Parano, *Direttore dell'ICE in Messico*

Daniel Tamayo Astié, *Coordinatore Generale di ProMéxico*

Álvaro Céspedes Pesqueira, *ProMéxico*

Alberico Peyron, *Presidente della Camera di Commercio Italiana in Messico*

Giancarlo Quacquarelli, *Segretario Generale della Camera di Commercio Italiana in Messico*

Piero De Lorenzi, *Lead Partner Clients & Markets di PwC Italia*

José Antonio Quesada, *Lead Partner Clients & Market di PwC Messico*

Luca Torosani, *Desk Italia - Leader*

Vito Angelo Cimmarusti, *Desk Italia - Bajío Leader*

Lodovico Marzotto Caotorta, *Desk Italia - Energy & Infrastructure*

Francesco Petrelli, *Desk Italia - Automotive*

Lizeth Dayana Chaparro García, *Desk Italia*

Arturo Hiriart Ramírez, *Desk Italia - Entry Market Services*

Un particolare ringraziamento a coloro che hanno supportato, grazie ai loro preziosi consigli e revisioni, la redazione di questa Pubblicazione:

Juan Luis García Martínez, *Business Development Partner*

Camilla Bassoli, *Desk Italia*

Elisa Bai, *Desk Italia - Retail*

Fabrizio Ghidoni, *Desk Italia - International Trade Services*

Vanni Petrelli, *Giornalista*

Gabriel Muñozcano, *PwC Messico - Designer*

Si ringraziano tutte le Istituzioni e le aziende che, con la loro testimonianza, hanno contribuito ad arricchire questo progetto.

Senza il loro preziosissimo ed infaticabile supporto, questa Pubblicazione non si sarebbe mai potuta realizzare.

Buona lettura.

Prefazioni



On. Paolo Gentiloni

Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale

A due anni dalla pubblicazione “Presenza e sviluppo delle imprese italiane in Messico”, la nuova edizione giunge in un momento speciale delle relazioni fra Italia e Messico.

A partire dal 2014, infatti, lo scambio di visite ai più alti livelli ha assunto una frequenza regolare, a partire dalla missione in Messico dell'allora Presidente del Consiglio Enrico Letta, seguita dalla missione imprenditoriale guidata dal Vice Ministro Calenda, fino alla mia recentissima visita nello scorso mese di marzo. Inoltre, quest'opera uscirà proprio all'indomani della visita ufficiale del Presidente Peña Nieto in Italia, che avrà una dimensione imprenditoriale particolarmente marcata. Si tratta di scambi che testimoniano la nostra vicinanza al Messico e il ruolo di partner strategico che l'Italia attribuisce al Paese, non solo per le opportunità che offre alle nostre imprese, accresciute dall'ambizioso piano di riforme adottato dal Governo messicano, ma anche per la vicinanza dei nostri popoli. Condizioni che hanno già permesso a tante aziende italiane di stabilirsi con facilità nel tessuto sociale ed economico messicano. A fine 2014 erano infatti presenti in Messico 1.400 imprese italiane, di cui circa 350 in modo strutturato e circa un centinaio con uno stabilimento produttivo. Più in generale, tra i Paesi dell'Unione europea, l'Italia è il terzo partner commerciale del Messico e il decimo a livello mondiale, con un interscambio commerciale che si aggira sui 7 miliardi di dollari. Sempre fra i Paesi UE, ci collochiamo al terzo posto anche in termini di investimenti, con un volume cumulativo di 269 milioni di dollari dal 1999 al 2014.

Automotive, energia, tecnologie verdi e infrastrutture sono alcuni dei settori in cui abbiamo individuato il potenziale di crescita maggiore insieme ai nostri amici messicani, e sui quali siamo impegnati anche attraverso il nuovo Business Council composto dalle più rappresentative realtà imprenditoriali dei nostri Paesi.

Nel quadro di un'evoluzione così ricca dei rapporti economici bilaterali, questa pubblicazione rappresenta uno strumento prezioso e aggiornato per le imprese italiane interessate al mercato messicano.

Si tratta di un'analisi ragionata di “market intelligence” della più alta qualità e disponibile gratuitamente per gli utenti, ottenuta dalla collaborazione fra l'Ambasciata d'Italia, il Desk Italia di PricewaterhouseCoopers (PwC), l'Ufficio ICE-Agenzia e la Camera di Commercio Italiana in Messico (che in Messico svolgono un'efficacissima azione di sistema a sostegno delle imprese italiane), in collaborazione con Pro-Mexico.



Alessandro Busacca

Ambasciatore d'Italia in Messico

Le relazioni tra Italia e Messico stanno vivendo un periodo di rinnovato dinamismo sotto tutti i profili - politico, culturale ed economico - come dimostrato dal recente intensificarsi delle visite istituzionali e delle missioni di operatori.

In particolare, è sempre più forte l'interesse del mondo imprenditoriale italiano nei confronti del Messico, basti pensare che gli investimenti italiani sono più che raddoppiati tra il 2010 ed il 2012 e che il numero delle imprese italiane stabilmente presenti nel Paese è in costante aumento. L'Italia ha inoltre consolidato la sua posizione quale partner commerciale del Messico, diventando il secondo tra i Paesi europei a livello di esportazioni.

Restano ancora molte le opportunità da cogliere per consolidare la presenza italiana in uno dei mercati più promettenti del continente americano, che fa da ponte tra America settentrionale e America latina, e che - nonostante la recente crisi economica - continua a crescere a ritmi sostenuti. Inoltre, le ultime riforme economiche adottate dal Governo, in particolare in ambito energetico e delle telecomunicazioni, hanno aperto nuovi spazi per gli investimenti stranieri.

Le imprese italiane sono dunque di fronte ad un'occasione unica per poter entrare nel mercato messicano ed affermarsi, grazie alla loro riconosciuta esperienza, nei settori fondamentali per la crescita messicana. In questo senso, la Pubblicazione rappresenta uno strumento estremamente utile quale supporto per quanti operano nel mercato messicano e, soprattutto, per quanti vi si affacciano per la prima volta.

Si tratta, infatti, di uno strumento completo che analizza la presenza italiana nel Paese, i settori più promettenti e le migliori regioni per investire, fornendo informazioni puntuali sul quadro normativo e sulle recenti riforme. La guida - frutto della collaborazione tra l'Ambasciata, il Desk Italia di PwC, l'Ufficio ICE, la Camera di Commercio Italiana in Messico e ProMéxico - si colloca a pieno titolo nel quadro degli sforzi posti in essere in modo sinergico dai vari soggetti, volti a promuovere la nostra presenza economica in questo Paese.



Riccardo Monti

Presidente dell'ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Il Messico e l'Italia sono uniti da forti vincoli storici, culturali ed economici che si manifestano in una relazione bilaterale di grande spessore. Le relazioni commerciali bilaterali tra i nostri due Paesi hanno registrato negli ultimi 20 anni una crescita significativa passando da 1,1 a 6,9 miliardi di dollari. Noi crediamo che il commercio internazionale sia uno dei principali motori della crescita dell'economia messicana e, naturalmente, di quella italiana. Il settore estero è anche un grande generatore di lavoro di qualità nei nostri due Paesi, ed i lavoratori delle aziende esportatrici ricevono una migliore remunerazione in Italia ed in Messico.

In questo contesto, l'Italia vede con grande attenzione la presenza crescente di imprese manifatturiere del nostro Paese che pongono radici profonde in Messico e contribuiscono positivamente alla generazione di ricchezza di questa grande nazione. L'adesione al NAFTA ed i numerosi accordi commerciali che il Messico ha sottoscritto negli ultimi anni con le regioni geo-economiche più vivaci a livello internazionale, hanno profondamente trasformato il sistema produttivo messicano. Il Messico oggi è un protagonista della manifattura mondiale, come testimoniano i crescenti flussi di commercio internazionale del Paese, che sono passati da 140 a 797 miliardi di dollari in poco meno di due decenni. Le imprese italiane presenti in Messico sono una componente attiva di questa straordinaria performance commerciale del Paese Latinoamericano.

Il pregio della Pubblicazione prodotta da PwC è quello di dare un'immagine realistica della quantità e della qualità della presenza imprenditoriale italiana in Messico, non sempre evidente dalle statistiche ufficiali sugli IDE.

Il mio auspicio è di vedere un maggiore interesse degli operatori economici messicani in Italia e di poter produrre, tra qualche anno, un rapporto simile sulla presenza messicana nel nostro Paese.



Francisco González Díaz

Direttore Generale di ProMéxico

Il Messico e l'Italia hanno un forte legame dovuto al commercio ed agli investimenti che durante gli ultimi anni si sono andati consolidando e, certamente, saranno ancora più numerosi in futuro.

Come ha messo in evidenza lo stesso Presidente della Repubblica Federale Messicana, Enrique Peña Nieto, la relazione tra Messico e Italia è piena di potenziale grazie alla cordialità esistente tra entrambi i Governi e all'interesse dei settori commerciali dei nostri Paesi per incentivare i nostri vincoli economici.

Ad oggi, più di 1500 imprese italiane sono entrate in Messico, una destinazione prospera per investire e fare business. Gli investimenti costanti di queste imprese in Messico sono chiari segnali dei forti legami che esistono tra i due Paesi.

Proprio per questo, non ci deve sorprendere che oggi l'Italia sia il nono partner commerciale del Messico e uno dei suoi principali alleati per quanto riguarda gli investimenti stranieri. Di fatto, l'Italia ha investito nel nostro Paese quasi 269 milioni di dollari dal 1999 al 2014.

Il prossimo passo sarà quello di promuovere molto di più le alleanze per investimenti reciproci nei nostri Paesi, in modo tale da rinforzare le catene globali del valore, soprattutto nel settore agroalimentare, automobilistico, energetico e di infrastruttura, solo per nominarne alcuni. L'obiettivo è produrre sempre di più insieme.

La nostra relazione si riafferma con la condivisione e convinzione di camminare insieme verso un futuro di prosperità. Come già ribadito dal Presidente Peña Nieto, "l'Italia è un Paese che da sempre è vicino alla mente e al cuore dei messicani".

Contribuiamo insieme al successo del più grande numero possibile di imprese italiane in Messico.



Carlos Méndez

Territory Senior Partner di PwC Messico

Nel 2009, al fine di comprendere le esigenze delle imprese italiane in Messico e di facilitare le relazioni biculturali, PwC Messico, in collaborazione con PwC Italia, ha creato un team di consulenti italiani, il Desk Italia. L'obiettivo del Desk è la collaborazione con i principali attori del Sistema Italia in Messico quali l'Ambasciata d'Italia in Messico, l'ICE e la Camera di Commercio Italiana in Messico.

PwC Messico è la società di consulenza numero uno nelle relazioni con clienti italiani, di tutti i settori industriali e di ordine di grandezza, su tutto il territorio messicano.

Durante questi sei anni, si sono rafforzate le relazioni economiche tra Messico e Italia, ed il contributo di professionisti che supportano le iniziative imprenditoriali dei rispettivi Paesi è risultato un fattore chiave. Il Desk Italia ha saputo rispondere in maniera opportuna a questa necessità attraverso la Pubblicazione "Presenza e sviluppo delle imprese italiane in Messico", la cui prima edizione ha migliorato la visibilità del Messico in Italia e ha favorito i nuovi investimenti delle imprese italiane in Messico.

Alla luce di questi risultati, abbiamo deciso di realizzare la seconda edizione della Pubblicazione in lingua italiana e stiamo lavorando su una pubblicazione in lingua spagnola, al fine di incentivare gli investimenti messicani in Italia, Paese rinomato per l'alta qualità dei suoi prodotti nel settore energetico, delle infrastrutture, automobilistico, alimentare, della moda e del design.

La Pubblicazione in lingua italiana ha contribuito a promuovere il Messico come una realtà dinamica, in grado di offrire molteplici opportunità alle imprese italiane che si stabiliscono nel nostro territorio, ed ha inoltre evidenziato le esperienze e le testimonianze di alcune aziende italiane che hanno già deciso di investire nel nostro Paese.

Il mercato messicano è costituito da circa 120 milioni di abitanti, confina con gli Stati Uniti d'America, un Paese con 300 milioni di abitanti e con il quale ha firmato un accordo di libero scambio, oltre al fatto che può contare su altri accordi internazionali siglati con più di 40 Paesi nel mondo.

In questa seconda edizione della Pubblicazione sono evidenziati gli investimenti delle imprese italiane che hanno trovato del potenziale nel nostro Paese. Attualmente tali imprese sono presenti nel Paese con impianti industriali specializzati nei settori produttivi.

Un altro settore in cui si può apprezzare la presenza italiana è il settore energetico. È soprattutto nel settore dell'energia rinnovabile che il Messico può offrire ottime risorse naturali e nuove possibilità grazie alla riforma energetica. L'industria aerospaziale, che negli ultimi anni ha subito una rapida crescita, può essere attraente per gli investimenti italiani a breve termine.

Nel complesso, Italia e Messico hanno molte caratteristiche in comune, come la composizione della struttura economica. In entrambi i Paesi, oltre il 95% delle aziende è di medie o piccole dimensioni, ma la differenza è che, mentre le imprese italiane si dedicano alle esportazioni, le imprese messicane danno maggior priorità al mercato interno. A causa delle analogie tra i due Stati, in PwC stiamo creando un rapporto con il governo messicano per aiutare le piccole e medie imprese italiane ad interagire con quelle messicane, a condividere esperienze e, perchè no, sinergie.

Queste caratteristiche ed opportunità che ho descritto brevemente, sono gli argomenti trattati in questa pubblicazione, disponibile sul sito web di PwC, dell'Ambasciata d'Italia in Messico, dell'ICE e Camera di Commercio Italiana in Messico. Speriamo di contribuire a rafforzare gli scambi commerciali tra i due Paesi, di attrarre nuovi investimenti italiani in Messico e, infine, di rimanere un punto di riferimento per tutta la comunità italiana, nota come "Sistema economico italiano in Messico".



Ezio Bassi

Territory Senior Partner di PwC Italia

Un popolo di poeti, di artisti, di eroi, di santi, di pensatori, di scienziati, di navigatori, di trasmigratori

Per ogni impresa, realizzare la propria missione significa creare valore svolgendo uno specifico “mestiere”, un business. Qualunque esso sia, crescere è la priorità affinché quel valore risulti sostenibile nel tempo. E fare impresa oggi, crescendo in un contesto economico e geo-politico caratterizzato da incertezze e volatilità senza precedenti, è particolarmente complesso. Forse mai prima d’ora, per crescere, sono necessarie innovazione e internazionalizzazione: la prima è una dote che somma inventiva e forza finanziaria, la seconda mescola talenti e disciplina organizzativa. Mentre alcuni caratteri possono essere innati, come suggerisce il testo della celebre iscrizione riportata nel titolo e presente nel palazzo della Civiltà Italiana, nel quartiere romano dell’EUR, altri sono acquisibili e oggetto di costante miglioramento.

Questa apprezzabile Pubblicazione si focalizza su esperienze di internazionalizzazione maturate operando in Messico, un mercato promettente per molte realtà imprenditoriali italiane, che vi hanno trovato o vi stanno ricercando opportunità di nuovo sviluppo. Esperienze che in diversi casi hanno trovato una sicura sponda professionale nel network PwC, che da tempo valorizza la relazione speciale che lega l’Italia con il Messico, sia mediante le attività del Desk Italia di PwC Messico, che fornisce supporto alla locale business community italiana in Messico, che mediante il corrispondente impegno in Italia dei colleghi attivi nell’International Business Center di PwC Italia.

Per le imprese italiane, le opportunità di nuovo sviluppo in Messico possono riguardare ambizioni di conquista di nuova clientela, di ricerca di approvvigionamenti più efficienti o produzioni a migliori condizioni di flessibilità e di economicità. Al contempo talvolta, per le famiglie imprenditoriali italiane, investitori messicani possono rappresentare una soluzione per monetizzare i principali asset intangibili delle proprie imprese (il marchio con il valore del “Made in Italy”, l’eccellenza tecnologica, il radicamento commerciale, ecc).

“Fare impresa” in Italia e dall’Italia non è affatto passato di moda, anche indipendentemente dal passaporto degli investitori: il patrimonio d’inventiva imprenditoriale e di talenti manageriali è una risorsa disponibile quanto l’energia e le risorse dedicate all’innovazione, all’internazionalizzazione e al miglioramento. Per fare impresa e crescere da protagonisti occorre quindi essere ben radicati, valorizzando al meglio il patrimonio domestico, e anche “cittadini del mondo”, pronti a superare le tradizionali barriere fra mercati di approvvigionamento e di sbocco, in modo da perseguire le opportunità di business in Messico e ovunque altro si trovino.

PwC Italia, grazie alla rete di relazioni in essere con il network PwC - la più grande organizzazione di servizi professionali al mondo - è “di casa” ovunque siano diretti gli interessi di business dei propri clienti. Grazie alla nostra capacità di servizio realmente multi-disciplinare, i diversi aspetti rilevanti in un progetto di internazionalizzazione possono essere gestiti in modo coordinato per identificare e realizzare le migliori soluzioni operative in ogni giurisdizione, massimizzando i risultati di business e gestendone i relativi rischi.

Per saperne di più, chiarimenti e approfondimenti sono disponibili nell’ufficio PwC più vicino.

Buona lettura.



Alberico Peyron

Presidente della Camera di Commercio Italiana in Messico

Da qualche anno si registra una forte crescita dell'interesse per il Messico da parte delle aziende italiane, ma allo stesso tempo dobbiamo registrare che in Italia non si sa molto di questo Paese, soprattutto a causa del fatto che le relazioni fra l'Italia e l'America Latina si sono concentrate storicamente sui Paesi sudamericani ove si trovano le nostre grandi comunità emigrate.

Questa mancanza di relazioni storiche ha provocato la diffusione di una serie di luoghi comuni e di false idee sul Messico, che in alcuni casi potrebbero frenare l'interesse degli imprenditori italiani ad esplorare in concreto le opportunità d'affari nel Paese.

Si pensa, ad esempio, che il Messico sia un paese dominato dalle aziende statunitensi o che le imprese italiane siano del tutto assenti.

Un grande merito della presente Pubblicazione è che sfata con i fatti molti di questi falsi miti: le aziende italiane non solo sono presenti in Messico, ma sono protagoniste di storie di successo nella grandissima maggioranza dei casi. Il successo alimenta il successo e la presenza italiana, a partire dai primi anni del 2000, tende a crescere molto velocemente, come testimoniato dai casi aziendali riportati in questa Pubblicazione.

Fra i principali fattori che giocano a favore dell'ottimo risultato delle nostre imprese in Messico, si trova, secondo la mia opinione, la similitudine culturale e la facilità di creare relazioni fra italiani e messicani, una vera e propria sintonia che facilita molto le cose a chi vuole realizzare affari in questo Paese.

Un altro elemento che vorrei segnalare è che la comunità imprenditoriale italiana in Messico non è dispersa e scollegata al suo interno, ma è invece coordinata e coesa: ci si conosce l'un l'altro e c'è in generale uno spirito collaborativo che è di grande aiuto per tutti, specialmente per i nuovi arrivati.

La Camera di Commercio Italiana in Messico, con più di 200 Soci, dal 1948 aiuta le aziende italiane a cogliere le opportunità d'affari nel Paese e lavora attivamente per rafforzare il "gruppo" degli operatori italiani attivi in Messico, in stretta collaborazione con tutto il "Sistema Italia", all'interno del quale si trova a pieno titolo PwC con il suo "Desk Italia".

Il Desk Italia di PwC svolge un ruolo fondamentale a favore delle nostre aziende, offrendo loro servizi di consulenza di alta qualità disegnati sulle loro necessità specifiche delle stesse, con l'importante valore aggiunto di un team di professionisti italiani in loco.

Vi invito dunque ad esplorare le molte opportunità che il Messico riserva alle aziende italiane e ad appoggiarvi sul Sistema Italia, un network di istituzioni ed aziende che rappresenta, in mia opinione, un vantaggio competitivo per chi vuole introdursi nella maniera più efficace nel Paese.

Introduzione

Aspetti generali e caratteristiche del Messico

La Repubblica Federale Messicana è composta da 32 Stati, ha una popolazione di circa 120 milioni di abitanti ed un Prodotto Interno Lordo (PIL) di 1.336 miliardi di dollari¹. È la quattordicesima economia mondiale e la seconda più importante dell'America Latina.

La stabilità macroeconomica, la posizione geografica strategica, il basso tasso d'inflazione e la forza lavoro giovane e qualificata, sono tra i fattori che permettono al Messico di essere un ottimo Paese nel quale investire. Membro del G-20 e dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) e parte del gruppo delle principali economie emergenti, il Messico è oggi considerato un alleato strategico nell'economia mondiale.

In virtù degli accordi di libero scambio sottoscritti con 45 nazioni, nonché in qualità di Stato membro sia dell'Accordo Nordamericano del Libero Scambio (NAFTA) del 1994 sia dell'Alleanza del Pacifico del 2011, gode di un accesso preferenziale ai più grandi mercati americani, offrendo prodotti a prezzi competitivi ed un elevato flusso di import-export.

La dinamicità del Paese, determinata da investimenti nazionali ed esteri, e la crescita della classe media, hanno determinato un aumento dei consumi interni nell'ultima decade, influenzati dalle numerose riforme intraprese dal recente Governo messicano.

Sistema Politico

Il Messico è una repubblica democratica, rappresentativa e federale, costituita da 32 Stati autonomi e sovrani, aventi ognuno una propria regolamentazione. La sede centrale dei poteri federali si trova a Città del Messico. Il Presidente della Repubblica è eletto a suffragio universale, svolge i compiti di Capo di Stato e del Governo, nomina i membri del Gabinetto presidenziale (Ministri). Il suo mandato ha una durata di sei anni, senza possibilità di rielezione. Da dicembre 2012 Enrique Peña Nieto, del PRI, detiene la carica presidenziale. A pochi mesi dall'inizio del suo mandato, sono stati raggiunti una serie di accordi con i principali partiti dell'opposizione, che hanno avuto come risultato il "Patto per il Messico" (Pacto por México), un programma strategico per la crescita economica e sociale del Paese. I Governatori di ogni Stato federale sono eletti in maniera diretta per un mandato di sei anni, in concomitanza con le elezioni dei sindaci e dei consiglieri locali dei 2.445 Comuni esistenti.

¹ Ministero degli Affari Esteri, Rapporto congiunto ambasciate/consolati ENIT 2015 Messico, http://www.esteri.it/mae/pdf_paesi/america/messico.pdf.

Geografia e clima

Con una superficie continentale di 1.964.375 Km², il Messico occupa il dodicesimo posto tra i Paesi più estesi del mondo ed il terzo dell'America Latina, dopo Brasile ed Argentina. Dal punto di vista geopolitico è parte dell'America del Nord insieme al Canada e agli Stati Uniti d'America (USA).

Il Messico confina a nord con gli USA, a sud-est con Guatemala e Belize, a ovest si affaccia sull'Oceano Pacifico e a est sull'Oceano Atlantico. Per quanto concerne la posizione geografica, il Messico si trova nell'emisfero nord rispetto all'equatore e nell'emisfero occidentale rispetto al meridiano di Greenwich. Il Paese si estende lungo tre fusi orari corrispondenti al GMT -6, -7, -8.

Le principali elevazioni sono la Sierra Madre Orientale, Occidentale e del Sur.

Il clima messicano è prevalentemente tropicale, e registra una notevole varietà di temperature in base al territorio ed all'altitudine. La temperatura media del Paese è di circa 19°C, mentre il tasso delle precipitazioni è altamente variabile. La stagione delle piogge va da maggio a ottobre, per cui in media le precipitazioni interessano 70 giorni l'anno. Sulla costa occidentale e negli altipiani interni il clima è arido, sulle catene montuose e sugli altipiani del sud è moderatamente piovoso, mentre nelle zone tropicali del sud è molto piovoso. Nelle zone temperate degli altipiani si registrano circa 635 mm di pioggia all'anno, nelle zone ad alta quota circa 460 mm e nella zona semidesertica circa 254 mm. Lungo le pianure costiere del Golfo del Messico e dell'Istmo di Tehuantepec, nel nord del Chiapas e nella penisola dello Yucatán, il clima è caldo e piovoso, con temperature comprese tra 16°C ed i 40°C. La Sierra Madre Occidentale e Orientale presenta un clima tropicale secco. I climi più estremi si registrano nello Stato di Chihuahua, dove le temperature toccano i -20° e nel deserto di Sonora, dove si possono toccare i 45°C².



² INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía), Datos básicos de la geografía de México, <http://www.inegi.org.mx/inegi/SPC/doc/INTERNET/DATOS%20BASICOS%20DE%20LA%20GEOGRAFIA%20DE%20MEXICO.pdf>

Cenni storici

La storia del Messico è caratterizzata dal periodo precolombiano fino ai giorni nostri, ed abbraccia un lasso temporale di ben 3.100 anni. Dal 1325, data della fondazione di Tenochtitlán (attuale Città del Messico) ad oggi, il Messico è stato protagonista di molti eventi che lo hanno trasformato nel Paese che attualmente conosciamo.

Preconquista spagnola

Questo periodo si suddivide in tre fasi: preclassico, classico e postclassico. Le prime forme di vita umana si rilevano in Mesamerica nel periodo Preclassico, con la nascita delle prime forme di agricoltura e lo sviluppo di forme di vita sedentaria su tutto il territorio. Nel periodo compreso tra il 1200 a.C. e il 500 a.C. si assiste allo sviluppo della cultura degli Olmechi, che avanzando dallo Stretto di Bering si insediarono nella regione che attualmente corrisponde allo Stato di Veracruz, dove si possono ancora osservare i resti archeologici di enormi teste scolpite sulla pietra. Durante il periodo classico (dal 200 a.C. al 900 d.C.) fiorirono le civiltà dei Zapoteca, Mixteca e Maya, che si insediarono nella zona di Teotihuacán, corrispondente agli attuali Stati di Puebla, Morelos, Oaxaca e Stato del Messico. Teotihuacán, la più grande città multi-etnica dell'antichità, estendeva la sua influenza dall'Honduras fino agli Stati di Durango e Zacatecas.

Periodo post-classico (dal 900 d.C. al 1521 d.C.)

Nel 1325 fu fondata la città di Tenochtitlán su una piccola isola in mezzo al Lago Texcoco. Secondo la leggenda, gli antenati dei "mexicas" (Aztechi), fondarono la loro città guidati dalla profezia di Huitzilopochtli, dio della guerra, secondo la quale il loro popolo avrebbe dovuto insediarsi nel luogo in cui un'aquila, eretta su un cactus, divorasse un serpente. Tenochtitlán divenne una delle più importanti città dell'epoca, diventando sede di un potente impero che si estendeva lungo gran parte del Messico.

La Conquista

Nel 1519, con l'arrivo a Tenochtitlán del "conquistador" spagnolo Hernán Cortés attraverso lo Yucatán, iniziò il periodo noto come "La Conquista", conclusosi nel 1521 con la cattura e la sconfitta di Cuauhtémoc, sovrano degli Aztechi. Questa sconfitta portò importanti cambiamenti: il Messico acquistò il nominativo di "Nuova Spagna" e vennero gettate le basi per l'insediamento del Vicereame e della religione cattolica. All'epoca il territorio messicano comprendeva, oltre alla superficiale attuale, gli Stati del Nuovo Messico, Texas e California.

L'indipendenza

Nel 1810, dopo circa 300 anni di Vicereame, scoppiò la guerra per l'indipendenza dalla corona spagnola. Nel 1813 José María Morelos convocò il primo Congresso indipendente, ed un anno più tardi stilò la Costituzione Apatzingán, la prima costituzione messicana. Nel 1821 Agustín de Iturbide, militante indipendentista, guidò vittoriosamente l'esercito "Trigarante" nella lotta per l'indipendenza del Messico. Conclusasi la battaglia e sottoscritto il Trattato di Cordoba e Veracruz, nacque una nuova forma di governo: l'epoca imperiale.

Messico indipendente

Con l'entrata in vigore della nuova costituzione, nel 1824, il Messico è diventato una Repubblica federale. Vent'anni dopo, come conseguenza della dominazione del nordamerica e del

malcontento generale, è scoppiata la guerra contro gli Stati Uniti, terminata nel 1848 con il Trattato di Guadalupe. Con la sottoscrizione di questo trattato venne riconosciuta l'indipendenza del Texas, del Nuovo Messico e della California. Nel 1857, sotto il controllo del governo di Benito Juárez, venne proposta una nuova redazione della costituzione da parte dei liberali, ma i conservatori si opposero a tale iniziativa rivendicando le origini della costituzione indipendentista. Tale situazione diede luogo ad una vera e propria guerra civile denominata "guerra della riforma". Nel 1864 giunse Massimiliano d'Asburgo dalla Francia, per ordine di Napoleone III. Ben presto, però, quest'ultimo venne destituito e nel 1867 Benito Juárez ottenne di nuovo la guida dello Stato.

Il Porfiriato e la rivoluzione messicana

Con l'elezione a Presidente di Porfirio Díaz iniziò un periodo che durò circa 30 anni, denominato successivamente "Porfiriato". Durante tale periodo vennero costruiti 20mila km di ferrovie statali e venne realizzata la rete telegrafica. Nonostante gli importanti cambiamenti, si registrarono situazioni di estrema povertà: nel 1910, l'1% della popolazione possedeva il 97% delle terre mentre il 90% della popolazione contadina veniva sfruttato nelle grandi tenute. In questo clima sociale Francisco Madero, con il cosiddetto "Piano di San Luis", incitò il popolo a impugnare le armi e ad insorgere contro il governo di Porfirio Díaz. Ebbe così inizio il periodo conosciuto come la "rivoluzione messicana", guidata da Emiliano Zapata nel sud e da Francisco Villa nel nord del Paese. Il 5 febbraio 1917 venne proclamata la costituzione messicana, che è attualmente in vigore.

Attualità

Lázaro Cárdenas, divenuto presidente nel 1934, nazionalizzò le compagnie petrolifere straniere e distribuì 16 milioni di ettari di terre. Dal 1940 al 1970 il Paese attraversò un'importante fase di crescita industriale ed economica. Tuttavia il Messico non sfuggì alla crisi dei primi anni '70 determinata dall'aumento del costo dell'energia e dal deficit pubblico. Nel 1982, sotto la guida del Presidente José López Portillo, il Governo nazionalizzò le banche. Successivamente il presidente Miguel de la Madrid e Carlos Salinas de Gortari adottarono una politica economica liberale, caratterizzata da una serie di privatizzazioni. Il Messico così abbandonò gradualmente il multilateralismo che lo aveva contraddistinto per 20 anni e iniziò ad orientarsi verso gli Stati Uniti. Nel 1994 il Presidente Carlos Salinas de Gortari sottoscrisse l'accordo di libero scambio con gli Stati Uniti ed il Canada (NAFTA).

Dopo 70 anni di predominio del PRI, il 2 luglio 2000 il candidato del Partito di Azione Nazionale (PAN), Vicente Fox, vinse le elezioni succedendo a Ernesto Zedillo alla guida dello Stato. Questa elezione rappresentò una svolta nella storia del Messico, poiché per la prima volta la guida del governo venne assunta da un partito diverso, segnando un passo avanti verso il consolidamento democratico del Paese. Nel 2012 il PRI è tornato al potere con l'elezione del presidente Enrique Peña Nieto, che dopo pochi mesi dalla sua elezione ha dato l'avvio a 11 riforme strutturali finalizzate a promuovere la crescita economica, finanziaria e sociale dello Stato messicano. Tra queste, sono di fondamentale importanza per la crescita economica e sociale del Paese la riforma energetica, fiscale, finanziaria, delle telecomunicazioni, dell'istruzione e del lavoro.

Popolazione e lingua

Con circa 120 milioni di abitanti³, il Messico risulta la seconda nazione più popolata dell'America Latina dopo il Brasile. Secondo i dati dell'Istituto Nazionale di Statistica, Geografia e Informatica messicano (INEGI) l'incremento demografico medio annuo negli ultimi tre anni è stato dell'1,1%. La popolazione messicana è tendenzialmente giovane: circa il 45% ha meno di vent'anni e un abitante su due ha meno di ventisei anni.

L'etnia predominante è meticcica, che rappresenta circa il 90% della popolazione, mentre il restante 10% è rappresentato da culture indigene: nel Paese, infatti, coesistono 56 differenti etnie⁴.

L'Istituto Messicano della Previdenza Sociale (IMSS⁵) ha rilevato che nell'ultimo trimestre del 2014 la popolazione economicamente attiva ammontava a circa 52 milioni di persone, di cui circa 7 milioni impegnati nel settore agricolo, 6 milioni nell'industria manifatturiera, 390mila nell'industria estrattiva e mineraria ed il restante della popolazione nell'edilizia, nel commercio, nell'infrastruttura e negli altri settori. Si stima che entro il 2030 la popolazione economicamente attiva raggiungerà i 69 milioni, ed il numero di persone in età lavorativa raggiungerà quota 68 milioni⁶, con conseguente incremento dei consumi interni del Paese.

La comunità italiana è composta da circa 18.500 residenti nel Paese. Si concentrano soprattutto nella Capitale e negli altri centri urbani quali Guadalajara, Querétaro, Monterrey e nelle principali località turistiche, tra le quali Playa del Carmen e Cancún.

La prima lingua parlata in Messico è lo spagnolo⁷. Benché non sia stato riconosciuto da alcun articolo di rango costituzionale, la Legge Federale messicana dei Diritti Linguistici lo dichiara lingua ufficiale dello Stato, al pari delle 68 lingue parlate dalle popolazioni indigene, tra cui il Nahuatl. L'inglese ha un utilizzo legato al mondo degli affari ed è particolarmente impiegato nel confine con gli Stati Uniti, nella Capitale e negli altri centri industriali del Paese.

Religione

In Messico vige la libertà di culto. Sin dalla conquista da parte degli spagnoli, la religione predominante è quella cattolica, praticata da più dell'80% della popolazione. Circa l'8% professa una fede protestante, mentre il 12% professa altre fedi o si definisce non praticante. Esistono ancora tracce di religioni praticate nel periodo precolombiano: una percentuale della popolazione aderisce ad una religione ibrida che mescola aspetti della religione cristiana con riti sacrali aztechi e maya. Inoltre da molti secoli è praticata la religione ebraica: attualmente vi sono circa 100.000 ebrei professanti nel Paese.

La Costituzione messicana riconosce ai cittadini libertà di espressione e di scelta del culto religioso, vietando qualsiasi discriminazione. Le riforme costituzionali degli ultimi due decenni hanno concesso progressivamente maggiore libertà religiosa ai diversi culti ed alle fedi esistenti nel Paese. Il 30 novembre 2012 il Senato della Repubblica messicana ha approvato la riforma dell'articolo 40 della Costituzione mediante la quale si ratificò la condizione laica dello Stato messicano. L'attuale testo dell'articolo 40 della Costituzione recita: "È volontà del popolo messicano costituirsi in una Repubblica rappresentativa, democratica, laica, federale, composta da Stati liberi e sovrani per tutto quello che riguarda il loro regime interno ma uniti in una federazione basata sui principi di questa legge fondamentale"⁸.

³ CONAPO (Consejo Nacional de la población), México en cifras, http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Mexico_en_cifras.

⁴ UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México), México Nación multicultural, <http://www.nacionmulticultural.unam.mx/Portal/Izquierdo/BANCO/Mxmulticultural/Elmestizajeylasculturas-mestizoseindios.html>.

⁵ IMSS: Instituto Mexicano del Seguro Social

⁶ Secretaría del Trabajo y Previsión social, (Subsecretaría de Empleo y productividad laboral), Información laboral Marzo 2015, http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/conoce/areas_atencion/areas_atencion/web/pdf/perfiles/perfil%20nacional.pdf.

⁷ Academia Mexicana de la Lengua, Idioma español de México, <http://www.academia.org.mx/esp/Idioma%20espa%20de%20Mexico>.

⁸ El universal, "Senado valida reforma al artículo 40 constitucional", <http://www.eluniversal.com.mx/notas/881331.html>.

Istruzione

Il Ministero della Pubblica Istruzione promuove lo sviluppo delle condizioni necessarie per garantire l'accesso di tutti i cittadini ad un'istruzione pubblica di qualità. L'istruzione di base in Messico comprende la scuola materna, elementare, media e superiore. La scuola materna è un'istituzione pre-scolastica non obbligatoria per bambini da 3 a 5 anni. La scuola primaria è invece un'istruzione di carattere obbligatorio che dura 6 anni ed è propedeutica per l'accesso alla scuola secondaria, che ha una durata di 3 anni. La scuola superiore, denominata "preparatoria", ha una durata di tre anni e per accedervi è necessario sostenere un esame di ammissione. In materia di istruzione universitaria, la maggior parte delle università pubbliche è autonoma dai governi federali e statali. I più importanti atenei sono l'Università nazionale autonoma del Messico (UNAM) e l'Istituto politecnico nazionale nel Distretto Federale. Nell'ultimo rapporto effettuato dall'Associazione Nazionale delle Università e delle Istituzioni di educazione superiore (ANUIES)⁹ sull'ingresso dei professionisti messicani nel mercato del lavoro, si stima che circa l'80% dei laureati proviene da 5 aree di studio: economico-amministrativa (25%), ingegneria (17,7%), scienze della formazione (14%), scienze politiche (13%), medicina ed infermieristica (8,2%). Sono inoltre più di 100.000 gli studenti messicani che si laureano ogni anno nelle facoltà di Ingegneria e Tecnologia.

Occorre evidenziare che a partire dagli anni '50 sono state avviate incisive campagne governative per ovviare all'analfabetismo. Gli sforzi attuati in questa direzione hanno portato ottimi risultati, tanto che il grado di alfabetizzazione della popolazione adulta attualmente è del 92,7%¹⁰. In tal senso si è mosso il governo del Presidente Enrique Peña Nieto, il quale nel 2013 ha dato avvio alla riforma educativa, il cui obiettivo principale è consolidare il diritto costituzionalmente garantito dei messicani, a ricevere un'istruzione di qualità¹¹. Il principale obiettivo raggiunto con la riforma si è concretizzato nella costituzione di un sistema nazionale di valutazione accademica, il cui compito è valutare la qualità, le prestazioni ed i risultati del sistema educativo nazionale nelle fasce di età prescolare, primaria e secondaria. Inoltre, con la Legge generale del Servizio Professionale dei Docenti (Riforma educativa 2013 – Ley General del servicio profesional docente), sono state modificate le modalità di accesso e la promozione alle cariche di dirigente e quadro, prevedendo che le stesse avvengano esclusivamente tramite concorsi pubblici per titoli ed esami. È quindi il governo ad assumere la responsabilità nella formazione e valutazione del corpo docente. La riforma introduce quindi criteri di valutazione volti a migliorare la formazione professionale dei docenti garantendo una migliore qualità di diritto allo studio degli studenti.

Tenore di vita

In Messico, come in altri Paesi in via di sviluppo, la ricchezza è distribuita in maniera disuguale tra i diversi ceti sociali. Secondo il "Programma di tutela dei consumatori 2013-2018", realizzato dalla Procura federale del consumatore in Messico (PROFECO)¹², la popolazione messicana si suddivide in 6 classi sociali, usando come parametri l'attività economica svolta, l'occupazione, il reddito annuo ed i modelli comportamentali del consumatore medio. Le classi sociali definite dallo studio sono così suddivise: la classe "bassa-bassa" corrisponde al 35% della popolazione, costituita principalmente da lavoratori precari, immigrati e disoccupati; la classe "bassa-alta" è composta da operai, contadini e manodopera, che ha una paga giornaliera leggermente superiore al salario minimo (da 4,43 fino a 4,67 di dollari) e corrisponde al 25% della popolazione; la classe "media-bassa" equivale al 20% della popolazione ed è composta da artigiani, tecnici e dipendenti di ufficio; la classe "media-alta" è costituita da professionisti ed uomini di affari e corrisponde al 14% della popolazione; la classe "alta-bassa" è composta da famiglie con redditi molto elevati, equivalenti al 5% della popolazione, ed infine la classe "alta-alta", che corrisponde al restante 1% della popolazione.

⁹ ANUIES (Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior), La inserción laboral de los egresados universitarios, <http://publicaciones.anui.es.mx/libros/201/la-insercion-laboral-de-los-egresados-universitarios-perspectivas>.

¹⁰ Banco Mundial, Tasa de alfabetización, total de adultos (% de personas de 15 años o más), <http://datos.bancomundial.org/indicador/SE.ADT.LITR.ZS>.

¹¹ Rivista Italiani Europei, Messico 2013: il riformismo di Enrique Peña Nieto, <http://www.italianieuropei.it/it/ie-online/item/3261-messico-2013-il-riformismo-di-enrique-pena-nieto.html>.

¹² CNN México, Las clases sociales que hay en México, según la Profeco, <http://www.adnpolitico.com/ciudadanos/2014/05/13/las-6-clases-sociales-que-hay-en-mexico-segun-la-profeco>.

Capitolo 1: Economia, Riforme, IDE e Trattati Internazionali

Economia

Macroeconomia

Macrosettori

Riforme strutturali in Messico

Riforma Fiscale

Riforma Finanziaria

Riforma Energetica

Riforma delle Telecomunicazioni

Riforma Commercio Estero

IDE ed interscambio

Bilancia commerciale Italia-Messico

Trattati internazionali

Trattati

Convenzione tra Italia e Messico per evitare le doppie imposizioni

Economia

Macroeconomia

Secondo il Fondo Monetario Internazionale il Messico è la 14esima economia mondiale per PIL e la seconda economia più importante in America Latina; è l'undicesimo Paese più popolato del mondo ed il primo tra le nazioni di lingua ispanica; è il sesto produttore mondiale di petrolio, il primo produttore mondiale di argento, la decima come meta turistica mondiale ed è leader mondiale nella produzione ortofrutticola¹³.

La crescita economica messicana è strettamente legata all'andamento congiunturale degli Stati Uniti, primo partner commerciale e maggiore investitore straniero del Paese. I settori dominanti dell'economia messicana sono la manifattura, il commercio, il settore Oil & Gas ed i servizi. A causa delle privatizzazioni delle industrie che il governo intraprese durante gli anni '80 e '90, attualmente le imprese private rappresentano la colonna portante dell'industria manifatturiera, estrattiva, del commercio e dei servizi (compreso il settore alberghiero-ristorativo ed il settore edile).

A dicembre 2014 le attività economiche messicane hanno registrato un aumento del 2,3%, rispetto allo stesso periodo del 2013. Secondo l'INEGI, l'andamento crescente dell'economia nel 2014 deriva dall'aumento delle attività terziarie (+2,5%), primarie (+2,4%) e secondarie (+2%) rispetto all'ultimo mese del 2013.

Per quanto concerne i consumi, l'indice di fiducia dei consumatori nel 2014 si è attestato al 93,6%, in crescita rispetto all'89,7% del 2013.

Si è stimato che nell'ultimo periodo del 2014 il tasso di disoccupazione si è attestato al 4,4%, in calo rispetto al 4,6% registrato a dicembre 2013.

La popolazione economicamente attiva nel 2014 corrisponde al 58,5% della popolazione.

Prodotto Interno Lordo

Nel 2014 il PIL ha registrato un aumento del 2,15%, rispetto all'1,4% registrato nel 2013, ma in ribasso rispetto al 3,9% del biennio 2011-2012. Per il 2015 si stima il raggiungimento di un PIL compreso tra il 3 ed il 3,8%, in previsione di un'ulteriore liberalizzazione dei mercati locali ed un aumento degli investimenti esteri¹⁴.

Situazione finanziaria

Il Messico ha una delle migliori valutazioni di rischio tra i Paesi dell'America latina (EMBI+). JP Morgan ed altre agenzie di valutazione internazionali gli hanno concesso il "grado di investimento" (ad esempio l'A3 di Moody's), riconoscendone un alto grado di stabilità istituzionale, un alto grado di autonomia del Banco Centrale e misure politiche macroeconomiche prudenti.

Per quanto riguarda i cambi e i tassi di interesse, l'andamento dell'economia messicana è strettamente collegato a quello dell'economia statunitense, che nel 2014 è stata particolarmente positiva ed ha così determinato un rafforzamento del valore del dollaro (nonostante le oscillazioni subite durante l'anno).

Il rapporto dollaro/peso è passato da 13,08 del gennaio 2014 a 15,45 del 17 marzo 2015. La FED (Federal Reserve) ha annunciato un aumento dei tassi d'interesse negli Stati Uniti tra giugno e settembre 2015, che provocherà conseguenze tendenzialmente positive sull'economia messicana, con un aumento della domanda di prodotti manifatturieri, soprattutto nei settori automobilistico, aerospaziale e di assemblaggio di macchinari¹⁵.

Inflazione

L'inflazione registrata in Messico nel 2014 si è attestata al tasso annuo del 4,08%. Il tasso rileva un'importante stabilità macroeconomica ed una politica monetaria restrittiva. Nei primi quattro mesi dell'anno l'inflazione media è stata pari al 3,07%. Per il 2015, considerando la riduzione dei prezzi internazionali delle materie prime, si stima una riduzione della pressione inflazionistica al 3%¹⁶.

Macrosettori

Il settore primario è uno dei più prosperi dell'economia messicana, ed è costituito da attività che comprendono l'agricoltura, la pesca, la lavorazione del legname e le risorse energetiche e minerarie. Il Messico è il leader mondiale nella produzione ortofrutticola di avocado, mango e papaya. Si stima che nel settore agricolo sia impegnato circa il 15% della popolazione economicamente attiva. Il terreno coltivabile è dominato dalla colture cerealicole; sugli altopiani sono coltivati frumento ed orzo mentre nei bassopiani costieri predomina la coltivazione di riso. Nel settore delle colture industriali predominano le piante tessili tra cui lo henequén (sisal), coltivato nello Yucatán, ed il cotone, coltivato nelle aree irrigate delle regioni settentrionali. Nella produzione di piante oleifere primeggiano la soia e la canna da zucchero. È considerevole anche la produzione di frutta e agrumi quali arance, banane e ananas.

Il Messico è il primo produttore al mondo di caffè organico che, coltivato nelle zone miti del Paese (tierras templadas), rappresenta il 50% dei prodotti organici del Paese. È anche uno dei maggiori esportatori di miele. Tuttavia, ancora si denota ancora un'insufficienza di fabbisogno agricolo su alcuni prodotti, motivo per cui il Paese è costretto ad importare un considerevole quantitativo di prodotti alimentari. Il cacao, ad esempio, coltivato nelle zone più calde (tierras calientes) non soddisfa ancora il fabbisogno della popolazione.

Secondo i numeri del Consiglio del sistema "Producto Jitomate", il Messico occupa il primo posto nella esportazione di pomodori al livello mondiale con 2 milioni di tonnellate e fatturato di 846 milioni di dollari all'anno.

¹³ Ambasciata del Messico in Italia, Ficha México, <http://embamex.sre.gob.mx/italia>.

¹⁴ INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía).

¹⁵ Rivista "Tendencias Económicas y financieras" (Informe semanal para la dirección de empresas), México debería celebrar, no sufrir, www.tendencias.com.mx.

¹⁶ ICE Messico (Istituto Commercio Estero), Congiuntura economica Messico, Marzo 2015.

Molto significativi anche l'allevamento di bovini e la pratica della pesca, praticata principalmente nel Golfo di California e nei porti di Manzanillo e Topolobampo. Ogni anno vengono esportati soprattutto gamberi (provenienti dal Golfo della California, dalla Baia di Campeche, dal Golfo di Tehuantepec), tonni, sardine (Baja California) e pesci tropicali (Golfo del Messico). Foreste e boschi si estendono su un'area di 44.620.000 kmq e forniscono pregiati legnami quali il mogano, l'ebano ed il cedro.

Per quanto riguarda le risorse energetiche e minerarie, il Messico è il sesto esportatore mondiale di petrolio greggio. Si stima che circa l'88% dell'energia primaria provenga da questo idrocarburo. Grazie agli effetti della riforma energetica in corso ed alle maggiori possibilità commerciali ed imprenditoriali concesse agli investitori privati ed esteri, si stima che la produzione energetica nazionale passerà da 2,5 milioni di barili di petrolio giornalieri a 3 milioni nel 2018 ed a 3,25 nel 2025¹⁷. Il Messico è anche il primo produttore mondiale di argento e uno dei maggiori produttori di oro, piombo, zinco, rame, ferro, antimonio, mercurio, manganese, tungsteno, bismuto, zolfo, fosfati e petrolio. Il Messico ha infine il più grande impianto eolico dell'America Latina nello Stato di Oaxaca.

Il settore secondario in Messico presenta un forte dualismo economico. Da un lato si registra una significativa presenza di grandi imprese manifatturiere a capitale prevalentemente estero e con elevati contenuti tecnologici rispetto agli standard produttivi nazionali. Dall'altro lato si registrano molte piccole e medie imprese scarsamente patrimonializzate, che compongono circa il 96% del tessuto economico messicano¹⁸. Le principali industrie manifatturiere includono i settori automobilistico e di autoricambi, siderurgico, tessile, alimentare, birraio, vetrario, chimico, petrolchimico e cementario. Numerose imprese hanno intrapreso un percorso di intensificazione dei controlli di qualità sui prodotti in modo da incrementare le esportazioni; tuttavia le PMI soffrono ancora della mancanza di figure professionali preparate ad affrontare le numerose sfide economiche del paese. Con le riforme in corso, specialmente in materia energetica e finanziaria, il Governo auspica una crescita progressiva delle PMI, che avranno così maggiori possibilità di accesso al credito e di patrimonializzarsi.

Secondo i dati INEGI l'attività industriale ha registrato nel 2014 un aumento rispetto al 2013 dell'1,9%, effetto soprattutto della crescita della produzione di alcuni sottosettori (industria delle bibite, tabacco, industria alimentare, macchinari elettronici e di generazione di energia elettrica)¹⁹. Tra gli incentivi di cui l'industria manifatturiera (detta maquiladora) può usufruire, rientra il Programma per l'Industria Manifatturiera, Maquila e di Servizi di Esportazione (IMMEX), che permette l'importazione temporanea di beni e merci dalla compagnia madre estera, che vengono prima utilizzati in processi industriali di elaborazione, trasformazione o riparazione e poi esportati come prodotti finiti o semilavorati, usufruendo così di esenzioni differenti di imposte. Alla luce della riforma fiscale del 2014, è importante che l'imprenditore consideri le nuove modalità di accesso al regime delle maquiladore ed i benefici che ne conseguono.

Le industrie del settore manifatturiero hanno registrato nel 2014, secondo i dati INEGI, un aumento del 3,7% del fatturato; in particolare il settore edile ha registrato un aumento dell'1,9% rispetto all'anno precedente, mentre la generazione, distribuzione, e trasmissione di energia elettrica, e la distribuzione di acqua e gas per il settore civile hanno registrato un aumento dell'1,8% rispetto all'anno precedente.

Il Messico è considerato il primo fornitore di autoparti per l'industria automobilistica degli Stati Uniti. Già nel primo trimestre del 2015 l'industria dell'automobile ha registrato livelli storici di produzione ed esportazione: a febbraio 2015 si è registrato un aumento del 12,6% rispetto allo stesso periodo del 2014²⁰. Per ogni 100 macchine vendute negli Stati Uniti, 13 sono messicane. Il numero di imprese in questo settore si è triplicato negli ultimi 5 anni e registra un considerevole numero di progetti²¹.

In materia di infrastrutture e trasporti il Messico ha una rete stradale di oltre 350mila chilometri, di cui quasi 50mila di vie federali (con autostrade per circa 7mila chilometri), che permettono un collegamento agevole di tutte le maggiori città della nazione. La rete ferroviaria si estende per oltre 26mila chilometri ed è principalmente impiegata per il trasporto merci.

I principali scali marittimi sono Veracruz ed Altamira, sul Golfo del Messico, e Lázaro Cárdenas e Ensenada y Manzanillo, sulla costa del Pacifico. Il Programma Nazionale di infrastruttura 2014-2018²² ha come obiettivo principale la crescita economica del Paese, che attualmente può contare su un fondo economico pari a 516 milioni di dollari, che sarà distribuito per il finanziamento dei settori delle telecomunicazioni, dei trasporti, dell'energia ed idraulico.

Il settore terziario infine predomina sugli altri due settori: il Messico, infatti, promuove in maniera considerevole il commercio, le attività finanziarie, le attività alberghiere e ristorative, i trasporti e le telecomunicazioni.

Nel 2014 gli ingressi ottenuti per la prestazione di servizi privati non finanziari ha registrato un aumento del 2,6% rispetto all'anno precedente. A gennaio 2015 questo settore ha presentato un andamento particolarmente positivo, registrando un aumento del 6,4% rispetto a dicembre 2014. Secondo l'INEGI le attività economiche di questo settore con maggiore affluenza sono state: i servizi di contabilità e consulenza, gli ospedali, i ristoranti "self-services" ed il servizio di autotrasportatori²³.

Le prospettive per il settore del turismo nelle prossime due decadi sono molto positive. Il Messico è al 10° posto per ricezione di turismo internazionale. Attualmente, visitano il Paese circa 20 milioni di turisti ogni anno. I posti di lavoro creati in questo settore ammontano ad 1,8 milioni e si prevedono per il futuro ingressi annui pari a 10 milioni di dollari. Gli operatori di questa industria devono affrontare situazioni sempre più complesse e relazionarsi con l'offerta, la competenza, il finanziamento e la globalizzazione²⁴.

¹⁷ SIE (Sistema de Información Energética), <http://sie.energia.gob.mx/bdi/Controller.do?action=temas>.

¹⁸ ICE Messico (Istituto Commercio Estero), Congiuntura economica Messico. Marzo 2015.

¹⁹ INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía), <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/actbol.pdf>.

²⁰ AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz).

²¹ Dati della Secretaría de Economía (Ministero di Economia messicano).

I progetti nell'industria aerospaziale rappresentano un investimento di circa US \$ 1200 milioni.

²² SEGOB (Secretaría de Gobernación), Programa Nacional de Infraestructura 2014-2018, http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5342547&fecha=29/04/2014.

²³ INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía), Indicadores del Sector Servicio. Cifras durante Enero 2015, http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/ems/ems2015_03.pdf.

²⁴ PwC Messico, Perspectiva de la Industria del Turismo, <http://www.pwc.com/mx/es/industrias/turismo.jhtml>.

Riforme strutturali in Messico

Il programma del Presidente Enrique Peña Nieto, Capo del Governo da dicembre 2012, ha previsto l'avvio di 11 riforme volte a modernizzare il Paese ed a migliorare significativamente la qualità della vita dei cittadini. Nei primi 18 mesi del mandato presidenziale, l'Esecutivo ed il Parlamento hanno avviato con successo un programma di collaborazione strategica con le altre forze politiche (denominato "Pacto por México") volto ad incentivare la crescita economica e sociale del Paese, l'apertura del mercato nazionale ad investitori privati ed esteri in settori che storicamente erano di esclusiva competenza statale o dove c'erano solo poche licenze (energia e telecomunicazioni), la rimozione degli ostacoli che impediscono il pieno sviluppo dei cittadini ed il miglioramento della qualità del sistema finanziario nazionale.

In particolare, la riforma del mercato del lavoro ha avviato il Paese verso una fase di maggiore flessibilità nelle contrattazioni. La riforma della giustizia penale, con l'entrata in vigore di un nuovo codice di procedura penale, mira al raggiungimento di una maggiore certezza giuridica e di un maggiore equilibrio fra accusa e difesa.

La riforma educativa stabilisce misure efficaci per il reclutamento del corpo docente e per la valutazione accademica degli studenti.

La riforma fiscale mira al miglioramento del sistema tributario, aumentando le sanzioni previste in caso di evasione. Inoltre prevede il progressivo aumento del gettito fiscale cercando di apportare un maggior afflusso di denaro, che verrà impiegato nella realizzazione dei piani nazionali (di infrastruttura, delle telecomunicazioni, ecc).

La riforma energetica propone di aprire il mercato ad un numero maggiore di concorrenti nazionali ed esteri e di incentivare un uso più efficace delle risorse minerarie.

La riforma delle telecomunicazioni garantisce un maggior grado di apertura agli investimenti esteri, prevedendo l'ingresso in misura pari al 100% nel settore delle telecomunicazioni (televisione, internet e telefonia) ed al 49% nel settore della radiodiffusione²⁵.

Riforma Fiscale

La riforma fiscale rappresenta uno degli impegni sottoscritti dall'esecutivo federale nel "Pacto por México", volta a rafforzare la capacità finanziaria dello Stato. Il 1° gennaio 2014 sono entrate in vigore le modifiche approvate dal parlamento messicano per lo stesso esercizio fiscale.

Con le modifiche apportate dalla riforma, l'Esecutivo federale mira ad aumentare il gettito fiscale del Paese che è uno dei più bassi dell'America Latina, perchè è pari al 13,7% a fronte del 18,4 % registrato negli altri Paesi dello stesso continente²⁶.

Alcune misure di questa riforma prevedono l'aumento dell'IVA su alcuni beni di consumo, l'eliminazione dell'imposta a tasso fisso per le imprese, dell'Imposta Aziendale a Tassa Unica (IETU), l'introduzione del 10% sui dividendi societari e sulle quote azionarie, l'aumento della soglia massima nell'imposta sul reddito delle persone fisiche con l'introduzione di nuovi scaglioni (che dal 30% passano ad un massimo del 35%) e l'inserimento di nuove misure restrittive volte a contrastare l'evasione fiscale.

Le imposte in Messico possono essere federali (tra cui l'imposta sul reddito e l'IVA), gestite dal SAT, o locali, gestite dai dipartimenti delle finanze di ciascuno Stato, dal Governo federale e dai Comuni. Alla luce del federalismo fiscale, le principali imposte a cui sono sottoposte le imprese commerciali ed industriali, vengono riscosse dal Governo federale. A livello locale, i singoli Stati federali e i Comuni godono invece di forza fiscale più limitata, poiché il sistema prevede il trasferimento di alcune imposte dall'ente centrale (Governo federale) agli enti locali (Stati e Comuni).

L'anno fiscale corrisponde all'anno solare: 1° gennaio/31 dicembre.

²⁵ OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), Estudios económicos de la OCDE MÉXICO, Enero 2015, Visión general, <http://www.oecd.org/economy/surveys/Mexico-Overview-2015%20Spanish.pdf>.

²⁶ Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale, Infomercatiesteri Messico, http://www.infomercatiesteri.it/public/rapporti/r_48_messico.pdf.

Ai fini fiscali, gli investitori stranieri (persone fisiche e giuridiche), possono essere considerati “residenti in Messico” nei seguenti casi:

- se le persone fisiche stabiliscono in Messico la sede della loro dimora (fatti salvi i casi in cui si siano recati per più di 183 giorni in un altro Paese);
- se più del 50% delle entrate annue della persona fisica proviene da una fonte di ricchezza messicana;
- se le società hanno il principale centro decisionale e manageriale sul territorio messicano;
- se le società costituiscono una o più stabili organizzazioni (Establecimiento Permanente) in Messico, per le entrate da esse derivanti.

A fini giuridici e fiscali si definisce “stabile organizzazione” (Establecimiento Permanente) qualsiasi centro di business dove si sviluppa, in maniera parziale o totale, attività aziendale o dove si prestano servizi commerciali indipendenti.

Sono invece considerati “residenti all'estero”:

- le persone fisiche che non hanno stabilito la residenza sul territorio;
- le persone giuridiche la cui costituzione è avvenuta all'estero;
- le persone giuridiche che non hanno costituito in territorio messicano la loro sede principale di business e affari.

Tasse ed Imposte federali sulle persone fisiche:

Imposta sul reddito (ISR)

L'ISR è un'imposta che grava sui residenti fiscali messicani per tutti i redditi ottenuti durante l'anno fiscale (1° gennaio-31 dicembre). L'obbligo di imposta grava sui redditi dei residenti in Messico indipendentemente dalla nazione nella quale sono stati generati, mentre per i non residenti grava solamente sui redditi prodotti in Messico.

Sono considerate come attività soggette d'imposta: i salari, gli onorari, le remunerazioni ai membri dei CDA, l'affitto di beni mobili ed immobili, i contratti di servizi turistici part-time, la compravendita di azioni, i leasing, le royalties (percepita dall'utilizzo o dallo sfruttamento di patenti, certificati d'invenzione, marchi di fabbrica e copyright), gli interessi, i premi, le attività artistiche, sportive o spettacoli pubblici, le entrate di organizzazioni giuridiche non a scopo di lucro, i dividendi e le entrate redditizie delle società.

Le aliquote d'imposta sono calcolate progressivamente ed in base al reddito percepito secondo scaglioni.

A partire dal periodo d'imposta 2014, l'aliquota massima stabilita per le persone fisiche è aumentata al 35% per i redditi superiori ai 200 milioni di dollari annui²⁷.

ISR delle persone fisiche	
Reddito in dollari	Aliquota
fino a 396,85	1,92%
da 396,85 a 3.368,328	6,40%
da 3.368,328 a 5.919,536	10,88%
da 5.919,536 a 10.321,800	16%
da 10.321,800 a 12.358,020	17,92%
da 12.358,020 a 16.616,232	21,36%
da 16.616,232 a 26.189,464	23,52%
da 26.189 fino a 50.000	30%
da 50.000 a 66.666	32%
da 66.666 fino a 200.000	34%
oltre 200.000	35%

Le deduzioni delle persone fisiche riguardano gli interessi ipotecari destinati all'acquisto della dimora del contribuente, le spese mediche, ospedaliere e le donazioni ad istituti autorizzati.

Tasse ed Imposte federali sulle persone giuridiche:

In base al Codice Fiscale della Federazione (CFF), le imprese sono considerate residenti fiscali se il centro principale di affari o la sede direttiva si trova in Messico; a tal fine è possibile applicare la definizione “residenza fiscale” sancita dai trattati per evitare la doppia imposizione.

Stabile organizzazione (EP)

In base alla legge dell'imposta sul reddito, sono considerate stabili organizzazioni i luoghi ove si svolgono attività commerciali o vengano erogati servizi da parte di residenti stranieri quali agenzie, uffici, miniere o qualsiasi altro luogo dove vi si svolga attività di esplorazione, estrazione o sfruttamento delle risorse naturali e minerarie messicane, a prescindere dalla loro durata.

Non sono invece considerate stabili organizzazioni le esposizioni, gli stoccaggi e gli acquisti di prodotti, gli inventari importati secondo il regime di importazione temporale con l'obiettivo di essere processati in Messico, le sedi impiegate per realizzare opere di costruzione a breve termine e gli uffici adibiti a svolgere attività complementari (quali la raccolta di informazioni o ricerca scientifica).

Si considera che un residente straniero non abbia una Stabile Organizzazione in Messico, come risultato delle relazioni economiche sviluppate con una Maquila che processi beni importati secondo il regime temporaneo e successivamente esportati, utilizzando macchinari apportati dal residente straniero, sempre e quando vengano rispettate certe condizioni, come quella che il residente straniero abbia il suo domicilio in un Paese che vanti un trattato per evitare la doppia imposizione con il Messico, come è il caso dell'Italia.

Benché il nuovo testo di Legge riguardante l'Imposta sul Reddito (LISR) diminuisca i benefici volti a ridurre l'ISR, è ancora possibile usufruire di tali benefici chiedendo un certificato ad hoc rilasciato dal SAT.

Imposte sulle società

- Imposta sul reddito - ISR
Tutte le persone giuridiche in Messico, ad eccezione degli enti senza scopo di lucro, sono soggette all'imposta sul reddito previste per le società, ISR.
- Per il 2015 l'aliquota d'imposta sui redditi delle società è rimasta invariata rispetto al 2014, ed è pari al 30% senza alcun tipo di scaglione.
- L'ISR si paga su base mensile anticipatamente entro il giorno 17. Le imprese neo costituite, durante il primo anno di operazioni non sono soggette al pagamento dell'ISR mensile, bensì solamente di quello annuale.

Le società, dopo aver pagato l'ISR annuo, sono tenute a pagare la Partecipazione dei lavoratori all'Utile delle imprese (PTU) distribuendo i dividendi del Conto di Utile Fiscale Netto (CUFIN), senza pagare alcun costo tributario aggiuntivo; tuttavia dal 1° gennaio 2014 si applica una ritenuta di ISR sui dividendi pagati ai residenti all'estero ed alle persone fisiche, equivalente al 10% dell'importo lordo sui dividendi. Tale ritenuta si applica sugli utili fiscali societari ottenuti a partire dal periodo d'imposta 2014.

Qualora vengano distribuiti dividendi non soggetti a ISR, come ad esempio utili civilistici (previsti nel bilancio e non soggetti ad alcuna detrazione fiscale), la società sarà soggetta al pagamento di un ISR pari al 30% dei dividendi; tuttavia l'ISR può essere messo a credito nell'esercizio nel quale si è distribuito il dividendo oppure nei due successivi esercizi, generando in questo modo una diminuzione della CUFIN dell'anno di riferimento.

Imposta societaria a tasso unico - IETU

A partire del 1° gennaio 2014 per semplificare il regime fiscale delle società, è stata abolita la IETU, tassa a percentuale fissa (pari al 17,5%) alternativa all'ISR. Qualora l'IETU fosse risultato superiore alla regolare imposta sul reddito, se ne chiedeva il pagamento.

Imposta locale sul reddito

Attualmente non esistono imposte locali che gravino sull'utile o sull'incremento del patrimonio societario.

Imposta sul valore aggiunto - IVA

L'imposta sul valore aggiunto (IVA) è un'imposta applicabile sulla vendita di beni mobili ed immobili, utilizzo di servizi, uso temporaneo di beni ed importazioni.

Dal 1° gennaio 2014 l'IVA ha un'aliquota pari al 16%. È applicabile su vendite, servizi, uso temporaneo di beni ed importazioni. Su tali importazioni è possibile accedere ad un credito pubblico purché le società ottengano preventivamente un certificato speciale rilasciato dal SAT chiamato appunto Certificazione IVA.

L'IVA è un'imposta mensile, liquidata dal SAT il giorno 17 del mese successivo di competenza. Inoltre su base annuale si dovrà presentare la dichiarazione d'IVA.

Le principali operazioni esenti da IVA sono la compravendita di terreni, gli strumenti creditizi (incluso le azioni), la costruzione e l'affitto della casa, gli interessi pagati dalle banche, i servizi medici, i servizi di istruzione e gli stipendi.

La vendita di medicinali e di alcuni generi alimentari non è soggetta ad aliquota ed è applicabile su un considerevole numero di operazioni, includendo la vendita di libri, riviste e giornali, l'esportazione di beni e servizi, la vendita di macchinari ed attrezzi impiegati nel settore dell'agricoltura e dell'allevamento.

Il credito d'IVA, generato dall'acquisto e dalla ricezione di servizi, uso o godimento temporaneo di beni, può essere compensato a favore del debito d'IVA generato dalla vendita di beni e servizi, purché le suddette attività siano gravate da IVA. Nel caso in cui il credito d'IVA risulti essere superiore rispetto al debito d'IVA, le società potranno compensare il credito d'IVA con i debiti dei mesi successivi, oppure procedere ad una richiesta di rimborso d'IVA direttamente con l'Erario.

Il trattamento dell'IVA in Messico è equiparabile a quello in Italia: in caso di IVA a credito si può procedere con la compensazione con l'IVA a debito o, in alternativa, con la richiesta di devoluzione nei confronti del SAT.

In alcuni casi i contribuenti sono obbligati a realizzare ritenute d'IVA, come ad esempio nei casi di acquisto o noleggio di beni tangibili ubicati in Messico ma forniti da un soggetto straniero, oppure servizi professionali offerti da persone fisiche. In questi casi l'IVA di competenza potrà essere accreditata solamente nel mese successivo a quello di competenza della ritenuta.

Partecipazione dei lavoratori agli utili societari - PTU

Tutte le imprese e società (indipendentemente dalla tipologia societaria) sono soggette alla distribuzione del 10% degli utili al netto delle imposte, tra tutti i dipendenti della società, ad eccezione della dirigenza.

Imposta sui depositi in contanti

Dal 1° gennaio 2014 è abolita l'imposta sui depositi in effettivo. Prima di tale data, l'aliquota da pagare corrispondeva al 3% e veniva applicata ai depositi in effettivo che eccedevano i 1.000 di dollari.

Imposta sugli emonumenti - ISN

La gran parte degli Stati federali prevede il pagamento di un'imposta a tassa variabile su salari e stipendi pagati dai datori di lavoro.

Regime fiscale delle stabili organizzazioni

Le stabili organizzazioni, salvo alcune eccezioni, sono soggette alle medesime misure fiscali delle società di diritto messicano.

Tra le eccezioni è previsto che le stabili organizzazioni possano dedurre i costi di competenza ripartiti dalla casa madre, purché sussista un trattato di libero scambio di informazioni tra il Messico e lo Stato di origine.

Tuttavia non è possibile dedurre le rimesse inviate dalla branch alla casa madre, nonostante queste rimesse siano considerate royalties, commissioni, servizi o interessi.

In linea generale, la distribuzione degli utili (ad eccezione dei rimborsi di capitale) è soggetta al pagamento dell'ISR con aliquota pari al 30%.

Deduzioni

Esistono differenti tipologie di deduzioni in Messico, tra le quali le più importanti sono le seguenti:

- spese relative alle caratteristiche gestionali dell'azienda, come per esempio i soggiorni lavorati che sono deducibili fino a 256,66 di dollari, gli alimenti che sono deducibili fino a 30 dollari, i trasporti deducibili fino a 56,66 dollari e spese di consulenza;
- costo di acquisto di un prodotto, deducibile solamente nell'anno in cui si riconosce l'ingresso tramite la vendita dello stesso;
- rimborsi, detrazioni e sussidi concessi ai clienti;
- investimenti in asset, che sono soggetti a percentuali massimi di deduzione: ad esempio i macchinari sono solitamente deducibili fino al 25%, gli stabilimenti di produzione e gli edifici fino al 5%, le automobili fino al 25%.
- Un requisito indispensabile per l'applicabilità delle deduzioni sono la gestione caratteristica ed il supporto elettronico mediante fattura fiscale.

Come conseguenza della riforma fiscale entrata in vigore il 1° gennaio 2014, gli emolumenti che siano considerati come esenti da imposte (ad esempio una quota parte del Fondo di risparmio), saranno deducibili fino al 53%.

Ritenute

I contribuenti messicani che effettuino pagamenti a parti terze, quali persone fisiche o giuridiche estere, dovranno sempre applicare una ritenuta di ISR e liquidarla all'autorità fiscale (SAT) entro il giorno 17 del mese successivo di competenza.

La ritenuta d'acconto, in generale, esiste per tutti i pagamenti effettuati a favore di persone fisiche locali (incluso i dipendenti) o straniere, e di persone giuridiche estere non registrate in Messico.

In tema di salari, il datore di lavoro dovrà presentare all'autorità fiscale entro il 15 febbraio un rendiconto degli emolumenti tassabili ed esenti liquidati ad ogni dipendente, nonché la relativa ritenuta d'acconto.

Le principali ritenute risultano essere le seguenti:

- royalties (dal 5% al 35%);
- pagamento d'interessi (dal 4,9% al 35%);
- retribuzione del personale dipendente (dal 15% al 30%);
- dividendi distribuiti a persone fisiche e giuridiche estere, nonché a persone fisiche messicane (10%);
- vendita di azioni (dal 25% al 35%);
- vendita di beni immobili (dal 25% al 3%);
- affitto di macchinari (dal 5% al 35%);
- servizi di costruzione di opere d'infrastruttura (dal 25% al 35%).

Contabilità elettronica

Tutte le aziende, indipendentemente dalle dimensioni, nonché tutti i singoli imprenditori, sono ora tenuti a rilasciare Ricevute Fiscali Digitali (CFDI). Inoltre le aziende con un fatturato pari o superiore a 26.666 dollari annui sono tenute a rilasciare la contabilità in maniera elettronica all'Erario (SAT). Anche i pagamenti degli emolumenti devono effettuarsi in maniera automatizzata.

Modifiche apportate dalla Riforma fiscale alla normativa in materia di commercio estero²⁸

La riforma fiscale ha apportato l'introduzione di modifiche volte a semplificare le operazioni di sdoganamento delle merci provenienti dall'estero. In virtù di tali modifiche, l'attuale normativa prevede le seguenti novità:

- Non è più obbligatorio l'utilizzo di agenti o spedizionieri doganali. Gli importatori ed esportatori potranno spedire le loro merci per mezzo di un rappresentante legale autorizzato, che risponda a determinati requisiti tecnici e che goda di una determinata esperienza.
- Aumentano le dogane da cui è possibile importare ed esportare determinati beni.
- Le operazioni di sdoganamento delle merci potranno essere effettuate tramite sistemi elettronici digitali, con l'uso della firma elettronica e di marchi digitali, rafforzando con questi l'uso dello Sportello unico di import-export (VUCEM).
- Si modifica il procedimento di revisione delle merci ed il successivo riconoscimento doganale. Il contribuente potrà infatti fornire alle autorità competenti archivi elettronici che certifichino l'adempimento delle obbligazioni.

Riforma Finanziaria²⁹

Con il fine di potenziare la crescita economica del Paese, a gennaio 2014 l'Esecutivo ha approvato la riforma finanziaria, il cui principale obiettivo è agevolare l'accesso al credito, a costi ridotti, per gli operatori economici (famiglie ed imprese). Con l'introduzione della riforma si stima che entro il 2018 il tasso di finanziamento interno per i privati raggiunga il 40% del PIL, apportando quindi un miglioramento significativo della crescita economica nazionale.

Gli obiettivi della riforma sono i seguenti:

- Ampliare la concorrenza nel settore finanziario attraverso la disincentivazione di pratiche anticoncorrenziali e l'attribuzione di una maggiore responsabilità alla Commissione Nazionale per la Difesa degli Utenti di Servizi Finanziari (CONDUSEF).
- Promuovere l'accesso al credito tramite la Banca per lo Sviluppo e gli istituti privati di finanziamento.
- Incentivare l'utilizzo degli strumenti necessari a creare un sistema finanziario solido che permetta di conservare la stabilità macroeconomica del Paese.

Le leggi che sono state modificate per effetto della riforma sono:

- legge di protezione e difesa dell'utente per i servizi finanziari;
- legge per la trasparenza dei servizi finanziari;
- legge sulla concessione di crediti;
- legge dell'Istituto del Fondo Nazionale

Rafforzamento della Banca per lo Sviluppo e degli istituti finanziari privati

La Banca per lo Sviluppo è un ente che nel corso degli anni si è caratterizzato per promuovere il sistema finanziario attraverso progetti di infrastruttura locale e nazionale, nonché progetti di crescita degli stabilimenti di produzione. La Banca è considerata una valida alternativa al Sistema finanziario privato. Secondo i dati elaborati dalla Banca Centrale Messicana (Banxico) e dall'INEGI, il finanziamento nel settore privato è pari al 28% del valore del PIL. La riforma ridisciplina le funzioni della Banca, che finanzia i nuovi progetti regionali e promuoverà lo sviluppo dei principali settori dell'economia messicana.

Promozione della competitività nel settore finanziario

La competitività in questo settore è assai limitata: basti pensare che il conferimento di crediti è concentrato principalmente a cinque istituti finanziari, limitando così l'accesso e l'espansione dell'offerta. I finanziamenti alle PMI tramite gli Istituti di credito sono tuttora limitati, e portano le PMI a cercare fonti alternative, come i fondi d'investimento, venture capitalist ed angel investors. Con la riforma finanziaria sono state inserite una serie di misure volte ad offrire nuove opportunità alle imprese, attraverso la promozione di più tipologie di finanziamenti e l'inserimento di incentivi volti ad evitare pratiche anticoncorrenziali.

Il CONDUSEF gode inoltre di maggiori facoltà rispetto al passato, tra le quali inviare raccomandazioni agli Istituti Finanziari, eliminare clausole abusive nei contratti, dare opinioni riguardo le controprestazioni che ricevono suddetti istituti per i servizi prestati, nonché controllare le pratiche d'ufficio dei pagamenti.

Gli utenti potranno inoltre optare per l'entità che ritengano più idonea a fornire i servizi finanziari specifici al singolo caso. La legge, infatti, vieta espressamente che le entità finanziarie condizionino la compravendita di determinati prodotti

all'acquisto di altri. Così, ad esempio, quando un utente richiede un credito ipotecario dentro il quale è previsto l'acquisto di un'assicurazione sull'immobile, non si potrà vincolare il credito ipotecario all'acquisto forzato di un'assicurazione specifica, ma è assicurata al cliente la possibilità di scegliere l'opzione più conveniente.

Introduzione di una procedura arbitrale per la risoluzione di conflitti nel settore finanziario

In materia di risoluzione dei conflitti nel settore finanziario, viene introdotto un procedimento arbitrale che permette ad entrambe le parti di trarre benefici, e si caratterizza per l'imparzialità, l'efficienza e l'efficacia. Il collegio arbitrale è costituito da rappresentanti del CONDUSEF, dalla Commissione Nazionale dei Servizi Finanziari (CNSF) e dalla Commissione Nazionale del Sistema di Risparmio Previdenziale (CONSAR), nonché dall'Agenzia delle Entrate.

Novità nel settore del credito pubblico e del risparmio

Il settore del credito pubblico e del risparmio elargisce servizi finanziari alle comunità messicane che non risiedono nelle zone limitrofe a Città del Messico e che spesso sono meno avvantaggiate.

Trasparenza nell'emissione di sanzioni e nei programmi di autocorrezione

Lo Stato sarà responsabile di garantire il diritto di accesso all'informazione e la protezione dei dati personali.

A tal fine è necessario che le sanzioni erogate agli enti di risparmio e di credito pubblico dalla Commissione Nazionale Bancaria e dei Valori (CNBV), siano rese pubbliche per migliorarne il controllo.

Novità per le Unioni di Credito

Le Unioni di Credito sono intermediari finanziari non bancari che facilitano l'accesso al credito in determinati settori economici, poiché riducono i costi dei finanziamenti a beneficio dei soci.

In questo senso le modifiche apportate dalla riforma hanno portato l'allargamento del concetto di "Universo dei soci", concedendo l'accesso al credito ai parenti degli imprenditori e ai soci delle Unioni di credito fino al quarto grado di parentela.

Importante novità concerne la possibilità, per le Unioni di credito, di capitalizzare le azioni fino ad un ammontare del 25% del capitale ordinario, garantendo così una proficua ripartizione dei dividendi.

Investimenti Esteri

Le diverse leggi finanziarie che disciplinano gli investimenti esteri vengono omologate dalla Legge delle Unioni di Credito (Ley de Uniones de Credito) al fine di definire il divieto generale di partecipazione dei governi esteri nel capitale sociale di enti finanziari messicani. In questo modo è stabilito che le autorità estere non solo debbano astenersi dall'esercizio di funzioni di autorità (controllo e amministrazione) ma debbano accreditare l'indipendenza dei propri organi decisionali.

Si chiarisce inoltre che la partecipazione dei Governi esteri può rappresentare una porzione minoritaria del capitale sociale degli intermediari, ovvero suddetti Governi potranno ottenere esclusivamente benefici finanziari a discapito del controllo dell'entità finanziaria.

²⁹ PwC Messico, Análisis de la Reforma Financiera, <http://www.pwc.com/mx/es/industrias/archivo/2013-11-boletin-reforma-financiera.pdf>.

Riforma Energetica

Emanata il 20 dicembre 2013, quella energetica è considerata la riforma più significativa a livello nazionale per le implicazioni dirette sulla produttività e sugli investimenti stranieri, nonché per gli effetti indiretti sui costi di produzione e dei consumi dell'intero settore. Si ritiene che questa riforma rappresenti un'opportunità storica per la trasformazione del Messico, in quanto permette l'ingresso nel mercato di operatori privati, nazionali e stranieri, sancendo la fine del monopolio detenuto sin dal 1938 dalla compagnia petrolifera statale PEMEX (Petroleos Mexicanos).

Aperto il mercato delle fasi di esplorazione, estrazione, raffinazione e distribuzione di petrolio e gas, lo Stato mira a garantire tariffe e prezzi più competitivi dell'energia sia per uso civile che industriale, stimolando così i consumi e consentendo la creazione di nuovi posti di lavoro. Con i nuovi investimenti verranno inoltre importate nuove tecnologie sul territorio nazionale per migliorare il settore e colmare le carenze che PEMEX non è ancora in grado di soddisfare appieno e in modo competitivo per quanto riguarda la domanda interna. Negli ultimi cinque anni, infatti, si rileva un calo della produttività di PEMEX da 3,5 milioni di barili al giorno a 2,9 milioni.

Le principali novità apportate dalla riforma riguardano la ridefinizione dei compiti e delle responsabilità di PEMEX e della Commissione Federale dell'Elettricità (CFE), la determinazione di una soglia minima di produzione nazionale, la creazione di organismi di vigilanza del mercato energetico e di criteri di usufrutto e occupazione del suolo.

Oltre che nel settore petrolifero si evidenziano significative novità anche nel settore elettrico, dove i costi di produzione sono attualmente poco competitivi ed il crescente fabbisogno nazionale non è soddisfatto dalla capacità produttiva del Paese. Per questo motivo il Governo ha introdotto incentivi per attrarre nuovi investitori stranieri che, importando nuove tecnologie nel Paese, apporteranno notevoli migliorie al settore.

In materia di fonti rinnovabili, gli investimenti esteri sono influenzati da variabili come la posizione geografica, il clima e gli incentivi pubblici statali. Alla fine del 2014 la capacità installata di parchi eolici sul territorio messicano ammontava a 2.551 MW e si prevede che raggiungerà i 9.500 MW nel 2018.

I principali obiettivi perseguiti dalla riforma sono³⁰:

- rafforzare la competitività attraverso la promozione di un mercato concorrenziale, dove vi partecipino imprese pubbliche e private in materia di esplorazione, estrazione e raffinazione degli idrocarburi, ad eccezione della vendita al dettaglio del carburante;
- accelerare l'espansione delle reti di trasmissione;
- migliorare la qualità della rete distributiva;
- offrire al consumatore finale un'ampia gamma di opportunità a prezzi più competitivi;
- incentivare lo sfruttamento del gas naturale nella generazione di energia elettrica tramite l'espansione ed il rafforzamento della rete di gasdotti;
- incoraggiare gli investimenti in tecnologie non fossili;
- migliorare l'economia delle famiglie tramite il dimezzamento dei costi di luce e gas;
- incrementare gli investimenti esteri nel settore;
- promuovere la trasparenza degli enti coinvolti;
- rafforzare il controllo e la gestione di PEMEX e della CFE attraverso enti regolatori particolari.

Principali caratteristiche ed implicazioni della riforma energetica

I. La Riforma Energetica del 2014 ha portato alla modifica degli articoli 25, 27 e 28 della Costituzione (approvata dal Congresso nell'agosto 2014), che ha determinato significativi cambiamenti nel settore energetico. Sono considerate attività strategiche dello Stato l'esplorazione e l'estrazione del petrolio e del gas naturale, la programmazione ed il controllo del sistema elettrico nazionale nonché il servizio pubblico di trasmissione e distribuzione dell'energia elettrica. Con tali modifiche si conferma la proprietà statale degli idrocarburi nel sottosuolo.

Pianificazione e gestione

La Legge sull'energia elettrica stabilisce che è compito del Ministero dell'Energia messicano (SENER) pianificare il Sistema Elettrico Nazionale (SEN); a tal fine la CFE elabora una proposta che deve essere autorizzata dal Ministero. Il controllo e la somministrazione di energia è compito della CFE che opera, per un periodo massimo di 12 mesi, attraverso il Centro Nazionale di Controllo di Energia (CENACE), ente pubblico adibito al controllo del sistema elettrico per garantire l'accesso aperto ed indiscriminato alle reti di trasmissione e distribuzione che vogliono operare nel mercato messicano.

La conseguenza diretta della separazione dell'organo operatore dalla CFE consiste in una maggiore trasparenza ed efficienza nella generazione di accesso alla rete. In particolare, grazie a questa misura, sarà possibile conoscere i punti della rete con capacità disponibile per l'interconnessione di nuove centrali di generazione, dotando il mercato energetico di maggiore dinamicità. Inoltre, la gestione di un mercato all'ingrosso da parte di un operatore indipendente dal sistema, incentiva la concorrenza tra le tecnologie più efficienti.

³⁰ PwC Messico, Reforma Energética de México, Implicaciones y oportunidades en el sistema eléctrico nacional, http://www.pwc.com/es_MX/mx/industrias/archivo/2014-01-implicaciones-reforma-energetica.pdf.

II. Investimenti pubblici e privati nell'esplorazione ed estrazione di idrocarburi: Lo Stato può svolgere attività di esplorazione ed estrazione di petrolio e gas naturale sia tramite appalti concessi a PEMEX, sia tramite contratti stipulati con PEMEX secondo le seguenti modalità:

- esclusivamente con PEMEX;
- con PEMEX in qualità di associato ad una o più imprese private;
- esclusivamente con le imprese private.

Tali attività si realizzano tramite appalti pubblici, dove sono previste quattro categorie di contratti profit-sharing:

- Contratto di Licenza - Le imprese acquistano il titolo degli idrocarburi nei pozzi in cui vengono svolte le attività. I pagamenti vengono effettuati tramite la trasmissione degli idrocarburi estratti.
- Contratto di Servizio - L'impresa contrattata svolge un servizio di esplorazione ed estrazione per conto dello Stato, a fronte di un corrispettivo. Il rischio finanziario rimane a carico dello Stato.
- Contratto di utile condiviso - Il privato svolge le attività di esplorazione ed estrazione ed i corrispettivi equivalgono ad una percentuale del reddito netto. Il rischio finanziario rimane a carico del settore privato.
- Contratto di produzione condivisa - L'impresa svolge le attività di esplorazione ed estrazione ed i corrispettivi equivalgono ad una percentuale sul valore della produzione. Il rischio finanziario rimane a carico del settore privato.

III. Investimenti privati e competitività nelle attività di trasporto e trasformazione degli idrocarburi

Le imprese private e straniere possono partecipare sia al trattamento ed alla raffinazione del petrolio, sia al trasporto, stoccaggio e distribuzione di tutti gli idrocarburi.

IV. Controllo statale nell'Industria elettrica e soppressione di ostacoli agli investimenti

In materia di trasmissione e distribuzione, si definiscono le modalità contrattuali con le quali lo Stato potrà sottoscrivere contratti con privati al fine di ampliare e ammodernare le reti. Si permette l'investimento privato nelle attività di generazione, commercializzazione e distribuzione dell'elettricità tramite la stipulazione di contratti con la CFE.

V. Rafforzamento di PEMEX e della CFE

Si conferma la proprietà dello Stato su queste imprese, che sono dotate di autonomia tecnica e gestionale. Per entrambe, l'obiettivo principale è l'incremento delle entrate della Nazione seguendo criteri di equità e responsabilità sociale ed ambientale. PEMEX gode inoltre di un regime fiscale più competitivo, e la gestione risulta più efficiente.

VI. Assegnazione del territorio a PEMEX durante la "fase zero" (ronda zero) ed alle imprese private ed estere durante la "fase uno" (ronda uno)

La cosiddetta "fase zero" consiste nell'assegnazione a PEMEX di aree geografiche nelle quali si può esplorare o estrarre idrocarburi.

Con la conclusione della fase zero, PEMEX ha ottenuto l'83% delle riserve P2 (somma delle riserve private, commercialmente recuperabili, e delle riserve probabilmente recuperabili a livello economico). Tale assegnazione permette all'impresa petrolifera nazionale di lavorare su un territorio pari a circa 90mila kmq e di ottenere una produzione di circa 2,5 milioni di barili giornalieri. Per effetto della riforma, la produzione aumenterà a 3 milioni di barili giornalieri nel 2018 fino ad arrivare a 3,25 milioni nel 2025³¹.

La "fase 0.5" consiste in strategie di alleanza tra imprese terze e PEMEX, il cui scopo è rafforzare le capacità tecnico-produttive di quest'ultima.

La "fase uno" definisce invece le zone geografiche e le condizioni per l'esplorazione ed estrazione di idrocarburi da parte degli investitori privati che possono stabilire alleanze con Pemex tramite la stipulazione di contratti di produzione, o di utile condiviso, o che ottengono licenze per lavorare in maniera individuale.

L'estensione del territorio di quest'ultima fase corrisponde a circa 29mila kmq, con investimenti pari ad una media di circa 8.525 milioni di dollari tra il 2015 ed il 2018³².

VII. Attribuzione di funzioni al Fondo Messicano del Petrolio per la stabilità e lo sviluppo

Al Fondo Messicano del Petrolio vengono attribuite funzioni di ricezione, amministrazione e distribuzione degli interessi petroliferi della Nazione. Il fondo assicura la stabilità delle finanze pubbliche e riceve risorse per il risparmio a lungo termine. Il fondo sarà gestito dalla Banca del Messico (BANXICO), con un comitato tecnico costituito da 4 consiglieri indipendenti, dal Governatore di Bancomex nonché dal Ministro dell'Energia.

VIII. Introduzione dei meccanismi di trasparenza, responsabilità e lotta alla corruzione

Gli appalti sono pubblici e trasparenti, ed i contratti che ne derivano godono di clausole di trasparenza che permettono l'accesso a chiunque ne abbia interesse, consentendo ai cittadini di verificare i pagamenti delle imprese. Sono previste, inoltre, audizioni esterne per controllare il recupero dei costi e la contabilità relativa a ciascuna operazione. Si stabiliscono meccanismi di legalità per prevenire, identificare e sanzionare atti di corruzione nel settore energetico.

³¹ Secretaría de Energía, <http://www.energia.gob.mx/>.

³² PEMEX: <http://www.pep.pemex.com/InformesDGP/CMIC%20FINAL.pdf.pdf>

IX. Rafforzamento della Commissione Nazionale degli Idrocarburi (CNH)

Tale Commissione gode ora di personalità giuridica, di autonomia tecnica, gestionale e di autosufficienza nella realizzazione di preventivi. La CNH è incaricata di sollecitare, sottoscrivere ed amministrare i contratti di esplorazione ed estrazione del petrolio e del gas naturale.

X. Rafforzamento della Commissione Regolatrice di Energia (CRE)

Al pari della CNH, la CRE ha personalità giuridica, di autonomia tecnica, gestionale e di autosufficienza nella realizzazione dei preventivi. La CRE regola l'immagazzinamento, il trasporto e la distribuzione attraverso condotti petroliferi e petrolchimici.

XI. Rafforzamento delle funzioni del Ministero dell'Energia

Il Ministero dell'Energia definisce la politica energetica dello Stato, procede a nominare le competenze di PEMEX e seleziona le possibili aree oggetto di esplorazione ed estrazione degli idrocarburi. Allo stesso tempo concede i permessi per l'attività di raffinazione del petrolio e per la lavorazione del gas naturale. In campo elettrico è incaricata di pianificare il sistema elettrico e di controllare e vigilare l'espletamento dei rispettivi programmi.

XII. Promozione della sostenibilità e protezione dell'ambiente

Il Governo si impegnerà a mantenere il rispetto dell'ambiente attraverso criteri di sostenibilità e l'imposizione di obblighi agli operatori del settore elettrico, affinché vengano generate energie pulite.

Produzione di energia elettrica

Nell'ultimo trimestre del 2012, il sistema elettrico nazionale contava, per ciascuna operazione, circa 61.000 MW, dei quali l'86% corrispondeva a servizi pubblici ed a produttori indipendenti, mentre la restante parte era utilizzata per la rigenerazione di energia elettrica e l'auto sostentamento. Attualmente le principali modalità di produzione dell'energia sono racchiuse in centrali di proprietà della CFE, oppure viene generata da produttori indipendenti che consegnano la produzione alla stessa CFE. Si stima che nei prossimi quindici anni ci sarà bisogno di altri 55.000 MW, quindi si rende necessario ottenere più del 65% dell'energia elettrica procurata fino ad ora. Tale capacità verrà così divisa: >28.000 MW nei cicli combinati, >2.700 nelle centrali idroelettriche e >2.700 nell'energia rinnovabile (soprattutto in quella eolica). La cornice normativa attuale stabilisce l'obiettivo di raggiungere il 35% della generazione di energia elettrica attraverso fonti non fossili entro il 2024.

Ai sensi dell'art. 27 della Costituzione, l'energia elettrica viene esclusa dal concetto di "servizio pubblico": la Commissione Regolatrice di Energia concede i permessi per la sua produzione così come stabiliscono le tariffe per la sua trasmissione e distribuzione. La legge stabilisce che i partecipanti all'industria elettrica devono sottostare ad obblighi ben precisi nell'attività di emissione di energia non inquinante.

In base a quanto sopra premesso, vi sarà una maggiore partecipazione degli investimenti privati e stranieri sia per la potenziale apertura del mercato, sia per l'introduzione di contratti bilaterali con i consumatori. Tali contratti di compravendita di energia saranno inoltre più flessibili, soprattutto in materia di ammissione e sostituzione di soci consumatori. Inoltre si incentiva lo sviluppo sostenibile di energie pulite attraverso quote minime o certificati "verdi" alle imprese generatrici.

Trasmissione e distribuzione

Il Messico dispone di un sistema interconnesso di trasmissione lungo tutto il territorio della Repubblica, ad eccezione delle zone isolate di Baja California e Baja California sud. Dispone di una rete troncal (400 kV- 230 kV), di reti di sottotrasmissione (161 kV-69 kV), di distribuzione media (60 kV-2,4 kV) e di bassa tensione (240 V-220 V). Le caratteristiche geografiche e l'ubicazione delle centrali di generazione influiscono sulla densità delle linee di trasmissione che sono pari a 730 km/tWh, quasi quattro volte superiore a quella degli USA. Inoltre nel settore pubblico si attende l'espansione di circa 17.000 km di reti di trasmissione (che saranno quindi il 17% circa più grandi dell'estensione attuale). La riforma prevede che è compito della Nazione la trasmissione e distribuzione dell'energia elettrica. In questa attività non vengono quindi concesse licenze. Per la distribuzione, potrebbero progettarsi schemi di associazione tra il settore pubblico e privato per l'espansione nei centri urbani della rete di distribuzione e per realizzare investimenti in nuove tecnologie.

Commercializzazione

Per quanto riguarda la commercializzazione, il servizio pubblico di energia elettrica ha più di 40 tariffe diverse per i consumatori, in base alla tipologia ed alla posizione geografica, che vengono attualizzate con un sistema di aggiustamento automatico realizzato dalla SENER e dalla CFE. Un consumatore può scegliere di autosostenersi diventando socio consumatore, ad esempio attraverso un programma di autosostentamento remoto oppure attraverso l'acquisto di celle fotovoltaiche. In entrambi i casi può godere di incentivi, trattandosi di energia rinnovabile e di "cogenerazione efficiente". Dal momento che con la riforma la CFE non è più considerata l'unica impresa che commercializza l'energia elettrica, sia le imprese private che i consumatori in attesa di diventare soci, possono comparare le cifre offerte dalla CFE e dalle imprese di generazione private, scegliendo quella per loro più conveniente.

Riforma delle Telecomunicazioni³³

La rete delle telecomunicazioni in Messico è in forte cambiamento per poter essere in grado di soddisfare la crescita della domanda di servizi nei prossimi anni. A tal fine il 10 giugno 2013 il Presidente Enrique Peña Nieto ha incentivato la riforma delle telecomunicazioni, entrata poi in vigore il 14 luglio 2014. La modifica agli articoli 6, 7, 27, 28, 73, 78, 94 e 105 della Costituzione ha introdotto importanti novità in tale settore, facilitando l'accesso alle linee di telefonia fissa, mobile e al servizio di internet a banda larga.

Tra gli obiettivi della riforma è prevista la costituzione dell'Istituto Federale delle Telecomunicazioni (IFT), ente autonomo dotato di personalità giuridica, che ha il compito di regolare l'utilizzo dello spettro radioelettrico e di garantire il libero accesso, a prezzi più competitivi, ai servizi di radiodiffusione e di telecomunicazioni, includendo la banda larga. L'Istituto elargirà, revocherà ed autorizzerà le concessioni in materia di telecomunicazioni e di radiodiffusione rilasciate tramite gare d'appalto, previo parere non vincolante del Ministro competente.

Il mercato delle telecomunicazioni si aprirà agli investimenti esteri nel settore in misura pari al 49% in materia di radiodiffusione ed in misura pari al 100% in materia di telecomunicazioni e comunicazione via satellite. Tali misure consentiranno al PIL messicano di crescere dello 0,3% annuo tra il 2015 ed il 2018.

Il Governo ha introdotto misure restrittive per le compagnie televisive e di telefonia che controllano più del 50% del mercato nazionale. Di conseguenza compagnie come América Movil, che controlla il 70% del mercato delle reti senza fili e l'80% delle reti fisse, dovrà procedere alle vendite obbligatoria delle sue azioni.

Un altro aspetto sostanziale della riforma è la tutela del consumatore, che potrà usufruire dell'esenzione o della diminuzione di servizi aggiuntivi sul pagamento di chiamate a larga distanza.

Altro aspetto riguarda i "mercati secondari spettrali", che permetteranno di offrire servizi alternativi con la stessa frequenza dei mercati primari senza generare interferenze. Il mercato spettrale secondario è un meccanismo utilizzato in diversi Paesi per aumentare la flessibilità nella gestione dello spettro radioelettrico, poiché diminuisce eventuali disguidi o mancanze nell'assegnazione dello spettro e può essere utilizzato dagli utenti che ne richiedono l'uso (denominato uso efficiente). Tale mercato rappresenta un'alternativa per l'utilizzo del servizio poiché non richiede l'autorizzazione da parte delle autorità competenti, ed in questo modo si elimina uno dei principali ostacoli per l'ingresso nel mercato delle telecomunicazioni. Al fine di beneficiare dei servizi pubblici di telecomunicazione, radiodiffusione e dello spettro radioelettrico, è necessario chiedere il rilascio di una concessione, ed in particolare:

- **Concessione Unica** - Abilita il concessionario a fornire i servizi tramite qualsiasi tipo di tecnologia o mezzo di trasmissione, senza chiedere autorizzazione da parte dello Stato per la fornitura di nuovi servizi. Se ad esempio un'impresa acquista tecnologia che gli permette di offrire un triplice servizio (telefonia, internet e televisione) ma dispone anche della concessione unica, può offrire un servizio aggiuntivo, senza chiedere un permesso aggiuntivo.

- **Concessione di Spettro radioelettrico** - La legge offre diverse modalità per trasmettere gli spettri radioelettrici quali le concessioni (licitación), attraverso lo scambio di frequenza tra l'autorità e l'ente concessionario, oppure attraverso il mercato secondario (cessione di diritti e affitto del servizio).

Registro Pubblico delle telecomunicazioni

In virtù dell'art.28 della Costituzione Federale, è stato introdotto il Registro pubblico delle telecomunicazioni, al cui interno sono presenti il Registro Pubblico delle Concessioni ed il Sistema Nazionale di Informazione in materia di infrastruttura. Quest'ultimo è un "database" di informazioni sull'infrastruttura delle telecomunicazioni, sui mezzi di trasmissione e siti pubblici.

Con le misure proposte nella Riforma, i cittadini possono usufruire di molteplici benefici:

- gli utenti possono consultare il saldo senza pagare costi aggiuntivi;
- le compagnie telefoniche dovranno concedere rimborsi per errori nella prestazione del servizio;
- vengono tutelati il diritto alla privacy ed il libero accesso a qualsiasi applicazione, contenuto o servizio;
- in materia di programmi televisivi, l'autorità competente controllerà i contenuti delle trasmissioni in modo che queste siano adatte ad un pubblico minorenni. Viene costituito un comitato al quale inviare opinioni o reclami;
- le compagnie che offrono servizi di telecomunicazione devono possedere attrezzature idonee per le persone disabili (per disabilità fisica, visuale e uditiva). I telegiornali con maggior numero di ascolti devono essere sottotitolati e devono essere presentati anche con il linguaggio dei segni;
- durante il 2015 verranno eliminati i costi per il servizio telefonico a lunga distanza;
- scompariranno progressivamente i canali televisivi di trasmissione tradizionale, ed è previsto il passaggio al sistema digitale terrestre (TDT) per mezzo del quale è possibile ottenere un servizio di maggiore qualità audiovisiva e aumentare il numero dei canali televisivi;
- viene istituito un organo pubblico decentralizzato di radiodiffusione, denominato Sistema Pubblico di Radiodiffusione dello Stato Messicano (SPR), il quale assicura l'imparzialità e la pluralità dell'informazione;
- nei posti pubblici è ora possibile connettersi alla rete in maniera facile e gratuita (nelle scuole, nei centri di salute e negli uffici governamentali);
- verranno create nuove reti: una si aggiungerà alla rete di fibra ottica della Commissione Federale di Elettricità, l'altra sarà una rete condivisa di telefonia mobile di banda pari a 700 MHz.

³³ Governo della Repubblica Messicana, Riforma in materia di Telecomunicazioni, <http://pactopormexico.org/reforma-telecomunicaciones>.

Riforma del Commercio Estero

Novita' in materia di investimenti esteri

I principi normativi che regolano l'attività economica messicana sono presenti nella Costituzione e sono volti a garantire la sicurezza, la certezza e l'efficacia degli affari commerciali nazionali ed esteri. La cornice normativa che disciplina gli aspetti inerenti agli investimenti stranieri è rappresentata dalla Legge sugli Investimenti Esteri (LIE), pubblicata nella Gazzetta Ufficiale della Federazione il 27 dicembre 1993. In virtù della LIE, sono considerati investimenti esteri:

1. La partecipazione di investitori esteri, in qualsiasi proporzione, al capitale di imprese messicane.
2. L'investimento effettuato da società messicane il cui capitale è prevalentemente di provenienza estera.
3. La partecipazione di investitori esteri nelle attività e negli atti previsti da questa legge.

Ai sensi dell'art 4. della LIE, il trattamento riservato dalla legge all'investitore estero è flessibile ed aperto, in quanto permette che lo stesso partecipi a qualsiasi attività economica che non sia di esclusiva competenza dello Stato o per la quale la legge non abbia stabilito limiti quantitativi di partecipazione estera.

In seguito all'entrata in vigore del Decreto Presidenziale del 31 ottobre 2014, sono state apportate modifiche significative alla LIE, tramite le quali viene incentivato l'ingresso degli investimenti privati ed esteri in settori che tradizionalmente erano di esclusiva competenza statale (settore energetico, finanziario e delle telecomunicazioni), promuovendo così un'importante crescita economica nazionale³⁴:

- Il vecchio testo dell'art.5 della LIE attribuiva allo Stato competenza esclusiva su tutti gli aspetti inerenti al settore petrolifero, petrolchimico ed elettrico; dopo l'entrata in vigore del Decreto, tale esclusività rimane vigente unicamente su tre settori:
 - Estrazione del petrolio
 - Pianificazione e monitoraggio del sistema elettrico nazionale
 - Servizio di trasmissione e distribuzione dell'energia elettrica.

Si deroga inoltre l'esclusività statale (prevista dall'art. 6) sul commercio e distribuzione di benzina e gas liquido nonché sui servizi di radio, televisione e servizi via cavo.

- Ai sensi dell'art.7 della LIE, non è più prevista alcuna restrizione quantitativa (che prima della riforma era del 49%) per la partecipazione di investitori esteri nel capitale sociale di:
 - Istituzioni finanziarie ed assicurative
 - Case di cambio
 - Magazzini deposito
 - Istituzioni finanziarie internazionali di cui all'art. 12 bis della Legge sul mercato dei valori
 - Fondi pensionistici
- Si derogano le disposizioni contenute nell'art.8 della LIE, motivo per cui non è più vincolante il parere della Commissione per gli Investimenti esteri, quando questi siano superiori al 49% nei settori assicurativo, dell'informazione creditizia, delle telefonie cellulari, della costruzione di condotti e perforazione di pozzi petroliferi e di gas.
- Nel campo dell'industria manifatturiera non sono imposti limiti particolari.

Tutti gli investimenti esteri dovranno essere ratificati nel Registro Nazionale degli Investimenti Esteri (RNIE) presso il Ministero dell'Economia, mentre le procedure specifiche ed il rispettivo iter verrà dettato dal Regolamento della Legge sugli Investimenti Esteri.

La Commissione Nazionale per gli Investimenti Esteri (CNIE) detta le linee di azione per la realizzazione di investimenti stranieri e stabilisce l'origine della partecipazione estera in attività economiche messicane. È composta dai seguenti Ministeri: Affari Esteri, Economia, Sviluppo Sociale, Comunicazioni, Lavoro, Energia e Turismo.

³⁴ Ministero dell'Economia messicano, Ley de Inversiones Extranjeras, Reformas en materia energética, financiera y telecomunicaciones, http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/ied/reformas.pdf.

Sportello Unico per il commercio estero³⁵

Le operazioni di commercio estero interessano trasversalmente le attività di diversi attori economici, tra i quali gli agenti marittimi, i brokers, gli agenti doganali, gli esportatori ed importatori.

Coinvolgono inoltre l'utilizzo di circa 40 diversi documenti durante la catena di approvvigionamento e di circa 200 diverse tipologie di informazione (di cui il 60% e il 70% vengono pluri-utilizzati), necessitando di circa 161 passi per conformarsi alle restrizioni ed alle regolamentazioni non tariffarie ed alle procedure doganali. Per questo motivo nel marzo del 2012 è stato creato lo sportello unico per il commercio estero, che consente di inviare tutte le informazioni richieste per l'espletamento delle procedure previste dalla Legge sugli investimenti esteri presso un unico ente ed un'unica volta. Ciò avviene grazie alla semplificazione, standardizzazione ed automatizzazione delle procedure gestionali in materia di commercio estero.

Lo sportello unico mira quindi a velocizzare e semplificare i flussi informativi tra le attività di commercio ed il governo, apportando significativi benefici a tutte le parti coinvolte nel commercio transfrontaliero.

Lo sportello è gestito da un organo coordinatore, che permette alle autorità competenti di ricevere o avere accesso a informazioni inerenti a tali attività.

Le operazioni presso lo sportello unico possono essere espletate seguendo 4 passi:

1. L'utente visita il sito web <http://www.ventanillaunica.gob.mx>, accedendo con la propria FIEL e potrà registrare tutte le informazioni relative alle operazioni di importazione, esportazione o transito di merci.
2. L'informazione sarà inviata elettronicamente agli uffici governativi competenti per la conseguente approvazione e autorizzazione.
3. Le imposte saranno calcolate e detratte automaticamente dal conto bancario dell'utente.
4. Quando il responsabile del trasporto delle merci presenterà un formato semplificato, l'agente doganale potrà consultare le informazioni inerenti al trasporto mediante un dispositivo digitale portatile e quindi provvederà al rilascio della merce (sdoganamento)

Per accedere allo sportello è indispensabile possedere la FIEL, che può essere rilasciata dal SAT e può rinnovarsi on-line.

Benefici dello Sportello Unico

- Presentazione dell'informazione elettronica (inerente alla procedura di importazione, esportazione e transito di merce) presso un unico punto di contatto.
- Il servizio di assistenza è permanente: le informazioni potranno essere inviate in qualsiasi giorno, a qualsiasi ora e da qualsiasi parte del mondo.
- Maggiore efficienza.
- Maggiore trasparenza: l'automatizzazione delle procedure di commercio estero eviterà che vengano prese decisioni arbitrarie da parte degli addetti pubblici, diminuendo così i rischi.
- Maggiore certezza giuridica: l'omologazione e la trasparenza dei requisiti assicurano maggiore certezza giuridica alle operazioni.
- Eliminazione di formati cartacei.
- Miglioramento nella sicurezza e cura dell'informazione.

³⁵ Servizio di Amministrazione Tributaria (SAT), Manual de usuarios de ventanilla unica, http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/2008/servicios/144_21552.html.

IDE e interscambio

Periodo gennaio/dicembre 2014

Il Messico ha vissuto nel 2014 un periodo di crescita, caratterizzato da nuovi investimenti esteri, soprattutto dai mercati quali gli Stati Uniti, il Canada, il Giappone e l'Europa.

Il totale degli IDE in Messico nell'anno 2014 è ammontato a 22.568,4 milioni di dollari (USD).

Il dato degli IDE si compone di nuovi investimenti pari 4.232 milioni di dollari, reinvestimenti utili pari a 12.786,6 milioni di dollari e conti tra compagnie pari a 5.562,2 dollari.

IDE-periodo gennaio/dicembre 2014 in milioni di dollari ³⁶	
Anno	2014
Nuovi investimenti	4.232,4
Reinvestimenti di utili	12.786,6
Conti fra compagnie	5.565,2
Totale	22.568,4

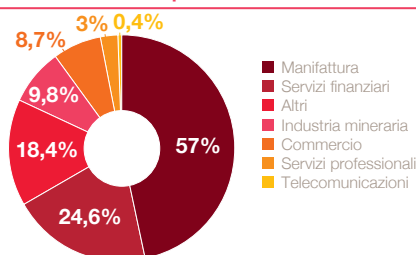
Fonte: Ministero dell'Economia, Direzione Generale degli Investimenti Stranieri.

I nuovi investimenti corrispondono a quelli effettuati dopo l'ingresso in territorio messicano, agli apporti al capitale di società messicane ed ai trasferimenti di azioni di investitori messicani agli IDE. I reinvestimenti sono una parte di utili non distribuita in dividendi, che viene catalogata come IDE poiché rappresenta un aumento delle risorse di capitale dell'investitore straniero. I conti fra compagnie rappresentano transazioni nate da debiti tra società messicane con IDE nel proprio capitale sociale ed altre aziende sussidiarie, del medesimo gruppo, residenti in Paesi esteri.

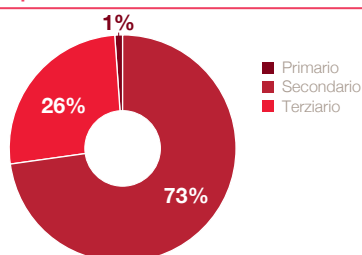
Investimenti esteri per settori e per Paese d'origine nel 2014

Fonte: Ministero dell'Economia, Direzione Generale degli Investimenti Stranieri

Distribuzione IDE per settori nel 2014



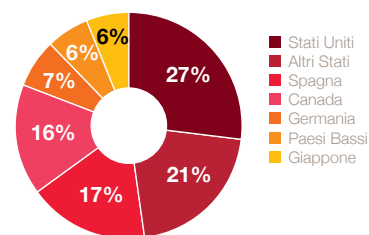
IDE per macrosettori nel 2014



I flussi di IDE si sono concentrati nel settore dell'industria manifatturiera (57%), dei servizi finanziari (24,6%), dell'industria mineraria (9,8%), del commercio (8,7%), dei servizi professionali (3%) e nel resto dei settori (0,4%).

Durante il periodo gennaio-dicembre 2014 i maggiori fornitori di IDE in entrata sono stati gli Stati Uniti (27%), la Spagna (17%), il Canada (16%), la Germania (7%), i Paesi Bassi (6%), il Giappone (6%) ed altri Stati (21%).

Origine IDE gen/dic 2014



Interscambio commerciale internazionale del Messico

Secondo i dati dell'INEGI, il 2014 è stato un anno record per l'interscambio commerciale internazionale del Messico. Le esportazioni hanno raggiunto il massimo storico di 397,536 miliardi di dollari, in aumento del 4,6% rispetto al 2013. Spicca il settore manifatturiero, principale sostegno economico del Paese, che ha registrato vendite all'estero pari a 337,289 miliardi di dollari (+7,2%). All'interno di questo settore particolarmente positiva è stata la performance del comparto automobilistico, che ha fatto registrare vendite all'estero per 109,395 miliardi di dollari (+11,9%). Negli ultimi cinque anni le vendite del comparto automobilistico sono aumentate considerevolmente, passando dal 18,4% del 2009 al 27,5% del 2014. Il saldo della bilancia commerciale energetica è diminuita dell'82,7%, rispetto al 2013, a causa della riduzione accelerata dei prezzi internazionali del greggio e della diminuzione della produzione. Le importazioni del Messico hanno raggiunto i 339,977 miliardi di dollari nel 2014, registrando un aumento del 4,9% rispetto al 2013. All'interno di queste importazioni, gli acquisti nel settore petrolifero hanno raggiunto un importo pari a 41,4 miliardi di dollari.

Principali Paesi ricettori di IDE nel 2014³⁷

Secondo il rapporto sugli investimenti nel mondo realizzato dalla "World Investment Conference" delle Nazioni Unite per il Commercio e lo Sviluppo, il Messico ha raggiunto nel 2014 l'ottava posizione tra i principali paesi ricettori di IDE, guadagnando due posizioni in classifica rispetto al 2013, quando occupava il decimo posto. Nel medesimo rapporto risulta che il Messico è attualmente la 13esima economia più attrattiva per gli investimenti esteri.

Secondo i dati riportati nel "Rapporto sulla Competitività Globale", tra le 20 nazioni più competitive al mondo il Messico ricopre la quinta posizione tra i Paesi con meno carenza di mano d'opera. Inoltre l'INEGI stima che attualmente la popolazione economicamente attiva superi i 50 milioni, e che nel 2045 tale cifra si attesterà a 69 milioni.

IDE Italiani su totale mondiale in Messico							
Anno	2009	2010	2011	2012	2013	2014	%2014
Italia	31,9	74,9	115,4	224,1	-770,2	147,8	0,7%
Totale	17.643,7	25.961,5	23.559,9	18.997,9	44.198,8	22.568,4	100,0%

Fonte: Ministero dell'Economia, Direzione Generale degli Investimenti Stranieri

Nel 2014 l'Italia ha realizzato investimenti in Messico pari a circa 148 milioni di dollari, e si è posizionata al 15° posto sul totale mondiale, salendo in classifica rispetto al 2013 (16° posto).

Questi valori non necessariamente riflettono la totalità degli investimenti italiani in Messico, dal momento che non vengono considerati alcuni capitali pervenuti da filiali estere.

³⁷ Ministero dell'Economia Messicano, http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/ied/enero_diciembre_2014.pdf.

Investimenti Italiani nel Paese

Tradizionalmente, circa due terzi delle importazioni dall'Italia al Messico sono costituiti da macchinari e da beni industriali intermedi. Tuttavia i beni di consumo, i prodotti alimentari e le bevande hanno registrato nell'ultimo periodo dinamiche di crescita maggiori rispetto ai beni strumentali.

Nel 2014, secondo il Ministero dell'Economia messicano (SE), le esportazioni italiane di beni e servizi hanno raggiunto un importo pari a 5.217,238 milioni di dollari³⁸. Inoltre secondo l'ICE tra i principali prodotti italiani importati in Messico si possono individuare macchinari e apparecchiatura NCA, autoveicoli, rimorchi e semirimorchi, benzina e prodotti derivati dal petrolio, prodotti in alluminio, lamiere in acciaio inossidabile, reattori nucleari, prodotti farmaceutici, prodotti in pelle ed in cuoio, occhiali, materiale in plastica e macchinari per l'imbottigliamento

La sostenuta crescita economica e l'ascesa della classe media messicana hanno creato nuove opportunità per le imprese italiane specializzate nei settori tradizionali dell'arredamento, dell'abbigliamento, delle calzature, della gioielleria e delle bevande.

In base a quanto riportato dalla SE sono circa 1.400 le imprese italiane registrate con presenza in Messico (incluso le aziende microturistiche).

Dal punto di vista dell'ubicazione geografica, si censisce la presenza di imprese italiane nell'area centrale del Paese, ed in particolare circa il 15% si localizza nella Zona di Bajío, territorio strategico e nuovo centro manifatturiero. È nota anche la concentrazione di imprese italiane nelle più importanti aree metropolitane (Città del Messico, Monterrey e Puebla) ma anche nell'area industriale di Querétaro (dove vi sono circa 30 imprese) e nel "distretto calzaturiero" di León: nello Stato di Guanajuato sono registrate un centinaio di aziende specializzate.

Si stima inoltre che le aziende strutturate, presenti anche con la sola presenza commerciale, siano circa 350.

Di queste, un centinaio sono presenti con uno stabilimento produttivo. Da sottolineare gli investimenti nel settore alberghiero e della ristorazione, presenti principalmente nelle località turistiche della Riviera Maya e Baja California Sur.

Bilancia commerciale Italia-Messico, 2014

Valori in migliaia di dollari

	Esportazioni	Importazioni	Bilancia commerciale
Totale	5.217,238	1.702,113	+3.515,125

Fonte: Ministero dell'Economia Messicano (Secretaría de Economía)

La bilancia commerciale tra Italia e Messico è strutturalmente in attivo per l'Italia (+3.515,125), che a fine 2014 ha esportato beni e servizi pari a 5.217,238 migliaia di dollari ed importato per 1.702,113 migliaia di dollari. L'interscambio totale tra i due Paesi ammonta a 6.919,351 migliaia di dollari.

Le relazioni economico-commerciali si mantengono solide dal momento che l'export italiano, soprattutto di macchinari, continua a consolidare il suo trend positivo. Il sistema produttivo messicano si conferma grande acquirente del "Made in Italy": circa due terzi delle importazioni dall'Italia sono costituite da macchinari e da beni industriali intermedi.

Durante il primo trimestre del 2015 le imprese italiane hanno esportato in Messico beni e servizi per 3,35 miliardi di dollari ed importato per 1,3 miliardi di dollari³⁹.

³⁸ Ministero dell'Economia Messicano (SE): Balanza comercial de México con Italia, http://187.191.71.239/sic_php/pages/estadisticas/mexicojun2011/K6bc_e.html.

³⁹ ICE Città del Messico, Congiuntura economica Messico marzo 2015.

Interscambio commerciale Italia-Messico, 2013-2014

Valori in migliaia di dollari

	Esportazioni			Importazioni			Saldi		Saldi normalizzati %	
	2013 gen-dic	2014 gen-dic	Var %	2013 gen-dic	2014 gen-dic	Var %	2013 gen-dic	2014 gen-dic	2013 gen-dic	2014 gen-dic
AA - Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	532	311	-41.5	50,687	62,996	24.3	-50,154	-62,684	-97.9	-99.0
BB - Prodotti delle miniere e delle cave	2,189	2,242	2.4	92,737	431,521	365.3	-90,547	-429,280	-95.4	-99.0
CA10 - Prodotti alimentari	65,234	45,196	-30.7	21,141	32,846	55.4	44,092	12,350	51.0	15.8
CA11 - Bevande	28,005	31,159	11.3	23,239	19,132	-17.7	4,767	12,027	9.3	23.9
CA12 - Tabacco	22	-	-100.0	-	-	-	22	-	100.0	-
CB13 - Prodotti tessili	65,210	62,295	-4.5	2,880	3,182	10.5	62,329	59,114	91.5	90.3
CB14 - Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	79,816	79,426	-0.5	12,677	13,228	4.3	67,140	66,197	72.6	71.4
CB15 - Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	91,334	87,925	-3.7	19,713	22,861	16.0	71,621	65,064	64.5	58.7
CC16 - Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	6,732	8,965	33.2	299	125	-58.2	6,433	8,840	91.5	97.2
CC17 - Carta e prodotti di carta	60,013	47,488	-20.9	902	576	-36.2	59,110	46,912	97.0	97.6
CC18 - Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	351	97	-72.5	11	3	-71.8	340	94	93.9	93.7
CD19 - Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	109,505	1,189	-98.9	207	260	25.5	109,297	927	99.6	64.1
CE20 - Prodotti chimici	229,669	213,982	-6.8	135,054	137,401	1.7	94,615	76,581	25.9	21.8
CF21 - Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	107,705	109,253	1.4	37,802	10,854	-71.3	69,903	98,398	48.0	81.9
CG22 - Articoli in gomma e materie plastiche	99,299	104,810	5.6	7,767	11,200	44.2	91,533	93,610	85.5	80.7
CG23 - Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	63,644	83,007	30.4	6,349	5,525	-13.0	57,295	77,482	81.9	87.5
CH24 - Prodotti della metallurgia	304,360	143,463	-52.9	115,666	112,976	-2.3	188,694	30,487	44.9	11.9
CH25 - Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	187,733	191,433	2.0	9,818	8,015	-18.4	177,915	183,419	90.1	92.0
CI26 - Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	82,402	91,286	10.8	38,494	62,099	61.3	43,907	29,187	36.3	19.0
CJ27 - Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	161,942	161,267	-0.4	39,837	48,354	21.4	122,104	112,914	60.5	53.9
CK28 - Macchinari e apparecchiature nca	1,192,565	1,175,654	-1.4	61,983	60,555	-2.3	1,130,582	1,115,099	90.1	90.2
CL29 - Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	287,212	319,461	11.2	285,920	211,931	-25.9	1,293	107,530	0.2	20.2
CL30 - Altri mezzi di trasporto	146,855	171,894	17.1	4,414	2,599	-41.1	142,442	169,295	94.2	97.0
CM31 - Mobili	47,704	53,044	11.2	4,148	6,632	59.9	43,557	46,412	84.0	77.8
CM32 - Prodotti delle altre industrie manifatturiere	151,673	156,365	3.1	14,524	35,634	145.3	137,150	120,732	82.5	62.9
DD35 - Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ZZ - Altri prodotti e attività	5,998	13,179	119.7	6,013	8,527	41.8	-15	4,650	-0.1	21.4
Totale:	3,577,704	3,354,390	-6.2	1,309,031	2,585,423	31.9	-7	35	56.6	43.9

Fonte: Elaborazione ICE su dati ISTAT

Principali prodotti importati ed esportati tra Italia e Messico, 2013-2014

Valori in migliaia di dollari

	Esportazioni			Importazioni			Saldi Assoluti		Saldi normalizzati %	
	2013	2014	Var %	2013	2014	Var %	2013	2014	2013	2014
289 - Altre macchine per impieghi speciali	484,831	442,098	-8.8	2,792	5,759	106.3	482,039	436,339	98.9	97.4
282 - Altre macchine di impiego generale	348,606	364,635	4.6	9,809	8,097	-17.4	338,797	356,538	94.5	95.7
281 - Macchine di impiego generale	215,897	215,949	0.0	48,068	44,626	-7.2	167,829	171,324	63.6	65.7
293 - Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	200,953	211,546	5.3	72,212	42,678	-40.9	128,742	168,868	47.1	66.4
303 - Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi	131,925	157,368	19.3	4,252	2,504	-41.1	127,673	154,864	93.8	96.9
284 - Macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili	117,488	119,043	1.3	722	930	28.9	116,767	118,114	98.8	98.5
291 - Autoveicoli	85,501	106,538	24.6	213,289	169,235	-20.7	-127,788	-62,696	-42.8	-22.7
201 - Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	94,985	98,304	3.5	120,927	121,485	0.5	-25,943	-23,181	-12.0	-10.5
212 - Medicinali e preparati farmaceutici	85,330	89,204	4.5	34,207	7,089	-79.3	51,123	82,114	42.8	85.3
257 - Articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta	78,891	79,434	0.7	1,999	1,871	-6.4	76,893	77,563	95.1	95.4
222 - Articoli in materie plastiche	74,311	79,169	6.5	5,843	7,531	28.9	68,468	71,637	85.4	82.6
241 - Prodotti della siderurgia	240,981	75,243	-68.8	782	438	-44.0	240,198	74,805	99.4	98.8
259 - Altri prodotti in metallo	64,206	68,444	6.6	7,396	5,840	-21.1	56,810	62,604	79.3	84.3
271 - Motori, generatori e trasformatori elettrici; apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità	75,317	68,034	-9.7	22,582	31,653	40.2	52,734	36,381	53.9	36.5
321 - Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi; pietre preziose lavorate	66,470	67,629	1.7	319	430	34.6	66,150	67,199	99.0	98.7
325 - Strumenti e forniture mediche e dentistiche	60,536	65,668	8.5	10,647	31,259	193.6	49,889	34,409	70.1	35.5
141 - Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	60,237	60,878	1.1	12,585	13,166	4.6	47,652	47,713	65.4	64.4
205 - Altri prodotti chimici	73,584	59,427	-19.2	4,540	3,842	-15.4	69,043	55,585	88.4	87.9
265 - Strumenti e apparecchi di misurazione, prova e navigazione; orologi	46,871	53,948	15.1	8,724	9,423	8.0	38,147	44,525	68.6	70.3
310 - Mobili	47,704	53,044	11.2	4,148	6,632	59.9	43,557	46,412	84.0	77.8

Fonte: Elaborazione ICE su dati ISTAT

Principali partner del Messico in serie storica - Esportazioni, 2008-2014

Valore in migliaia di dollari

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Stati Uniti	233.522,7	185.101,1	238.684,4	274.426,5	287.842,2	299.439,5	318.889,9
Canada	7.102,3	8.244,2	10.685,6	10.694,6	10.937,6	10.452,7	10.670,1
Spagna	4.232,9	2.507,8	3.838,0	4.904,8	7.075,1	7.137,6	5.946,0
Cina	2.044,8	2.207,8	4.182,8	5.964,2	5.720,7	6.470,0	5.979,5
Brasile	3.366,9	2.438,2	3.781,0	4.891,2	5.657,5	5.386,4	4.739,6
Colombia	3.032,4	2.490,5	3.757,1	5.632,6	5.592,3	4.735,2	4.733,8
India	1.559,1	1.111,5	1.015,1	1.818,7	3.321,6	3.795,1	2.668,3
Germania	5.008,2	3.210,1	3.571,7	4.343,0	4.494,6	3.797,2	3.501,8
Giappone	2.046,0	1.600,6	1.925,6	2.252,3	2.610,7	2.244,1	2.609,2
Venezuela	2.310,3	1.417,7	1.563,8	1.661,2	2.118,1	2.154,9	1.551,6
Cile	1.586,9	1.049,3	1.863,4	2.072,0	2.251,5	2.084,7	2.148,0
Argentina	1.317,1	1.083,9	1.768,8	1.958,1	1.932,4	1.965,9	1.301,9
Perù	1.179,8	585,9	973,6	1.286,4	1.527,6	1.770,5	1.730,2
Paesi Bassi	2.488,3	1.695,4	1.841,9	2.083,3	1.915,3	1.589,2	2.272,0
Corea del Sud	540,7	499,7	943,5	1.523,4	1.728,3	1.526,9	2.028,3
Regno Unito	1.749,3	1.243,1	1.733,7	2.158,7	2.603,7	1.437,7	1.806,1
Francia	524,9	495,6	586,8	719,9	1.281,7	1.288,0	1.631,5
Italia	587,2	516,4	651,3	1.558,8	1.301,5	1.251,3	1.702,1
Svizzera	601,7	432,0	867,0	1.205,5	820,8	1.109,0	1.397,1
Mondo	291.342,5	229.703,5	298.473,1	349.433,3	370.769,8	380.026,5	397.535,4

Fonte: Ministero dell'Economia Messicano (SE)

Trattati internazionali⁴⁰

Sul piano internazionale il Messico beneficia di importanti vantaggi economici e di molteplici opportunità di business, grazie alla fitta rete di accordi di libero scambio sottoscritti con partner commerciali strategici. L'entrata in vigore di detti accordi ha permesso l'accesso al mercato di ben 45 Paesi del mondo, nonché la partecipazione ad un mercato globale di più di un miliardo e 200 milioni di persone.

Il Messico attua una politica commerciale estera attiva, essendo membro fondatore dell'Accordo di Libero Scambio dell'America Latina (LAFTA) e della successiva Associazione per l'Integrazione dell'America Latina (LAIA), nonché membro dell'Organizzazione Mondiale per il Commercio (WTO), istituzione internazionale impegnata sul fronte della liberalizzazione degli scambi commerciali.

Il Messico è membro del NAFTA, accordo di libero scambio sottoscritto con Stati Uniti e Canada, che è entrato in vigore nel gennaio del 1994, creando l'area commerciale più significativa a livello mondiale.

Il Messico ha sottoscritto inoltre una serie di "Accordi per la Promozione e Protezione Reciproca degli Investimenti" (APPRI) con ben 31 Paesi, finalizzati a stimolare la reciproca fiducia tra gli investitori dei rispettivi paesi. L'APPRI con l'Italia, sottoscritto il 24 novembre 1999, è entrato in vigore il 4 dicembre 2002⁴¹.

Appartiene inoltre al blocco economico MINT (Messico, Indonesia, Nigeria e Turchia) integrato da Paesi la cui economia è caratterizzata dalla veloce crescita demografica e da prospettive economiche molto avanzate.

Nel 2002 il Messico ha sottoscritto un accordo di complementazione economica per stabilire un'area di libero scambio con i Paesi del Mercato Comune del Sud (MERCOSUR: Brasile, Argentina, Uruguay e Paraguay, al quale hanno aderito successivamente anche Venezuela e Bolivia)⁴², entrato in vigore il 5 gennaio del 2006.

Il commercio estero tra il Messico e MERCOSUR ammonta a circa 13 miliardi di dollari e gli investimenti diretti esteri messicani nei paesi membri di MERCOSUR ammontano a 20 miliardi di dollari.

Attualmente il MERCOSUR è in fase di negoziazione con l'Unione Europea.

Il Messico vanta inoltre un trattato di libero scambio con l'Unione Europea, entrato in vigore nel 2000.

È di recente sottoscrizione l'Alleanza del Pacifico, un'iniziativa di integrazione intergovernamentale stipulata nell'aprile del 2011 e composta da Messico, Colombia, Cile e Perù.

Gli accordi più significativi per le relazioni economico-commerciali tra il Messico ed i diversi partner commerciali sono:

Il Trattato di Libero Scambio tra Unione Europea e Messico (TLCUEM), entrato in vigore il 1° luglio 2000

L'Accordo di Associazione Economica, Concertazione Politica e Cooperazione tra l'Unione Europea ed il Messico, firmato l'8 dicembre 1999 ed entrato in vigore il 1° luglio del 2000, rappresenta un importante traguardo per le relazioni economico-commerciali tra i Paesi europei ed il Messico.

Il TLCUEM rappresenta il primo accordo di libero scambio tra il continente americano e quello europeo⁴³.

L'accordo regola le relazioni commerciali tra il Messico e l'Unione Europea e mira a promuovere la liberalizzazione bilaterale, preferenziale, progressiva e reciproca del commercio di beni, servizi e capitali, nonché del mercato degli appalti pubblici tra i rispettivi partner commerciali.

Successivamente all'entrata in vigore dell'accordo, vennero raggiunti importanti obiettivi in tema di concorrenza, di protezione della proprietà intellettuale, di risoluzione delle controversie commerciali ed in materia di liberalizzazione degli investimenti.

Tra gli obiettivi che i partner commerciali intendono raggiungere, rientrano:

- la creazione di una zona di libero scambio che permetta l'accesso alle molteplici opportunità di sviluppo estero;
- la reciproca e progressiva eliminazione del pagamento di dazi doganali;
- la promozione e liberalizzazione del 95% degli scambi tra le due parti in un periodo di dieci anni;
- l'attrazione di nuove tecnologie e dell'investimento estero verso le imprese messicane;
- la creazione di nuovi posti di lavoro;
- la rimozione delle barriere agli investimenti e la garanzia dell'applicazione della clausola del
- trattamento nazionale;
- la tutela della proprietà intellettuale;
- il riconoscimento dei certificati d'origine mediante l'introduzione del modello EUR 1;
- la cooperazione nelle materie inerenti la concorrenza;
- la partecipazione alle gare pubbliche;
- la creazione di un meccanismo di risoluzione delle controversie.

³⁸ PwC Mexico

⁴¹ ProMéxico, Guía básica para invertir en México, <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/tratados-comerciales-inversion>.

⁴² SICE (Sistema de Información sobre Comercio Exterior), Acuerdo de Complementación No 54 entre México y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), http://www.sice.oas.org/Trade/MERCOSURMexACE54/MERMex_s.asp.

⁴³ Ministero degli Affari Esteri del Messico (Subsecretaría de Comercio Exterior), http://www.bruselas.economia.gob.mx/swb/swb/bruselas/TLC_Mex_UJ.

Il Trattato prevede la liberalizzazione del 95% del commercio bilaterale tra i due partner in un periodo di dieci anni e riguarda il 100% del commercio dei prodotti industriali, il 62% del commercio di prodotti agricoli ed il 99,5% del commercio del settore ittico⁴⁴. Nel 2007 i prodotti industriali, equivalenti al 90% del commercio bilaterale, sono stati completamente liberalizzati; nell'ottobre del 2008 l'Unione Europea ha attribuito al Messico lo status di partner strategico. Nel 2010 sono state azzerate le tariffe sull'80% delle importazioni europee, sul 42% delle importazioni messicane dei prodotti agricoli, sul 100% delle importazioni europee e sull'89% delle importazioni messicane di prodotti ittici.

In occasione dell'entrata in vigore dell'Accordo, si è data attuazione ad una nuova normativa relativa alla documentazione che accompagna le merci. Il precedente Certificato d'Origine venne sostituito dal certificato denominato "EUR 1", normalmente utilizzato dai Paesi europei (quindi anche dall'Italia) nelle esportazioni.

L'EUR 1 può essere omissivo e sostituito dalla fattura nella quale si dichiara l'origine della merce solamente quando il valore delle esportazioni non superi i 6.531 dollari o quando le esportazioni, di qualsiasi valore, siano autorizzate esplicitamente dalle autorità governative messicane.

IL NAFTA

Con circa 450 milioni di consumatori, per un importo pari a 19 milioni di dollari annui, il NAFTA rappresenta la principale area economia mondiale, nata da un accordo di libero scambio tra Stati Uniti, Canada e Messico, che insieme raggiungono un PIL complessivo che corrisponde al 25% del PIL mondiale.

Il NAFTA è entrato in vigore il 1° gennaio del 1994.

Gli obiettivi principali dell'accordo mirano a:

- eliminare le barriere doganali tra Canada, Stati Uniti e Messico;
- promuovere forme di leale concorrenza all'interno della zona di libero scambio;
- promuovere il diritto di proprietà intellettuale all'interno degli Stati membri;
- agevolare la circolazione transfrontaliera di beni e servizi.

Secondo i dati riportati dalla SE, in seguito alla sottoscrizione dell'accordo il Messico ha raggiunto livelli record: ora ricopre il ruolo di primo esportatore manifatturiero dell'America Latina (produce il 60% del fatturato complessivo) e quotidianamente vende 1 miliardo di dollari all'estero, corrispondenti ad 1 milione di dollari al minuto⁴⁵.

Inoltre, a seguito dell'entrata in vigore del NAFTA, il Messico ha raggiunto una convergenza economica con gli Stati Uniti grazie all'incremento degli investimenti reciproci tra i partner commerciali.

L'Alleanza del Pacifico

L'Alleanza del Pacifico consiste in un'iniziativa di integrazione intergovernamentale stipulata nell'aprile del 2011 e composta da Messico, Colombia, Cile e Perù. L'area comprende un mercato di beni e servizi di circa 212 milioni di persone, e produce un PIL che rappresenta il 36% di quello complessivo dell'America Latina.

Tra gli obiettivi principali di questa alleanza rientrano:

- costruire un'area di integrazione che permetta di avanzare progressivamente verso la libera circolazione di beni, servizi e capitali;
- promuovere la crescita, lo sviluppo e la competitività degli Stati membri, attraverso la rimozione degli ostacoli che impediscono il pieno sviluppo economico dei suoi abitanti;
- costruire una piattaforma politica e commerciale proiettata verso il resto del mondo, con particolare attenzione all'Asia-Pacifico;

Con l'approvazione da parte della Corte Costituzionale colombiana nell'aprile del 2015, Messico, Perù, Cile e Colombia hanno concluso la procedura per la creazione dell'Alleanza del Pacifico, con la quale questa iniziativa regionale si avvicina sempre più alla sua entrata in vigore.

L'Alleanza del Pacifico permette così agli Stati partner di raggiungere importanti traguardi a livello economico, commerciale e politico. A breve nascerà un fondo transnazionale volto a rimuovere gli ostacoli presenti in materia di salute e di mobilità studentesca. In materia di soppressione di visti turistici si sono già raggiunti notevoli risultati.

Il Ministero degli Affari Esteri messicano (SRE) ha annunciato il 9 novembre 2012 la soppressione di visti per cittadini colombiani, peruviani e cileni.

L'Accordo Strategico Transpacifico di Cooperazione Economica (TPP)

Il TPP è un accordo plurilaterale che propone di stabilire il libero commercio tra Australia, Brunei, Canada, Cile, Stati Uniti, Giappone, Malasia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam.

Questo accordo commerciale è considerato come il più rilevante e ambizioso a livello internazionale, in virtù dei diversi prodotti e discipline che include. Il TPP ha avuto come antecedente il trattato commerciale conosciuto come il P4, entrato in vigore il 1° gennaio 2006 e che con il passare degli anni ha integrato sempre più Paesi in qualità di Stati membri. Il Messico è entrato a farne parte formalmente nel 2012.

L'obiettivo fondamentale consiste nel permettere l'accesso agevolato dei rispettivi partner all'economia nordamericana, nonché proporre schemi di collaborazione tra i Paesi membri del NAFTA, con l'obiettivo di esportare verso i mercati dei Paesi membri del TPP. L'accordo permette di stimolare la crescita e lo sviluppo economico dei Paesi membri, ma anche di generare maggiore occupazione, grazie all'aumento di importazioni ed esportazioni in particolar modo dei prodotti agricoli, automobilistici, chimici, farmaceutici, manifatturieri e relativi agli articoli di bellezza.

Secondo la Commissione Federale per le Migliorie Regolatorie (COFEMER), i Paesi membri dell'accordo raggiungono una bilancia commerciale complessiva di 200 miliardi di dollari annui. Il TPP coinvolge inoltre un mercato di 327 milioni di consumatori potenziali (escludendo Stati Uniti e Canada).

⁴⁴ ICE Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese, Accordo UE-Messico, <http://www.ice.it/paesi/america/messico/accordo.htm>.

⁴⁵ Giornale "El economista".

Convenzione tra Italia e Messico per evitare le doppie imposizioni⁴⁶

Gli Accordi per evitare la doppia imposizione fiscale tra Italia e Messico sono finalizzati a conformare in un unico standard i concetti tributari delle giurisdizioni fiscali dei Paesi interessati, in modo da evitare la doppia tassazione dei contribuenti e l'evasione fiscale degli stessi.

La Convenzione tra Italia e Messico, entrata in vigore nel marzo 1995, e che ha ricevuto successive modifiche il 16 aprile 2015, si applica alle persone residenti in uno o entrambi gli Stati contraenti. L'imposta considerata è quella sul reddito, prelevata per conto di ciascuno degli Stati contraenti, qualunque sia il sistema di prelevamento. Sono considerate imposte sul reddito le imposte prelevate sul reddito complessivo o su elementi del reddito, comprese le imposte sugli utili derivanti dall'alienazione di beni mobili o immobili, nonché le imposte sulle plusvalenze.

Le imposte sulle quali vige la Convenzione sono in particolare:

a) nel caso della Repubblica Italiana:

- l'imposta sul reddito delle persone fisiche;
- l'imposta sul reddito delle persone giuridiche, ancorché dette imposte siano rimosse mediante ritenuta alla fonte

b) nel caso degli Stati Uniti messicani:

- l'imposta sul reddito delle persone fisiche e giuridiche (impuesto sobre la renta);

Residenza

Ai fini della Convenzione tra Italia e Messico, l'espressione «residente di uno Stato contraente» designa ogni persona che, in virtù della legislazione di detto Stato, è assoggettata ad imposta nello stesso Stato a motivo del suo domicilio, della sua residenza, della sede della sua direzione o di ogni altro criterio di natura analoga.

Tuttavia, tale espressione non comprende le persone che sono imponibili in questo Stato soltanto per il reddito che esse ricavano da fonti situate in detto Stato.

Quando una persona fisica è considerata residente di entrambi gli Stati contraenti, la sua residenza sarà determinata nel seguente modo:

- a) detta persona è considerata residente dello Stato contraente nel quale ha un'abitazione permanente; quando essa dispone di un'abitazione permanente in entrambi gli Stati contraenti, è considerata residente dello Stato contraente nel quale le sue relazioni personali ed economiche sono più strette (centro degli interessi vitali);
- b) se non si può determinare lo Stato contraente nel quale detta persona ha il centro dei suoi interessi vitali, o se la medesima non ha un'abitazione permanente in alcuno degli Stati contraenti, essa è considerata residente dello Stato contraente in cui soggiorna abitualmente;
- c) se detta persona soggiorna abitualmente in entrambi gli Stati contraenti ovvero non soggiorna abitualmente in alcuno di essi, essa è considerata residente dello Stato contraente del quale ha la nazionalità;

d) se detta persona non ha la nazionalità di alcuno degli Stati contraenti, o se ai sensi della legislazione italiana ha la nazionalità di entrambi gli Stati, le autorità competenti degli Stati contraenti risolveranno la questione di comune accordo.

Quando una persona giuridica è considerata residente di entrambi gli Stati contraenti, si ritiene che essa sia residente dello Stato contraente in cui si trova la sede della sua direzione effettiva.

Le stabili organizzazioni (EPs) sono la sede fissa di affari in cui l'impresa esercita in tutto o in parte la sua attività (sede di direzione, succursale, ufficio, officina, laboratorio, miniera, pozzo di petrolio o di gas, cava o qualsiasi altro luogo di estrazione di risorse naturali). Sono compresi nella nozione di stabile organizzazione i cantieri, la costruzione, l'installazione o il montaggio nonché le attività di supervisione, ma esclusivamente quando tali cantieri, costruzione o attività si protraggono per un periodo superiore a otto mesi.

Non si considerano invece stabili organizzazioni le installazioni che sono usate ai soli fini di deposito, di esposizione o di consegna di merci appartenenti all'impresa; le merci appartenenti all'impresa che siano immagazzinate ai soli fini di deposito, di esposizione, di consegna o di trasformazione da parte di un'altra impresa; le sedi fisse utilizzate dall'impresa, ai soli fini di acquistare merci, di raccogliere informazioni o di compiere per l'impresa qualsiasi altra attività di carattere preparatorio o ausiliario.

Redditi immobiliari

I redditi che un residente di uno Stato contraente riceve da beni immobili (compresi i redditi delle attività agricole o forestali) situati nell'altro Stato contraente sono imponibili in detto altro Stato.

Utili delle imprese

Gli utili prodotti da un'impresa in uno Stato (Italia o Messico) sono imponibili solo nello stesso, ad eccezione del caso in cui l'impresa non svolga la sua attività anche nell'altro Stato per mezzo di una stabile organizzazione, dove saranno soggetti ad imposizione.

In ciascuno degli Stati citati, vanno attribuiti alla stabile organizzazione gli utili che si ritiene sarebbero stati da essa ottenuti se si fosse trattato di un'impresa distinta e separata, svolgente attività identiche o analoghe in piena indipendenza dall'impresa di cui essa costituisce una stabile organizzazione.

I proventi o gli utili imputabili ad una stabile organizzazione durante la sua esistenza sono imponibili nello Stato contraente nel quale è situata la predetta stabile organizzazione, ancorché i pagamenti siano differiti ad epoche successive al momento in cui la stabile organizzazione abbia cessato di esistere.

Navigazione marittima ed aerea

Gli utili di un'impresa di uno dei due Stati (Italia o Messico) derivanti dall'esercizio, in traffico internazionale, di navi o di aeromobili, sono imponibili soltanto nello Stato in cui è situata la sede della direzione effettiva dell'impresa.

⁴⁶ Convenzione tra il Governo della Repubblica Italiana ed il Governo degli Stati Uniti Messicani per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e per prevenire l'evasione fiscale

Dividendi

I dividendi sono i redditi derivanti da azioni, da diritti o azioni di godimento, da quote minerarie, da quote di fondatore o da altre quote di partecipazione agli utili, ad eccezione dei crediti, nonché i redditi di altre quote sociali assoggettati al medesimo regime fiscale dei redditi delle azioni in base alla legislazione fiscale dello Stato di cui è residente la società distributrice.

I dividendi pagati da una società residente in uno dei due Stati (Italia o Messico) ad un residente dell'altro Stato sono imponibili in detto altro Stato. Tuttavia, tali dividendi possono essere tassati anche nello Stato in cui la società che paga i dividendi è residente ed in conformità della legislazione di detto Stato, ma se la persona che percepisce i dividendi ne è il beneficiario effettivo, l'imposta così applicata non potrà eccedere il 15% dell'ammontare dei dividendi.

Tali disposizioni non si applicano nel caso in cui il beneficiario effettivo dei dividendi, residente di uno dei due Stati (Italia o Messico), eserciti nell'altro Stato, di cui è residente la società che paga i dividendi, sia un'attività industriale o commerciale per mezzo di una stabile organizzazione ivi situata, sia una professione indipendente mediante una base fissa ivi situata. In tal caso, i dividendi sono imponibili in detto altro Stato secondo la propria legislazione.

Interessi

Gli interessi provenienti da uno dei due Stati e pagati ad un residente dell'altro Stato sono imponibili in detto altro Stato. Tuttavia, tali interessi possono essere tassati anche nello Stato dal quale essi provengono ed in conformità alla legislazione di detto Stato, ma se la persona che percepisce gli interessi ne è l'effettivo beneficiario, l'imposta così applicata non può eccedere il 15% dell'ammontare degli interessi.

Canoni

I canoni provenienti da uno dei due Stati (Messico o Italia) e pagati ad un residente dell'altro Stato, sono imponibili in detto altro Stato. Tuttavia, tali canoni sono imponibili anche nello Stato dal quale essi provengono e in conformità della legislazione di detto Stato, ma se la persona che riceve i canoni ne è l'effettivo beneficiario, l'imposta così applicata non può eccedere il 15% dell'ammontare dei canoni.

Utili di capitale

Gli utili che un residente di uno Stato ottiene dall'alienazione di beni immobili situati nell'altro Stato, sono imponibili in detto altro Stato. Gli utili derivanti dall'alienazione di azioni, quote sociali o altri diritti di una società i cui attivi siano principalmente costituiti, direttamente od indirettamente, da beni immobili situati in uno Stato o di diritti correlati a tali beni immobili, sono imponibili in questo Stato. A tal fine, non si prendono in considerazione i beni immobili che la detta società o persona giuridica destina alla sua attività industriale, commerciale o agricola, o all'esercizio di una professione indipendente.

Professioni indipendenti

I redditi che un residente di uno dei due Stati (Italia o Messico) ottiene dall'esercizio di una libera professione o da altre attività di carattere indipendente, sono imponibili soltanto in detto Stato, salvo che nei seguenti casi, in cui detti redditi sono imponibili anche nell'altro Stato contraente:

- a) quando il residente disponga abitualmente nell'altro Stato di una base fissa per l'esercizio delle sue attività; in tal caso, resta imponibile in detto altro Stato soltanto quella parte del reddito imputabile a detta base fissa;
- b) quando il soggiorno nell'altro Stato si protrae per un periodo o periodi che ammontano od oltrepassano in totale 183 giorni in un periodo di dodici mesi; in tal caso, resta imponibile in detto altro Stato soltanto quella parte del reddito che il residente ottiene dalle attività svolte nel predetto altro Stato.

Lavoro subordinato

I salari, gli stipendi e le altre remunerazioni analoghe che un residente di uno Stato riceve in corrispettivo di un'attività dipendente sono imponibili soltanto in detto Stato, a meno che tale attività non venga svolta nell'altro Stato.

Se l'attività è qui svolta, le remunerazioni percepite a tal titolo sono imponibili in questo altro Stato.

Le remunerazioni che un residente di uno Stato riceve in corrispettivo di un'attività dipendente svolta nell'altro Stato, sono imponibili soltanto nel primo Stato se:

- il beneficiario soggiorna nell'altro Stato per un periodo che non oltrepassa in totale 120 giorni nel corso dell'anno fiscale considerato,
- le remunerazioni sono pagate da o per conto di un datore di lavoro che non è residente dell'altro Stato,
- l'onere delle remunerazioni non è sostenuto da una stabile organizzazione o da una base fissa che il datore di lavoro ha nell'altro Stato.

Le remunerazioni percepite in corrispettivo di un lavoro subordinato svolto a bordo di una nave o di un aeromobile impiegati in traffico internazionale sono imponibili nello Stato contraente in cui è situata la sede della direzione effettiva dell'impresa.

Compensi e gettoni di presenza

I compensi, i gettoni di presenza e le altre retribuzioni analoghe che un residente di uno Stato contraente riceve in qualità di membro del consiglio di amministrazione o del collegio sindacale, nonché, per quanto concerne il Messico, in qualità di amministratore o di commissario di una società residente dell'altro Stato, sono imponibili in detto altro Stato.

Pensioni

Le pensioni e le altre remunerazioni analoghe, pagate ad un residente di uno Stato contraente in relazione ad un cessato impiego, sono imponibili soltanto in questo Stato.

Funzioni pubbliche

Le remunerazioni, diverse dalle pensioni, pagate da uno Stato o da un suo ente locale a una persona fisica, in corrispettivo di servizi resi a detto Stato od ente, sono imponibili soltanto in questo Stato.

Altri redditi

Gli elementi di reddito di un residente di uno Stato contraente, di qualsiasi provenienza, che non sono compresi nei casi precedenti, sono imponibili in entrambi gli Stati contraenti.

Regime delle maquiladoras e IMMEX

Il 1° gennaio 2014 sono state apportate una serie di modifiche alla riforma fiscale del 2013, grazie alle quali le procedure doganali si resero maggiormente flessibili, efficienti e dinamiche. Tra le discipline di promozione e sviluppo industriale, così come modificate dalla riforma, rientrano quelle relative alle imprese “maquiladoras” ed il programma IMMEX PwC Mexico, Maquiladora Guide.

Maquiladora

L'industria di trasformazione, con i suoi stabilimenti definiti “maquilas o maquiladoras”, ha registrato negli ultimi anni il più alto tasso di crescita nel campo manifatturiero.

Le maquiladora sono stabilimenti industriali posseduti o controllati da soggetti stranieri, in cui avvengono trasformazioni o assemblaggi di componenti temporaneamente importati da paesi esteri, in un regime di duty free ed esenzione fiscale. I prodotti assemblati o trasformati dovranno successivamente essere esportati all'estero entro 18 mesi.

Affinché le procedure siano considerate “operazioni di maquila”, è necessario che sussistano contestualmente determinati requisiti, senza i quali la “maquiladora” potrebbe essere sottoposta al regime fiscale non preferenziale previsto per le EPs.

Risulta quindi indispensabile che:

- La merce proveniente dall'estero, entrata in Messico secondo il regime d'importazione temporaneo, sia successivamente sottoposta ad un processo di trasformazione o assemblaggio e sia infine esportata (in forma diretta o indiretta) prima della scadenza del termine prestabilito dalla legge doganale messicana (tra i 6 ed i 18 mesi).
- La totalità degli ingressi delle attività produttive provenga esclusivamente dalle procedure di maquila (dal 1° gennaio 2014).

La procedura di trasformazione o assemblaggio deve avvenire esclusivamente con macchinari di provenienza estera, ovvero della casa madre, con la quale si è sottoscritto un contratto di maquila.

A seconda della funzione svolta, le maquiladoras possono essere suddivise nelle seguenti categorie, Maquiladora in México:

- Maquiladora di manifattura - L'impresa maquiladora fabbrica o assembla beni che saranno direttamente esportati o trasferiti ad un'altra maquiladora.

- Maquiladora di riparazione - L'impresa maquiladora fornisce un servizio di riparazione dei beni che si trovano in regime di importazione temporanea, che verranno successivamente riesportati entro i 18 mesi previsti dalla legge.
- Maquiladora di Servizio - L'impresa maquiladora offre un servizio ad un'impresa estera o ad un'altra maquiladora. I servizi, tra cui ad esempio il magazzinaggio o il processo di lucidatura, devono essere forniti esclusivamente per beni in regime d'importazione temporanea.

Secondo le recenti modifiche fiscali, una “maquiladora” che desideri proteggere la sua corrispettiva parte estera contro il regime della Stabile Organizzazione, dispone delle seguenti opzioni:

- a) Applicare il cosiddetto “Safe Harbor”. Questa opzione richiede che si ottenga un utile fiscale complessivamente superiore al 6,9% degli attivi più il 6,5% dei costi dell'operazione.
- b) Ottenere un Accordo Anticipato sui Prezzi di trasferimento (APA) con le autorità fiscali messicane, che a partire dal 2014 assicura lo status di maquiladora per un periodo di cinque anni.

La scelta del “Safe Harbor” vincola la maquiladora ad ottenere un utile minimo, mentre l'Accordo Anticipato, di durata quinquennale, stabilisce preventivamente che i prezzi per i servizi della maquiladora siano concordi con i prezzi delle operazioni di mercato.

Il principale beneficio del metodo impiegato dalle “maquiladoras”, definito “production sharing”, è la possibilità di usare manodopera locale, che ha un costo del lavoro più accessibile rispetto ai Paesi più industrializzati.

IMMEX

È un programma introdotto nel novembre 2006, per mezzo del quale si permette l'importazione temporanea di beni, che in un primo momento vengono utilizzati in processi industriali di elaborazione, trasformazione, riparazione o immagazzinamento delle merci e che vengono poi esportati.

L'autorizzazione per operare sotto questo programma è rilasciata dal Ministero dell'Economia.

Tuttavia, come conseguenza all'attuazione delle riforme, a partire dal 1° gennaio 2015 è entrato in vigore l'obbligo di pagamento dell'IVA (pari al 16%) e dell'imposta generale sulla produzione e sui servizi (IEPS) sulle importazioni temporanee effettuate quindi sotto l'IMMEX.

Una volta che la merce viene rispedita alla impresa madre, i contribuenti potranno comunque sollecitare il rimborso del corrispettivo di IVA e IEPS che era stato pagato quando le merci si trovavano sotto il regime di importazione temporanea.

Inoltre i contribuenti potranno richiedere l'IVA e l'IEPS loro trasferito, quindi già pagato sul territorio nazionale, purché l'imposta non sia stata accreditata, ovvero l'importazione non sia divenuta definitiva.

Nonostante ciò, è stato introdotto il **Certificato in materia di IVA e IEPS**, che viene rilasciato dal SAT e permette all'impresa di beneficiare di un credito fiscale automatico pari al 100% dell'IVA e dell'importo di IEPS richiesto per l'importazione temporanea.

Continua ad essere in vigore il beneficio di usufruire dell'esenzione dal pagamento dell'imposta generale sull'importazione (IGI).

Capitolo 2: Guida pratica per investire in Messico

Come investire in Messico

Strategia d'entrata

Metodologia d'entrata

Limitazioni agli investimenti esteri

Incentivi

Dall'Italia

In Messico

Costituzione di una società

Tipologie

Procedure

Mercato del lavoro

Trattamento dei dipendenti

Espatriati

Sistema Fiscale

Imposte federali e locali

Contabilità elettronica

Revisione Contabile

Prezzi di trasferimento

Esportando in Messico

Sistema doganale

Programmi di commercio estero

Sistema finanziario

Istituti di credito

Finanziamenti

Proprietà industriale

Marchi e Brevetti

Cenni normativi

Legge sulla protezione dei dati personali

Legge generale sul cambiamento climatico

Normativa anti riciclaggio

Come investire in Messico

Strategia d'entrata

Il successo dell'entrata in un nuovo mercato straniero è determinata da una pianificazione idonea e mirata che si può riassumere nei seguenti punti:

1. Analisi di mercato:

Prevede l'identificazione dei punti di forza e delle basi per la creazione del valore dei beni da introdurre sul mercato locale, al fine di valutare rischi e opportunità.

Alcuni delle componenti chiave sono:

- Analisi del **contesto macroeconomico** al momento d'ingresso nel mercato
- **Segmentazione** del mercato del bene o del servizio
- Analisi dei fattori di crescita del mercato: tendenze demografiche, potere d'acquisto, politiche pubbliche
- Analisi della **concorrenza**: individuazione degli attori locali e internazionali e presenza storica, marchi principali, stime di vendita, quote di mercato, strategia di prezzi, canali di vendita e strategia di crescita
- Analisi della **catena del valore** del settore e dei canali distributivi utilizzati
- Analisi dei **consumatori** per comprenderne la domanda, le esigenze ed il comportamento, determinando così la politica di prezzo e la fedeltà alla marca.

2. Sviluppo della strategia d'entrata

Prevede la pianificazione del "modus operandi" e delle principali attività da svolgere.

- Analisi del **contesto normativo** per individuare vincoli, possibili barriere e le relative opportunità
- **Segmentazione dei consumatori**: analisi socio-demografica dei consumatori per determinarne il mercato di riferimento
- Definizione del **portafoglio iniziale** di prodotti, con presentazioni e listino prezzi
- Identificazione delle **barriere all'entrata** e strategia per superarle.
- **Fattori critici di successo**: temi su cui concentrare gli sforzi finanziari ed organizzativi per garantire il successo dell'entrata nel nuovo mercato.

Nel caso in cui si decidesse di entrare attraverso l'alleanza con un partner locale, sarà necessario seguire un processo strutturato di **definizione dei criteri, parametri e valori** da utilizzare per la valutazione di potenziali soci commerciali, sia fisici che giuridici, per poi valutare i candidati in due fasi:

'Long List': lista iniziale dei candidati che soddisfano i criteri di base concordati.

'Short list': lista finale dei candidati secondo un'analisi più dettagliata e rigorosa.

Infine dovrebbe seguire un **primo contatto** con i candidati più attrattivi, per valutarne l'interesse nel potenziale progetto d'investimento e breve profilazione degli investitori interessati.

Qualora si decidesse di operare con uno stabilimento produttivo, sarà altrettanto importante valutare con cura l'ubicazione tenendo conto di certi aspetti, quali:

- l'**identificazione dell'ubicazione**, valutando fattori come la concentrazione della popolazione target, l'esposizione del marchio, i concorrenti a livello di concentrazione, il rispetto dei requisiti fisici delle strutture, il posizionamento di cliente e fornitori, tra gli altri.
- **Stima e comparazione dei costi iniziali**, come quelli del terreno, dei servizi basici e di costruzione/adattamento, nonché valutazione delle opportunità di acquisto o affitto.
- **Incentivi disponibili** da parte dei diversi livelli governativi, quali, ad esempio, esenzioni fiscali, sovvenzioni, programmi di formazione.

3. Business Plan

Il Business Plan è un documento che sintetizza i contenuti e le caratteristiche di un progetto imprenditoriale, ed è utilizzato sia per la pianificazione e gestione aziendale che per la comunicazione esterna, in particolare verso potenziali finanziatori o investitori.

Le principali caratteristiche sono le seguenti:

- Sintesi del piano, includendo gli elementi chiave della ricerca di mercato e della strategia d'entrata.
- Descrizione generale del piano industriale, considerando prezzi e proiezioni dei volumi e canali di vendita, nonché strategia di marketing.
- Piano finanziario (pro forma): sulla base della strategia e del modello operativo, identificando inoltre le infrastrutture e risorse umane essenziali.
- Stima dei costi d'investimento (capex).
- Individuazione dei costi diretti: materie prime, stipendi, servizi.
- Proiezioni delle vendite e delle spese amministrative (OpEx).
- Bilancio pro-forma: conto economico, stato patrimoniale, comprese le analisi di sensibilità per individuare le opzioni strategiche (entrata solitaria o in partnership, distribuzione vs. produzione) e confronto di motivi finanziari.
- Piano d'azione (roll-out): pianificazione delle attività chiave e degli investimenti, ed identificazione delle fasi critiche.

Metodologie d'entrata

Investimento Green Field

Una delle metodologie d'investimento è quella conosciuta come *green field*, ossia l'espansione di uno stabilimento produttivo già esistente, o l'investimento diretto in un nuovo stabilimento produttivo. L'investimento green field permette anzitutto una crescita della produzione, nonché della manodopera, il rapido trasferimento del "know-how" e della tecnologia, nonché una rapida connessione con il mercato.

Questa tecnica d'investimento offre un alto grado di flessibilità operativa.

L'investimento green field è solitamente consigliato per quelle aziende che possono contare su un posizionamento di brand affermato ed un know-how che determina un vantaggio competitivo, una rete logistica di alto valore aggiunto, con un portafoglio di fornitori e clienti affermati, nonché su una discreta capacità iniziale di autofinanziamento.

Vantaggi del Green Field

Permette la massima flessibilità operativa per soddisfare i requisiti di ogni cliente. Un nuovo stabilimento produttivo potrà essere costruito secondo le esigenze e le necessità presenti e future, riducendo inoltre i costi di manutenzione. Infine importante menzionare la maggior facilità nell'ottenimento di incentivi statali.

Svantaggi del Green Field

Alcune ubicazioni strategiche (parchi industriali) non sono ancora dotate delle infrastrutture necessarie per operare, richiedendo quindi un importante investimento iniziale da parte dell'impresa.

I tempi di costruzione sono sicuramente più lunghi, anche perché la richiesta di nuovi stabilimenti produttivi potrebbe provocare alcune complicazioni circa la ricerca dell'ubicazione adeguata per la costruzione. L'esistenza di barriere all'entrata in determinati settori industriali potrebbe complicarne l'accesso, e la ricerca di nuove risorse umane potrebbe rallentare la fase di avviamento.

Investimento Brown Field (Operazioni straordinarie quali acquisizioni, fusioni, partnership, joint-ventures)

Altra metodologia d'investimento molto efficace è quella conosciuta come *Brown Field*, ovvero operazioni straordinarie quali l'acquisizione diretta, o mediante un'operazione congiunta (Joint Venture o Partnership) di uno stabilimento produttivo già esistente.

Sicuramente lo sviluppo di un progetto *Brown Field* richiede alcuni compromessi che necessitano di un'analisi previa, al fine di valutare i dettagli ed i limiti dello stabilimento esistente, ma anche i relativi vantaggi.

Tra essi menzioniamo il posizionamento del brand dell'azienda target, le quote di mercato possedute da quest'ultima, la condivisione del know-how ed il valore della marca, nonché la capacità d'investimento tra due soggetti giuridici, al fine di migliorare l'offerta competitiva.

Le varie tipologie di collaborazione si possono ricondurre a tre diversi schemi:

- Acquisizione parziale o totale di un'entità esistente (*Brown Field* puro).

- Accordo di Joint Venture, che può essere di due tipi: contrattuale o societario. Nel primo caso non sorge un nuovo ente giuridico, ma solo un accordo tra le parti per gestire un'iniziativa comune, per poi dividerne successivamente gli utili. Nel secondo caso sorge un nuovo ente giuridico che si caratterizza per la disciplina dell'attività della società mista, del rapporto tra i soci e della ripartizione degli utili. La JV è soggetta ad imposizione fiscale come una qualsiasi entità giuridica, e le aziende che collaborano sono soggetti ad imposizione fiscale come azionisti. L'ente giuridico di riferimento è quello dell'Associazione in Partecipazione (A.en P.).
- Alleanza strategica con uno o più Partner (Partnership), creando una catena del valore volta a massimizzare le risorse. La partnership è soggetta ad imposizione fiscale come una qualsiasi entità giuridica, ed i Partners sono assoggettati all'imposta sulla distribuzione dei dividendi. L'ente giuridico di riferimento è quello della Società in Nome collettivo (S.en N.C.).

Vantaggi del Brown Field

L'acquisto di uno stabilimento produttivo esistente permette di usufruire del posizionamento del brand dell'azienda acquisita e delle relative quote di mercato da quest'ultima possedute.

Inoltre potrebbe includere alcune certificazioni ambientali, nonché certificazioni di produzione (Maquila, Immex, Prosec), determinando un vantaggio competitivo rispetto al *Green Field*.

L'avviamento delle operazioni richiede un tempo minore, anche grazie alla condivisione del know-how esistente e alla disponibilità immediata di risorse umane qualificate che già lavorano in azienda.

Il progetto, infine, potrebbe risultare più economico, richiedendo un minor investimento.

Svantaggi del Brown Field

Limitazioni di flessibilità per quanto concerne la disposizione dei macchinari ed il processo produttivo e della logistica all'interno dello stabilimento produttivo.

L'ubicazione dello stabile produttivo potrebbe determinare un aumento delle spese di logistica per quanto concerne fornitori e clienti.

Maggiori costi di manutenzione rispetto al *Green Field* e possibili difficoltà di ampliamento dell'immobile.

Ubicazione e parchi industriali in Messico

La Repubblica Federale Messicana conta su un concetto di Parchi Industriali ben sviluppati e sicuri.

Un parco industriale è un territorio delimitato per uso industriale, che offre l'infrastruttura urbana ed i permessi necessari per svolgere le operazioni aziendali per quanto concerne la manifattura, l'alta tecnologia ed i centri di distribuzione.

A differenza di un terreno isolato, il parco industriale offre un servizio integrale secondo il concetto di chiavi in mano, e l'offerta immobiliare di terreni ed edifici industriali, oltre ad essere di alta qualità, ha il merito di poter offrire tutti i servizi essenziali, che sono già installati ed a disposizione dell'utente. In questo modo l'imprenditore non deve preoccuparsi di nulla.

La normativa messicana certifica che i parchi industriali rispettino i criteri indispensabili per garantire un'ottima produzione industriale all'imprenditore.

Tra queste normative si possono menzionare la dimensione del terreno, le concessioni per uso industriale, il rispetto della normativa ambientale, l'esistenza di edifici industriali appartenenti alla categoria energetica Classe A, nonché la sicurezza e la protezione del parco, garantita dall'amministrazione.

I principali vantaggi dei parchi industriali sono:

- Certezza della proprietà della terra, dell'immobile e della qualità dello stesso.
- Ubicazione prossima alle principali arterie di comunicazione, nonché a fornitori e clienti.
- Disponibilità di servizi a valore aggiunto, quali la sicurezza degli stabilimenti e la manutenzione delle aree comuni. Inoltre c'è la disponibilità di edifici industriali in affitto e in vendita, o secondo schemi quali lo *shelter*, *built-to-suit* o *lease-back*

I parchi industriali vengono normalmente utilizzati da imprese del medesimo settore, portando nel tempo alla formazione di *clusters*, come ad esempio quello automobilistico a Puebla, quello aerospaziale a Querétaro e quello petrolifero a Ciudad del Carmen. Ciononostante, la gran parte degli uffici centrali delle principali imprese straniere è ubicata nella Capitale.

Limitazioni agli investimenti esteri

Le politiche di espansione e crescita del Messico hanno portato, nel corso degli ultimi 20 anni, a liberalizzare notevolmente gli investimenti stranieri nel Paese. Regolato dalla Commissione degli Investimenti Stranieri (CIS), ogni investimento in società, nuove o esistenti, deve essere censito nel RNIE del Ministero dell'Economia.

Questo include qualsiasi tipologia di entità giuridica che consti di una partecipazione estera.

In conformità alla LIE, salvo disposizioni della legge stessa, non è richiesta previa autorizzazione per svolgere le seguenti attività:

- Partecipare in qualsiasi proporzione al capitale sociale delle società messicane.
- Acquisire capitale fisso.
- Inserirsi in nuovi campi d'attività economica o fabbricare nuove linee di prodotti, aprire stabilimenti, ampliare o spostare locali esistenti, ad eccezione di quanto altrimenti specificamente previsto dalla legge.

Permessi

Per facilitare le operazioni estere in Messico, la LIE prevede che la CIS decreti l'approvazione o respinga i nuovi investimenti stranieri entro e non oltre quarantacinque giorni lavorativi dalla richiesta di permesso di operare in Messico.

Allo stesso tempo, qualsiasi violazione della LIE può portare a sanzioni economiche che possono ammontare fino al valore dell'investimento stesso.

Se si decidesse di operare tramite una branch o altri tipi di stabile organizzazione, sarà necessario richiedere l'autorizzazione al Ministero dell'Economia, che dovrà fornire un riscontro (positivo o negativo) entro e non oltre quindici giorni lavorativi dalla presentazione della domanda.

Grazie ad alcuni recenti trattati commerciali firmati con il Messico, sono esenti da questa richiesta le società provenienti da Stati Uniti, Canada, Cile, Costa Rica, Colombia, Nicaragua, El Salvador, Guatemala, Honduras, Uruguay, Giappone e Perù.

Come disposto dalla LIE, sono considerati investimenti esteri le seguenti attività:

- Partecipazione di investitori stranieri, in qualsiasi percentuale, nel capitale di società messicane.
- Investimenti di società messicane con partecipazione maggioritaria straniera.
- Partecipazione di investitori esteri in altre attività descritte dalla LIE.

La LIE prevede inoltre che i cittadini stranieri con residenza permanente in Messico (*inmigrados*) vengano considerati investitori locali ad eccezione di quelle attività riservate a persone fisiche o giuridiche messicane.

Per promuovere la competitività dei mercati, nonché per stimolare l'economia locale tramite investimenti esteri, negli ultimi anni le riforme del governo messicano hanno ridotto notevolmente le limitazioni delle partecipazioni straniere in determinate attività precedentemente riservate a società messicane o allo Stato. In particolare nel 2014, con le riforme delle telecomunicazioni e dell'energia, è stato rimosso il limite di partecipazione straniera del 49% per la prima e si è aperto il mercato agli operatori privati e stranieri per la seconda.

Autorizzazioni particolari possono essere inoltre rilasciate per svolgere i cosiddetti '**investimenti neutrali**' in società o fondi fiduciari messicani, permettendo così la partecipazione straniera in determinate attività normalmente non autorizzate dal Ministero dell'Economia.

L'investimento neutrale avviene mediante il rilascio di particolari strumenti finanziari (quali certificati di partecipazione) che lo portano a non rappresentare una partecipazione straniera, limitando o annullando il potere di voto dell'investitore stesso sulle azioni acquisite.

Poiché non soggetti a limiti e norme particolari, i contratti di Joint Venture (A. en P.) sono spesso utilizzati in partecipazioni a breve termine, trattandosi di un puro contratto e non richiedendo la costituzione di un'entità giuridica separata. In questo caso, la responsabilità e la rappresentanza dell'attività commerciale restano in capo al socio designato (asociante), non implicando quindi una proprietà o partecipazione da parte del socio straniero.

Incentivi

L'investitore intenzionato ad intraprendere un processo di internazionalizzazione può avvalersi sia di incentivi nel Paese di origine, che nel Paese dove è intenzionato ad avviare la nuova attività economica.

Questi incentivi possono essere forniti sia da enti promotori dello sviluppo per l'internazionalizzazione delle imprese, che da fondi ed enti governativi del Paese nel quale si intende investire, dedicati all'attrazione di nuovi capitali stranieri.

Dall'Italia

In Italia sono presenti due principali figure pubbliche dedicate al supporto e finanziamento dei progetti d'internazionalizzazione. Entrambe controllate dalla Cassa Depositi e Prestiti, si dedicano specialmente al supporto di piccole e medie imprese: la finanziaria di sviluppo e promozione per le imprese all'estero, **SIMEST**, ed il gruppo assicurativo-finanziario attivo nell'export credit e protezione degli investimenti, **SACE**.

SIMEST

Società Italiana per le Imprese all'Estero S.p.A., è una azienda italiana che assiste lo sviluppo e la promozione delle imprese italiane all'estero.

Costituita nel 1991, ha come obiettivo quello di sostenere il processo di internazionalizzazione, assistendo gli imprenditori nelle loro attività sui mercati stranieri. Opera su più fronti: può assumere direttamente partecipazioni sia all'estero che in Italia, gestisce diversi finanziamenti agevolati, effettua attività di consulenza professionale alle aziende che attuano processi di internazionalizzazione. Al suo capitale di minoranza partecipano tutti i principali gruppi bancari italiani e le associazioni imprenditoriali e di categoria⁴⁷.

Altre attività sono:

- sostegno ai crediti per l'esportazione di beni di investimento prodotti in Italia;
- finanziamento per studi di fattibilità e per programmi di assistenza tecnica;
- finanziamento di programmi per l'inserimento in mercati esteri;
- finanziamento a favore delle PMI esportatrici;
- finanziamento per la prima partecipazione a fiere e mostre;
- assistenza finanziaria, legale e societaria relativa a progetti d'investimento all'estero.

SACE

SACE è un gruppo assicurativo-finanziario che offre servizi di export credit, assicurazione del credito, protezione degli investimenti all'estero, garanzie finanziarie, cauzioni e factoring, che di recente ha aperto una sede in Messico.

Con 76 miliardi di dollari di operazioni assicurate in 189 Paesi, sostiene la competitività delle imprese in Italia e all'estero, garantendo flussi di cassa più stabili e trasformando i rischi di insolvenza delle imprese in opportunità di sviluppo⁴⁸.

Rafforzare l'export

SACE assicura gli esportatori dal rischio di mancato pagamento e garantisce i finanziamenti concessi ad aziende estere per l'acquisto di merci o servizi italiani, anche nell'ambito di operazioni di project & structured finance.

Sostenere l'internazionalizzazione

SACE garantisce i finanziamenti concessi alle imprese, in particolare PMI, per attività di internazionalizzazione e protegge gli investimenti esteri dai rischi di natura politica.

Favorire gli investimenti strategici per l'Italia

SACE garantisce i finanziamenti di progetti realizzati in Italia in settori strategici per il nostro sistema economico, quali le infrastrutture e le energie rinnovabili.

Affrontare gare e commesse

SACE e SACE BT offrono le garanzie di natura contrattuale o per obblighi di legge richieste alle imprese per partecipare a gare di appalto o acquisire commesse in Italia e all'estero, offrendo anche coperture dei rischi della costruzione.

Assicurare il fatturato

SACE BT assicura le vendite delle imprese con dilazioni di pagamento inferiori ai 12 mesi dal rischio di insolvenza dei clienti italiani ed esteri.

Migliorare la liquidità

SACE Fct offre servizi di factoring pro soluto e pro solvendo, con una linea dedicata a esportatori, a tutti i fornitori della Pubblica Amministrazione e dei gruppi industriali.

Export Banca

Iniziativa congiunta di Cassa Depositi e Prestiti (CDP), Associazione Bancaria Italiana (ABI), SACE e SIMEST, il sistema Export Banca collabora con diverse realtà bancarie italiane, ed offre la possibilità di finanziarie operazioni di credito all'esportazione e di internazionalizzazione di imprese italiane, facendo ricorso alla provvista messa a disposizione da CDP e alla garanzia rilasciata da SACE⁴⁹.

⁴⁷ <http://www.simest.it/page.php?id=24>

⁴⁸ <http://www.sace.it/>

⁴⁹ <https://www.abi.it/Pagine/Mercati/Internazionalizzazione/Export-banca.aspx>

In Messico

Come si può notare dalle ultime riforme del Paese, per stimolare uno sviluppo economico diversificato e competitivo, una delle priorità del Messico è quella di attrarre nuovi capitali diretti esteri nel territorio. Per raggiungere e facilitare questo obiettivo, esistono una serie di incentivi sia Federali che Statali ed Organizzazioni preposte, quali ProMèxico, Conacyt, l'INADEM e le Banche per lo sviluppo, volti a facilitare gli investimenti esteri.

È opportuno menzionare che seppur a livello federale e statale non esistano incentivi ufficiali sanciti per legge, ogni singolo investimento sarà analizzato al fine di ottenere condizioni vantaggiose

Incentivi Statali

Più che in altri Paesi, in Messico, la scelta dell'ubicazione dello stabilimento produttivo può risultare strategica e decisiva per il successo di un'impresa.

Risulta pertanto fondamentale considerare l'ubicazione di clienti e fornitori, dei concorrenti, nonché degli incentivi disponibili in ogni singolo Stato.

A livello Federale e Statale, l'imprenditore può beneficiare sia di esenzioni d'imposta che di riduzioni sulle licenze e sui permessi necessari per avviare l'attività commerciale.

L'analisi degli incentivi statali presentati nelle mappe è meramente indicativa delle opportunità offerte dai singoli Stati della Repubblica messicana.

È importante sottolineare che la natura degli incentivi ottenibili da ogni Stato può variare a seconda del tipo d'investimento effettuato, nonché dalla negoziazione diretta con il Governo Statale e Federale per incentivi quali la concessione di terreni, l'accesso alla rete elettrica o la pavimentazione delle strade che conducono all'impianto produttivo.

Esenzione temporanea delle imposte e diritti statali⁵⁰



1. Baja California, 2. Sonora, 3. Chihuahua, 4. Coahuila, 5. Nuevo León, 6. Tamaulipas, 7. Sinaloa, 8. Durango, 9. Zacatecas, 10. San Luis Potosí, 11. Aguascalientes, 12. Jalisco, 13. Colima, 14. Guanajuato, 15. Hidalgo, 16. México, 17. Tlaxcala, 18. Morelos, 19. Puebla, 20. Tabasco, 21. Campeche, 22. Yucatán

**Esenzione temporanea dall'Imposta sugli emolumenti (ISN)
per le imprese di nuova costituzione**



1. Baja California, 2. Sonora, 3. Chihuahua, 4. Coahuila, 5. Nuevo León, 6. Tamaulipas, 7. Sinaloa, 8. Durango, 9. Zacatecas, 10. San Luis Potosí, 11. Aguascalientes, 12. Jalisco, 13. Colima, 14. Guanajuato, 15. Hidalgo, 16. México, 17. Tlaxcala, 18. Morelos, 19. Puebla, 20. Tabasco, 21. Campeche, 22. Yucatán

**Esenzioni dal pagamento dei diritti sul "Registro Pubblico della Proprietà
e del Commercio"**



1. Sonora, 2. Chihuahua, 3. Coahuila, 4. Nuevo León, 5. Sinaloa, 6. Durango, 7. Nayarit, 8. Aguascalientes, 9. Michoacán, 10. Hidalgo, 11. Tlaxcala, 12. Morelos, 13. Tabasco, 14. Campeche, 15. Yucatán, 16. Chiapas

Esenzione dal pagamento della “Licenza di Uso del suolo”



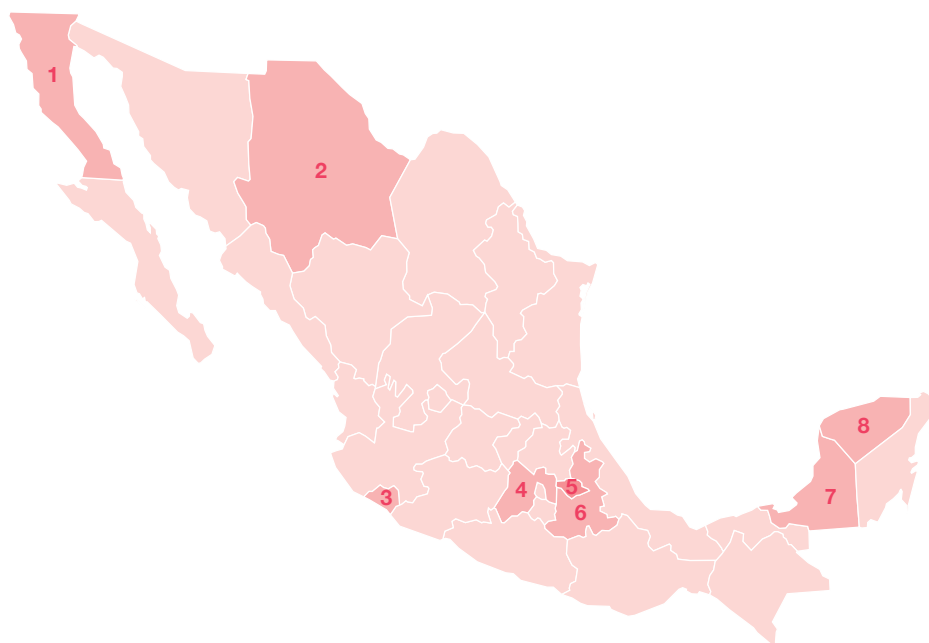
1. Sonora, 2. Chihuahua, 3. Coahuila, 4. Nuevo León, 5. Sinaloa, 6. Durango, 7. Nayarit, 8. Aguascalientes, 9. Michoacán, 10. Hidalgo, 11. Tlaxcala, 12. Morelos, 13. Tabasco, 14. Campeche, 15. Yucatán, 16. Chiapas

Esenzione dal pagamento della “Licenza di costruzione”



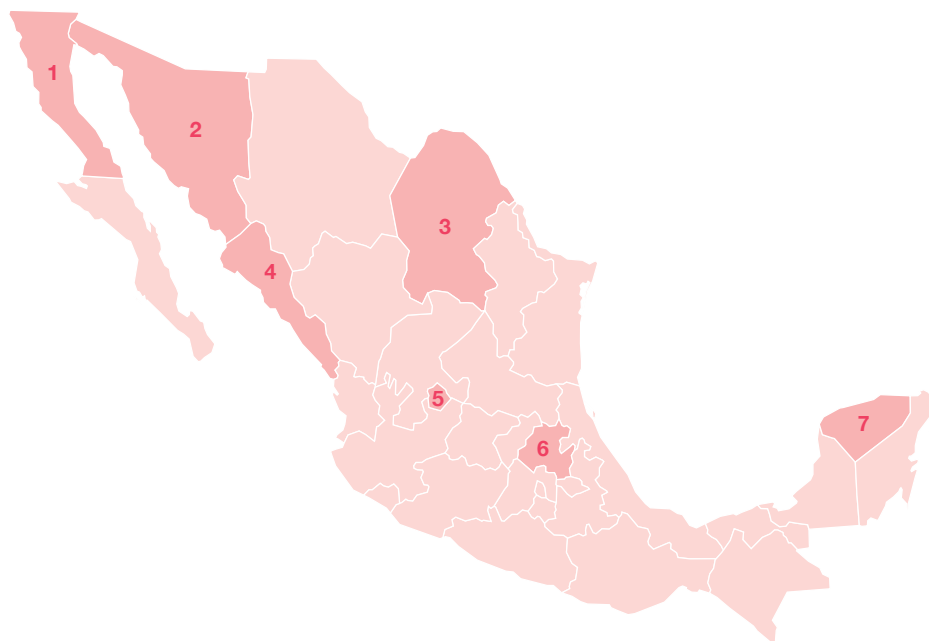
1. Baja California, 2. Sonora, 3. Chihuahua, 4. Nuevo León, 5. Sinaloa, 6. Durango, 7. Nayarit, 8. Aguascalientes, 9. Guanajuato, 10. Hidalgo, 11. Jalisco, 12. Tlaxcala, 13. Puebla, 14. Yucatán

Esenzione dal pagamento dell'imposta sulla proprietà dei veicoli con motori usati



1. Baja California, 2. Chihuahua, 3. Colima, 4. México, 5. Tlaxcala, 6. Puebla, 7. Campeche, 8. Yucatán

Esenzione sui diritti di connessione per l'acqua potabile ed il drenaggio



1. Baja California, 2. Sonora, 3. Coahuila, 4. Sinaloa, 5. Aguascalientes, 6. Hidalgo, 7. Yucatán

Riduzione di Imposte e diritti statali



1. Baja California, 2. Sonora, 3. Coahuila, 4. Nuevo León, 5. Tamaulipas, 6. Sinaloa, 7. Durango, 8. Nayarit, 9. Zacatecas, 10. Aguascalientes, 11. Hidalgo, 12. Jalisco, 13. Colima, 14. Guanajuato, 15. Tlaxcala, 16. México, 17. Guerrero, 18. Morelos, 19. Veracruz, 20. Puebla, 21. Oaxaca, 22. Tabasco, 23. Chiapas, 24. Campeche, 25. Yucatán, 26. Quintana Roo

Riduzione dei costi relativi all'iscrizione nel "Registro Pubblico della Proprietà e del Commercio"



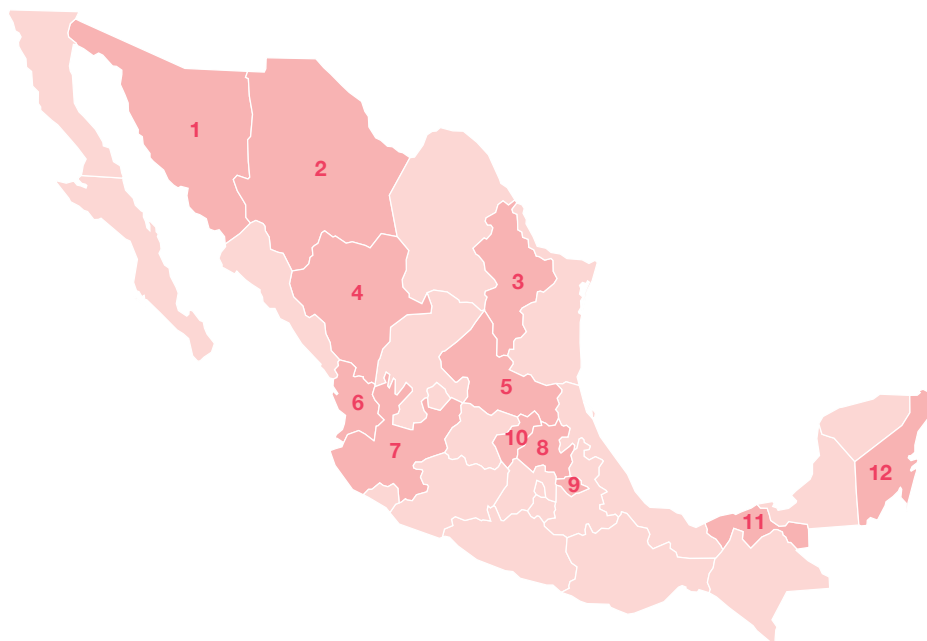
1. Baja California, 2. Sonora, 3. Coahuila, 4. Nuevo León, 5. Sinaloa, 6. Durango, 7. Nayarit, 8. Jalisco, 9. Colima, 10. Guanajuato, 11. Michoacán, 12. Hidalgo, 13. Guerrero, 14. Tlaxcala, 15. D.F., 16. Morelos, 17. Veracruz, 18. Tabasco, 19. Chiapas, 20. Campeche, 21. Yucatán, 22. Quintana Roo

Riduzione dei costi sul valore stimato di beni immobili



1. Sinaloa, 2. Nuevo León, 3. Hidalgo, 4. Tlaxcala, 5. Puebla, 6. Michoacán, 7. Chiapas

Riduzione dell'imposta sul diritto di trasferimento della proprietà



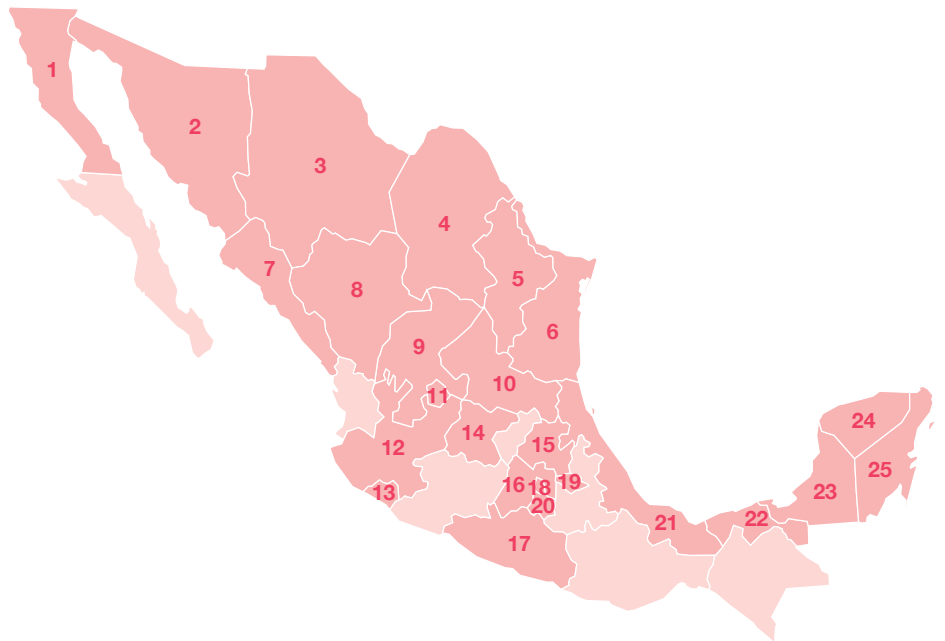
1. Sonora, 2. Chihuahua, 3. Nuevo León, 4. Durango, 5. San Luis Potosí, 6. Nayarit, 7. Jalisco, 8. Hidalgo, 9. Tlaxcala, 10. Querétaro, 11. Tabasco, 12. Quintana Roo

Riduzione dell'Imposta sul "Registro e sulla spedizione di targhe e libretti di circolazione dei veicoli statali"



1. Sonora, 2. Colima, 3. Yucatán, 4. Quintana Roo

Riduzione dell'Imposta sugli emolumenti per le imprese che generano nuovi impieghi



1. Baja California, 2. Sonora, 3. Chihuahua, 4. Coahuila, 5. Nuevo León, 6. Tamaulipas, 7. Sinaloa, 8. Durango, 9. Zacatecas, 10. San Luis Potosí, 11. Aguascalientes, 12. Jalisco, 13. Colima, 14. Guanajuato, 15. Hidalgo, 16. México, 17. Guerrero, 18. D.F., 19. Tlaxcala, 20. Morelos, 21. Veracruz, 22. Tabasco, 23. Campeche, 24. Yucatán, 25. Quintana Roo

Riduzione temporale dell'Imposta sugli emolumenti



1. Baja California, 2. Sonora, 3. Chihuahua, 4. Coahuila, 5. Nuevo León, 6. Sinaloa, 7. Durango, 8. Aguascalientes, 9. Jalisco, 10. Hidalgo, 11. México, 12. Guerrero, 13. Tlaxcala, 14. Veracruz, 15. Tabasco, 16. Campeche, 17. Yucatán, 18. Quintana Roo

Riduzione dell'Imposta patrimoniale



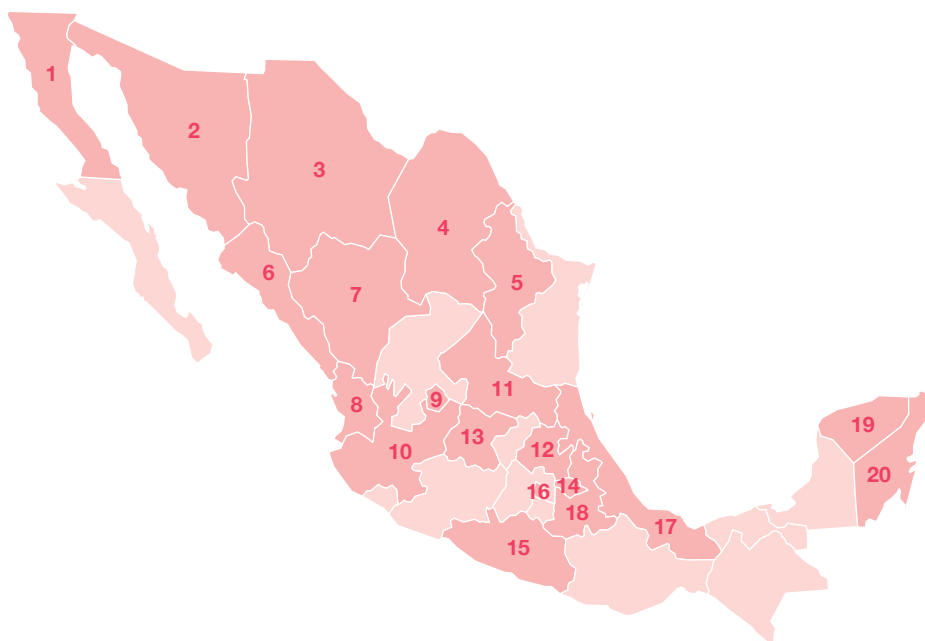
1. Baja California, 2. Sonora, 3. Chihuahua, 4. Coahuila, 5. Nuevo León, 6. Sinaloa, 7. Durango, 8. Nayarit, 9. Aguascalientes, 10. Jalisco, 11. San Luis Potosí, 12. Hidalgo, 13. Tlaxcala, 14. Veracruz, 15. Guerrero, 16. D.F., 17. Puebla, 18. Yucatán

Riduzione dell'Imposta per l'acquisto di beni immobili



1. Baja California, 2. Sonora, 3. Chihuahua, 4. Coahuila, 5. Nuevo León, 6. Sinaloa, 7. Nayarit, 8. Aguascalientes, 9. Jalisco, 10. San Luis Potosí, 11. Hidalgo, 12. Guerrero, 13. D.F., 14. Puebla, 15. Tabasco, 16. Campeche, 17. Quintana Roo

Riduzione del pagamento dei diritti per il rilascio delle licenze di costruzione



1. Baja California, 2. Sonora, 3. Chihuahua, 4. Coahuila, 5. Nuevo León, 6. Sinaloa, 7. Durango, 8. Nayarit, 9. Aguascalientes, 10. Jalisco, 11. San Luis Potosí, 12. Hidalgo, 13. Guanajuato, 14. Tlaxcala, 15. Guerrero, 16. D.F., 17. Veracruz, 18. Puebla, 19. Yucatán, 20. Quintana Roo

Riduzione del pagamento dei diritti per la connessione alla rete di acqua potabile



1. Baja California, 2. Sonora, 3. Coahuila, 4. Nuevo León, 5. Tamaulipas, 6. Sinaloa, 7. Aguascalientes, 8. Colima, 9. Guanajuato, 10. Hidalgo, 11. Veracruz, 12. Yucatán

Incentivi speciali per progetti di ricerca e sviluppo tecnologico



1. Baja California, 2. Sonora, 3. Chihuahua, 4. Coahuila, 5. Nuevo León, 6. Tamaulipas, 7. Durango, 8. San Luis Potosi, 9. Nayarit, 10. Jalisco, 11. Guanajuato, 12. Hidalgo, 13. México, 14. Tlaxcala, 15. Guerrero, 16. D.F., 17. Veracruz, 18. Morelos, 19. Puebla, 20. Oaxaca, 21. Chiapas, 22. Campeche, 23. Yucatán, 24. Quintana Roo

Incentivi speciali per progetti esterni all'area metropolitana



1. Baja California, 2. Sonora, 3. Chihuahua, 4. Coahuila, 5. Nuevo León, 6. Tamaulipas, 7. Sinaloa, 8. Durango, 9. San Luis Potosí, 10. Aguascalientes, 11. Jalisco, 12. Guanajuato, 13. Hidalgo, 14. México, 15. Puebla, 16. Morelos, 17. Chiapas, 18. Campeche, 19. Yucatán, 20. Quintana Roo

Riduzione temporanea sui contributi per l'illuminazione pubblica



1. Baja California, 2. Sonora, 3. Coahuila, 4. Durango, 5. Puebla, 6. Oaxaca

Incentivi istituzionali

PROMÈXICO

ProMèxico è l'organo del Governo Federale che si fa carico di coordinare le strategie indirizzate al rafforzamento della partecipazione del Messico nell'economia internazionale, supportando il processo dell'export di aziende che si sono stabilite in Messico e coordinando azioni rivolte all'attrazione degli investimenti stranieri⁵¹.

ProMèxico conta su un'ampia rete di uffici all'estero (32 uffici in 22 paesi), che costituiscono il punto di riferimento per investitori di tutto il mondo che desiderano importare o investire in Messico. Questo ente federale si impegna altresì nella promozione di alleanze strategiche internazionali tra le imprese estere e quelle messicane, offrendo l'opportunità di svolgere incontri B2B con imprese locali, in modo da incrementare la libera concorrenza sul territorio. ProMèxico affianca l'investitore di qualsiasi industria sia nella scelta dell'ubicazione geografica dell'impresa (ex novo o succursale)⁵² sia negli incontri con i funzionari competenti dei rispettivi Stati federali. Inoltre, attraverso le sue sedi sul territorio e grazie alla proficua collaborazione con diversi enti pubblici, svolge attività di consulenza alle imprese che desiderano esportare o consolidare la propria presenza nel mercato internazionale.

Istituto Nazionale dell'Imprenditore (INADEM)

L'Istituto Nazionale dell'Imprenditore è un organo amministrativo del Ministero dell'Economia messicano, la cui funzione è coordinare la politica nazionale di supporto alle piccole e medie imprese (PMI) nazionali e straniere, promuovendo la loro innovazione, competitività e proiezione sul mercato nazionale ed internazionale.

L'INADEM ha creato la "Rete di supporto all'imprenditore", strategia volta ad integrare i programmi di supporto agli imprenditori ed alle PMI. Tale rete nasce come uno sportello di promozione e diffusione, nel quale gli imprenditori possono individuare le diverse opportunità messe a loro disposizione dal settore pubblico e privato. In base al profilo dell'imprenditore ed alla maturità del progetto, si può identificare il pacchetto di prodotti più idoneo al singolo caso. La rete è costituita da 23 enti del Governo federale, attraverso i quali si può usufruire di ben 65 programmi, e da 26 istituti privati volti a promuovere la competitività e l'aumento della produttività delle imprese.

Tra le aree di supporto all'imprenditore rientrano:

- il sostegno ai fornitori;
- la competitività settoriale e regionale;
- la riattivazione economica;
- le strategie per il raggruppamento di imprese;
- la realizzazione di eventi imprenditoriali per la promozione e lo sviluppo nei settori strategici;
- le consulenze per accedere ai finanziamenti;
- il programma "Sviluppo del Ecosistema di Capitale imprenditoriale";
- il Programma "Imprenditoriale di Alto impatto";
- programma "PYME" (fondo per lo sviluppo delle piccole e medie imprese).

Consiglio Nazionale della Scienza e della Tecnologia (CONACYT)

Il Consiglio Nazionale della Scienza e della Tecnologia è un'istituzione del Governo Federale a supporto delle imprese locali ed estere per quanto concerne il rafforzamento dello sviluppo scientifico e la modernizzazione tecnologica del Messico, mediante un programma di sostegno per la ricerca, lo sviluppo e l'innovazione

Il CONACYT assegna fondi per alcuni progetti ad alta innovazione, in grado di contribuire allo sviluppo del Paese.

Tra le tipologie di risorse disponibili menzioniamo:

1. Fondi settoriali: le agenzie e gli enti della pubblica amministrazione federale, in collaborazione con il CONACYT, possono allocare risorse per la ricerca scientifica e lo sviluppo tecnologico in settori specifici.
2. Fondi misti: sono uno strumento che supporta lo sviluppo scientifico e tecnologico nonché le amministrazioni comunali. Ad esso partecipano i Governi comunali, statali e federale.
3. Fondi istituzionali: mirati a soddisfare e supportare le esigenze dalla scienza e della comunità tecnologica. Tra questi il Fondo Istituzionale del CONACYT (FOINS), Fondo Istituzionale Tecnologico, Fondo Istituzionale Regionale di Sviluppo per la Scienza Tecnologia e Innovazione (FORDECYT), Fondo Istituzionale della Scienza ed il Programma IDEA.
4. Fondo internazionale: si tratta di un fondo di cooperazione internazionale per la promozione della ricerca scientifica e tecnologica, con progetti congiunti tra il Messico e l'Unione europea.
5. Supporti istituzionali: sono concessi per sostenere la ricerca scientifica, lo sviluppo tecnologico e l'innovazione, da parte di individui o enti del settore pubblico e privato. Per essere concessi, questi supporti richiedono l'autorizzazione del Direttore Generale del CONACYT, con il sostegno del Comitato Istituzionale (IAC).
6. Innovazione programmi di stimolo: supportano i programmi per le imprese che investono in ricerca, sviluppo tecnologico e innovazione finalizzati alla creazione di nuovi prodotti, processi o servizi.

⁵¹ <https://www.promexico.gob.mx/it/mx/home>

⁵² <http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/inicio>

Costituzione di una società

Tipologie

Le aziende straniere intenzionate a svolgere attività economiche e commerciali in Messico possono operare tra diverse opzioni, come la costituzione di un'impresa di diritto messicano (partecipata o costituita ex-novo), di una succursale (stabile organizzazione) o di un ufficio di rappresentanza, a seconda delle attività che desiderano realizzare.

Nelle opzioni sopra menzionate non esistono restrizioni legali per persone fisiche o giuridiche straniere in merito alle attività economiche che possano svolgere in Messico, sia in forma diretta che partecipando come soci o azionisti in società di diritto messicano già costituite.

Tuttavia, l'articolo 27 della Costituzione e la Legge sugli Investimenti Esteri prevedono limitazione o esclusione alla partecipazione straniera in certe attività. Nonostante gli investimenti esteri siano limitati al 49%, in alcuni settori specifici è comunque possibile superare questa percentuale.

È infatti possibile detenere la partecipazione maggioritaria sia attraverso una previa autorizzazione da parte della CNIE, oppure effettuando un investimento 'neutro' in società messicane o in fondi fiduciari autorizzati, dove l'investimento non influenzerebbe la partecipazione straniera nel capitale sociale dell'impresa messicana.

Le principali figure giuridiche messicane sono regolate dalla Legge Generale delle Società Commerciali (LGSM), dalla Legge sul Mercato dei Titoli (LMV) e dal Codice Civile.

Nella seguente tabella si enunciano le più comuni:

Entità Legale	Corrispondente Italiana	Commenti
Sociedad Anónima (S.A.)	Società per Azioni (S.p.A.)	Sono le entità giuridiche più utilizzate sia da investitori locali che stranieri
Sociedad Anónima Promotora de Inversión (S.A.P.I.)	Società per Azioni per la Promozione di Investimenti	
Sociedad Anónima de Capital Variable (S.A. de C.V.)	Società a Capitale Variabile	
Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.)	Società a Responsabilità Limitata (S.R.L.)	Utilizzata frequentemente Numero massimo di soci: 50.
Sociedad en Nombre Colectivo (S. en N.C.)	Società in Nome Collettivo (S.N.C.)	Raramente utilizzata dagli investitori stranieri per la responsabilità illimitata dei soci, a meno che non si desideri qualificarsi come una 'partnership' straniera nel paese di origine
Sociedad en comandita (S. en C.)	Società in Accomandita Semplice	Responsabilità limitata ed illimitata
Sociedad Civil (S.C.)	Società Civile	Utilizzata dalle organizzazioni non a scopo di lucro e da professionisti
Asociación en Participación (A. en P.)	Associazione in Partecipazione (Contratto di Joint Venture)	Non è un'entità giuridica ma viene trattata come tale per scopi fiscali
Sucursal de sociedad extranjera	Succursale o Stabile Organizzazione (Branch)	Richiesta autorizzazione dalla Commissione Nazionale degli Investimenti Esteri
Comerciante Empresa de persona física	Impresa individuale	Per svolgere attività commerciali sotto questa forma è necessario che l'investitore straniero interessato si qualifichi come residente permanente (immigrato)
Asociación Civil (A.C.)	Associazione Civile	Utilizzata da organizzazioni di beneficenza e altre non a scopo di lucro
Oficina de Representación con o sin ingresos	Ufficio di Rappresentanza con o senza reddito	È richiesta l'autorizzazione dalla Commissione Nazionale degli Investimenti Esteri

La LGSM prevede che ogni entità legale costituita in Messico abbia un minimo di 2 soci azionisti che versino un capitale iniziale minimo di 1 peso messicano (0,06 dollari) ciascuno.

Nonostante non vi sia quindi un capitale minimo previsto per legge, si consiglia comunque di capitalizzare la propria impresa sin dalla sua costituzione, secondo quanto ritenuto opportuno per far fronte a tematiche quali stabilità finanziaria, capitalizzazione, nonché garanzie nei confronti delle banche.

Sociedad Anonima, (S.A.)

La S.A. è il classico modello al quale si ispirano le società di capitali. Il corrispondente italiano sarebbe infatti la Società per Azioni (S.p.A.).

La società si costituisce per atto pubblico, dinanzi ad un notaio pubblico o per pubblica sottoscrizione, e le caratteristiche principali di questo tipo di società sono la limitazione della responsabilità in capo ai soci nel limite del capitale sociale sottoscritto, nonché la suddivisione del capitale sociale in azioni. La società si compone di membri cosiddetti azionisti, il cui obbligo è limitato esclusivamente al pagamento delle proprie azioni.

Il capitale sociale è rappresentato e diviso in azioni, ossia titoli personali che serviranno a dimostrare e a trasmettere la qualità ed i diritti del socio. Le azioni saranno di uguale valore e conferiranno uguali diritti. Ogni azione assegna un solo diritto di voto nelle decisioni d'assemblea.

La distribuzione dei profitti ed il capitale sociale saranno, infine, in proporzione alla quantità delle azioni.

Sociedad Anónima de Capital Variable (S.A. de C.V.)

La S.A. de C.V. è simile alla S.A. da un punto di vista delle caratteristiche e del sistema di amministrazione.

La differenza fondamentale riguarda gli aumenti e le diminuzioni di capitale, per i quali non viene richiesta modifica dell'atto costitutivo o dello statuto. Non sussistono limitazioni riguardanti il capitale iniziale. Il capitale variabile può essere limitato o illimitato.

La forma societaria rappresenta quindi un'alternativa più flessibile alla S.A. ed è per questo più utilizzata in aziende nelle quali vi siano diversi soci o controllanti, o nel caso di offerta delle azioni al pubblico.

Sociedad de Responsabilidad Limitada, S. de R. L.

La società a responsabilità limitata, essendo come la S.A. dotata di personalità giuridica, risponde delle obbligazioni sociali soltanto con il suo patrimonio. I soci rispondono limitatamente al capitale conferito.

Per questa tipologia di società, a differenza che per le S.A., la legge pone un limite in merito al numero degli azionisti, il quale non deve essere superiore ai cinquanta soci. La S. de R.L. non richiede un capitale minimo.

Non sono date restrizioni per quanto riguarda la cessione delle quote sociali, così come per l'ammissione di nuovi soci, purché esista un accordo tra i membri che rappresentano la maggioranza del capitale.

Questa tipologia di società è scelta frequentemente dagli investitori stranieri per ragioni legate alla flessibilità nella gestione degli statuti e alla limitata responsabilità dei soci.

Sociedad Anonima Promora de Inversion (SAPI)

La Sapi, Società Anonima per la Promozione di Investimenti, è una S.A. che volontariamente si attiene alla Legge del mercato dei valori.

La SAPI è un ente giuridico designato a raccogliere partecipazioni private con lo scopo di sviluppare un investimento comune, beneficiando equamente dei risultati dello stesso.

È spesso utilizzata come ente giuridico intermediario tra un'entità giuridica commerciale ed un'azienda quotata.

Una delle principali caratteristiche della SAPI è quella di proteggere gli interessi dei soci di minoranza.

La Sapi non è soggetta alla registrazione delle azioni dei soci nel Registro Nazionale dei Valori (RNV), e permette la massima flessibilità dello Statuto come, ad esempio, meccanismi di restrizione del diritto di voto e della compravendita di titoli.

Per quanto concerne la parte amministrativa, la SAPI deve affidare ad un Consiglio di Amministrazione gli atti di gestione.

Infine la Sapi non è obbligata a rendere pubblico il proprio bilancio.

Asociación en Participación (A. en P.)

L'A. en P. è un contratto di Joint Venture fra più persone giuridiche (Asociados), nelle quali un 'socio designato' (Asociante) garantisce la partecipazione agli utili definiti nel contratto. Non viene creata un'entità legale separata e le attività economiche e commerciali vengono svolte in nome del socio designato (Asociante).

Ciò nonostante, ai fini fiscali la A. en P. viene trattata come un'entità giuridica a tutti gli effetti

Allo stesso tempo, tutta la responsabilità e la relazione diretta su terzi si attribuisce solamente al socio designato (Asociante).

Per essere valido, un contratto di A en P richiede solamente che vengano specificate le parti interessate, i loro obblighi di partecipazione, la finalità del contratto e la ripartizione degli utili e delle perdite.

Succursale (Branch)

Una succursale è una stabile organizzazione di un'impresa straniera formalmente registrata per svolgere attività commerciali ed economiche in Messico. Viene generalmente trattata come un'entità locale, sia sotto un punto di vista operativo che fiscale, dove però le ripercussioni giuridiche, civili e penali, possono giungere fino alla casa madre nel Paese d'origine. Simile quindi ad una controllata, la differenza tra le due è però nel trattamento delle operazioni con la casa madre (movimenti di assets, costi, ripartizioni di utili), che differisce nella misura in cui esista un trattato vigente per evitare la doppia imposizione. I beni custoditi in depositi doganali in Messico non costituiscono una stabile organizzazione. L'agente doganale messicano è considerato l'importatore nel momento in cui i beni escono dal magazzino.

Ufficio di Rappresentanza

L'Ufficio di rappresentanza è il mezzo per il quale le società straniere canalizzano le loro operazioni commerciali, d'intermediazione e di rappresentanza, senza generare una stabile organizzazione in Messico.

Nella fattispecie l'ufficio di rappresentanza è un luogo fisso adibito allo sviluppo del business, attività di marketing, realizzazione di ricerche scientifiche o attività correlate.

Non possiede un'entità giuridica, non detiene un capitale sociale e non prevede un organo amministrativo.

Qualsiasi contratto derivato da queste attività dovrà essere sottoscritto dalla casa madre, all'estero; non è infatti autorizzata a rappresentare legalmente la società straniera ed assumersi obblighi legali a suo nome, né potrà dichiarare ricavi alcuni.

Procedure

Il processo di costituzione per le imprese di diritto messicano prevede, come in Italia, la redazione dello statuto societario completo di:

- Nome della società, previamente autorizzato dal Ministero dell'Economia messicano
- Ragione sociale, oggetto e domicilio (solamente città di residenza)
- Capitale iniziale o suddivisione in azioni
- Regolamento interno della società
- Soci (minimo due)
- Consiglieri, amministratori e sindaci (comisarios)
- Rappresentanti legali e delegati con procure per firme ed attività di rappresentanza legale ed amministrativa (es. registrazioni presso enti pubblici)

Per acquisire una personalità giuridica, una volta costituita davanti ad un notaio o ad un "corredor publico", sarà poi necessario iscrivere la società al Registro Pubblico del Commercio e al CNIE.

Per quanto concerne le branch e gli uffici di rappresentanza, sarà necessario richiedere alla CNIE il permesso per svolgere attività in Messico, presentando una copia dell'ultimo bilancio d'esercizio della società straniera, accompagnato da una copia dell'atto costitutivo della stessa e la procura del rappresentante legale designato, entrambi tradotti in spagnolo e certificati dal console messicano nel Paese della casa madre. Altrimenti si potranno autenticare le traduzioni ante-notaio, successivamente annotate dalla Procura della Repubblica Italiana competente per territorio. Infine, come per le società di diritto messicano, sarà necessario iscrivere l'entità legale a Registro Pubblico del Commercio e a Registro Nazionale degli Investimenti Esteri.

Il tempo normalmente richiesto per la costituzione della società è di circa quindici giorni. Affinché la società sia operativa a tutti gli effetti è necessario iscrivere la società al Registro Federale dei Contribuenti (RFC) e, qualora la società si dedicasse direttamente ad attività di importazione ed esportazione, anche nel Registro degli Importatori. Naturalmente, l'attività dell'impresa richiederà l'apertura di un conto bancario. Data la prossimità con gli Stati Uniti, nonché la forte presenza di imprese

straniere sul territorio messicano, risulta essere conveniente ed utile aprire due conti bancari: uno in peso messicani ed uno in dollari statunitensi.

Ogni qualvolta si debbano apportare modifiche all'atto costitutivo, quali, ad esempio, apportionamenti di capitale, cambio degli azionisti, cambio di procure o del nome della società, sarà necessario convocare un'assemblea dei soci (o delegati).

Ogni anno è inoltre obbligatorio riunire l'assemblea annuale dei soci, con relative minute, per l'approvazione di: (i) relazione del direttore o consiglio di amministrazione sull'ultimo esercizio; (ii) bilancio dell'esercizio; (iii) destinazione degli utili (se applicabile).

Qualora si desiderasse costituire una joint-venture con soci messicani al fine di utilizzare un nominativo già registrato come marchio in Italia, si raccomanda di registrarlo anche in Messico a nome della persona fisica o giuridica che ne è titolare in Italia, evitando in questo modo possibili conflitti tra soci, qualora esso acquistasse notorietà in territorio messicano.

Fra le iscrizioni più rilevanti si menziona:

Registro	Commenti
Registro Pubblico del Commercio	Obbligatorio e da portare a termine entro e non oltre 40 giorni dopo la notarizzazione dell'atto costitutivo.
Registro Nazionale degli Investimenti Esteri (RNIE) Autorità Fiscali (SAT) ⁵³ Codice Fiscale e Partita IVA (RFC) Firme elettroniche per svolgere attività amministrative, fiscali e contabili (FIEL, CIEC) Registro degli importatori	L'RFC funge sia da Partita IVA che da Codice Fiscale. È utilizzato per emettere e ricevere fatture, nonché per svolgere attività amministrative di tipo contabile e fiscale nei vari portali elettronici delle autorità fiscali messicane. La CIEC è la password utilizzata per accedere al portale, mentre la FIEL è la chiave elettronica necessaria per firmare le attività.
Istituto Nazionale della Previdenza Sociale (IMSS) e del Fondo per la Casa (INFONAVIT)	Tutti i dipendenti, locali o stranieri, che operino in Messico, devono essere iscritti a questi istituti, ai quali la società dovrà pagare contributi mensilmente.
Istituto Federale del Credito al Consumo per i Lavoratori (FONACOT)	
Istituto Nazionale di Migrazione (INM)	Prima di poter richiedere il rilascio di un visto per i dipendenti stranieri, è necessario iscrivere la società alla succursale INM della città di competenza.
Sistema di Informazione Imprenditoriale Messicano (SIEM)	È il registro completo di tutte le imprese esistenti in Messico accessibile al pubblico via internet.

Mercato del lavoro

Trattamento dei dipendenti

Il Messico è un Paese notevolmente avanzato in materia di lavoro, con disposizioni molto rigorose a tutela del lavoratore. La legge federale messicana sul Diritto del Lavoro (*Ley Federal del Trabajo*) è chiaramente pensata per favorirlo nelle relazioni con il datore di lavoro.

Disponibilità di manodopera

I lavoratori non qualificati e semi-qualificati sono largamente disponibili in tutta la Repubblica, mentre per quanto concerne i lavoratori qualificati e specializzati sono disponibili specialmente nei grandi conglomerati urbani prossimi ai parchi industriali, dove sono ubicate le principali aziende.

Sindacati

La legge prevede che 20 o più lavoratori possano formare un sindacato per negoziare i contratti collettivi di lavoro. I sindacati più influenti appartengono solitamente al settore petrolifero, minerario, dell'istruzione, dell'intrattenimento, tessile, della ristorazione, delle telecomunicazioni, della gomma, dello zucchero, automobilistico ed editoriale. Il Ministero del Lavoro e della Previdenza sociale messicano (STPS), è incaricato di mediare e regolare le controversie tra datore e sindacato, con la facoltà di sanzionare entrambe le parti in caso di violazione delle norme del diritto del lavoro.

Dirigenti

I dipendenti di fiducia, come i dirigenti, non godono del diritto d'iscrizione al sindacato, né possono indire uno sciopero. Si definiscono come tali tutti quei dipendenti con cariche manageriali che svolgono attività di gestione, supervisione, ispezione e controllo.

Formazione dei dipendenti

Ogni datore di lavoro in Messico è tenuto a svolgere sessioni formative per i propri dipendenti. Benché non sia previsto un minimo obbligatorio di ore, ogni dipendente dovrebbe essere in grado di acquisire le capacità necessarie per aumentare la propria produttività, migliorando l'inquadramento nell'organigramma aziendale. I corsi di formazione possono essere svolti dall'impresa stessa o da esterni, e sono deducibili fiscalmente.

PTU

Dal 1963 in Messico è previsto che si distribuisca il 10% degli utili tassabili societari fra tutti i suoi dipendenti, con l'eccezione del direttore generale.

Ogni dipendente riceverà la sua partecipazione agli utili proporzionalmente al suo salario ed ai giorni lavorativi svolti. In alcuni casi il limite di PTU distribuibile ad ogni impiegato corrisponde ad un mese di salario (Società Civili, aziende di prestiti ed immobiliari).

La PTU non conferisce diritti d'ingerenza nell'amministrazione ai dipendenti.

Risultano esenti dalla distribuzione di PTU i seguenti enti giuridici:

- Società nel loro primo anno di operazioni
- Società manifatturiere per i primi due anni
- Società nel settore minerario durante il periodo di esplorazione
- Istituzioni pubbliche o private riconosciute dalla legge
- Società il cui capitale o reddito lordo siano inferiori alle predisposizioni di legge.

Salario minimo e Stipendi⁵⁴

In Messico il salario minimo giornaliero è stabilito dal Comitato per il Salario minimo, e si suddivide in due zone:

- Città del Messico e zone di frontiera (Zona A) 4,67 dollari giornalieri
- Resto del Paese (Zona B) 4,43 dollari giornalieri

Alcune categoria professionali, quali gli operatori tecnici e specializzati, godono di un salario minimo superiore alla norma di legge. Lo stipendio può essere settimanale, bisettimanale o mensile. Le ultime due casistiche sono in vigore per le professioni meno qualificate.

Orario di lavoro ed ore extra

La settimana lavorativa comprende un massimo di sei turni di 8 ore ma è pratica comune applicare un orario settimanale di 40 ore, specialmente nelle attività d'ufficio.

I turni notturni sono limitati ad un massimo di 7 ore, mentre quelli misti a 7,5 ore. Le prime 9 ore di straordinari settimanali prevedono doppia retribuzione, dopodiché tripla. Gli straordinari tripli verranno riconosciuti anche durante le sette festività legali nazionali, nonché per coloro i quali lavorino di domenica. Infine le ore extra domenicali prevedono un premio del 25% sulla quota oraria, nonostante il lavoratore goda di un giorno di riposo infrasettimanale.

Premi e Ferie

La normativa di legge prevede un minimo di 6 giorni lavorativi di ferie annue dopo il primo anno lavorativo, con un'aggiunta di due giorni per ognuno dei tre anni successivi. Dopodiché ogni cinque anni verranno sommati due giorni di ferie. Le ferie sono retribuite con un ulteriore premio del 25% (*Prima Vacacional*) per ogni giorno goduto. Ogni dipendente ha diritto a godere di una gratifica natalizia (*Aguinaldo*) pari a 15 giorni di stipendio pagato (da ricevere entro il 20 di dicembre).

Altri benefit comuni in Messico, ma non di carattere obbligatorio, sono i buoni pasto (*Vale de despensa*), l'assicurazione medica, i bonus di produttività ed il Fondo di risparmio su base annuale (*Fondo de Ahorro*).

⁵⁴ http://www.conasami.gob.mx/pdf/tabla_salarios_minimos/2015/01_01_2015.pdf

Cessazione del rapporto di lavoro

La maggior parte dei contratti di lavoro sono a tempo indeterminato.

Il datore di lavoro in Messico può terminare unilateralmente il rapporto di lavoro con il dipendente (licenziamento) riconoscendogli tre mensilità, oltre alla liquidazione conosciuta come *finiquito*, pari alle quote salariali del mese in corso e le prestazioni annuali accumulate fino a quel momento.

Nel caso in cui la rescissione unilaterale del contratto di lavoro avvenga da parte di dipendente (dimissioni), il datore di lavoro dovrà riconoscere al dipendente solamente il *finiquito*.

Nel caso in cui il dipendente abbia lavorato per oltre 15 anni nella stessa impresa, in aggiunta saranno riconosciuti 12 giorni di salario per ogni anno lavorato (*Prima de antigüedad*).

Accordi previamente sottoscritti tra il datore di lavoro ed il dipendente possono prevedere ulteriori indennità.

In caso di licenziamento, è previsto dalla legge che il datore di lavoro presenti una notifica scritta al dipendente con le motivazioni. Il dipendente potrà appellarsi, entro due mesi, alla Corte per la Conciliazione e l'Arbitrato, chiedendo il reintegro. L'onere della prova vige in capo al datore di lavoro. Nel caso in cui il dipendente ottenga una vittoria in giudizio, potrà, a suo discrezione, richiedere il reintegro o un indennizzo equivalente a tre mensilità, includendo premi di produttività, commissioni e le altre prestazioni di legge.

Ulteriori indennità sono previste, ai sensi della Legge, per i dipendenti con oltre venti anni di servizio e per i dipendenti di fiducia, quali i dirigenti.

Previdenza sociale (IMSS e INFONAVIT)

Fondato nel 1942, l'IMSS prevede la copertura medica dei dipendente e dei loro familiari, inclusa l'ospedalizzazione, ed un'indennità di disoccupazione in caso di malattia, maternità o incidenti, nonché pensioni d'invalidità e vecchiaia.

Ogni entità giuridica con dipendenti (locali o stranieri) nel Paese è obbligata ad essere iscritta, assieme a tutti i suoi dipendenti, all'IMSS. I contributi relativi sono versati mensilmente, sia dal datore di lavoro che dal lavoratore (a seconda del livello retributivo), mediante ritenute sugli emolumenti effettuate dal datore..

Oltre all'IMSS, ogni datore di lavoro è tenuto a versare mensilmente i contributi, pari al 5% degli emolumenti, al Fondo nazionale per le dimore dei lavoratori (INFONAVIT), adibito al supporto dei dipendenti per l'acquisto della prima casa. Questi fondi verranno utilizzati per acquistare, costruire o riparare la prima casa o ripagarne il mutuo già sottoscritto.

I contributi INFONAVIT sono deducibili ai fini fiscali per il datore di lavoro, mentre i depositi a nome del dipendente sono esenti da imposte.

Pensioni

Le pensioni sono retribuibili a partire da un'età minima di 65 anni d'età, purché siano stati versati i contributi previdenziali per un periodo pari o superiore a 1.250 settimane (24 anni circa).

Il risparmio previdenziale in Messico è gestito da due istituzioni: l'Amministratrice di fondi per la pensione (AFORE) e la Società d'investimento specializzata in fondi per il risparmio previdenziale (SIEFORE), dedicate a gestire i contributi dei soggetti aderenti al programma e prepararli alla pensione.

L'AFORE si occupa dell'apertura del conto pensione e la gestione delle risorse depositate sul conto individuale dei lavoratori. Il totale depositato mensilmente è ricavato dai contributi apportati dal datore di lavoro, dai dipendenti e dal Governo, per un totale del 6,5% dello stipendio base dell'individuo.

La SIEFORE è parte integrante dell'AFORE ed è incaricata d'investire i risparmi delle persone interessate secondo la fascia d'età d'appartenenza.

Imposte sul reddito dei lavoratori

Con la Riforma Fiscale del 2014 sono state apportate importanti modifiche all'imposta sul reddito delle persone fisiche (ISR) alzando l'imposta massima al 35% per i redditi superiori ai 200 mila dollari.

Nel dettaglio gli scaglioni e le relative aliquote d'imposta in dollari:

Reddito inferiore	Reddito superiore	% ISR
0.00	396,86	1,92%
396,86	3.368,33	6,40%
3.368,33	5.919,54	10,88%
5.919,54	6.881,20	16,00%
6.881,20	8.238,68	17,92%
8.238,68	16.616,23	21,36%
16.616,23	26.189,46	23,52%
26.189,46	50.000,00	30,00%
50.000,00	66.666,00	32,00%
66.666,00	200.000,00	34,00%
200.000,00	In avanti	35,00%

Espatriati

Ai sensi della Legge Federale sul lavoro (Ley Federal del Trabajo), solamente il 10% dei dipendenti di un'azienda può essere straniero, con eccezione di alcune categorie, tra le quali il direttore generale, gli amministratori, il general manager ed il personale altamente specializzato.

Visti

Nel caso in cui una persona fisica straniera svolga attività professionale in territorio messicano, dovrà ottenere un visto lavorativo, rilasciato dall'Istituto Nazionale di Migrazione (INM).

La pratica migratoria inizia in Messico mediante la richiesta di visto presso l'INM. Una volta ottenuta la lettera d'accettazione, l'immigrato potrà recarsi presso qualsiasi Consolato messicano all'estero per ricevere il visto provvisorio, che avrà validità di 30 giorni dal suo rilascio. Infine l'iter migratorio si concluderà presentandosi presso l'INM in Messico, per completare il processo di registrazione ed ottenere il permesso di soggiorno e di lavoro, con validità annuale.

Imposte per il personale straniero⁵⁵

Secondo gli accordi della Convenzione tra il Governo della Repubblica Italiana ed il Governo degli Stati Uniti Messicani, per evitare le doppie imposizioni in materia d'imposte sul reddito e per prevenire l'evasione fiscale (1995), le imposte sui redditi delle persone fisiche si dichiarano secondo i seguenti principi:

- i redditi immobiliari sono imponibili nello Stato nel quale sono prodotti;
- i redditi ottenuti dall'esercizio di una libera professione sono imponibili solamente nello Stato nel quale sono prodotti, salvo che nei seguenti casi, in cui detti redditi sono imponibili anche nell'altro Stato:
 - quando il residente disponga abitualmente nell'altro Stato di una base fissa per l'esercizio delle sue attività. In tal caso, resta imponibile in detto altro Stato soltanto la quota parte di reddito imputabile a detta base fissa;
 - quando il soggiorno nell'altro Stato si protrae per un periodo anche non consecutivo superiore a 183 giorni in un periodo di dodici mesi; in tal caso, resta imponibile in detto altro Stato soltanto quella quota parte di reddito che il residente ottiene dalle attività ivi svolte;
- i redditi da lavoro dipendente, quali salari, stipendi ed altre remunerazioni analoghe, che un residente di uno Stato riceve, sono imponibili soltanto in detto Stato, a meno che tale attività non venga svolta nell'altro Stato. Se l'attività è svolta nell'altro Stato, le remunerazioni percepite a tal titolo sono imponibili in questo ultimo. Le remunerazioni che un residente di uno Stato riceve in corrispettivo di un'attività dipendente svolta nell'altro Stato, sono imponibili soltanto nel primo Stato se:
 - il beneficiario soggiorna nell'altro Stato per un periodo che non oltrepassa in totale 120 giorni nel corso dell'anno fiscale considerato trasferta;
 - le remunerazioni sono pagate da o per conto di un datore di lavoro che non è residente dell'altro Stato;
 - l'onere delle remunerazioni non è sostenuto da una stabile organizzazione che il datore di lavoro ha nell'altro Stato.

Anagrafe degli Italiani Residenti all'Estero (AIRE)⁵⁶

L'AIRE è stata istituita con legge 27 ottobre 1988 e contiene i dati dei cittadini italiani che risiedono all'estero per un periodo superiore ai dodici mesi.

La registrazione all'AIRE per i cittadini italiani è richiesta entro 90 giorni dalla data d'arrivo nel Paese estero per coloro i quali trasferiscano la loro residenza nel Paese di destinazione, mediante notifica presso l'Ufficio consolare.

L'AIRE è gestita dai Municipios (Comuni) sulla base dei dati e delle informazioni provenienti dalle Rappresentanze consolari all'estero.

L'iscrizione all'A.I.R.E. è un diritto-dovere del cittadino, e costituisce il presupposto per usufruire di una serie di servizi forniti dalle Rappresentanze consolari all'estero, nonché per l'esercizio di importanti diritti, quali per esempio:

- la possibilità di votare per le elezioni politiche ed i referendum mediante corrispondenza nel Paese di residenza, e per l'elezione dei rappresentanti italiani al Parlamento Europeo nei seggi istituiti dalla rete diplomatico-consolare nei Paesi appartenenti all'U.E.;
- la possibilità di ottenere il rilascio o il rinnovo di documenti di identità e di viaggio, nonché certificazioni;
- la possibilità di rinnovare la patente di guida.

Non sono tenuti a procedere con l'iscrizione all'AIRE coloro i quali si rechino all'estero per un periodo di tempo inferiore ad un anno, i lavoratori stagionali, i dipendenti di ruolo dello Stato in servizio all'estero ed i militari italiani in servizio presso gli uffici e le strutture della NATO dislocate all'estero.

⁵⁵ http://www.finanze.it/export/download/dipartimento_pol_fisc/Messico.pdf

⁵⁶ http://www.esteri.it/mae/it/italiani_nel_mondo/serviziconsolari/aire.html/

Sistema fiscale

Imposte federali e locali

La riforma del 2014 ha apportato numerosi elementi di novità nel Sistema Fiscale messicano.

Anzitutto va evidenziato che i residenti fiscali messicani, indipendentemente che siano persone fisiche o giuridiche, sono assoggettati all'imposizione fiscale in Messico per tutti i redditi percepiti, locali o stranieri che siano, mentre i non-residenti sono assoggettati al fisco messicano solo per la ricchezza prodotta nel Paese.

Le principali imposte che gravano sugli enti giuridici e sulle persone fisiche sono quelle del governo federale; nonostante questo gli Stati ed i Municipios vantano un potere impositivo.

Le principali imposte sono:

1. Imposte Federali

- Imposta sul reddito (ISR)
- Imposta sul valore aggiunto (IVA)
- Dazi doganali
- Imposte sugli stipendi
- Previdenza sociale (IMSS, IFONAVIT)
- Accise (Oil & Gas, estrazione di minerali, alcol e tabacco, telefonia)

2. Imposte Locali

- Proprietà reale
- Imposte sugli stipendi

Esistono tre principali categorie di contribuenti in Messico:

1. Residenti fiscali come persone giuridiche: assoggettati alla tributazione ordinaria ed agli obblighi connessi.
2. Residenti fiscali come persone fisiche: assoggettati alla tributazione sulla ricchezza prodotta indipendentemente dall'area geografica, e secondo gli scaglioni della tabella sopramenzionata. Soggetti all'elaborazione della Dichiarazione dei redditi.
3. Non residenti come persone fisiche e giuridiche: assoggettati alla tributazione solamente per quanto concerne la ricchezza prodotta in Messico (per esempio le Stabili Organizzazioni). Solitamente non sono soggetti all'elaborazione della Dichiarazione dei redditi. Le persone fisiche che trascorrono oltre 183 giorni, anche non consecutivi durante l'anno solare in Messico, diventano soggetti fiscali messicani.

ISR per le persone giuridiche

L'imposta sul reddito federale principale è denominata ISR. Per quanto concerne le persone giuridiche l'aliquota è fissa del 30%.

L'ISR è un'imposta annuale, anche se viene liquidata anticipatamente all'Autorità Fiscale (SAT) il giorno 17 del mese successivo di competenza, iniziando dal secondo anno di operatività in Messico.

Solamente durante il primo anno di esercizio si liquiderà l'ISR su base annuale.

La Dichiarazione Annuale dell'imposta sui redditi (Declaracion Anual ISR) è di carattere obbligatorio per le persone giuridiche e deve essere presentata entro il 31 marzo dell'anno successivo di competenza.

Le principali attività per le quali il contribuente è soggetto al pagamento di ISR sono le seguenti:

- Vendite di beni mobili ed immobili
- Interessi
- Salari e benefit
- Dividendi e guadagni in conto capitale (capital gain)
- Attività professionali
- Affitto di beni mobili e immobili
- Royalty e assistenza tecnica
- Differenze cambiarie
- Riduzioni di capitale

ISR per le persone fisiche

Sono considerate persone fisiche ai fini dell'ISR quegli individui che abbiano trascorso più di 183 giorni, anche non consecutivi, durante l'anno solare, in territorio messicano.

Per quanto concerne le persone fisiche l'aliquota di ISR è a scaglioni, fino ad un massimo del 35%, per coloro che ricevano emolumenti superiori 200 milioni di dollari annui.

La Dichiarazione Annuale dell'imposta sui redditi (Declaracion Anual ISR) è di carattere obbligatorio per le persone fisiche che ricevono compensi tassabili superiori a 26.000 dollari.

Le persone fisiche dovranno presentare all'Erario (SAT) la Dichiarazione Annuale sui redditi, in formato elettronico, entro il 30 aprile dell'anno successivo, avvalendosi della Firma elettronica avanzata (FIEL).

IVA

L'imposta sul valore aggiunto (IVA) è un'imposta applicabile sulla vendita di beni mobili ed immobili, utilizzo di servizi, uso temporaneo ed affitto di beni, nonché sulle importazioni.

L'aliquota attuale in Messico è pari al 16%.

Le principali operazioni esenti da IVA sono la compravendita di terreni, la vendita di medicinali e di alcuni generi alimentari, gli strumenti creditizi (includendo le azioni), la costruzione e l'affitto della casa, gli interessi pagati dalle banche, i servizi medici, i servizi di istruzione e gli stipendi.

L'IVA non si applica su un considerevole numero di operazioni, includendo la vendita di libri, riviste e giornali, l'esportazione di beni e servizi, la vendita di generi alimentari di base, la vendita di macchinari ed attrezzi impiegati nel settore dell'agricoltura e dell'allevamento.

Nonostante la legge sull'IVA preveda che dal 1° gennaio 2014 le importazioni temporanee siano soggette al pagamento di IVA con aliquota pari al 16%, su tali importazioni è possibile accedere ad un credito pubblico purché le società ottengano preventivamente un certificato speciale rilasciato dal SAT (Certificato IVA)

L'IVA è un'imposta mensile, liquidata all'autorità fiscale (SAT) il giorno 17 del mese successivo di competenza.

Il trattamento dell'IVA in Messico è equiparabile a quello in Italia: in caso di IVA a credito si può procedere con la compensazione con l'IVA a debito o con altre imposte federali (ISR).

In alternativa si potrà procedere alla richiesta di devoluzione d'IVA nei confronti dell'autorità fiscale (SAT).

Imposta Speciale sulla produzione ed i servizi - IEPS

L'IEPS è una tassa speciale sulla produzione, fornitura di servizi e compravendita di alcuni beni di consumo. Per esempio sulla benzina tale imposta è variabile, mentre per la commercializzazione di alcolici le aliquote variano in base al grado alcolico: per le bevande fino ai 14 gradi si applica una imposta del 26,5%, per quelle dai 14 ai 20 gradi si applica un'imposta del 30%, invece per quelle contenenti più di 20 gradi si applica una tassa del 53%. Per sigarette e tabacco si applica un'aliquota del 16% (più una quota fissa), per i giochi d'azzardo e scommesse si applica un'aliquota pari al 30% mentre sui servizi collegati alle attività di commissione, mediazione e distribuzione l'aliquota è del 3%.

Dal 1° gennaio 2014 l'IEPS sugli alimenti con un quantitativo pari o superiore a 275 kcal ha un'aliquota pari all'8%.

Imposta sull'acquisto di immobili - ISAI

L'acquisto di beni immobili è sottoposto al pagamento di una tassa la cui aliquota varia dal 3% al 4% in base alla posizione geografica dell'immobile.

Imposte sugli stipendi

Le imposte che gravano sulla retribuzione dei dipendenti sono le seguenti:

- Imposta sui redditi (ISR) secondo lo scaglione di appartenenza
- Previdenza Sociale (IMSS e INFONAVIT)

L'IMSS è un'istituzione federale alla quale si versano i contributi e le trattenute sui salari (tali elementi sono obbligatori per tutti gli impiegati e per tutte le fasce di salario).

La previdenza sociale prevede un contributo a livello bipartito, ossia la quota versata all'IMSS proviene sia dal datore di lavoro che dal lavoratore (attraverso la ritenuta mensile sullo stipendio).

I contributi in questione hanno lo scopo di assicurare al lavoratore assistenza medica, copertura per disoccupazione, pensione e fondo di risparmio.

Si stima che in generale il datore di lavoro contribuisce per una quota pari al 19-20% dello stipendio percepito dall'impiegato.

Infine, è doveroso menzionare che il datore di lavoro dovrà versare il 5% del salario del lavoratore direttamente all'Istituto dell'INFONAVIT.

- Una percentuale dell'imposta sugli emolumenti, che solitamente varia tra il 2% ed il 3%
- PTU

A tutti i dipendenti, con la sola eccezione del Country Manager o Amministratore Delegato, spetta una quota parte, equidistribuita, dell'utile anno, stimato nel 10% dell'utile imponibile aziendale.

Ritenute

I contribuenti messicani che effettuino pagamenti a parti terze, quali persone fisiche o giuridiche estere, dovranno sempre applicare una ritenuta di ISR e liquidarla all'autorità fiscale (SAT) entro il giorno 17 del mese successivo di competenza.

La ritenuta d'acconto, in generale, esiste per tutti i pagamenti effettuati a favore di persone fisiche locali (incluso i dipendenti) o straniere, nonché di persone giuridiche estere non registrate in Messico.

Alcuni pagamenti societari alle persone fisiche sono sottoposti a ritenuta come illustrato in seguito:

Pagamento	Aliquota (%)
Stipendi, salari e altre remunerazioni	da 0 al 35
Onorari:	
Membri dei consigli direttivi e di amministrazione	35
Servizi professionali	10
Affitto di immobili	10
Interessi su strumenti finanziari	0,6
Interessi su strumenti finanziari non qualificati	20
Dividendi	10
Altri ingressi occasionali	20

In tema di salari, sottoposti a ritenuta a tasso variabile, il datore di lavoro dovrà presentare all'autorità fiscale entro il 15 febbraio un rendiconto degli emolumenti tassabili ed esenti liquidati ad ogni dipendente, nonché la relativa ritenuta d'acconto.

Salari in dollari		
	Base imponibile	Aliquota (%)
Da	A	
0	8.393,33	0
8.393,33	66.666,67	15
66.666,67	superiore	30

Tuttavia, se i servizi svolti dal residente all'estero hanno una durata inferiore a 183 giorni in un periodo di 12 mesi, gli ingressi saranno totalmente esenti da ISR.

Nel caso di pagamenti effettuati a residenti all'estero, le aliquote delle ritenute stabilite dalla LISR sono le seguenti:

Pagamento	Aliquota (%)
Servizi professionali prestati in Messico	25
Locazione o affitto:	
Immobili	25
Contenitori, aerei ed imbarcazioni	5
Beni mobili	25
Servizi condivisi	25
Trasporto	10
Vendite:	
Immobili	25
Azioni	25
Debito estero	25
Transazioni derivate:	
Capitale	25
Debito	1
Interessi:	
Entità governamentali, banche, istituzioni di finanziamento pubblico	10
Strumenti di debito presenti all'estero	4,9
Interessi pagati ad istituzioni finanziarie	4,9
Altri interessi pagati per le istituzioni finanziarie messicane	21
Interessi pagati per l'acquisto di attivi fissi	21
Pagamenti ad assicurazioni	15
Altri interessi	35
Affitto finanziario	15
Dividendi	10
Royalties:	
Per uso della proprietà intellettuale, scientifica, artistica (incluso l'uso di film, registrazioni radio televisive, uso di software e trasmissione di segnali audiovisivo via satellite, cavo, fibra ottica o mezzi simili)	25
Patenti, certificati, marchi, nomi commerciali e pubblicità	35
Uso di grafici e modelli, piani, formule e macchinari scientifici, commerciali o industriali	25
Costruzioni a breve termine, installazione, mantenimento e direzione.	25
Quote assicurative	2
Ingressi ottenuti da artista e atleti	25
Ingressi derivanti da premi	1/21
Altri ingressi	35

Deduzioni

Esistono diverse tipologie di deduzioni in Messico, tra le quali le più importanti risultano essere le seguenti:

- Spese relative alla gestione caratteristica dell'azienda, come ad esempio i soggiorni lavorativi, che sono deducibili fino a 256,66 dollari giornalieri; gli alimenti sono deducibili fino a 50 dollari giornalieri in territorio nazionale, i trasporti fino a 56,66 dollari giornalieri, i contributi ai fondi pensionistici e le spese per il welfare dei dipendenti sono deducibili fino al 53%, ed infine le spese di consulenza.
- Retribuzione del personale dipendente e previdenza sociale (limitata al 53%).
- Costo d'acquisto di un prodotto, deducibile solamente nell'anno in cui si riconosce l'ingresso tramite la vendita dello stesso.
- Rimborsi, detrazioni e sussidi concessi ai clienti.
- Investimenti in asset, soggetti a percentuali massimi di deduzione: ad esempio i macchinari sono solitamente deducibili fino al 25%, gli stabilimenti di produzione e gli edifici fino al 5%, le automobili fino al 25%.
- Gli interessi, l'assistenza tecnica e le royalties sono deducibili sempre, a condizione però che siano rispettati alcuni criteri della LISR, come quello che prevede che il pagamento si realizzi ad una entità giuridica straniera che non sia un ente fiscalmente trasparente nel suo Paese di residenza, o, nel caso in cui lo sia, che i suoi azionisti siano fiscalmente soggetti all'ISR nel Paese di residenza.
- PTU.
- Requisiti indispensabili per l'applicabilità delle deduzioni sono la gestione caratteristica ed il supporto elettronico mediante fattura fiscale.

I trasferimenti a persone giuridiche residenti in paradisi fiscali sono considerati, nella maggior parte dei casi, non deducibili.

Per quanto concerne il caso specifico delle stabili organizzazioni, gli interessi, le commissioni, e le royalties attribuite alla casa madre (rimesse) sono considerate come non deducibili, ma nonostante ciò è possibile dedurre una quota parte dei costi generali e amministrativi inviati sostenuti dalla casa madre per conto della stabile organizzazione.

Dividendi

Per quanto concerne l'imposizione fiscale sui dividendi, quando questi vengono distribuiti da persone giuridiche messicane a società estere o persone fisiche estere, saranno soggetti al 10% di imposta

Nel caso in cui una Stabile organizzazione (Branch) paghi dividendi a persone giuridiche straniere o, nel caso in cui siano distribuiti a persone fisiche messicane o straniere, saranno comunque assoggettati all'imposta del 10%.

I dividendi distribuiti da persone giuridiche straniere che eccedano la CUFIN, sono soggetti, oltre al 10% di ritenuta, anche al pagamento di ISR (30%).

Le rimesse ed i pagamenti verso l'Italia

Le spese a pro rata sono spese che la casa madre può versare sia alla stabile organizzazione (EP), che ad una società giuridica di diritto messicano, parte del gruppo, per la quota parte dei costi che la casa madre ha sostenuto per la realizzazione delle attività in collaborazione con l'EP o con la società di diritto messicano.

Le rimesse rappresentano un conferimento in denaro, beni o servizi d'opera, che la casa madre invia esclusivamente alla stabile organizzazione (EP) e che incrementano il suo Capitale Sociale (CURECA).

La CURECA, che per fini puramente esemplificativi può essere paragonata al capitale sociale di una Branch (da menzionare che le Branch, in qualità di stabili organizzazioni, non hanno un capitale sociale), in linea di principio non è soggetta ad imposte in Messico, in quanto è considerata come un aumento di capitale. Ciononostante, se le rimesse inviate alla casa madre in Italia risultano essere maggiori che le rimesse ricevute dalla stabile organizzazione in Messico, la differenza può essere assoggettata al pagamento dell'Impuesto Sobre la Renta del 30% (ISR) in Messico, oltre al 10% di ritenuta.

È importante menzionare che la CURECA si applica solo alle stabili organizzazioni.

La *Cuenta de Aportación de Capital* (CUCA) rappresenta un conferimento di capitale per le società giuridiche di diritto messicano, e rappresenta la quantità che potrebbe essere rimborsata agli azionisti in caso di una diminuzione del capitale sociale.

La CUFIN, rappresenta l'utile già tassato disponibile per essere ripartito tra gli azionisti.

Nel caso in cui si paghino dividendi che non provengano dal saldo della CUFIN, si applicherà una ritenuta d'acconto alla fonte del 10%, sull'utile prodotto dal 2014.

Ciò implica che oltre l'imposizione fiscale dell'ISR del 30%, si applicherà un'ulteriore ritenuta d'acconto del 10%. In alcune casistiche questa imposta può essere ridotta, a seconda che il Messico vanti un Trattato firmato con il Paese estero per evitare la doppia tributazione, come è il caso dell'Italia.

È importante menzionare che la CUFIN si applica sia alle stabili organizzazioni, che alle società di diritto civile messicano.

Imposte di Import-Export

Esistono tre tipologie di imposte principali nell'import-export:

- Iva d'importazione.
- Dazi doganali per ogni tipologia merceologica (dal 3% al 20% in media).
- Spese di gestione doganale liquidate al SAT (la tassa generale è dello 0,008% del valore delle merci dichiarato in dogana).

Nel caso in cui i dazi doganali siano zero, le spese di gestione doganale saranno rappresentate da una quota minima di circa 20 dollari.

L'autorità incaricata di verificare il rispetto delle procedure è la Dogana (SAT).

L'inottemperanza delle disposizioni doganali può provocare multe del 100% del valore della merce, o del 150% delle imposte omesse.

Accise

Le principali accise federali, conosciute in Messico come IEPS, gravano sulle seguenti attività:

- Fornitura di bevande alcoliche e prodotti derivati dal tabacco.
- Benzina, diesel e fonti fossili.
- Bibite energetiche e cibi altamente calorici.
- Servizi di telecomunicazione.
- Giochi d'azzardo.

Contabilità elettronica

Il sistema contabile messicano prevede che la contabilità aziendale venga redatta in lingua spagnola, secondo i principi contabili NIF (*Norma de Informacion Financiera*), molto simili agli US GAAP.

La nuova normativa fiscale messicana ha introdotto l'obbligo della fatturazione elettronica e la contabilità elettronica.

La Fatturazione elettronica prevede che tutte le fatture ed i cedolini delle buste paga emesse da un'entità legale messicana siano in formato elettronico (XML) con relativo documento informativo di supporto in PDF. Durante la loro emissione, le fatture vengono timbrate e validate da un software contabile (approvato dal SAT) e successivamente autorizzate dal fisco messicano (SAT)*. Qualora le fatture non siano virtuali o non vengano validate dal SAT, queste saranno considerate come non deducibili.

Il 1° gennaio 2014 è stata emanata la nuova Legge sulla Contabilità Elettronica, che grazie ad agevolazioni fiscali ed amministrative è entrata finalmente in vigore il 1° gennaio 2015; la Legge prevede che la contabilità dell'impresa sia presentata su base mensile, con i relativi CFDI, iniziando dal 30 aprile con la presentazione della contabilità elettronica dei mesi di gennaio e febbraio 2015.

Per svolgere attività amministrative e contabili, quali presentare la contabilità elettronica mensile e dichiarare le imposte di competenza, il contribuente dovrà anzitutto accedere al portale dell'autorità fiscale (SAT), dove sarà necessario identificarsi con l'RFC (Partiva IVA/Codice Fiscale) nonché con la Password elettronica identificativa confidenziale (CIEC), e, dove richiesta, la FIEL per autenticare le operazioni.

La legge fiscale messicana prevede inoltre che le persone giuridiche presentino, su base mensile, la loro contabilità per via elettronica, sul sito dell'Autorità Fiscale.

Inoltre hanno l'onere di liquidare mensilmente l'Imposta sul Valore Aggiunto del 16% (IVA) nonché l'Imposta sul Reddito del 30% (ISR). Entrambe le imposte dovranno essere pagate entro il giorno 17 del mese successivo di competenza.

Durante il primo anno di attività in Messico, un'entità giuridica non è soggetta ad ISR mensile (in quanto l'impresa non presenta utilità imponibile), ma rimane comunque soggetta alla presentazione della dichiarazione annuale dei redditi e la relativa liquidazione dell'imposta sul reddito.

Dal secondo anno, l'ISR mensile sulle entrate sarà liquidata secondo una quota calcolata sulla base dei ricavi tassabili dell'anno precedente (il pagamento mensile avviene sotto forma di "anticipo" che verrà poi integrato-rimborsato alla fine dell'anno contabile a seconda dell'utile o perdita d'esercizio).

Il piano contabile (Catalogo de Cuentas) deve essere presentato in concomitanza con la prima presentazione della contabilità elettronica, ed ogni volta che venga cambiato ed aggiornato.

Revisione contabile

Revisione Contabile del bilancio d'Esercizio

La revisione contabile esterna del bilancio d'esercizio delle società di diritto messicano, conforme all'articolo 32 del CFF⁵⁷, è di carattere obbligatorio per quei contribuenti che, dal secondo anno di costituzione, dichiarino un fatturato imponibile superiore ai 6,66 milioni di dollari, o che impieghino più di 300 dipendenti, o che dichiarino un patrimonio che ecceda i 5,2 milioni di dollari.

I libri contabili ed i registri di supporto devono essere conservati presso il domicilio ufficiale dell'azienda e redatti in lingua spagnola ed in peso messicani, per consentire la revisione di qualsiasi transazione documentata. Non è comunque negata la possibilità di mantenere questa documentazione anche in lingua straniera. La contabilità d'esercizio e le registrazioni contabili, in formato elettronico, dovranno essere inviate, su base mensile, all'autorità Fiscale (SAT).

Si richiede inoltre che ogni società elegga un sindaco (Commissario) durante l'assemblea generale degli azionisti. Il sindaco è tenuto a partecipare a tutti i consigli di amministrazione, ha diritto di parola ma non di voto. Per quanto concerne le aziende quotate in Borsa, la figura del Sindaco è sostituita dal Comitato Audit.

In presenza di un revisore contabile indipendente esterno, il Partner revisore viene normalmente designato come sindaco della società. Il revisore esterno è tenuto ad informare gli azionisti su tutte le questioni relative al bilancio annuale, politiche contabili e criteri valutativi affinché rispecchino con veridicità i risultati finanziari dell'impresa interessata.

Dal gennaio 2012 la revisione del bilancio e la relativa certificazione avvengono secondo i principi contabili internazionali (IAS).

Tutte le società quotate hanno l'obbligo di sottoporre il proprio bilancio consolidato annuale alla revisione contabile secondo gli standard di revisione internazionali (IAS, IFRS).

Certificazione della dichiarazione dei redditi (Dictamen Fiscal)

Tutte le persone fisiche e giuridiche sono tenute a dichiarare annualmente le imposte pagate nell'esercizio nel formato della dichiarazione dei redditi (*Declaración Anual ISR*).

La certificazione della dichiarazione dei redditi, condotta da un commercialista messicano (Contador Publico Certificado), è denominata Dictamen Fiscal, e si dovrà presentare all'autorità fiscale entro e non oltre il 30 giugno dell'anno successivo a quello di competenza.

Le seguenti categorie sono obbligate a presentare il Dictamen Fiscal:

- Contribuenti con un ingresso lordo superiore ai 43 milioni di dollari circa.
- Contribuenti quotati.
- Persone giuridiche che si avvalgono del nuovo regime di consolidamento.

- Persone giuridiche parastatali.
- Stabili organizzazioni.
- Persone giuridiche che svolgano transazioni con entità giuridiche estere.

Il “Dictamen Fiscal” permette alle aziende che, in caso di quesiti da parte dell’Autorità (SAT) riguardanti la posizione fiscale del contribuente, saranno verificati prima di tutto i documenti preparati dal Commercialista che emise il giudizio, senza che l’azienda sia inizialmente coinvolta⁵⁸. Questa pratica, pur non essendo di carattere obbligatorio, è spesso utilizzata dalle entità giuridiche come ulteriore assicurazione circa l’essere conformi agli adempimenti fiscali predisposti dalle autorità.

Prezzi di Trasferimento

A fini fiscali, le operazioni all’interno dello stesso gruppo devono essere svolte a valore di mercato, come se le entità non fossero parti relazionate.

Il valore delle merci acquistate da parti correlate, nazionali o estere, sarà sottoposto al riesame delle autorità fiscali e, se non considerato conforme ai prezzi di mercato, potrà essere rivisto secondo le disposizioni generali dei prezzi di trasferimento.

Transazioni locali e internazionali devono sempre essere supportate e documentate con la metodologia dei prezzi di trasferimento, tra la quale si annovera:

- Metodo del prezzo comparabile di libero mercato (CUP).
- Metodo del Prezzo di Rivendita.
- Metodo del Costo Maggiorato.
- Metodo di ripartizione dell’utile.
- Metodo dell’Utile Residuo.
- Metodo del Margine Netto della Transazione.

I contribuenti sono tenuti a utilizzare principalmente il metodo CUP.

Nel caso in cui il contribuente possa dimostrare l’inappropriatezza del metodo CUP, si potranno applicare le altre metodologie per quanto concerne il *transfer pricing* (preferibilmente il metodo del prezzo di rivendita e quello del costo maggiorato).

Una classe di prezzi o margini può essere stabilita durante l’applicazione di qualsiasi dei metodi sopra menzionati. Se il prezzo o il margine ricade all’interno della categoria stabilita, la transazione si può considerare condotta a valore di mercato.

I contribuenti dovranno sempre documentare e supportare ogni transazione con relazioni, specialmente se estere. I documenti di supporto dovranno essere preparati per ogni tipologia di operazione condotta.

Il contribuente dovrà svolgere le transazioni con parti correlate al valore di mercato.

In conformità alla legge dell’imposta sul reddito (ISR), l’obbligo di presentare la documentazione dei prezzi di trasferimento sorge solamente nel caso in cui il contribuente percepisca, nell’esercizio precedente, un ingresso annuo superiore a 866.000 di dollari⁵⁹.

All’interno della Dichiarazione Informativa (*Declaracion Informativa Anual*) da presentare all’autorità fiscale (SAT) entro il 15 febbraio dell’anno successivo di competenza, sarà necessario includere nel 9° allegato la metodologia di *transfer pricing* utilizzata.

La medesima norma si applica per la revisione della Dichiarazione dei Redditi (*Dictamen Fiscal*), al fine di dimostrare che le operazioni all’interno dello stesso gruppo siano condotte a valore di mercato.

In Messico, a differenza di altri Paesi, nello svolgimento dello studio di prezzi di trasferimento è necessario considerare che:

- i costi pro-rata e le rimesse sono facilmente messe in discussione dalle autorità fiscali;
- devono essere documentate tutte le operazioni svolte con parti relazionate sia all’estero che locali;
- indipendentemente dal valore delle operazioni, devono essere documentate nella loro totalità;
- ogni tipologia di transazione richiede una analisi specifica;
- è raccomandabile svolgere l’analisi sui prezzi di trasferimento dal punto di vista della società locale;
- la documentazione deve essere conforme agli standard contabili messicani (MXGAAP).

Si consiglia infine di svolgere un *benchmark*, analisi previa, che permette di analizzare le operazioni all’interno dello stesso gruppo in modo da agevolare lo studio successivo del prezzo di trasferimento, obbligatorio in tutti i Paesi.

⁵⁸ http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5324942&fecha=09/12/2013

⁵⁹ <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LISR.pdf>

Esportando in Messico

Sistema doganale

La favorevole posizione geografica, l'economia in via di sviluppo con 110 milioni di abitanti e la sua politica di crescita e riduzione delle barriere commerciali, portano il Messico ad essere un Paese molto attrattivo per le importazioni e gli scambi commerciali.

Il Messico è membro della WTO, della Cooperazione Economica Asiatico-Pacifica (APEC) e dell'OCSE.

Il Messico ha sottoscritto 10 trattati di libero scambio (FTA) con 45 Paesi che gli garantiscono dazi preferenziali per le importazioni, 31 trattati sotto APPRI e 9 accordi commerciali sotto l'ALADI⁶⁰.

In materia di classificazione e valutazione dei beni importati, il Messico ha adottato il sistema armonizzato di designazione e codificazione delle merci (HTS), rendendo il sistema di classificazione delle importazioni ed esportazioni compatibile con quello dei principali Stati partner.

Nonostante le aliquote dei dazi d'importazione varino da 0% a 35%, la maggior parte delle merci rientra in un intervallo compreso fra il 3% ed il 20% (alcune tipologie merceologiche, quali alcuni prodotti alimentari, prodotti tessili e calzaturieri sono soggetti a dazi maggiori).

In alcuni casi, soprattutto per quanto concerne temi sanitari, ecologici o di protezione del consumatore, l'importazione di certi beni richiede previa autorizzazione dal Ministero dell'Economia.

Sono esenti da dazi doganali i beni importati secondo il regime d'importazione temporanea, con l'esclusione dei macchinari, e saranno soggetti solamente all'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA). In alcune casistiche sarà inoltre possibile ottenere un credito d'Iva automatico.

Esiste inoltre un programma speciale a supporto del settore manifatturiero volto a tutelare i produttori nazionali, per il quale le aziende manifatturiere possono importare componenti, materiali grezzi e macchinari, usufruendo di aliquote preferenziali (dallo 0% al 5%), sempre e quando siano utilizzati per la produzione di beni autorizzati dal programma.

Generalmente, per determinare la base imponibile dei beni importati, si considera come valore in dogana il valore della transazione delle merci stesse, ossia il valore della fattura proforma, adottando l'accordo sul valore in dogana approvato dalla WTO⁶¹.

Il servizio nazionale per la salute, la sicurezza e la qualità agroalimentare (SENASICA), la Commissione nazionale per la Protezione dei rischi sanitari (COFEPRIS), ed il Ministero per

l'Agricoltura, l'Allevamento, lo Sviluppo Rurale, la Pesca e l'Alimentazione (SAGARPA), collaborano per tutelare ed implementare programmi volti a prevenire la contaminazione degli alimenti durante la fase produttiva, di stoccaggio, impacchettamento e trasporto, nonché per evitare che i prodotti esteri possano risultare contaminati.

A tal fine gli attori economici della catena produttiva sono incentivati a rinforzare ed implementare il Sistema per la Riduzione dei rischi di contaminazione, adottando procedure, certificati d'origine, manuali e controlli di qualità volti a tutelare la genuinità dei prodotti nazionali ed importati.

Procedura d'importazione

Il Governo messicano ha applicato una politica di progressiva riduzione delle barriere all'importazione.

In Messico esistono due regimi d'importazione, quello d'importazione temporanea e quello d'importazione definitiva. In questo ultimo caso non sussistono requisiti particolari, in quanto la mercanzia rimarrà nel Paese.

Nel caso invece d'importazione temporanea, esistono due possibili trattamenti:

- importazione temporanea con certificato IMMEX (articolo 108 della Legge Doganale); la tempistica per processare ed esportare la mercanzia è di 18 mesi, con esenzione di pagamento dei dazi doganali. Per quanto concerne i macchinari, questi possono permanere in Messico per tutta la durata del programma IMMEX e la mercanzia prodotta con i macchinari dovrà essere esportata per un minimo del 10% della fatturazione o 500.000 dollari;
- importazione temporanea senza certificato IMMEX (articolo 106 della Legge Doganale); la mercanzia o i macchinari (solo in caso di una gara d'appalto vinta a nome dell'azienda) devono essere esportati, entro un periodo massimo di 12 mesi, nel medesimo stato con il quale sono entrati in Messico.

Il cambio di regime d'importazione da definitiva a temporale non è contemplato dalla legislazione, mentre il cambio da temporale a definitiva nella maggior parte dei casi può comportare multe.

Al fine di realizzare un'importazione o esportazione, si richiede anzitutto che ogni importatore ed esportatore sia iscritto presso il Registro degli Importatori ed Esportatori dell'autorità fiscale messicana (*Patrón de los Importadores y Exportadores*), nonché siano contribuenti per il Fisco (SAT).

⁶⁰ Associazione Latinoamericana d'Integrazione

⁶¹ World Trade Organization

Qualora l'importazione di determinati beni richiedesse una licenza, sarà necessario che si ottenga prima dell'arrivo della mercanzia in dogana.

Per svolgere lo sdoganamento delle merci sono necessari, oltre alla dichiarazione doganale, le fatture commerciali, di trasporto e di assicurazione. Per godere dei dazi preferenziali, dettati dai trattati di libero scambio, ove applicabile, è richiesto che i beni importati presentino inoltre un certificato di origine.

Le autorità doganali hanno la facoltà di esaminare qualsiasi operazione di import/export, svolgere ispezioni fisiche su tutto il territorio messicano e richiedere inoltre informazioni sullo status giuridico dei beni.

Le pratiche doganali vengono gestite e monitorate elettronicamente. Normalmente si prevede che le merci vengano sdoganate tra i due giorni ed i due mesi successivi al sopraggiungimento in dogana, a seconda del prodotto e della zona di arrivo. Se non ancora rivendicate dopo due mesi, le merci verranno considerate abbandonate e l'importatore avrà un limite di 15 giorni lavorativi per sdoganarle. Dopodiché, diventeranno automaticamente di proprietà dello Stato.

L'inosservanza delle leggi doganali può portare a multe fino al valore stesso della mercanzia o al 150% del valore delle imposte omesse.

I principali porti d'accesso al Paese risultano essere i seguenti:

Porti	Frontiera del Nord
Veracruz, Tampico-Altamira (Golfo del Messico-Atlantico) Manzanillo, Lázaro Cárdenas, Acapulco (Pacífico)	Nuevo Ladero (nord-est) Ciudad Juárez, Tijuana (nord-ovest)
Aeroporti	
Città del Messico, Guadalajara e Monterrey	

Il trasporto terrestre è composto da ferrovie adibite all'utilizzo commerciale che servono i porti d'entrata di Nuevo Ladero, Matamoros, Piedras Negras, Ojinaga, Ciudad Juárez, Nogales, Mexicali, Tijuana (nord), Matamoros, Tampico-Altamira, Veracruz, Poza Rica (Golfo del Messico-Atlantico), Mazatlán, Topolpanco, Salina Cruz (Pacífico).

In Messico non esistono zone franche, ma un concetto simile è stato adottato nelle zone di confine che si estendono fino a 20 km dal confine stesso. Queste zone non sono solitamente soggette a dazi doganali, purché i prodotti non vengano distribuiti nel territorio messicano.

L'imposizione fiscale sulle importazioni riguarda principalmente l'IVA d'importazione (16%), i dazi doganali secondo la tipologia merceologica e le spese di gestione doganale (la tassa generale è del 0.008% del valore delle merce dichiarata in dogana).

L'importatore

Nonostante sia permesso al contribuente messicano di svolgere le attività di import/export, si consiglia di affidarsi ad un broker o agente doganale.

I prodotti possono inoltre rimanere in custodia presso un deposito doganale operato da un ente privato autorizzato dall'autorità competente. I contribuenti stranieri possono usufruire del deposito doganale per le consegne nel territorio nazionale, senza che questo determini una stabile organizzazione.

L'agente doganale messicano è considerato l'importatore nel momento in cui i beni escono dal deposito doganale.

Il Ministero dell'Economia richiede inoltre che i beni importati siano ri-etichettati, in lingua spagnola, con le seguenti informazioni:

- descrizione del prodotto (contenuto del prodotto, provenienza, dettagli del produttore);
- informazioni dell'importatore (nome e domicilio fiscale, porto d'entrata);
- istruzioni per l'uso e la custodia;
- data di scadenza;
- avvertenze ed informazioni precauzionali, nel caso di sostanze pericolose.

Programmi di commercio estero

Nella storia messicana del commercio estero, che data più di 40 anni in operazioni, l'industria manifatturiera ha ricevuto costante e speciale attenzione dalle autorità, con l'obiettivo di promuoverne le attività correlate. Seguendo questa politica, il governo federale ha sviluppato dei programmi particolari mirati alla crescita ed allo sviluppo dell'industria manifatturiera per l'esportazione.

Si riportano i più importanti:

Maquiladora

Le maquiladora sono stabilimenti industriali posseduti o controllati da soggetti stranieri, in cui avvengono trasformazioni o assemblaggi di componenti temporaneamente importati da paesi esteri, in un regime di *duty free* ed esenzione fiscale. I prodotti assemblati o trasformati dovranno successivamente essere esportati all'estero entro 18 mesi.

Programma IMMEX

Questo programma è uno strumento che permette l'importazione temporanea di quei beni utilizzati in un processo industriale, per l'elaborazione, trasformazione o riparazione di un prodotto che poi verrà nuovamente esportato, entro 18 mesi, senza doverne pagare i dazi doganali. Inoltre, con uno speciale certificato rilasciato dalla SE, è possibile generare un credito d'IVA automatico per l'IVA anticipata sull'importazione, mentre per quanto concerne le esportazioni, sono esenti d'IVA.

Al fine di ottenere il certificato IMMEX, l'azienda dovrà esportare prodotti equivalenti ad almeno il 10% del fatturato, o a 500.000 dollari.

Programma PROSEC

Il cosiddetto programma di promozione settoriale (PROSEC) è uno strumento concepito per le imprese manifatturiere attraverso il quale è possibile importare certi prodotti con dazi doganali preferenziali, affinché siano utilizzati per l'elaborazione di prodotti specifici, indipendentemente che il prodotto finale sia esportato o distribuito nel mercato locale.

La durata del programma è annuale, e si rinnova automaticamente a seguito della presentazione del Rapporto circa le operazioni realizzate.

Inoltre, il governo messicano non trascura altri importanti aspetti del commercio estero quali imposte e standard doganali e di sicurezza. Esistono particolari certificazioni che concedono benefici che possono impattare significativamente sulle tempistiche d'importazione e logistica.

Si menzionano:

C-TPAT

Nato nel 2001, il programma di partenariato doganale-commerciale contro il terrorismo (C-TPAT) mira a salvaguardare l'industria del commercio dal terrorismo, mantenendo il benessere economico degli Stati Uniti e degli Stati vicini. Partecipando al programma, le imprese firmano un accordo di collaborazione con l'Ufficio delle dogane e della protezione delle frontiere (CBP) per rafforzare la sicurezza della catena di approvvigionamento e agevolare gli scambi internazionali identificando lacune di sicurezza ed adottando specifiche misure di sicurezza. Inoltre, gli aderenti al programma debbono presentare alla CBP un profilo di sicurezza delineando le specifiche misure di sicurezza applicate.

Nuovo Schema delle Imprese Certificate (NEEC)

Pubblicato nella Gazzetta Ufficiale nel Dicembre 2011, il NEEC prevede il rafforzamento della sicurezza della catena di approvvigionamento delle imprese operanti in Messico e partecipanti al programma, attraverso l'implementazione di standard minimi riconosciuti a livello internazionale.

In collaborazione con gli organismi del settore privato, entrambe le amministrazioni (Stati Uniti e Messico) hanno accordato alcuni benefici per le aziende aderenti al programma, quali un ridotto numero di controlli ed ispezioni e minor tempo per lo sdoganamento delle merci o il valico della frontiera.

Sistema finanziario

Il sistema bancario messicano è gestito privatamente, e gli investimenti esteri sono pienamente consentiti.

Il 10 gennaio 2014 è stata varata la Riforma Finanziaria, con l'obiettivo di aumentare la competitività e rafforzare i regolamenti ed i controlli del sistema bancario attraverso la Banca Centrale, nonché migliorare la trasparenza ed i tassi sui prestiti.

Nel 2014 sono state costituite in Messico 3 nuove banche, portando a 50 il numero di istituti finanziari presenti nel Paese.

La riforma finanziaria 2014, con la modifica di più di 30 statuti, ha portato al rafforzamento del contesto giuridico finanziario messicano, promuovendo la concorrenza tra gli Istituti di Credito ed abbassando così i costi di finanziamento e dei servizi bancari.

Al fine di ridurre il rischio di una possibile crisi bancaria, è stata emanata la norma di legge per la protezione del risparmio bancario (Ley de Protección al Ahorro Bancario).

Istituti di credito

Il sistema bancario messicano è regolato dalla Banca Centrale Messicana (Banco de México), che definisce autonomamente la politica monetaria del Paese ed è incaricata di sovrintendere al sistema bancario per assicurarne l'efficienza.

Alle dipendenze del Ministero delle Finanze vi è inoltre la Commissione messicana per le banche ed i valori mobiliari che sorveglia e regola gli enti finanziari per mantenere stabilità ed efficienza nel sistema, tutelando gli interessi delle imprese e degli individui.

In Messico si possono distinguere tre principali tipologie di Istituti Finanziari:

- banche per lo sviluppo;
- banche commerciali;
- banche di nicchia.

Banche per lo Sviluppo

Sono create dal governo federale per promuovere lo sviluppo di certe industrie, sulla base del Programma Nazionale per lo Sviluppo. In questo momento vi sono 7 banche per lo sviluppo:

Nacional Financiera	Concentrata verso lo sviluppo di PMI attraverso attività di finanziamento, formazione e assistenza tecnica
Banca Nazionale dell'Esercito	Al servizio della popolazione militare e del Governo Federale
Bancomext	Promuove le attività di esportazione
Banobras	Finanzia progetti di interesse pubblico
Bansefi	Mirato a dare opportunità di finanziamento alle classi meno agiate
SIF	Offre mutui e promuove la costruzione di abitazioni per le classi a basso reddito
Financiera Rural	Specializzata nell'offrire supporto al settore rurale

Banche Commerciali

Le banche commerciali gestiscono la maggior parte dei depositi e dei conti correnti, offrendo inoltre la maggior parte dei crediti a breve termine. Inoltre offrono prestiti a medio termine e mutui.

Si ricordano i principali protagonisti: Banamex – di proprietà di Citigroup, BBVA-Bancomer, Santander, Banorte, HSBC e Scotiabank.

Banche di nicchia

Con la riforma bancaria del 2008, il congresso messicano ha approvato la costituzione di banche di nicchia, permettendo la specializzazione in determinate operazioni finanziarie senza la necessità di svolgere tutte quelle predisposte dalla legge bancaria, pertanto svolgendo, per esempio, attività fiduciarie o di trading ma non di credito.

Dal 1999 è in vigore la legge sulla tutela del risparmio bancario per la quale le banche commerciali sono tenute a versare annualmente lo 0,04% dei loro debiti operativi all'Istituto per la tutela del risparmio bancario (IPAB).

L'emissione di strumenti di debito è autorizzata dal Ministero delle Finanze, sia per quanto concerne le aziende pubbliche che private, attraverso la distribuzione nella Borsa Messicana.

Finanziamenti

Il capitale locale a disposizione per investimenti in nuove attività o imprese in espansione è aumentato notevolmente negli ultimi anni, soprattutto grazie alla rapida espansione dei fondi comuni (private equity) che hanno aperto il mercato ai piccoli investitori, creando un nuovo interesse per gli investimenti in Borsa.

I tassi d'interesse del credito a breve termine in peso variano tra l'8% ed il 30% annuo, a seconda della storia creditizia e delle garanzie offerte dall'impresa.

Capitali privati locali possono inoltre essere ottenuti per finanziare la partecipazione di maggioranza in società dove gli azionisti minoritari sono imprese straniere che forniscono assistenza tecnica e *know-how*.

Nonostante non vi siano restrizioni all'accesso al credito per investitori stranieri, a causa degli elevati costi di finanziamento, questi ultimi raramente si avvalgono di finanziamenti locali, ma optano per l'apertura di linee di credito tramite la casa madre nel Paese di origine.

Una nuova figura giuridica conosciuta come Società Finanziaria de pluri obiettivo (SOFOM) venne creata con l'obiettivo di fornire finanziamenti attraverso prestiti, leasing e factoring. I fondi della SOFOM provengono da Istituzioni Finanziarie (Istituti Finanziari) o tramite l'emissione di obbligazioni. Non richiedono la previa autorizzazione del Ministero delle Finanze. Le entità SOFOM regolate prevedono connessioni patrimoniali con una Istituzione Creditizia, mentre le SOFOM non regolate non ne prevedono.

Finanziamenti privati e requisiti minimi						
Tipologia di credito	Obiettivo	Tipo di garanzia	Tipologia di banca	Utilizzo del credito	Settore	Durata del credito
Credito rotativo	Coprire le esigenze impreviste, supporto per garantire la liquidità e continuità dell'attività	Ipotecaria Avallo Assets/Immobili	Commerciale	Capitale circolante	Tutti	Breve
Factoring/Trading	Convertire in contante i crediti con i clienti per compensare esigenze di liquidità	Crediti con i clienti	Commerciale	Capitale circolante	Tutti	Breve
Credito semplice (non garantito)	Cogliere opportunità commerciali o far fronte ad imprevisti	Ipotecaria Assets/Immobili Avallo	Commerciale Per lo sviluppo	Capitale circolante CAPEX	Tutti	Breve/Medio
Cessione del credito	Finanziare le operazioni di contratti aggiudicati principalmente con entità governative	Contratti Avallo	Commerciale Per lo sviluppo	Capitale circolante CAPEX	Energia O&G	Medio
Prestiti garantiti/ Credito per CAPEX	Coprire il fabbisogno di investimenti in assets/immobili	Ipotecaria Avallo Assets/Immobili	Commerciale	CAPEX	Manifatturiero	Medio/Lungo
Leasing/Vendita con retrolocazione	Acquisto o rinnovamento di beni produttivi	Assets/Immobili Avallo	Leasing Commerciale	Capitale circolante Progetti di crescita CAPEX	Manifatturiero Industriale	Medio/Lungo

Requisiti minimi per ottenere finanziamenti

1. Minimo 2 anni di attività.
2. Buone performance negli ultimi anni di attività:
 1. Crescita;
 2. Utili;
 3. Indebitamento controllato (3 volte l'EBITDA).
3. Bilancio d'Esercizio certificato.
4. Proiezioni finanziarie a cinque anni.
5. Pianificazione delle risorse.
6. Fatturato minimo (6,6 milioni di dollari).
7. Buona storia creditizia.
8. Solide garanzie o avalli.

Tipologie di garanzie

1. Ipoteca.
2. Contratti con entità governative (CFE o PEMEX).
3. Cessione del credito.
4. Asset produttivi.
5. Avalli e garanzie congiunte.

Documentazione previa per la richiesta del credito

1. Modulo per la domanda di Credito.
2. Richiesta del rapporto di credito all'Ufficio crediti.
3. Bilanci d'esercizio certificati degli ultimi 3 anni (se non disponibili, dichiarazioni fiscali annuali degli ultimi 3 anni).
4. Bilancio interno e relazioni finanziarie recenti.

Documentazione per l'ottenimento del credito

1. Atto costitutivo e procure.
2. Documento ufficiale d'identità del procuratore.
3. Prova di domicilio recente.
4. Documento RFC (Codice Fiscale/Partita IVA).
5. Informazione generale dell'azienda.
6. Informazione relativa all'utilizzo delle risorse e garanzie.

Proprietà industriale

Marchi e brevetti

La proprietà industriale è regolata dalla legge sulla proprietà industriale emanata a giugno del 1991. La presente legge disciplina tutti gli aspetti riguardanti i brevetti, i marchi, i disegni industriali, le licenze, gli slogan ed i franchising.

Inoltre, secondo la suddetta legge, non è necessario che siano registrati e approvati preventivamente i contratti per l'utilizzo di brevetti, marchi, nomi commerciali o i contratti per la fornitura di assistenza tecnica o di *know-how*.

Tuttavia, per proteggere i brevetti, i marchi ed i copyright e per garantire la loro forza giuridica ed applicabilità nei confronti di terzi, i contratti di licenza dovranno essere registrati presso l'Autorità competente messicana.

Brevetti

Generalmente i brevetti hanno una validità di 20 anni dalla data di emissione.

I titolari di brevetti messicani devono utilizzarli entro tre anni dalla data d'emissione, con la sola eccezione di mancato utilizzo nel caso in cui il titolare del brevetto abbia importato il prodotto brevettato, o quest'ultimo sia il risultato di una procedura di brevettazione. In caso contrario, salvo che esista una causa tecnica o finanziaria che possa essere accertata, l'Istituto Messicano della proprietà industriale rilascerà una licenza obbligatoria, non esclusiva, su richiesta del titolare del brevetto.

In questo caso, l'ammontare delle royalties da liquidare e le altre condizioni saranno specificate dall'Autorità competente. La licenza scadrà se entro i due anni dalla data di emissione il titolare del brevetto non ne avrà fatto uso.

Marchi

Secondo la legge, i marchi possono essere registrati ed utilizzati per un periodo di dieci anni, eventualmente rinnovabile.

La prova dell'effettivo utilizzo del marchio nell'arco di tre anni deve essere presentata all'Istituto Messicano della proprietà industriale, altrimenti la registrazione sarà considerata scaduta.

Protezione del Copyright contro la pirateria audio-visiva

Al fine di proteggere i diritti esclusivi degli autori di programmi software, video, registrazioni audio, libri ed altre proprietà intellettuali o artistiche, è necessario registrare la proprietà di tali diritti presso l'Istituto Nazionale dei Diritti d'autore messicano (INDAUTOR).

La protezione dei diritti d'autore dura quanto la vita dell'autore e si estende per ulteriori cent'anni dopo il suo decesso.

L'uso commerciale e la riproduzione dei diritti d'autore sono soggetti alla dimostrazione del godimento del diritto idoneo per eseguire tali operazioni.

La loro riproduzione richiede il possesso di una licenza di copyright rilasciata dall'autorità competente.

La pirateria dei diritti d'autore registrati in Messico è perseguita penalmente, determinando la confisca delle copie non autorizzate nonché dell'attrezzatura utilizzata.

Inoltre è importante menzionare l'adesione del Messico al Sistema del Marchio Internazionale (Protocollo di Madrid), del 19 febbraio 2013, che permette alle aziende che vorranno proteggere i propri marchi e brevetti all'estero, di ottenere riconoscimenti e protezione in oltre 90 Paesi in tutto il mondo.

Cenni normativi

Legge sulla protezione dei dati personali

La normativa in materia di protezione dei dati personali ha acquisito rilevanza in Messico dal 2009, in quanto una garanzia costituzionale prevede che ogni persona goda del diritto alla protezione, all'accesso, alla rettifica, al blocco ed alla distruzione dei dati personali e che possa opporsi al trattamento dei propri dati entro i termini stabiliti dalla legge.

Ogni entità giuridica deve tutelare i dati personali dei propri dipendenti, fornitori e clienti, implementando avvisi, processi e controlli.

Ogni violazione di legge sarà sanzionata dall'Istituto Federale dell'Accesso all'Informazione e alla Protezione dei Dati (IFAI) con sanzioni che possono variare da 100 a 320 giorni del "Salario Minimo Generale" vigente in Messico.

Le decisioni dell'IFAI sono sostenute nei fatti, considerando⁶²:

- la natura dei dati personali trattati;
- l'evidente rifiuto del garante al trattamento dei dati personali ad eseguire le azioni richieste dalla normativa;
- il carattere intenzionale o non intenzionale dell'azione o omissione che costituisce l'infrazione;
- la ricorrenza.

Per quanto concerne i reati in materia di trattamento illecito dei dati personali sono previste sanzioni quali multe pecuniarie e reclusione.

Gli obblighi generali da rispettare sono:

- nominare un garante per la protezione dei dati personali;
- preparare un inventario dei dati personali;
- elaborare una mappa dei processi per l'ottenimento dei dati;
- preparare avvisi legali disponibili ai soggetti interessati;
- formalizzare la procedura delle "Richieste d'accesso" e l'esercizio degli altri diritti in materia di dati personali (quali la rettifica, il blocco, la cancellazione e la distruzione dei propri dati personali);
- inserire clausole di riservatezza nei contratti;
- implementare una politica sulla privacy, nonché le procedure e risorse richieste;
- incentivare l'utilizzo di misure per prevenire il trattamento illegale o non autorizzato dei dati personali;
- promuovere la cultura della protezione dei dati personali e della privacy tra i dipendenti (corsi di formazione).

Legge generale sul cambiamento climatico

Registro Nazionale delle Emissioni

L'azione globale dinanzi al cambio climatico è improrogabile. Secondo la comunità scientifica internazionale, è necessario che tutti i Paesi riducano le emissioni inquinanti. Il Messico è uno dei primi Paesi ad aver recepito questa direttiva, mettendo in atto una serie di procedure volte a mitigare le emissioni e l'impatto che queste provocano sulla popolazione, sulle infrastrutture, sul sistema produttivo e sull'ecosistema.

La legge generale sul Cambio Climatico⁶³

Come conseguenza della Legge Generale sul Cambio Climatico (LGCC), che entrò in vigore nell'Ottobre 2012, nacque il Regolamento che stabilisce le norme, in linea con il Registro Nazionale di Emissione, per quanto concerne l'emissione dei gas serra da parte delle attività produttive.

L'obiettivo è di ridurre del 30% le emissioni nel 2020 e del 50% nel 2050.

Gli stabilimenti produttivi che emettano quantità di biossido di carbonio superiore a 25mila tonnellate annue sono obbligati a presentare una dichiarazione all'autorità competente a partire dal 1° marzo 2015, che sarà poi integrata da un'ulteriore dichiarazione di verifica da presentare ogni triennio, la quale dovrà essere certificata da un ente di controllo esterno, quale ad esempio PwC.

L'ente regolatore delle questioni sopra menzionate è la Segreteria dell'Ambiente (SEMARNAT).

⁶² <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regla/n42.pdf>

⁶³ http://www.inecc.gob.mx/descargas/2012_lgcc.pdf

Normativa antiriciclaggio⁶⁴

Con l'obiettivo di salvaguardare l'economia messicana dall'utilizzo del sistema finanziario a scopo di riciclaggio dei proventi da attività criminose, nel luglio 2013 entrò in vigore la legge federale per la determinazione e la prevenzione delle operazioni svolte con risorse di provenienza illecita (legge sull'antiriciclaggio).

Le attività considerate come vulnerabili dalla normativa antiriciclaggio sono quelle attività che riguardano interscambi elevati di denaro, quali la produzione e compravendita di prodotti e servizi di alto valore economico.

A titolo esemplificativo citiamo, tra i principali, il gioco d'azzardo, i concorsi e le lotterie, la compravendita di gioielli, opere d'arte, immobili e veicoli (aerei, marittimi e terrestri), la costruzione e vendita d'immobili, le attività di sicurezza e blindaggio, le attività finanziarie e le attività svolte da agenti mediatori commerciali (attività di *broker*).

Questa nuova disposizione di legge prevede l'onere, a carico di quelle aziende coinvolte nelle attività sopra menzionate, di redigere un manuale contenente un insieme di procedure, politiche e controlli volti alla prevenzione del riciclaggio di denaro, nonché dichiarare all'autorità fiscale (SAT) la lista completa dei propri clienti.

Con l'obiettivo di ridurre le possibilità di riciclaggio, si stabiliscono inoltre degli importi massimi sui pagamenti in contante, quali la compravendita di immobili (limite 36.000 dollari), altre transazioni e per le attività sopra menzionate (limite 14.000 dollari).

La mancata redazione e presentazione della Dichiarazione può determinare sanzioni fra i 200 ed i 2.000 giorni di salario minimo vigente nel Distretto Federale.

Si suggerisce pertanto di predisporre uno studio esplorativo a priori per determinare l'applicabilità della normativa in vigore.

Capitolo 3: Presenza industriale e commerciale delle imprese italiane in Messico

Inchiesta sugli investimenti italiani in Messico

Principali imprese italiane divise per Stati federali in Messico

Interviste a imprese italiane

Inchiesta sugli investimenti italiani in Messico

Lo studio

Realizzato per la prima volta nel 2011 dall'Ambasciata d'Italia in Messico e dalla Camera di Commercio Italiana in Messico, a fini statistici, è stato riproposto nel 2014 e nel 2015.

In entrambi i casi il questionario è stato inviato a 106 imprese, delle quali 50 hanno risposto.

Le imprese in questione, di settori e dimensioni diverse, rappresentano succursali messicane di imprese italiane o investimenti privati italiani.

Risultati

Tra i soggetti intervistati, il livello di soddisfazione generale sugli investimenti in Messico nel 2014 è di 7,95, in aumento rispetto al 7,6 registrato nel 2011 (su una scala da 1 a 10, in cui 10 rappresenta il grado massimo di soddisfazione), e risulta dovuto a:

- il buon potenziale di mercato che è in continuo sviluppo;
- le numerose opportunità di concludere affari;
- la manodopera abbondante, a costi contenuti e di buon livello;
- il buon tasso di ritorno sugli investimenti;
- la vicinanza ai grandi mercati internazionali.

Gli elementi di insoddisfazione sono principalmente riconducibili a:

- burocrazia/sistema regolatore talvolta complicato;
- lieve difficoltà di accesso al credito;
- sicurezza.

Livelli di soddisfazione		
Risultati commerciali: 7,84.	Fornitori: 5,3.	Banche/servizio quotidiano: 6,0.
In aumento rispetto al 7,3 registrato nel 2011. Si registra una costante crescita ed un buon margine di profitto.	Qualità talvolta inferiore rispetto a quella europea a causa di una gestione del tempo talvolta scarsa.	Servizio talvolta oneroso e lievemente al di sotto del mercato globale.
Tutela giuridica: 5,3.	Sistema fiscale: 6,56.	Costi dell'operazione: 7,16.
In alcuni aspetti si denota arbitrarietà ed impunità: Risulta pertanto indispensabile disporre di un buon legale.	In crescita rispetto al 6,0 riscontrato nel 2011. Può risultare complicato a causa dei frequenti cambiamenti ma è in via di miglioramento.	Gli inconvenienti segnalati sono gli alti costi di logistica e dell'energia nonché le spese sostenute per la sicurezza e per la formazione del personale.
Clienti: 7,5.	Accesso al credito: 5,0.	Tutela della proprietà intellettuale: 6,0.
	Tassi di interesse elevati. Talvolta si lamenta la necessità di fornire una eccessiva quantità di garanzie.	Soddisfazione generale. La normativa a riguardo, malgrado sia abbastanza permissiva, si avvia verso una maggiore certezza giuridica.
Sistema doganale: 6,7.	Risorse umane: 6,7.	Pagamenti dei clienti: 6,4.
In crescita rispetto al 6,2 registrato nel 2011. Per quanto sia migliorato negli anni e sia migliore rispetto a molti paesi Latinoamericani, risulta ancora leggermente macchinoso.	Risulta facile trovare manodopera non specializzata. Più difficile risulta invece individuare personale specializzato, considerevolmente più costoso. Il personale è descritto come disponibile e flessibile.	Ritardo occasionale nei pagamenti.
Infrastrutture: 6,33.	Istituzioni pubbliche messicane: 6,78.	Istituzioni italiane: 7,6.
In aumento rispetto al 5,7 registrato nel 2011. Carenti e talvolta poco sicure.	In aumento rispetto al 6,1 registrato nel 2011. Negli ultimi anni si sono dimostrate serie e compromesse nel lavoro svolto.	Sono sempre state presenti ed attente alle necessità. Si caratterizzano per compiere quanto richiesto entro i limiti di tempo prefissati.

Prospettive future

In linea con i dati dichiarati nel 2011, il 60% delle imprese pensa di accrescere i propri investimenti in Messico, il 23% li manterrà stabili, mentre solo il 7% pensa di ridurli (contro il 10 % registrato nei dati del 2011).

Motivi

Desiderio di costituire nuove attività o di accrescere quelle preesistenti.

Crescita del mercato interno e dei consumi.

Esportazioni.

Ampliare l'offerta.

Rischi

Elevati costi finanziari e svalutazione monetaria.

Stabilità politica (cambiamenti del regime economico e fiscale).

Dipendenza dall'andamento congiunturale degli Stati Uniti.

Sicurezza.

Il 40% delle imprese consiglia vivamente di avviare investimenti in Messico.

Tra i motivi

Ottime opportunità d'investimento.

Economia in costante crescita.

Alta percezione e reputazione del Made in Italy nel Paese.

Possibilità di usufruire dei benefici degli accordi commerciali sottoscritti dal Messico, in particolare dell'accesso al mercato nordamericano grazie al NAFTA.

Principali imprese italiane divise per Stati federali in Messico

Principali imprese italiane in Messico per regioni:

Città del Messico, Baja California, Chihuahua, Guanajuato, Jalisco, Nuevo León, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí, Sonora, Stato del Messico, Tamaulipas, Tabasco, Tlaxcala, Veracruz, Yucatán.

Città del Messico

Acmi

ACMI SpA è una azienda italiana specializzata nella produzione di linee d'imbottigliamento e confezionamento ad alta efficienza per i settori food e beverage. L'azienda ha sede nel comune di Fornovo Taro, in provincia di Parma, dov'è stata fondata più di trent'anni fa, nel 1984. Arriva in Messico nel 1999, dove costituisce la sua prima filiale estera con uffici commerciali, progettazione, assistenza tecnica e ricambi. Le competenze acquisite nel corso degli anni nella gestione di linee complete di confezionamento hanno permesso ad ACMI di accreditarsi presso i più importanti imbottiglieri di acqua minerale e soft drinks presenti in Messico e in America Centrale, consentendo alla filiale di Città del Messico di gestire un importante volume di fatturato. Oggi l'azienda ha un fatturato complessivo di 70 milioni di dollari e può contare su 250 dipendenti diretti.

Alfa Wassermann

Alfa Wassermann S.A. de C.V. è una azienda farmaceutica italiana con sede principale a Bologna. Opera in Messico dal luglio del 2011 con la missione di introdurre prodotti innovativi che facciano la differenza nella qualità della vita dei cittadini messicani. L'innovazione, la collaborazione, l'integrità, l'attenzione ai pazienti/clienti e ai risultati finanziari sono valori fondamentali nella gestione dell'impresa. Presente a Città del Messico, Alfa Wassermann agisce nei campi della gastroenterologia, dell'area vascolare, della ginecologia e della medicina familiare. Titolare di alcuni brevetti, l'impresa può contare su una copertura nazionale tramite una propria struttura di informatori e di marketing, e in breve tempo è stata in grado di costruire una presenza ed una crescita molto positiva nel mercato farmaceutico messicano.

AROL

Entra nel mercato messicano, attraverso i propri uffici degli Stati Uniti d'America circa 10 anni fa. Notando dal 2007 un forte sviluppo nel suo settore con vendite in costante crescita, decide di aprire il primo ufficio in Messico nell'agosto 2014. L'intuizione si rivela esatta e in pochi mesi inizia a crescere raddoppiando il numero di impiegati del nuovo ufficio. Grazie ai prodotti fabbricati in Italia con alti standard di qualità e alla linea di vendita, di post vendita e di ingegneri di servizio sviluppata in Messico, si affermano come leader nel settore del packaging.

È proprio il Direttore Generale, Ing. Benedetto Pinto, che invita altre imprese italiane del settore a guardare con interesse il mercato messicano, consigliando di utilizzare come punto di forza la qualità dei prodotti italiani e l'abilità delle imprese italiane ad interfacciarsi in maniera flessibile con i clienti messicani.

Artsana

Artsana Group ha il suo quartier generale a Grandate, in provincia di Como, in una delle zone industrialmente più attive d'Italia. I dipendenti sono oltre 6.500 divisi nelle ventiquattro filiali (quindici in Europa) attive in tutto il mondo: sette le unità produttive presenti sul territorio dell'Unione Europea. Considerando concessionari e distributori, il Gruppo commercializza i suoi marchi in oltre cento paesi mentre i punti vendita Chicco e Prénatal, tra diretti e franchising, sono oltre quattrocento. Due le aree di business del Gruppo: Baby (marchi Chicco, Prenatal e Boppy) e Health&Beauty Care (PIC, Lycia e Control) che fruttano rispettivamente l'80 ed il 20 per cento dei 1.308 milioni di dollari di fatturato registrato nel 2013. Artsana è presente in Messico dal 1994 attraverso la rete retail di Prenatal. Dal 2011 i negozi Prenatal sono stati convertiti in Chicco, marca con cui si vuole sviluppare il mercato messicano sia attraverso negozi propri sia attraverso la distribuzione di prodotti dedicati all'infanzia in department stores, farmacie e negozi specializzati. La sede della società è a Città del Messico.

Bellelli Engineering

Bellelli Engineering è una impresa che opera nel settore energetico con *headquarter* a Rovigo e presenza in diversi Paesi come Emirati Arabi, Russia, Malesya, Pakistan, Stati Uniti d'America, Messico, Colombia e Brasile. Il principale compito dell'azienda è quello di soddisfare le richieste e le aspettative dei propri clienti fornendo prodotti di qualità utilizzando le più moderne tecnologie e prestando particolare attenzione alla sicurezza, ai bisogni ed alla formazione dei propri dipendenti. Lo scopo è quello di sfruttare le risorse energetiche naturali per ottenere benefici per l'uomo.

Benetton

Il gruppo Benetton è un'azienda di moda che produce abbigliamento, calzature e accessori per uomo, donna e bambino. Il gruppo deve la sua notorietà, oltre che ai suoi prodotti, al suo stile di comunicazione, caratterizzato da numerose campagne pubblicitarie dai messaggi forti e innovativi. Benetton è presente in Messico con diversi punti vendita e vanta un importante piano di sviluppo. L'azienda si è di recente resa indipendente terminando la collaborazione con un partner messicano; tale scelta strategica porterà Benetton a un posizionamento ancora più importante nel mercato, con una struttura organizzativa fortemente rafforzata.

Bonatti

È un general contractor internazionale in grado di fornire servizi di ingegneria, costruzione, procurement, operation & maintenace alle società del settore energetico. Tra i settori di attività della compagnia rientrano i progetti EPC per la costruzione di impianti Oil & Gas and power; le costruzioni di opere civili, meccaniche ed elettro-strumentali; le pipelines & multiutility networks; le production solutions and assent management; i montaggi elettro-strumentali e le automazioni per impianti. La compagnia è presente in Messico dal 2012 e attualmente è impegnata nella realizzazione di quattro pipeline e stazioni di compressione in diversi stati della Repubblica Federale Messicana.

Bracco

Bracco Imaging è una compagnia leader nel mercato globale della diagnostica per immagini. Si occupa di sviluppare, produrre e commercializzare agenti di diagnostica per immagini in grado di soddisfare svariate esigenze mediche. La compagnia offre prodotti e soluzioni per tutte le modalità di diagnostica per immagini tra cui le RX (che includono la tomografia computerizzata, la radiologia interventistica, l'emodinamica e gli studi gastrointestinali), le risonanze magnetiche (MRI) e le ecografie con mezzo di contrasto (CEUS). Decide di entrare nel mercato latinoamericano ad aprile 2012. In particolare, acquista in Messico la Justesa Imagen Mexicana, uno dei principali distributori di mezzi di contrasto del Paese. Grazie all'ampia gamma di prodotti che la compagnia è in grado di offrire ai clienti, può catalogarsi come uno dei principali produttori e commercializzatori di mezzi di contrasto e della diagnostica per immagini in Messico.

Calzedonia Intimissimi

Calzedonia è un'impresa di intimo, calze e costumi da bagno per uomo, donna e bambino che distribuisce in venticinque Paesi del mondo. La sua forza risiede nella formula del franchising, che ha portato il suo mercato ad espandersi enormemente e a farsi apprezzare a livello internazionale in poco più di venticinque anni. Il successo di Calzedonia è da attribuire inoltre ai prodotti offerti, che si distinguono per il vasto assortimento della gamma, per l'estrema attenzione data al fattore moda e per l'inimitabile rapporto qualità-prezzo. Calzedonia possiede anche i marchi Intimissimi, Tezenis e Falconeri. L'azienda è presente in Messico con la sua rete distributiva di franchising e la sede principale nel Distretto Federale.

Came Automatismos (Came)

Dal 1972, anno di fondazione dell'azienda, Came S.p.A. produce la più ampia gamma di automazioni per ingressi residenziali e industriali, per parcheggi e controllo accessi, compreso lo sviluppo di sistemi domotici e antintrusione. Proiettata alla continua innovazione e oculata acquisizione di nuovi marchi e specializzazioni, l'azienda vanta oggi una solida expertise nel controllo globale della casa (automazione - antifurto - domotica), nel campo dei sistemi per i grandi ambienti collettivi, nella gestione della città e degli spazi pubblici, offrendo soluzioni integrate per tutte le esigenze di regolamentazione e monitoraggio dei flussi e degli accessi.

Partendo dalla semplice movimentazione di un cancello, dunque, Came arriva, grazie all'estrema flessibilità, integrazione e adattabilità dei suoi dispositivi, a un concetto di automazione evoluto e globale, capace di coordinare tutto ciò che di automatizzabile possa esserci dentro e fuori l'abitazione, al lavoro come in ogni contesto urbano o collettivo. Qualunque dispositivo in movimento viene concepito per migliorare e facilitare i gesti quotidiani delle persone. E offrire una qualità della vita ottimale, in cui nulla è ostacolo, bensì soluzione, semplificazione, espressione di comodità e libertà di movimento. Con un occhio di riguardo alle persone anziane e ai diversamente abili.

Cementos Moctezuma (Buzzi Unicem)

Buzzi Unicem è attiva in Messico dal 1982. Dal 1988 in JV con Cementos Molins, dispone della quota di controllo di Corporación Moctezuma, società operante nella produzione di cemento e di calcestruzzo, che possiede tre cementifici moderni ed efficienti. Il primo, situato nel municipio di Tepetzingo e realizzato tra il 1997 ed il 1999, con capacità di 2,5 milioni di tonnellate l'anno, rappresenta l'impianto più vicino a Città del Messico; il secondo, situato nel centro del Paese, a San Luis Potosí, inaugurato nel maggio 2004 e raddoppiato nel 2006, dispone anch'esso di una capacità produttiva di cemento pari a 2,5 milioni di tonnellate l'anno; il terzo cementificio a ciclo completo, situato nello Stato di Veracruz, è stato inaugurato alla fine del 2010. I tre siti produttivi, dotati di impianti nati da un unico lay-out di base, hanno una capacità totale di circa 7,6 milioni di tonnellate di cemento all'anno. La Corporation Moctezuma opera anche nella produzione di calcestruzzo, con la controllata LACOSA, che con 57 centrali di betonaggio, produce circa 2 milioni di metri cubi annui ed è attiva anche nel settore inerti con due cave che producono circa 1 milione di tonnellate annue. Ad oggi impiega circa 1.200 dipendenti tra operai ed impiegati.

Cermesoni Group

La holding, Cermesoni Group, con sede in Italia, opera nel mercato della logistica dal 1928. Nel 2014 il Gruppo estende la sua presenza sul mercato costituendo la succursale CERMESONI MÉXICO. Attraverso la rete mondiale di agenti, Cermesoni Group è in grado di coprire le diverse fasi della catena logistica. La mission del gruppo è quella di fornire ai clienti un servizio basato sull'integrità, sul lavoro di squadra e sull'eccellenza nei risultati, raggiunti con devozione e passione. Il team a Città del Messico ed in Italia è altamente qualificato ed è fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi aziendali, garantendo un supporto h24 ore ai propri clienti. Il gruppo si propone di fornire servizi di logistica e trasporto aereo e marittimo, spedizioni di merci nel mondo e servizi di logistica integrata, garantendo le tecnologie più avanzate. Tra i servizi di trasporto aereo realizza spedizioni dirette, consolidate e charter; servizi "porta a porta"; servizi di consolidamento import/export dei propri magazzini, operazioni doganali con scarico licenze; monitoraggio delle spedizioni affidate e coperture assicurative "all risks". Tra i servizi di trasporto marittimo, oltre a quelli effettuati per il trasporto aereo, svolge Container Completi (FCL) e Consolidati (LCL) da/per i principali mercati mondiali, utilizzando spazi che gli vengono affidati esclusivamente dal porto della rispettiva Compagnia marittima.

Chiesi Farmaceutici

Chiesi è un'azienda farmaceutica fondata nel 1935 e operante nel campo dei farmaci etici. Nel 2014 il Gruppo ha fatturato oltre 1,4 miliardi di dollari, con più di 4.000 dipendenti in 26 paesi nel mondo. L'attività di Chiesi è incentrata sulla ricerca e sullo sviluppo nell'ambito delle malattie respiratorie e di aree specialistiche come la neonatologia (dove è presente con Curosurf) la fibrosi cistica e altre malattie rare. Alla ricerca e sviluppo sono dedicate oltre 400 persone operanti nei centri situati in Italia, UK, Francia, Danimarca e USA. Il Gruppo dispone di tre siti produttivi situati in Italia, Francia e Brasile. In Messico Chiesi è attiva da vari anni, dapprima mediante un distributore e dal 2012 mediante una filiale, dove operano 65 persone. L'obiettivo dell'azienda è sviluppare e commercializzare soluzioni terapeutiche innovative che migliorino la qualità della vita delle persone, operando con responsabilità sia in ambito sociale che ambientale.

CRIF

CRIF è un'azienda leader nel mondo specializzata nello sviluppo e nella gestione di sistemi di informazione creditizia, di business information e di supporto decisionale. Fondata a Bologna nel 1988, ha una rilevante presenza internazionale e opera in Europa, Nord e Centro America, Africa e Asia. La mission dell'impresa è sostenere banche, istituti finanziari assicurativi con un'ampia gamma di servizi affidabili e personalizzati, per ottimizzare la gestione del rischio di credito e del business, attraverso processi decisionali più consapevoli ed efficaci in ogni fase della relazione con il cliente. CRIF è oggi uno dei principali operatori nel mercato internazionale nel settore delle credit information finanziarie e dei servizi integrati di business & commercial information e di credit & marketing management: oltre 2.400 banche e società finanziarie nel mondo aderiscono ai suoi servizi. La società è presente in Messico dal 2001: dapprima attraverso una joint venture e poi, dal 2007, direttamente attraverso la filiale CRIF S.A. de C.V. Credit Bureaus, banche finanziarie leader in Messico, America Centrale e Caraibi utilizzano quotidianamente le soluzioni di CRIF Messico.

CT PACK (Aretè & Cocchi Technology)

CT PACK Srl, è un'azienda leader nel settore del confezionamento di prodotti Bakery, Chocolate e Ice Cream. L'azienda è parte di Aretè & Cocchi Technology Group che ha presenza in Europa, in Cina e nelle Americhe. Le soluzioni offerte da CT PACK comprendono sistemi di alimentazione e allineamento prodotti, sistemi robotizzati per la manipolazione, l'inscatolamento o il packaging (imballaggio) di prodotti vari ad alta velocità, confezionatrici orizzontali flow-pack ad alta prestazione. CT Pack conta oggi 120 dipendenti ed un fatturato di 43 milioni di dollari. CT Pack ha recentemente aperto una nuova filiale in Messico, CT America Latina la cui sede legale è a Città del Messico e la cui sede operativa è a Querétaro. CT America Latina diventerà un importante centro sales ed after sales che fornirà un valido supporto locale nel seguire i clienti nei propri piani di investimento.

Damiani

Damiani nasce a Valenza nel 1924, nel cuore del distretto orafico considerato eccellenza mondiale per la produzione di gioielleria. Il Gruppo, leader nella produzione e distribuzione di gioielleria, offre, attraverso i suoi marchi, una ampia copertura dei principali segmenti di mercato al fine di soddisfare i consumatori. I marchi in portafoglio sono: Damiani, Salvini, Alfieri& St.John, Bliss e Calderoni. Attualmente è presente in Italia e all'estero. Sono presenti in Messico dal 2011 con una società di diritto messicano Damiani S.A de C.V. con sede nel Distretto Federale, interamente controllata dal gruppo Damiani.

Datalogic

Datalogic è un'azienda leader nel mercato dell'automazione industriale e dell'acquisizione automatica di dati, con sede a Bologna. Offre soluzioni avanzate per una vasta gamma di applicazioni rivolte ai settori retail, sanità, trasporti e logistica, nonché all'industria manifatturiera.

In qualità di fornitore di soluzioni integrate, Datalogic vanta una lunga tradizione nella realizzazione di lettori di codici a barre innovativi, mobile computer per la raccolta di dati, sensori, sistemi di visione e sistemi di marcatura laser.

L'America Latina rappresenta una regione strategica per l'azienda, in quanto la tecnologia del gruppo è applicabile su larga scala, nei diversi settori chiave, dal retail alla sanità.

Attualmente la sede messicana funge da hub di supporto per le attività svolte nella zona NAFTA, quali le vendite, il marketing ed il supporto tecnico. Il piano industriale prevede una presenza in costante crescita in Messico, anche in funzione dell'espansione in America Latina, che potrebbe determinare un maggior numero di attività, di svariata tipologia, da realizzare in Messico a supporto della region.

Davines

Davines, gruppo italiano che opera nei settori professionali hair care e skin care, ha chiuso il 2014 con una crescita del 15% rispetto all'esercizio precedente. L'azienda da oltre venti anni registra un trend costantemente positivo. Oggi Davines è un'azienda internazionale che, oltre all'headquarter di Parma, conta filiali a Londra, Parigi, New York, Città del Messico e Deventer (Olanda). La distribuzione raggiunge complessivamente 93 Paesi, con il marchio Davines e Comfort Zone. Il peso complessivo dell'internazionale sul fatturato totale è pari al 71%. I mercati in cui il marchio Davines ha registrato livelli di crescita più significativi sono in Nord America (+34%), Regno Unito (+39%), Messico (+27%) e Giappone (+109%). Ha registrato invece performance importanti in Germania (+25%), Sud Africa (+23%) e Nuova Zelanda (+25%). Davines continua a raccogliere i frutti di una politica lungimirante e di una strategia basata sullo sviluppo di prodotti di altissima qualità sospesi tra artigianalità e innovazione. L'impulso internazionale, l'eccellenza del Made in Italy e l'attenzione alla sostenibilità sono tra i principali elementi distintivi dell'azienda.

De Lorenzo

De Lorenzo, fondata a Milano nel 1951, rappresenta la prima società italiana a realizzare sistemi didattici per la formazione tecnica. La società si dedica alla progettazione e costruzione di apparecchiature per il settore educativo nel campo dell'ingegneria industriale. Inoltre costruisce prodotti didattici per le scuole in materia di ingegneria elettronica, elettrotecnica, fisica, chimica ed energia solare. Ha una società in Brasile (De Lorenzo Do Brazil), una negli Stati Uniti (De Lorenzo USA), una in Messico (De Lorenzo of Americas) che si occupa del mercato centro e sud americano, una in Spagna (De Lorenzo Hispana) e la casa madre in Italia (De Lorenzo Spa). Inoltre, l'azienda è in grado di coprire il mercato di diversi paesi africani e asiatici e ha una forte presenza in Iran e Indonesia tramite dei rappresentanti. I clienti principali sono i Governi dei Paesi che mirano a formare nuovi tecnici e ingegneri. De Lorenzo vende in Messico dal 1969 ed ha consolidato la sua presenza con la costituzione della Società De Lorenzo of Americas operante nel settore didattico e formativo da oltre vent'anni.

DiaSorin

DiaSorin nasce nel 1968 come azienda appartenente a Sorin Biomedica S.p.A.. Da oltre quarant'anni, è attiva a livello internazionale nel mercato della diagnostica in vitro e nel settore dell'immunodiagnostica. L'impresa sviluppa una vasta e innovativa linea di prodotti utilizzati nei laboratori d'analisi di diverse università e ospedali. Nel 2005, DiaSorin rafforza il suo potere commerciale con l'apertura di DiaSorin México S.A de C.V, che distribuisce i prodotti dell'azienda a livello nazionale.

Enel Green Power

Creata nel dicembre di 2008, Enel Green Power è la società del Gruppo Enel dedicata allo sviluppo e generazione di energia attraverso fonti rinnovabili. È presente in Europa, Africa, Nord, Centro e Sud America come leader mondiale nel settore grazie ai suoi 32 milioni di MWh generati da acqua, sole, vento e calore della terra, che soddisfano le esigenze energetiche di circa 10 milioni di famiglie ed evitano l'emissione di 18 milioni di tonnellate di diossido di carbonio ogni anno. Enel Green Power arriva in Messico nel 2007 con l'acquisizione di tre impianti idroelettrici con una capacità installata di 53 MW, situati negli stati di Michoacán, Jalisco e Guerrero. Questi impianti operano con dighe, e quindi sono a basso impatto ambientale. Nel 2010, EGP costruisce un impianto solare pilota (il primo fotovoltaico del paese con tecnologia thin-film flessibile) per la 16esima Conferenza delle Nazioni Unite sul Cambiamento Climatico (COP 16) a Cancún. Nel 2012 sono stati inaugurati i parchi eolici Stipa Naaya e Zopiloapan nel stato di Oaxaca, con una capacità installata rispettivamente di 74 MW e 70 MW; nel 2014 è terminata la costruzione della prima fase del parco eolico Dominica (100 MW), il primo dello Stato di San Luis Potosí e nel 2015 si è conclusa la costruzione di Sureste I – Fase II (102 MW) nell'Istmo di Tehuantepec, con lo scopo di fornire energia eolica alla CFE. In Messico Enel Green Power ha oggi 399 MW in esercizio. Al momento è in corso la costruzione della seconda fase di Dominica (100 MW) a San Luis Potosí e dei progetti di Palo Alto (129 MW) e Primero de Mayo (100 MW) negli stati di Jalisco e Zacatecas rispettivamente.

Eni

Società integrata multinazionale del settore Oil&Gas, che opera in tutta la filiera dell'energia con oltre 84.000 dipendenti in 83 Paesi nel mondo. Eni è presente in Messico, con un suo ufficio di rappresentanza, da gennaio 2014.

L'interesse di Eni per il Messico è dovuto alla recente approvazione della nuova riforma energetica da parte del governo del Presidente Peña Nieto, che ha aperto le porte alla partecipazione di imprese private e straniere nelle attività di esplorazione e produzione di idrocarburi.

Nel 2015 sono previste le prime gare su diverse aree del paese (shallow water e deepwater e onshore). Eni studierà il potenziale dei blocchi offerti e valuterà la partecipazione ai vari bid round (Ronda 1).

Ermenegildo Zegna

Ermenegildo Zegna è un'azienda leader mondiale nell'abbigliamento uomo di fascia alta. Con oltre cento anni d'esperienza, è sinonimo della più alta qualità del Made in Italy nel mondo. L'impresa distribuisce i suoi prodotti su oltre sessanta mercati mondiali e ottiene all'estero oltre l'80% del suo fatturato. Si contano nel gruppo Zegna oltre 6 mila dipendenti e 525 negozi monomarca, di cui 253 di diretta proprietà dell'azienda. Ermenegildo Zegna è presente anche in Messico con più linee di abbigliamento, un'ampia rete di punti vendita nelle principali città ed uno stabilimento produttivo a Città del Messico.

Fabbri

Fabbri, nota azienda bolognese famosa per la celebre amarena, nasce nel 1905 e dopo più di cent'anni conta 250 dipendenti, 1.200 prodotti, 17 linee di produzione e 11 sedi nel mondo dislocate tra Italia, Germania, Francia, Spagna, Usa, Messico, Brasile, Uruguay, Argentina, Shanghai e Singapore. Fabbri ha iniziato il suo processo di internazionalizzazione da almeno 20 anni, seguendo con attenzione soprattutto quei mercati con un potenziale per il consumo del gelato artigianale e per la cultura del dolce italiano. Ad oggi distribuisce i suoi prodotti in più di 100 Paesi del mondo. La produzione rimane comunque saldamente legata al know how produttivo dell'Italia dove, selezionando i migliori ingredienti del territorio, Fabbri crea e produce specialità destinate a 3 settori: gelaterie e pasticcerie artigianali, il mondo del fuori casa dove l'offerta viene rivolta ai professionisti della ristorazione e del bar ed infine il largo consumo, che Fabbri fornisce in particolare di amarena e sciropi.

Fagioli

Fagioli S.p.A è una società leader nel settore dei trasporti, fondata da Giovanni Fagioli nel 1955. I notevoli investimenti finanziari in personale e mezzi infatti, portano l'azienda ad una proficua e inarrestabile espansione nel mercato del "project shipping" con destinazioni e origine da tutto il mondo. L'azienda è attualmente gestita dal figlio, Sig. Alessandro Fagioli, che dopo 60 anni d'esperienza, ha portato l'azienda all'avanguardia nel campo dei trasporti e sollevamenti eccezionali. Nell'ultima decade Fagioli ha investito e acquistato azioni in altre compagnie, nei settori della logistica e dello shipping, nonché dei sollevamenti, come ad esempio nella "PSC Heavy Lift", diventata ora Fagioli ltd, specializzata a livello mondiale nel sollevamento eccezionale nei settori del civile, dell'offshore, del petrochimico e nel power. Dal 2013 Fagioli annovera una succursale a Città del Messico, con oltre dieci collaboratori.

FCA

FIAT è un marchio automobilistico di FCA Italy, a sua volta facente parte del gruppo industriale Fiat Chrysler Automobiles. Il marchio ha una storia che dura da più di cent'anni, infatti la fabbrica nasce come casa produttrice di automobili e ben presto sviluppa la propria attività in numerosi altri settori, dando vita a quello che sarebbe diventato il più importante gruppo finanziario e industriale privato italiano del XX° secolo oltretutto la prima holding del Paese. FCA México ha iniziato ad operare nel 1938 e conta, con una rete di 290 distributori, i marchi Chrysler, Dodge, Jeep e Ram 174, Fiat 48, Alfa Romeo 9 e Mitsubishi 59. Attualmente impiega più di 9.139 persone tra Città del Messico, Stato del Messico e Cohauila. L'impresa dispone inoltre di un centro di distribuzione di autoparti (Mopar) a Toluca ed un totale di 7 impianti produttivi (impianti di assemblaggio, di stampa e di motori). In particolare nell'impianto di FCA di Toluca si fabbrica la Dodge Journey, la Fiat Freemont e la Fiat 500 e l'impianto di Saltillo si occupa dell'assemblaggio di Ram 1500, Ram 2500/3500, Ram Mega Cab, Ram 3500 Chassis Cab, Ram 4500/5500, Ram ProMaster e DX Chassis Cab. A dicembre 2014 FCA México ha esportato 465,718 veicoli e venduto 88,803 veicoli.

Ferrari

Ferrari Messico è stata costituita nel 1998 per soddisfare le esigenze del mercato d'élite presente nel Paese. Per offrire il miglior servizio ai propri clienti, gli showroom erano originariamente collocati a Città del Messico, Guadalajara e Monterrey. Oggi la società può contare anche su una presenza commerciale nella Città di Cancún. Il Messico è un mercato forte, nel quale si concentrano le seconde maggiori vendite Ferrari del continente: nel Paese sono peraltro realizzate un numero notevole di edizioni speciali e di veicoli unici.

Gava Group

Gava International Freight Forwarder SPA è un gruppo operante nel settore delle spedizioni formato nel 1979 da due famiglie milanesi, grazie ai suoi fondatori Pino Gazzetta e Fabio Vannucci. Attualmente attraverso la sua rete di uffici propri e associati impiega 450 persone in 31 Paesi, 70 delle quali in Italia nella sede centrale di Vignate San Pedrino (Mi), Genova, Livorno, Firenze e Vicenza. La presenza sul mercato aereo e marittimo per l'export dall'Italia è particolarmente forte in Corea e nei Paesi latinoamericani. In Messico Gava è presente dal 1996, con uffici nel WTC della capitale, concentrando la sua attività nel traffico aereo e marittimo dall'Italia garantendo un mix ottimale tra tariffe di trasporto e supporto all'esportatore italiano mediante il capiente magazzino milanese dedicato al consolidamento della merce via aerea e marittima. Il magazzino utilizzato presso l'aeroporto della capitale messicana garantisce affidabilità, efficienza e velocità nel disbrigo delle pratiche doganali in particolare per le merci che hanno urgenza di arrivare all'importatore messicano.

Gruppo Techint (Tennaris Tamsa)

L'organizzazione Techint è player mondiale nei settori dell'energia e delle infrastrutture e leader nella costruzione di tubi d'acciaio senza saldatura. Il gruppo approda in Messico nel 1952 quando Agostino Rocca, insieme ad altri grossi personaggi dell'epoca, costituì Tamsa nello stato di Veracruz per creare un impianto produttivo in America Latina proprio di tubi d'acciaio. L'11 giugno 1954 uscì il primo tubo dagli stabilimenti di Tamsa. Nel complesso, oggi, l'organizzazione Techint offre lavoro a 18.500 persone in Messico e ha contribuito per 50 anni allo sviluppo dell'industria siderurgica ed energetica locale. Il Gruppo conta tre entità principali nel Paese: Techint come società d'ingegneria ed impresa, Tamsa come fabbrica di tubi d'acciaio senza saldatura e Ternium per la produzione di prodotti piani. Anche se di minore impatto, esistono anche Tecpetrol e Tenova. Tenaris (di cui Tamsa è la presenza messicana) è leader globale nella produzione di tubature di acciaio senza saldatura e servizi per la produzione di petrolio e gas.

GTECH

GTECH è un'azienda leader tra gli operatori commerciali e i fornitori di soluzioni tecnologiche per il gioco regolamentato nel mondo. Nasce a Roma nel 1990 come Consorzio tra BNL, Sogei (gruppo IRI-Finsiel), Olivetti, Mael, Federazione italiana tabaccai e Cni e arriva in Messico nel 2005 stipulando un contratto di gestione con la lotteria messicana Pronósticos para la Asistencia pública, installando circa 9.400 terminali in tutto il Paese. L'impresa rafforza la sua presenza in Messico tramite le controllate GTECH Corporation e GTECH Servicios de México, S. de R.L. de C.V. (GTECH) le quali, a dicembre 2014, hanno firmato un contratto full-service della durata di sei anni con la lotteria messicana Pronósticos, dal quale l'azienda prevede di ottenere oltre 130 milioni di dollari di ricavi.

Innovery Latin America (Gruppo Innovery)

Innovery Latin America S.A de CV è una società del gruppo Innovery che opera in Messico. Innovery, costituita in Italia nel 2004, è un'importante impresa in Italia e Spagna nella fornitura di servizi IT, con una rilevante esperienza nei settori Digital Security, Enterprise Application Integration, Enterprise Mobility Management e Mobile operator prepaid. Innovery sviluppa anche prodotti e soluzioni integrate chiavi in mano basate sulle più recenti tecnologie. In Messico, al momento, opera nel settore bancario fornendo servizi di consulenza sulle infrastrutture, di pagamento di tipo enterprise e sta valutando nuove opportunità nell'ambito ICT Security.

Kedrion

Kedrion è un'azienda internazionale che raccoglie e fraziona il plasma umano al fine di produrre e distribuire prodotti terapeutici plasmaderivati da utilizzare nel trattamento di malattie, patologie gravi quali l'emofilia e le immunodeficienze. Dopo anni di esperienza nella produzione di farmaci emoderivati e plasmaderivati da parte delle aziende che ne costituiscono la struttura originaria, Kedrion viene fondata in Italia nel 2001. Negli ultimi anni Kedrion ha ampliato le proprie attività in Germania, Ungheria e negli Stati Uniti ed oggi è presente in oltre 90 paesi nel mondo. Nel 2013 Kedrion ha proseguito nel suo processo di sviluppo internazionale, costituendo in Messico la società Kedrion Mexicana S.A. de C.V. con sede nel Distretto Federale.

Lucini&Lucini Communications

Lucini&Lucini Group è leader fornitore mondiale di email marketing e di servizi di recapito posta elettronica per conto di agenzie, aziende, associazioni ed editori, orientata alla soddisfazione delle esigenze dei suoi clienti. Il gruppo offre le migliori soluzioni per diffondere l'immagine del brand e per l'acquisizione di nuovi clienti a livello locale o globale. Oggi è presente in Europa (Spagna, Polonia, Portogallo e Regno Unito, Irlanda), in Asia (India e Cina) e in America (Nord America e America Latina). Nel 2010 arriva in Messico, dove opera nella capitale con Lucini&Lucini Communications México S.A. de C.V.

Luxottica

Luxottica produce e distribuisce occhiali da sole e da vista di elevata qualità tecnica e stilistica al fine di migliorare il benessere e la soddisfazione dei propri clienti, creando allo stesso tempo valore per i dipendenti e le comunità in cui opera. Ogni collezione e ogni paio di occhiali sono il risultato di un continuo processo di ricerca e sviluppo, il cui obiettivo consiste nell'anticipare e interpretare le necessità, i desideri e le aspirazioni dei consumatori di tutto il mondo. Luxottica Group è presente in Messico dal 1995. Le operazioni legate alla distribuzione e commercializzazione di occhiali delle principali catene ottiche, agli ottici indipendenti ed ai principali department stores del Paese, avvengono tramite la filiale Luxottica México S.A. de C.V.. Per quanto riguarda la parte retail, l'azienda opera tramite la società Sunglass Hut México S.A. de C.V., inoltre conta 140 negozi disseminati in tutto il Paese in cui sono venduti occhiali da sole prodotti e importati dagli stabilimenti del gruppo in Italia ed in Cina. Il totale dei dipendenti delle due società è di oltre 500 persone.

Mainetti

Mainetti arriva in Messico nel 1995 e da allora ha prodotto appendiabiti di eccellente qualità e stile per le principali imprese di abbigliamento in Messico, ottenendo grandi riconoscimenti per la bellezza e la qualità del suo prodotto. Attualmente Mainetti ha un ufficio di rappresentanza a Città del Messico.

Mas Fondos (Azimut Holding)

Il Gruppo Azimut, la principale realtà indipendente del risparmio gestito in Italia, da alcuni anni ha intrapreso con successo una strategia di espansione all'estero con l'obiettivo di affermarsi anche nei paesi a più alto tasso di crescita. Lo sviluppo avviene attraverso un approccio di partnership nel rispetto del proprio modello distintivo, fondato sull'integrazione tra gestione e distribuzione. L'America Latina è tra le aree ritenute più interessanti, per questo Azimut ha avviato, dopo il Brasile, la propria presenza anche in Messico. A novembre 2014 ha infatti completato l'acquisizione dell'82,14% di Profie S.A., holding messicana che controlla l'intero capitale di Màs Fondos S.A., la principale società indipendente di distribuzione del Paese nel settore del risparmio gestito. Màs Fondos, con presenza a Città del Messico e in altre quattro città, distribuisce fondi di terzi tramite diversi accordi con società di gestione e conta masse amministrative pari a 416 mn di dollari. Le prospettive di business in Messico sono molto positive ed Azimut, tramite Mas Fondos, si sta dedicando a sviluppare una piattaforma integrata incentrata su una rete di promotori finanziari proprietaria e, a breve, su un team di gestione locale per offrire alla clientela un servizio di advisory e asset alloc.

Mediterranean Shipping Company (MSC)

È la seconda azienda a livello mondiale nel business del trasporto marittimo. Nata dalla famiglia Aponte di Sorrento, oggi ha più di 24000 dipendenti in tutto il mondo, 300 rotte a livello mondiale, lavora in 315 porti e possiede la nave più grande al mondo, l'MSC Oscar, una nave di 395,4 metri. Solo in Messico, dopo 16 anni di esperienza, MSC conta con 280 dipendenti e 10 uffici, che permettono all'azienda di lavorare in 7 porti nazionali rendendola leader del settore nell'intero Paese. MSC gestisce il 40% delle importazioni dall'Italia al Messico di prodotti in container e il 35% delle esportazioni; questo business è composto principalmente dai settori automotive, petrolchimico, alimentare e di alcolici leggeri. Questi dati sono rappresentati da una crescita costante del settore e questo è confermato anche dal Dott. Alonso Sopena Guillen, Managing Director di MSC Messico, che prevede un proseguimento di queste condizioni di business e nuove opportunità commerciali anche grazie alla domanda dei beni "Made in Italy" da parte del mercato messicano.

Menarini (Menarini Industrie Farmaceutiche Riunite)

Il Gruppo Menarini è la prima azienda farmaceutica italiana nel mondo. I risultati raggiunti testimoniano l'efficacia di una strategia orientata alla ricerca, all'innovazione e all'internazionalizzazione insieme alla capacità di identificare e soddisfare le esigenze di medici e pazienti. Il Gruppo Menarini è il primo gruppo farmaceutico italiano nel mondo, presente con i propri prodotti in oltre 100 paesi. La presenza di Menarini è consolidata in Europa, Europa dell'Est, America Centrale, Africa, Asia e Oceania. Menarini è presente in Messico dal 2008, e uno dei punti di forza del Gruppo è la collaborazione con partner internazionali, con l'obiettivo di creare sinergie che portino a soluzioni, prodotti farmaceutici e servizi all'avanguardia nel settore della salute. Un sistema efficace che ha creato uno standard di lavoro unico per assicurare qualità in ogni fase, dalla ricerca alla produzione, dalla distribuzione all'informazione scientifica. Per raggiungere un unico obiettivo comune: l'eccellenza.

Micoperi

Micoperi opera da sessant'anni in attività off-shore con le sue unità navali ed è specializzata nei seguenti campi: installazione di piattaforme petrolifere off-shore; varo di condotti sottomarini; servizi diving in bassi e alti fondali; posa di ombelicali; ingegneria di costruzione ed installazione; lavori subacquei robotizzati con utilizzo di ROV; trasporto di piattaforme petrolifere con supply e bettoline; impiego di mezzi navali in posizionamento dinamico e recupero relitti. Opera in Messico dal 2012 tramite la controllata Micoperi S.A. de C.V. che svolge le attività del core business del gruppo nel territorio messicano.

Neomobile

Neomobile è il gruppo leader nel mobile commerce che opera a livello globale. Istituita nel 2007, oggi Neomobile aiuta gli sviluppatori di app, adnetwork e aziende digitali come content provider, social network e 'store' a monetizzare i loro servizi o prodotti digitali, oppure il traffico web e mobile, attraverso il cosiddetto carrier billing – la fatturazione con l'operatore telefonico. I consumatori possono così scoprire e acquistare beni e servizi digitali in un modo sicuro, veloce, semplice e con un solo click. Il Gruppo, infatti, possiede una sua piattaforma di monetizzazione sul mobile, integrata con più di 200 telco in oltre 70 Paesi nel mondo. L'Azienda conta più di 250 professionisti esperti di mobile payment, contenuti digitali e tecnologia mobile, con 12 uffici in Europa e America Latina. Neomobile è presente in Messico dal 2009 e, ad oggi, dall'ufficio di Città del Messico si gestiscono le operazioni locali e in America Centrale.

Novasystems (Novasystems Services)

Nova Systems, società italiana di Information & communication Technology, è stata costituita nel gennaio del 1981. Attualmente possiede sedi operative in Italia, in Messico e in Spagna con più di 60 tecnici esperti. Si proietta verso tutti i mercati emergenti per assistere la propria clientela nella loro espansione internazionale con uffici tecnici e professionisti pronti a garantire la funzionalità dei sistemi informativi in tutti i paesi del mondo. Nova Systems vanta più di 30 anni di esperienza informatica nel mondo delle spedizioni internazionali, dei trasporti e della logistica, realizzando software e fornendo soluzioni in Cloud. Le funzionalità del Cloud Computing tra i più sofisticati ed evoluti, unita alla completezza delle applicazioni e dei servizi correlati, assicura la risposta globale alle esigenze organizzative dei propri clienti. Nel 2013 punta sul mercato latinoamericano e sceglie il Messico come territorio strategico per l'internazionalizzazione, costituendo una sede in Città del Messico.

PANINI

Il Gruppo Panini, con sede a Modena e con filiali in Europa, USA e America Latina, è leader mondiale nel settore delle figurine adesive e delle trading cards. Si occupa di editoria di giornali e libri per bambini, fumetti, manga e graphic novel. In seguito ad importanti investimenti nel settore dell'editoria, ha sviluppato numerose iniziative nel settore dei nuovi media, online ed offline, con il marchio Panini Interactive. Nel 2013, il Gruppo Panini ha conseguito un fatturato superiore a 576 milioni di dollari, con distribuzione in più di 120 paesi e un organico superiore ai 900 dipendenti. In Messico, il Gruppo è presente nella capitale con la controllata Editorial Panini México S.A de C.V.

Prada

La Prada S.p.A. è uno dei maggiori nomi nel settore della moda italiana. Originariamente nota come Fratelli Prada, la casa di moda fu fondata nel 1913 dai fratelli Mario e Martino Prada, i quali aprirono un negozio di cuoio, borse, accessori da viaggio e di lusso nella Galleria Vittorio Emanuele II a Milano. Ben presto, grazie all'alta qualità dei prodotti, la boutique divenne un punto di riferimento per gli acquisti dell'alta borghesia e aristocrazia europea. Nel 1999 acquisisce il 51% di Hemult Lang e il 75% di Jil Sander, rileva in toto Church & Co., storico marchio di scarpe londinese, contemporaneamente crea una joint venture con De Rigo per la creazione di occhiali griffati Prada, Miu Miu, Helmut Lang e Jil Sander. Per gli amanti della moda Prada rimane da sempre e sempre di più il marchio elegante, vagamente minimale per lui e per lei che rende ogni stagione delicata e preziosa, che affascina la giovane di tendenza e la signora elegante e sobria. In Messico è presente nel Distretto Federale con PRADA Retail México da Luglio del 2011 e dal 2014 nelle visitate spiagge di Cancún.

ProSAP (Exprivia)

ProSAP S.A. de C.V. è la società del gruppo Exprivia che opera in Spagna e in America Latina (Guatemala, Perù e Brasile). Exprivia SpA, quotata in Borsa Italiana dal 2000 e al segmento STAR MTA da ottobre 2007. Azienda leader in Italia nella consulenza di processo, nei servizi tecnologici e nelle soluzioni di Information Technology per i settori sanitario, bancario, industriale, utilities ed energetico. ProSAP è partner di SAP ed è stata premiata come "Partner SAP dell'anno 2012 per l'Innovazione". Opera da oltre dieci anni dalle sedi nel Distretto Federale e a Monterrey, in particolare nei campi delle costruzioni, dell'ingegneria e dell'energia.

Prysmian

Prysmian Group è leader nel settore dei cavi e dei sistemi per energia e telecomunicazioni. Con più di 130 anni di esperienza, un fatturato oltre i 7,6 miliardi di dollari nel 2014, una presenza in 50 Paesi, 89 stabilimenti e 19.000 dipendenti, il gruppo vanta una solida presenza nei mercati tecnologicamente avanzati e offre la più ampia gamma di prodotti, servizi, tecnologie e know-how. Quotato in Borsa Italiana nell'indice FTSE MIB, il gruppo Prysmian è una public company, società con azionario diffuso. La storia inizia a Durango, Messico, nel settembre 2002, quando International Wire Group ha avviato le attività di produzione di cablaggi e fili unipolari per il mercato automobilistico e degli elettrodomestici. Nel luglio 2006, Draka ha acquisito le attività IWG relative ai fili isolati di Cebu (Filippine) e Durango (Messico) e con esse una grande serie di opportunità di produzione. Con sede a Durango City, capitale dello Stato di Durango, forniscono prodotti di elevata qualità a clienti in Messico, Honduras, Nicaragua e negli USA, garantendo consegne just in time in ambienti di produzione di massa, avvalendosi di team altamente competenti attenti alla qualità di assistenza e consegna ogni giorno. Le loro attività riguardano principalmente i seguenti settori: tessile e abbigliamento, prodotti derivanti dalle attività forestali e a base di legno, estrattivo (primi produttori nazionali di oro e secondi nell'argento), componenti elettroniche e per il settore automobilistico (impianti di climatizzazione, radiatori, cinture di sicurezza, motori a combustione interna, fili e cavi).

Ronchi

Ronchi de México è la succursale della società italiana Ronchi Mario Spa. È leader mondiale nella produzione di macchine per il confezionamento di prodotti liquidi chimici, cosmetici e alimentari. La Ronchi Mario SpA costruisce oggi una media di 85 macchine all'anno, vendute in tutti i continenti. La società attualmente è presente in tutto il mondo, collaborando con i principali marchi nel settore alimentare, farmaceutico, dell'igiene personale, della cura della persona, dei detergenti e dei cosmetici. In Messico la società ha consolidato la sua presenza, operando da più di vent'anni e vendendo più di 200 macchinari di diverse misure e per molteplici impieghi.

Safilo Group

Safilo è presente da oltre 75 anni nel mercato dell'ottica ed è attiva nella creazione, nella produzione e nella distribuzione di occhiali da vista e da sole e di occhiali sportivi di alta qualità. Gestendo un portafoglio di marchi propri e in licenza per i più prestigiosi nomi di lusso e della moda, Safilo è il secondo produttore mondiale di occhiali per giro d'affari e leader a livello mondiale nel segmento degli occhiali di alta gamma. È inoltre uno dei primi tre produttori e distributori mondiali di occhiali sportivi. Con la propria sede a Padova, la società presidia direttamente tutta la filiera produttivo-distributiva ed è fortemente orientata allo sviluppo e al design del prodotto, realizzato da un team di designer in grado di garantire la continua innovazione stilistica e tecnica, che da sempre rappresenta uno dei principali punti di forza del gruppo. In Messico, Safilo ha iniziato la distribuzione sul territorio nel 2008, con l'apertura di una filiale commerciale. In precedenza, la distribuzione avveniva attraverso l'ufficio commerciale Latam, base a Miami. Dal 2008 al 2010, Safilo è stato socio di maggioranza della catena retail Sunglass Island ubicata a Cancún. I principali clienti di Safilo Messico sono Devlyn, Optica, Lux, Liverpool, Sanborns e Sunglass Islad. I brand maggiormente venduti sono Carrera, Tommy Hilfiger e Gucci.

Saipem

Saipem è una società del gruppo ENI, nata nel 1956 e operante nel settore della prestazione di servizi per il settore Oil & Gas. In particolare è specializzata nella progettazione e realizzazione di infrastrutture per la ricerca di giacimenti di idrocarburi, la perforazione e la messa in produzione di pozzi petroliferi, piattaforme off-shore, impianti on-shore e la costruzione di pipelines a terra e in mare. Oggi la società è uno dei maggiori contractor a livello mondiale ed è attiva in tutti e cinque i continenti con numerosi impianti di sua realizzazione. Le prime esperienze di Saipem in Messico risalgono agli anni settanta e ottanta con la vendita di servizi di licenza ed ingegneria per la realizzazione di impianti di produzione di Urea. Il primo significativo contratto EPC (Engineering, Procurement, Construction) acquisito risale al 1994, per la realizzazione dell'impianto HDR nella raffineria PEMEX di Tula. Nel 2001 si costituisce legalmente la prima società di Saipem in Messico, Saimexicana, e a seguire nel 2005 Saipem Services Mexico e Saigut, rispettivamente società di servizi di ingegneria e di costruzione. Nel 2010 due importanti acquisizioni fanno decollare le attività di Saipem in Messico, i due contratti EPC con PEMEX per i progetti Gasolinas Limpas delle raffinerie di Tula e Salamanca. Nel 2011 vengono incorporate in Saipem Services Mexico addetti di un sub appalto locale di servizi e si costituisce il primo nucleo stabile di organizzazione permanente in Messico. Nel 2012 viene firmato un altro importante contratto EPC per la realizzazione di un gasdotto tra Chihuahua e Los Mochis. Saipem conta al momento in Messico un organico con più di 3.000 persone di cui 350 a ruolo permanente.

Salvatore Ferragamo

Salvatore Ferragamo è un rinomato marchio italiano di moda, con una linea principale di calzature, abbigliamento ed accessori di fascia alta, sia per uomo che per donna. Oltre a questa, realizza altre cinque linee, che comprendono vestiti casual per un pubblico più giovane, abbigliamento di fascia media, riedizione di modelli iconici, gioielli e profumi. Il marchio opera in 26 Paesi del mondo, con 586 punti vendita monomarca e oltre 90 su licenza. Oggi Salvatore Ferragamo è presente in tutto il continente americano, dal Canada all'Argentina, con 45 punti vendita. L'intero mercato del Sud America è controllato tramite Ferragamo México, con sede a Città del Messico, che gestisce tutti i punti vendita nel Paese, oltre a quelli nel resto dell'area latinoamericana.

Sicilsaldo

Fondata nel 1994, Sicilsaldo S.p.A. è oggi uno dei players internazionali del settore Oil & Gas nella progettazione, costruzione e manutenzione di pipeline ed impiantistica. Con l'acquisizione nel 2013 del contrattista Ghizzoni S.p.A. (oggi Nuova Ghizzoni), il gruppo Sicilsaldo vanta oggi di risorse e know how specializzati dislocati fra Italia, Nord-Africa, Medio Oriente ed infine Messico dove è presente dal 2013.

Con base a Città del Messico, Sicilsaldo lavora oggi con partner locali ed internazionali con 4 cantieri in corso di cui due per la costruzione di impianti elettrostrumentali nel gasdotto "El Encino - Topolobampo" e la costruzione di più di 100 Km nei progetti "Los Ramones II Sur" e "Tula".

Sicim

SICIM S.p.A. è una delle principali società nel settore energetico in Italia; leader nella costruzione di condotti dal 1962, SICIM si è specializzata nell'installazione di pipelines e nel montaggio di impianti per il settore Oil & Gas. SICIM riveste, in questo campo, un importante ruolo anche a livello internazionale. SICIM S.A. de C.V. è la società messicana controllata da SICIM S.p.A.; dal 2010 opera in Messico, con l'obiettivo di portare nuove tecnologie in ambito di costruzione condotti e know-how, e può fornire i seguenti servizi: ingegneria, acquisti materiali, costruzione, commissioning, acquisto terreni, gestione permessi, trasporto tubi. Ad oggi in Messico sono stati acquisiti progetti per un totale di 2400 Km di condotti, dei quali 1600 Km sono già stati installati.

Sifi

SIFI, fondata nel 1935, è un'azienda interamente italiana che si caratterizza per la sua qualità e capacità di innovazione nel trattamento di tutte le patologie oculari. I suoi farmaci sono prodotti con le tecnologie più avanzate e secondo i massimi standard di qualità, presso stabilimenti di produzione in Italia che sono tra i più moderni in Europa. SIFI ha avviato ormai da più di quindici anni un processo di internazionalizzazione, il quale iniziato in Romania sta progressivamente portando i suoi frutti anche in altri Paesi dell'Europa dell'Est e dell'America Latina, identificati come mercati di interesse primario.

Smeg

Riconosciuta in tutto il mondo per i suoi prodotti iconici, Smeg è l'azienda italiana che ha saputo trasformare semplici elettrodomestici in autorevoli interpreti del design Made in Italy. Con oltre 67 anni di attività, Smeg è l'azienda italiana che ha cambiato il modo di concepire gli elettrodomestici: da semplici strumenti a veri e propri oggetti di arredamento della casa. La

passione per il bello e per i dettagli hanno fatto sì che vi sia un'attenzione estrema alla qualità, al contenuto tecnologico e al design dei prodotti. La combinazione di questi fattori ha determinato il consolidamento di una posizione di successo a livello mondiale, testimoniata da filiali commerciali in tutti i continenti, uffici di rappresentanza e una rete capillare di distribuzione in tutto il mondo. Smeg ha consolidato la sua presenza con l'apertura di una filiale a Città del Messico per rafforzare la riconoscibilità del brand. Il progetto di apertura di una filiale in Messico è stato caratterizzato da un costante lavoro atto a confrontarsi con aspetti legati al Sistema-Paese e che, grazie alla corretta scelta di procedere con gli operatori più idonei, si sta dimostrando assolutamente vincente. Per le suddette ragioni si può dedurre che vi sono opportunità di sviluppo sul mercato messicano per aziende italiane produttrici di cucine i cui prodotti, se correttamente distribuiti, certamente incontrerebbero l'apprezzamento del consumatore messicano.

Solfin (Max Mara)

Riconosciuto in tutto il mondo come il precursore del prêt-à-porter moderno, il gruppo Max Mara è una delle importanti fashion house internazionali e la prima azienda di confezione italiana creata con l'intento di proporre abbigliamento femminile di alta classe prodotto secondo processi industriali d'eccellenza. Un primato che sin dalla sua fondazione, nel 1951, il gruppo Max Mara ha potuto consolidare grazie al suo stile rigoroso e prezioso: un successo attestato oggi dalla presenza di oltre 2.300 negozi su scala mondiale. In Messico è presente dal 1992, con una rete di boutique distribuite nelle principali città, oltre a numerosi spazi e "in store boutiques" nei grandi magazzini più prestigiosi. Dagli uffici di Città del Messico sono supervisionate le operazioni d'importazione, di marketing, di pubblicità e relazioni pubbliche così come la gestione delle boutique direttamente operate e la distribuzione wholesale. Le marche del gruppo Max Mara presenti in Messico sono Max Mara (con linee Weekend, Sportmax Code, 'S Piano forte e Max Mara accessori, Pennyblack, Marella e Max & Co).

Spig Group

Spig Group è presente sul mercato dal 1936, operando a livello globale per fornire alla sua clientela una vasta gamma di prodotti industriali personalizzati quali torri di raffreddamento di alta qualità, condensatori raffreddati ad aria (ACC), nonché relativi servizi di manutenzione. La sede legale e amministrativa si trova ad Arona. Nella strategia di rafforzamento nei mercati esteri, SPIG costituirà a breve una Branch in Messico per supportare la clientela locale.

La recente riforma energetica approvata dal Governo Messicano incoraggerà nuovi investimenti esteri. In questo scenario, SPIG potrà accedere a nuove opportunità di business per nuovi progetti, nonché attività di manutenzione, rafforzando così la presenza nella regione. Il processo di internazionalizzazione è supportato dalla positiva installazione di sistemi di raffreddamento presso alcune tra le più rinomate aziende presenti in Messico, quali Iberdrola, Pemex e Comego.

L'espansione in Messico di SPIG si svilupperà principalmente in collaborazione con un network di partner, agenti e fornitori locali.

Spina Group

Spina Group è una realtà italiana che opera da oltre 30 anni in ambito nazionale ed internazionale nei settori dell'energia e dei trasporti. È nata e si è sviluppata con l'obiettivo di rappresentare il punto di riferimento per la fornitura di materiali di ricambio per la manutenzione di impianti industriali quali piattaforme (onshore-offshore), raffinerie, gasdotti, oleodotti, impianti navali, ferroviari, aerei e centrali idroelettriche e termoelettriche. Nel 2013 arriva nel mercato messicano costituendo la filiale "Spina Group Mexico Industrial Solution S.de R.L. de C.V.", che attualmente impiega circa 70 dipendenti.

Studio Legale Cannizzo

Cannizzo, Ortíz y Asociados (e Associati) offre esperienza e capacità atte a risolvere problemi legali e fornire assistenza in operazioni in diverse aree del diritto. Si occupa principalmente di diritto civile in tutte le sue branche e in particolar modo di diritto societario, fiscale e contrattuale. Lo studio lavora e tiene corrispondenza in inglese, italiano e spagnolo.

Tapì

Il Gruppo Tapì, fondato nel 1998, è specializzato nella produzione di tappi sintetici realizzati principalmente per vino e liquori. I tappi di ultima generazione prodotti da Tapì Spa sono considerati veri e propri capolavori di ingegneria industriale e di design con 500 milioni di chiusure vendute solo nel 2012. Una forte visione strategica, accompagnata da programmi di investimento per infrastrutture, tecnologie e formazione del personale, hanno permesso all'azienda di consolidare la propria presenza in 19 paesi nel mondo. In Messico è presente con Tapì North America e Tapones Escobar le quali dal mese di luglio 2014 fanno parte del Gruppo Tapì coprendo pertanto non solo i mercati europei ma anche il mercato del Nord, Centro, e Sud America.

Tecnimont (Maire Tecnimont)

Maire Tecnimont è un Gruppo leader in ambito internazionale nei settori dell'Engineering & Construction (E&C), Technology & Licensing e Energy & Ventures con competenze specifiche nell'impiantistica in particolare nel settore degli idrocarburi (Oil & Gas, Petrolchimico, Fertilizzanti) oltre che nel Power Generation e nelle Infrastrutture. Quotato alla Borsa di Milano, il Gruppo è presente in oltre 30 paesi, controlla oltre 50 società operative e può contare su un organico di circa 5.300 dipendenti, di cui circa la metà all'estero.

In Messico, Maire Tecnimont ha presenza fissa attraverso una filiale Tecnimont Mexico per la realizzazione di un progetto di Engineering & Procurement (EP) per Etileno XXI Services B.V.. Inoltre, la controllata KT Kinetics Technology partecipa al 40% in una società di scopo con la spagnola OHL e la messicana Construcciones Industriales TAPIA per la realizzazione di una Unità di Produzione di Idrogeno per Pemex.

Tecnocasa

Il gruppo Tecnocasa, nasce nel 1986 come rete di agenzie di intermediazione immobiliare in franchising, alla quale si affianca successivamente una rete di mediatori creditizi. Attraverso la creazione di marchi di rete (nei settori dell'intermediazione immobiliare e della consulenza dei mediatori creditizi) e rami d'azienda complementari fra loro, il gruppo Tecnocasa cresce nel tempo sia dal punto di vista numerico, sia da quello organizzativo. Oggi la struttura del gruppo Tecnocasa possiede un'intelaiatura forte ma flessibile, in grado di intercambiare aree di business in maniera coerente e produttiva. Tale approccio strategico ha prodotto valore non solo per il gruppo, ma soprattutto per i clienti che richiedono un servizio di intermediazione immobiliare o necessitano della consulenza dei mediatori creditizi. Il gruppo è presente in 11 nazioni con circa 3.550 uffici. In Messico è presente nella capitale come Tecnocasa México S.A de C.V. e dispone di 31 agenzie Tecnocasa e di 6 agenzie Kiron sparse su tutto il territorio.

Tekspan (Tekspan Automotive)

Nel 2009 il management di Tekspan ebbe la lungimiranza di puntare al mercato messicano, passo giudicato fondamentale per proseguire la sua opera di internazionalizzazione. Furono da subito chiare le enormi potenzialità di questo Paese nel segmento automotive e per questo realizzarono una JV con degli imprenditori locali che prese il nome di Tekspan de México.

Nonostante la presenza di esperti locali, i primi anni non furono facili per l'impresa, questo dovuto soprattutto a diversi errori commessi nella gestione della start up che impedirono di cogliere sin da subito le opportunità di business e di condurre l'impresa al break even in tempi rapidi.

Tra le difficoltà incontrate c'è da sottolineare la differenza tra il nostro Paese ed il Messico, a fronte di un orario di 48 ore settimanali il rendimento medio della forza lavoro messicana è decisamente sotto gli standard europei, oltre alla scarsa offerta lavorativa di profili di altissimo livello ed alla burocrazia e pressione fiscale in forte crescita.

Ciononostante, da ormai un biennio, l'azienda è riuscita a cambiare rotta, diventando così protagonista di una crescita importante e costante sia in termini di volumi di vendita che di redditività, questo dovuto anche all'altissima flessibilità nel mondo del lavoro, al costo della manodopera pari a circa il 10% rispetto all'Italia, ed alla grande offerta di lavoro low cost.

Dato questo enorme miglioramento del mercato messicano, i progetti di Tekspan de México sono quelli di continuare a crescere costantemente arrivando così ad essere la prima azienda del gruppo, questo anche tramite un rafforzamento dell'ufficio commerciale, fondamentale per potersi muovere sul vastissimo mercato automotive messicano.

Todini Atlantica

Todini Atlantica S.A., con sede in Città del Messico, è una società collegata alla Todini and co. Spa di Monza, in partnership con un'azienda messicana.

Nasce nel novembre del 2013 ed è attiva nella distribuzione di Sali e Ossido di metalli non ferrosi con clientela principalmente nel settore trattamenti superfici metalliche, vetro-ceramico, catalizzatori ed animal feed.

La Todini Atlantica ha chiuso nel 2014 il primo anno di attività con un soddisfacente sviluppo del proprio business, e presenta nei primi mesi del 2015 una forte crescita del turnover.

Tramite la controllata messicana il gruppo Todini consolida ed estende ulteriormente la propria presenza nell'area centro e sud americana .

Ventana Serra

Ventana Serra decide di entrare a far parte del mercato messicano dopo un'attenta valutazione del territorio, dell'importanza strategica del Paese a livello internazionale e della forte crescita commerciale. L'azienda si ispira soprattutto al settore automotive ed alla crescita della produzione in questo settore che porta dunque ad un altissimo potenziale di business, da cui Ventana Serra trae un forte vantaggio riuscendo a sfruttare al meglio le diverse necessità del mercato. Il Gruppo si insedia in Messico nel 2006 iniziando con un unico ufficio ma, nel giro di poco tempo, riesce a diffondere la sua presenza in tutto il Paese con il progetto di allargarsi ulteriormente nei prossimi due anni. Una delle sfide principali di Ventana Serra è quella di riuscire ad offrire altissimi standard di qualità (che l'azienda già offre in tutto il mondo) anche in Messico, ed è per questo che garantisce una continua formazione al proprio personale, in modo tale da raggiungere quei requisiti che risultano fondamentali per un'azienda di così alto livello. È lo stesso Dott. Paolotti, CEO di Ventana Serra Messico, che, toccando con mano il fermento del commercio in questo Paese, si sente pienamente fiducioso nel suggerire ad altre imprese italiane, del proprio settore e non, di investire in Messico.

Baja California

Iso Clima

Nata nel 1977 come azienda di lavorazione del vetro per l'edilizia, ISOCLIMA ha iniziato a sviluppare nuove tecnologie per la produzione di vetro laminato per i veicoli blindati e per la protezione balistica di ambienti ad alto rischio.

La continua ricerca e alta tecnologia e lo sviluppo del prodotto hanno posto l'azienda e le sue controllate ad essere all'avanguardia nel settore con grande successo in molte nicchie di mercato più esigenti, dando grande visibilità internazionale.

Sulla base della necessità del vetro di sicurezza con elevati standard di qualità in America, "ISOCLIMA de México" ha iniziato le attività nel 1998 come ramo americano di ISOCLIMA SPA specializzata nel settore automobilistico vetraria.

O.V.S. Villella

O.V.S. VILLELLA S.r.l. fondata nel 1975, è un'azienda specializzata nei processi di saldatura aeronautica. In particolare si occupa di costruzione di componenti e strutture aerospaziali, lavorazione e saldatura di lamiera e di tubi. L'elevato grado di affidabilità, i livelli qualitativi e la solida struttura produttiva dell'azienda, hanno consentito l'acquisizione di importanti mercati di subfornitura nonché il riconoscimento e l'apprezzamento da parte dei suoi clienti, leader di mercato in vari settori. O.V.S. VILLELLA S.r.l. è certificata per l'esecuzione di saldature di acciai al carbonio, inox, leghe di nichel, di titanio e di alluminio, inoltre è in grado di realizzare progetti completi "design-to-build" (dal disegno alla produzione) partendo o dalle fasi progettuali (cooperando in totale sinergia con il cliente anche in caso di nuovi progetti) o da un campione esistente, sino alla verticalizzazione totale. In Messico ha cominciato le sue operazioni nel primo semestre del 2014 tramite la controllata Villella Aerospace North America.

Chihuahua

Util Industries

Util Group è una società multinazionale che produce piastrine per pastiglie freno e ganasce per freni a tamburo per autoveicoli, e vanta un significativo rapporto con i principali fornitori del materiale di attrito e *Tier 1* di impianto frenante. La società ha posizionato strategicamente i suoi impianti produttivi, per consentire il supporto locale a tutti i suoi clienti su base globale. Negli anni si è impegnata nello sviluppo di una cultura manageriale condivisa a matrice tra tutti i suoi stabilimenti situati in Europa, Canada, Messico e Cina, offrendo un servizio e un prodotto di altissimo livello su scala globale. In Messico ha aperto nel 2006 uno stabilimento di produzione di 10.000 metri quadrati, situato a Juarez, nel quale si produce la più ampia gamma di piastrine e ganasce freno disponibili in Nord America. L'ottima posizione geografica di Util Messico consente lo sviluppo del business sia nel Nord che nel Sud America, con prospettive di crescita rapida in entrambe le regioni.

Guanajuato

Faist Metal (Faist Metal Group)

Faist Metal Group, multinazionale di origine italiana, dal 1978 si occupa della fabbricazione di sistemi e componenti elettromeccanici di alta qualità per l'industria automobilistica, ferroviaria e delle telecomunicazioni. Dal 1995 ha cominciato ad operare nel mercato globale, creando 26 impianti produttivi e di logistica in Europa, in Asia e nelle Americhe. Oggi presenta punti vendita in Italia, Francia, Germania, Svizzera, Regno Unito, Cina e Stati Uniti e dispone di più di 3.000 impiegati in tutto il mondo. In Messico opera dal 2014 tramite le controllate Faist Metalmex S.A. de C.V., situata a Hermosillo nel parco industriale Dynatech, che si occupa del montaggio e della produzione di attuatori pneumatici e di armadi per apparecchi elettronici e Faist Alucast S de RL che attiene alla lavorazione e all'assemblaggio di componenti per l'industria ferroviaria, automobilistica e delle telecomunicazioni.

Giada Metal Group (Metal Group)

Giada Metal Group S. de C.V. de R.L. è un'impresa italiana che si dedica al recupero dei metalli ferrosi e non, e allo sviluppo e gestione dei servizi ambientali. Il core business aziendale è sicuramente rappresentato dal recupero dei metalli, l'azienda è specializzata, grazie alla sua tecnologia (tra le poche presenti nella repubblica messicana), nell'offerta di servizi ambientali del trattamento e riciclaggio di componenti automobilistiche per migliorare la cura dell'ambiente in diversi Stati e municipi messicani. L'impresa è presente in Messico, precisamente a León, dal 2008, ed è autorizzata come centro di distruzione di veicoli.

Guala Closures

Guala Closures Mexico, azienda leader nella produzione e vendita di tappi per il mercato di vini e distillati, ha iniziato ad operare direttamente nel Paese nel 2001, dopo aver raggiunto il suo consolidamento nazionale con l'inaugurazione di una fabbrica "stato dell'arte" nella città di San José Iturbide, Guanajuato nel 2004. Da allora, Guala Closures in Messico è riuscita a mantenere una crescita superiore al PIL, al fine di servire il mercato messicano, e nello stesso tempo ad esportare verso i mercati del Nord America, Centro e Sud America ed Europa. Guala Closures oggi ha piani di espansione che si basano sull'innovazione e la creazione di nuovi prodotti e mercati.

IsoCindu (Isopan)

ISOPAN è leader in Europa nella produzione di pannelli isolanti metallici ad alto coefficiente isotermico per coperture e pareti. Con un fatturato di oltre 179,59 milioni di dollari (2013) e 370 dipendenti, 5 stabilimenti europei servono 4.000 clienti con 12 milioni di mq di pannelli all'anno, impiegati per migliorare l'efficienza termica di edifici residenziali, industriali e commerciali, e rispondere alle esigenze specifiche di resistenza e tenuta in settori quali lo zootecnico e la refrigerazione. Nel 2015 consolida la sua espansione strategica inaugurando due nuovi siti produttivi in Russia e nel distretto di Guanajuato, in Messico. Grazie alla joint venture con l'azienda venezuelana Cindu, la produzione messicana, a marchio ISOCINDU, rende disponibili sul mercato interno e per l'export un'ampia gamma di prodotti dalle prestazioni tecniche ed estetiche superiori, certificati secondo le più rigorose normative internazionali.

Isopan è un marchio del Gruppo Manni HP, storica realtà industriale italiana che opera da 60 anni nel campo siderurgico lavorando, attraverso Manni Sipre, 400 mila tonnellate di prodotti siderurgici all'anno. Con Isopan e Manni Energy, che progetta e realizza impianti fotovoltaici, eolici e biogas chiavi in mano, la holding comprende 20 centri di produzione, servizi e distribuzione nel mondo.

Pirelli

Il Gruppo Pirelli è leader mondiale nella produzione di pneumatici High Performance *PREMIUM* per equipment originale e sostituzione. Ha un fatturato di 6,3 miliardi di euro ed è stato scelto come fornitore ufficiale della F1 dal 2011 al 2016. Pirelli ha inaugurato il suo stabilimento in Messico 3 anni fa nel maggio del 2012, e ha programmato un investimento fino al 2017 superiore ai 400 milioni di dollari nello stato di Guanajuato, stato che ha attirato i più importanti investimenti nel settore automobilistico. Ad oggi con 1200 dipendenti diretti e 400 dipendenti indiretti, aspira a raggiungere i 1400 nel 2017 con più di 600 indiretti. Produce per il mercato messicano e quello NAFTA puntando principalmente sul segmento dei pneumatici Premium, High Performance e Ultra High Performance per veicoli denominati SUV. Da evidenziare la creazione dell'Istituto Piero Pirelli México, attualmente in costruzione come Centro di Formazione, con all'interno un centro di simulazione virtuale. Un progetto nato insieme con il Governo locale, Università e istituti tecnici nell'area di Guanajuato. L'obiettivo è quello di preparare tecnici, per Pirelli e non solo, affinché possano ricevere un'alta formazione e supportarli nel loro sviluppo professionale.

SO.F.TER Group

Softer è un'azienda italiana nata nel 1980 per servire il mercato calzaturiero e con gli anni è riuscita ad espandere con successo i suoi mercati e il suo portafoglio. Nel 2000 l'azienda ha deciso di intraprendere il suo percorso di internazionalizzazione, iniziando dal Brasile, proseguendo con il Messico e recentemente con gli Stati Uniti d'America. L'azienda in Messico è locata nell'area di Silao, e l'esperienza risulta essere molto positiva dal momento che si è riuscito a creare un continuo aumento di fatturato e delle marginalità, grazie anche al fatto che il Messico sta diventando uno dei cluster automotive più importanti a livello mondiale. Il Messico è un Paese "business friendly" che può crescere molto sia come piattaforma produttiva, sia per le potenzialità del mercato interno, anche se a volte, dimostra di essere un Paese altamente burocratico.

Teknolinea (Moro Minuterie)

Creata nel 2000 in Messico, Teknolinea costituisce la sede ed il partner commerciale dell'impresa italiana Moro Minuterie. Moro Minuterie ha sempre avuto come obiettivo primario il continuo miglioramento tecnologico per offrire ai propri clienti soluzioni personalizzate, una costante innovazione dei prodotti, un servizio efficiente e puntuale ed un alta qualità a prezzi ottimali. L'azienda ha puntato con coerenza sul Made in Italy in tutte le varie fasi produttive. Tutti gli articoli sono realizzati in conformità alle normative internazionali e garantiscono un elevato standard di qualità. Il mercato di riferimento di Teknolinea è costituito dai grandi produttori di calzature e pelletteria, grossisti e distributori.

Jalisco

Campari

Campari nasce nel 1860 a Milano, quando Gaspare Campari dà vita al famoso aperitivo rosso a media gradazione alcolica. Dal 1888 il genio e l'audacia del suo successore Davide Campari implementano lo sviluppo di una politica di espansione, affiancandola a una strategia di marketing vincente, dalla creazione del primo aperitivo monodose, il Campari Soda nel 1932, al mecenatismo artistico per la promozione dei marchi. Già negli anni Sessanta la potenza distributiva del Gruppo raggiungeva oltre 80 paesi. Nella seconda metà degli anni '90, il settore delle bevande alcoliche fu caratterizzato da una serie di fusioni e acquisizioni dove nacquero società con dimensioni mondiali e articolazioni del portafoglio di notevole ampiezza. Campari sceglie pertanto di iniziare a crescere non solo tramite crescita organica, ma anche per linee esterne, mutando da azienda mono-marca a società con un solido portafoglio di marchi, dotati di forte personalità e in grado di espandersi internazionalmente. In Messico dal 2008, Campari è presente con i propri uffici a Guadalajara e con una distilleria, la Destiladora San Nicolas, sempre nel Jalisco.

Catino

CATINO GROUP fu fondato nel 1999 da Antonio Catino e sua moglie Karla Ramirez. Oggi, 16 anni dopo, senza dubbio è una delle realtà italiane più grandi nel settore alimentare in Messico, con focus nazionale nel settore G.D.O., con copertura in oltre 1.000 P.D.V.. Importa e commercializza importanti marche italiane, (DIVELLA, BAULI, FIRMA ITALIA, ecc.). Le relazioni si basano sul win-win pluriennale. Il piano di sviluppo di CATINO GROUP, al momento, prevede la presenza nelle poche catene commerciali mancanti "all'appello", ed un concreto "boom" a livello nazionale del settore FOOD SERVICE e CATERING, in accordo con le aziende italiane rappresentate.

Ferrero

Ferrero è una multinazionale italiana specializzata in prodotti dolciari. Fondata ad Alba, Piemonte nel 1946, con una fatturazione di oltre 8,4 miliardi di Euro, Ferrero è il quarto gruppo mondiale nel settore del chocolate confectionary (cioccolato confezionato). Il Gruppo Ferrero a livello mondiale ha circa 34.000 collaboratori in 53 paesi, 20 impianti produttivi di cui 3 sono Imprese Sociali in Africa ed India e 9 Imprese Agricole. I suoi prodotti sono distribuiti in più di 160 paesi. In Messico, Ferrero è presente da oltre 20 anni, con alcune delle sue Grandi Marche, quali Nutella, Ferrero Rocher, Kinder Sorpresa, Kinder Cioccolato, Kinder Bueno e Tic Tac, tra le altre. La sede messicana opera anche nei mercati del Centro America. Nel giugno 2013 ha inaugurato uno stabilimento produttivo nel distretto industriale *Parqué Opcion* ubicato in San José Iturbide (Guanajuato). La fabbrica con 4 linee produttive (Kinder Sorpresa, Kinder Delice, Kinder Cioccolato e Nutella), serve il mercato domestico, NAFTA e Centro America. Il management ha sede in Guadalajara.

FPZ

FPZ è presente da dieci anni nel mercato messicano con i suoi uffici nella città di Guadalajara, Jalisco. Entrò in Messico attraverso i propri uffici locati negli Stati Uniti, grazie al potenziale del mercato messicano, che offriva vaste opportunità per le soffianti a canale laterale vendute dall'azienda. Grazie a più di 25 anni di esperienza nel settore, il sig. Cante, Direttore Generale dell'azienda in Messico, ottenne risultati positivi, grazie

allo sviluppo del business dell'impresa ed ai contatti acquisiti in passato. Le uniche difficoltà incontrate da FPZ derivano dalla forte concorrenza asiatica presente in Messico. Grazie alla diversificazione dei prodotti italiani e all'innovativa tecnologia, l'azienda ha acquisito importanti quote di mercato in Messico, che le hanno permesso di attestarsi come leader del mercato. Le previsioni per i prossimi cinque anni sono ambiziose, e prevedono una crescita del 20% del fatturato locale. Una criticità del mercato risulta essere il pricing molto competitivo, che determina le strategie della maggior parte dei player del settore.

Fomex (Industrie Chimiche Forestali)

Industrie Chimiche Forestali nasce nel 1918 operando nel settore del legno e dal 1925 trasformandosi in industria chimica. Un passaggio che porterà progressivamente l'azienda ad entrare nel comparto della calzatura, della pelletteria e del mobile imbottito per i quali produce tessuti per puntali, contrafforti e una vastissima gamma di adesivi. L'azienda oggi è diventata punto di riferimento in Italia e all'estero per la produzione di adesivi a base solvente e a base acqua ed è presente anche nei settori del packaging flessibile e dell'automotive. Il Gruppo che genera circa 76 milioni di dollari di fatturato possiede anche la Forestali de Mexico, localizzata a Guadalajara, che commercializza all'interno del Paese i prodotti realizzati in Italia. Un fatturato in crescita e una produzione esclusivamente italiana sono le credenziali di questa azienda, capace di raddoppiare il proprio giro di affari negli ultimi cinque anni e con costante riguardo nei confronti dell'ambiente e delle persone. Forestali è un'azienda solida e di grande esperienza, in continua evoluzione, capace di espandersi rapidamente e che può vantare il 70% delle proprie vendite sul mercato mondiale al di fuori dell'Italia.

OMP Mechtron

OMP Mechtron Mexico SA de C.V. è stata fondata il 14 maggio 2013 nella città messicana di Guadalajara.

Dopo i primi mesi di assestamento, utili a definirne l'operatività, a partire dall'ottobre 2013 lo stabilimento di Guadalajara è divenuto parzialmente autonomo. Il 2014 ha registrato un incremento di fatturato pari a 3 milioni di dollari, elemento che ha portato la OMP Messico ad essere indipendente e a raggiungere un target di circa 35 dipendenti. La previsione per l'anno in corso è quella di incrementare i risultati ottenuti lo scorso anno. La OMP Mechtron Mexico SA de C.V. è oggi interamente focalizzata sulla produzione meccanica di particolari ricavati da lamiera (subrack 19", frontalini, dissipatori etc) e rappresenta il punto di riferimento per il territorio del centro, del nord e del sud America. La missione principale nei prossimi anni sarà quella di incrementare il business servendo localmente e in maniera crescente un mercato, quello Americano, fortemente in crescita e caratterizzato da una forte attrattività. Nel medio - lungo termine l'azienda messicana mira a replicare lo stesso footprint delle sedi OMP già esistenti, in Italia, a Usmate Velate e in Cina, a Shanghai, nonché ad incrementare le sinergie con il plant americano di OMP sito a Batesburg, SC, maggiormente focalizzato su integrazione e cablaggi. A livello strategico, l'apertura in Messico realizza la volontà del gruppo OMP di voler essere presente nelle tre grandi aree chiave dell'economia mondiale e poter pertanto servire i propri clienti nello stesso modo in Europa, in Asia e nelle Americhe.

Pregel

Fondata nel 1967 a Reggio Emilia, PreGel si è distinta come una delle aziende leader dedicate all'innovazione e alla qualità dei suoi prodotti tra i quali vi sono le materie prime per la produzione di gelato, frozen, yogurt e pasticceria. Attualmente PreGel è presente in tutti i continenti e in oltre 85 paesi. PreGel Messico è stata inaugurata nel 2007 come centro di vendita e distribuzione, con l'obiettivo di fornire un migliore servizio di attenzione e di supporto ai suoi clienti in tutto il Messico.

Nuevo León

Abitalia Design

Abitalia è una società italiana che si dedica all'architettura e al design d'interni. Da anni si occupa con successo delle fabbricazioni di mobili per l'arredamento commerciale e della casa. La società inizia la sua attività con la fabbricazione e produzione artigianale di mobili. Ben presto sviluppa la sua produzione offrendo una vasta gamma di mobili per soddisfare le esigenze ed il grande numero di richieste di clienti italiani ed internazionali. È presente a Monterrey dove dispone di macchinari ad alta tecnologia e di un team di professionisti esperti nelle decorazioni d'interni e nel design. La costante attenzione alla ricerca, gli investimenti in risorse umane altamente qualificate ed i prodotti all'avanguardia, costituiscono gli elementi su cui la società basa la sua filosofia.

BCUBE

Fondato in Italia nel 1952 con il nome di Gruppo Argol Villanova, dalla famiglia Bonzano, opera nel settore della logistica integrata per la gestione della Supply Chain, su un totale di 2.700.000 metri quadri di aree e con 4.300 persone. È presente in oltre 88 sedi, di cui la metà all'estero, in Francia, Belgio, Olanda, Germania, Polonia, Serbia, Bulgaria, Turchia, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Brasile, Argentina, Venezuela, Stati Uniti, Canada, Messico, Cina e India.

Il Gruppo, flessibile e sensibile alle diverse esigenze di ogni cliente, realizza progetti logistici su misura in svariati settori, ed è partner dei principali gruppi industriali su scala mondiale.

Nel 2012, grazie all'integrazione tra Argol e Villanova, viene creata una realtà unica, competitiva nel contesto globale: il Gruppo Argol Villanova. Forte della propria storia e dei piani di sviluppo, Argol Villanova ha sviluppato con Oliviero Toscani un'immagine coordinata nuova e innovativa e ha deciso di adottare un nuovo nome, BCUBE, per trasferire la visione moderna e internazionale del Gruppo.

Bisazza

Bisazza è uno dei brand di lusso più autorevoli nell'ambito del design e leader mondiale nella produzione del mosaico di vetro per la decorazione di interni ed esterni. Fondata nel 1956 ad Alte in provincia di Vicenza, oggi è un'impresa all'avanguardia caratterizzata da dinamismo imprenditoriale, utilizzo di moderne tecnologie e attenzione alle evoluzioni del mercato. In Messico è presente tramite la controllata Bisazza S. de R.L. de C.V.

Brembo

Brembo SpA è leader mondiale e innovatore riconosciuto della tecnologia degli impianti frenanti a disco per veicoli. È fornitore dei costruttori più prestigiosi a livello mondiale - di autovetture, motocicli e veicoli commerciali - di sistemi frenanti ad alte prestazioni, nonché di frizioni, sedili, cinture di sicurezza e altri componenti per il settore racing. Brembo ha inoltre un'indiscussa

supremazia nel settore sportivo con oltre 300 campionati mondiali vinti sino a oggi. L'azienda opera in 17 Paesi di 3 continenti, con 25 stabilimenti e siti commerciali, contando sulla collaborazione di circa 7.700 persone. Di queste, circa il 10% sono ingegneri e specialisti di prodotto che lavorano nella ricerca e sviluppo. Il fatturato 2014 è pari a 1.956 milioni di dollari (31/12/2014). Brembo è proprietaria dei marchi Brembo, Breco, AP, Bybre, Marchesini, Sabelt e opera anche attraverso il marchio AP Racing.

Camcar (Gruppo Fontana)

Il Gruppo Fontana è una grande realtà internazionale nell'ambito della bulloneria di alta qualità che comprende 21 stabilimenti in Europa e negli Stati Uniti, oltre ad una presenza commerciale in tutti i continenti, con una forza lavoro di oltre 4.100 persone. Ogni anno escono dagli stabilimenti del Gruppo oltre 255.000 tonnellate di prodotto, che corrispondono a più di 11 miliardi di pezzi tra standard e speciali a disegno, con diametri da 2,5 a 33 mm e lunghezze da 3 a 500 mm. Il 30% del fatturato è realizzato in Italia, il 70% sui mercati internazionali; l'80% della produzione appartiene al mercato dell'automotive e ai suoi fornitori, mentre il 20% del prodotto è destinato alla distribuzione. In Messico è presente come Fontana Fasteners de México S.A de C.V. e dispone di un'ampia gamma di prodotti certificati pronti a soddisfare ogni esigenza dei clienti. Inoltre opera anche attraverso Camcar de México, società che fa parte del gruppo statunitense Grupo Acument™ Global Technologies nel mercato della bulloneria in più di 150 paesi del mondo.

Colorobbia

Il gruppo Colorobbia è un'impresa chimica integrata, impegnata nella ricerca, estrazione, trasformazione, produzione e commercializzazione di materiali per diversi settori industriali dal 1921. L'azienda è specializzata nell'industria della ceramica tradizionale ed è all'avanguardia con le tecnologie del settore a livello mondiale. È presente a Monterrey dal 1989 come Esmacer, acquisita nel 2012 dal gruppo Colorobbia. Colorobbia México è supportata dalla Spagna per quanto riguarda l'ingegneria e la ricerca e dall'Italia nel design delle linee di tendenza nei mercati internazionali. Grazie a questa stretta collaborazione Colorobbia México è in grado di offrire ai propri clienti prodotti di elevata qualità.

Nuova O.M.P.I. (Stevanato Group)

Fondata nel 1949, la Nuova O.M.P.I. è la società più importante della Stevanato Group, leader in Italia nella produzione di contenitori per uso farmaceutico e cosmetico, ottenuti da tubovetro, quali flaconi, tubofiale e siringhe. Il gruppo si compone di due divisioni: la Glass Division è specializzata nella produzione di primary packaging da tubo vetro per uso farmaceutico e comprende Nuova Ompi, Alfamatic, Medical Glass e Ompi of America; la Engineering Division è focalizzata sulla progettazione e sulla realizzazione di macchinari e impianti per il converting e l'ispezione visiva e il controllo dei contenitori da tubo vetro e comprende Spami e Optrel. Il know how del gruppo ha consentito all'azienda di disporre di tecnologie di lavorazione avanzate, per la produzione di contenitori di vetro a rilascio chimico controllato; sistemi di autoregolazione del processo di formatura del contenitore; sistemi di visione artificiale per il controllo 100% in linea dei difetti dimensionali e cosmetici e linee di produzione in ambienti controllati. Il gruppo arriva in Messico nel 2008 costruendo uno stabilimento per la produzione di contenitori in vetro su una superficie di 50.000 mq a Monterrey. Il mercato di riferimento è quello statunitense dove hanno un market share del 5%.

SACMI

È un gruppo internazionale leader mondiale nei settori delle macchine per l'industria della ceramica, packaging (inclusi beverage e Clousures&Containers), alimentare e materie plastiche, grazie all'applicazione di tecnologie innovative, al forte posizionamento sul mercato mondiale e alla ricerca continua di alti standard qualitativi e di servizi al cliente. L'azienda è presente dal 1989 a Monterrey, dove è ubicata la sede principale e il centro nevralgico di controllo per l'America Latina, oltre alla sede di San Luis Potosí, con un centro distribuzione e a Città del Messico, dove si trova un ufficio di rappresentanza. Attualmente presenta sette divisioni. Ceramica, closure, labelling, filling, packaging, iniezioni di termoplastico e logistica. La società conta nel paese 60 dipendenti.

SIT Manufacturing (SIT)

SIT sviluppa e produce sistemi per la sicurezza, il comfort e l'alto rendimento degli apparecchi a gas. La sede centrale si trova a Padova, dove SIT è stata fondata nel 1953. Lo stabilimento a Monterrey è stato inaugurato nel 2000.

Siti B&T

Da Siti e Barbieri & Tarozzi nel 2006 nasce Siti-B&T, uno dei principali player a livello mondiale nella produzione di impianti completi al servizio dell'industria ceramica. Con una presenza capillare in tutti i mercati, propone soluzioni tecnologiche d'eccellenza e servizi innovativi, con particolare attenzione ai temi dell'efficienza energetica e della riduzione dei costi di produzione. Attualmente dispone di una estesa rete commerciale con filiali in Spagna, Portogallo, Turchia, Egitto, Russia, Brasile, India, Cina, Indonesia, Taiwan, Vietnam e Messico. Opera attraverso le divisioni "Tile" (impianti completi per piastrelle), Projecta Engineering e Digital Design (decoratrici digitali e progetti grafici digitali), "B&T White" (impianti completi per i sanitari) e B&T Automation (impianti di automazione del "fine linea"). Il fatturato consolidato, ad oggi, si aggira intorno ai 195 milioni di dollari, con una quota export superiore all'80%. In Messico opera tramite il GRUPPO BARRIERI & TAROZZI DE MEXICO, S.A. de C.V.

System Ceramics (System Group)

System SpA nasce a Fiorano Modenese per iniziativa di Franco Stefani, fondatore e Presidente del Gruppo. Strategicamente collocata nel cuore del distretto ceramico modenese, l'azienda sviluppa il proprio core business specializzandosi nella produzione di soluzioni per l'automazione industriale dei processi decorativi e produttivi ceramici. L'automazione firmata System è rigorosamente Made in Italy e ispirata da chiari principi: internazionalizzazione, flessibilità produttiva, filiera produttiva sempre più ecosostenibile, tecnologia d'avanguardia. Orientata all'internazionalizzazione già dai primi anni Settanta, oggi System copre tutto il territorio mondiale con 12 sedi operative in Italia, 6 nel mondo dedicate a System Logistics e 27 filiali legate all'universo System Ceramics. In Messico opera a Santa Catarina, nello Stato di Nuevo León, tramite la controllata SYSTEM NORTE AMERICA S.A de C.V. provvedendo macchine, prodotti, accessori per la decorazione e delle automazioni per ceramica.

TG4MEX (Termigas)

Termigas, società che si occupa della costruzione di impianti tecnologici, ha scelto di entrare nel mercato messicano e aprire una società in loco non è stata frutto di una particolare strategia legata a tale Paese ma deriva invece da un'altra precisa strategia e volontà: quella di mettere l'esperienza e la capacità organizzativa di Termigas al servizio di una clientela fidelizzata che operi a livello globale e che condivida gli stessi obiettivi.

Termigas ha intrapreso il difficile percorso dell'internazionalizzazione da almeno un quinquennio con risultati alterni e legati ai Paesi ai quali si è rivolta. Dagli errori commessi in anni passati, hanno tratto la giusta esperienza per procedere "passo a passo" e soprattutto per insediarsi in un mercato cercando di comprendere innanzitutto le logiche che lo animano. Benché loro stessi abbiano ancora molto da imparare, quello che si sentono di consigliare alle imprese che intraprendono questa stessa sfida è di mantenere inalterato il loro entusiasmo, la voglia di fare e di esplorare senza spaventarsi di fronte a logiche anche molto distanti dalle proprie. Fondamentale sarà il rispetto per il Paese che le ospiterà e la capacità di adeguarsi rapidamente alle nuove regole oltre che il metodo e la costanza.

Transtecno

Transtecno Group progetta, produce e commercializza una gamma completa di soluzioni per la trasmissione di potenza: riduttori di velocità (vite senza fine, a ingranaggi cilindrici, ad assi ortogonali, pendolari, epicicloidali) e motori elettrici C.A. e C.C. In Messico è presente con MA Transtecno nella città di Monterrey. Con la sua ampia capacità a magazzino, si pone l'obiettivo di rifornire i suoi prodotti con professionalità e rapidità nel tessuto industriale di tutto il continente, dal Canada all'Argentina.

Vetriceramics

Vetriceramics spa è una società emiliana fondata nel 1987 e si occupa della produzione di polveri in vetro e inchiostri per stampa digitale destinati all'industria della ceramica. La società ha registrato fino a luglio 2014 ricavi per circa 57 milioni di dollari e negli ultimi tre anni ha ottenuto una crescita media delle vendite del 9,3% all'anno. Vetriceramics ha stabilimenti produttivi in Italia (Casola Valsenio, RA) e in Messico, un impianto di miscelazione in Polonia, il centro di ricerche e gli uffici di vendita a Fiorano e un ufficio commerciale in Turchia. A dicembre 2014 Vetriceramics è stata ceduta all'impresa statunitense Ferro Corporation, leader globale nella fornitura di coloranti vetrosi, pigmenti, colori e materiali per lucidatura, quotato a Wall Street. La società inizia le operazioni in Messico nel 2007, costituendo Vetriceramics de México, S. de R.L. de C.V. dove attualmente lavorano 39 dipendenti.

Puebla

HPP Pelzer (Gruppo Adler Pelzer)

Adler Plastic è un gruppo internazionale che progetta, sviluppa e industrializza componenti e sistemi per l'industria del trasporto. Fondato nel 1956 da Achille Scudieri, il quale intuisce le potenzialità dei polimeri, è oggi primo produttore italiano e secondo player mondiale nei campi dei sistemi per il comfort acustico e termico dei veicoli, dei rivestimenti e pannelli per portiere e tappeti interni. In Messico è presente come HPP nello Stato del Messico e Pelzer a Puebla. Le attività nel paese, iniziate nel 1990 con l'apertura di uno stabilimento a Puebla, oggi possono contare su tre stabilimenti e circa milleduecento dipendenti.

Querétaro

Beghelli

Il gruppo Beghelli è leader in Italia e in Europa nel settore dell'illuminazione d'emergenza. Opera inoltre nei campi dell'illuminazione a risparmio energetico, dei sistemi elettronici per la sicurezza domestica e industriale e della generazione elettrica fotovoltaica. Fondata nel 1982, Beghelli è presente in undici Paesi del mondo: in Messico dispone di uno stabilimento produttivo nello Stato di Querétaro. Alla continua ricerca di nuovi sviluppi, di alta efficienza e di prodotti ad alte prestazioni, il suo stabilimento in Messico può fornire innovazione al Gruppo del Nordamerica in materia di economia, efficienza, innovazione, tecnologia, design, qualità e servizio. Questi sono i pilastri di una filosofia che ha permesso che Beghelli, in soli 20 anni, si sia posizionato come leader mondiale nel settore dell'illuminazione.

Besser Vacuum

Dal 2000 Besser Vacuum è il marchio del sottovuoto Made in Italy. Nata da una grande esperienza nel settore, l'azienda di Dignano (provincia di Udine), produce e distribuisce confezionatrici ad aspirazione esterna e a campana, termo sigillatrici ed una vasta gamma di buste per sottovuoto. Inoltre, l'azienda propone anche pratici contenitori sottovuoto, ideali per portare ogni giorno con sé tutta la freschezza e la genuinità della cucina fatta in casa.

Brovedani Reme (Brovedani)

Nel marzo 2009, Brovedani Group ha firmato con Reme, società messicana fondata nel 1965 con sede e stabilimento di produzione a Querétaro, un accordo di joint venture con cui si è costituita Brovedani Reme Messico. La nuova compagnia risponde alla crescente domanda di partner affidabili nel campo della meccanica di precisione per il mercato messicano e, più in generale, per il mercato NAFTA. In linea con la strategia di espansione di Brovedani Reme Messico nel mercato americano, a partire dal gennaio 2012 è operativa la nuova struttura, inserita nel Parco Industriale di Querétaro. L'azienda realizza elettrodomestici e prodotti per il settore aerospaziale e per l'industria automobilistica. L'impianto di Brovedani Reme Messico ha di recente ottenuto la certificazione AS 9100, fondamentale per l'ingresso nel nuovo mercato aerospaziale.

Bundy Refrigeration

Il Gruppo Bundy Refrigeration, di proprietà di un fondo d'investimento statunitense gestito da Sun Capital Partners, opera principalmente nella produzione di componenti per il circuito refrigerante impiegati nell'industria frigorifera. Bundy Refrigeration S de RL de CV (prima conosciuta come Sparvel) è stata fondata nel 1967 e si è insediata a Querétaro nel 1990. E' stata acquistata dal Gruppo Bundy Refrigeration nel settembre 2012 nell'ambito di una politica d'espansione nelle più importanti aree strategiche quali il Messico ed essere presenti nel mercato Nord Americano (USA, Canada e Messico). La società produce, nello stabilimento di Querétaro, tubi di acciaio di piccolo diametro e condensatori utilizzati sia nella refrigerazione domestica sia in quella commerciale, con un giro d'affari superiore a 30 milioni di dollari e oltre 500 dipendenti. Bundy Mexico rappresenta uno dei punti fondamentali nei piani strategici aziendali che prevedono di sviluppare significativamente il business messicano sia nel settore della refrigerazione sia in altri settori dell'industria dell'elettrodomestico.

Caraglio

Il gruppo Caraglio è formato da Caraglio Srl, Nord impianti Srl, Nuova Cieb Srl ed IDG Spa, quattro aziende che offrono servizi e prodotti in campo impiantistico, elettrico e meccanico. Complessivamente il gruppo fattura circa 92.23 milioni di dollari e dispone di circa 330 dipendenti. In particolare, Caraglio Srl produce ed installa impianti elettrici, apparecchiature elettroindustriali; Nord impianti Srl progetta, costruisce ed installa impianti meccanici; Nuova Cieb Srl costruisce quadri elettrici di media e bassa tensione mentre IDG Spa si occupa di fornire materiale elettrico per automazione rivolgendosi principalmente alle industrie chimiche, farmaceutiche, automobilistiche, della lavorazione di materie plastiche e metalli, dell'imballaggio e dell'alimentazione. Il gruppo gode di un'ottima esperienza in ambito industriale, tra i suoi clienti si può citare Ferrero, Parmalat, Miroglio, Michelin, Pirelli, Italcementi, Owens Corning, Fiat, EDF La Fenice, Enel, Terna, Eni, ABB, General Electric, e Schneider Electric. Il gruppo attualmente ha filiali in Messico, Bulgaria, Serbia, Canada e Brasile. Nel 2012 arriva in Messico, dove si è impegnato nella realizzazione del nuovo stabilimento della Ferrero. Caraglio Messico, si propone di fornire impianti elettrici, meccanici e di automazione rivolgendosi principalmente ad investitori italiani ai quali viene garantito un ottimo servizio sia dagli operatori presenti in Italia sia da quelli presenti in Messico.

CNH

CNH México è un'impresa del gruppo Fiat Industriale ed è seconda al mondo per fatturato nella produzione di macchine agricole e movimento terra. È proprietaria di quattro marchi: New Holland Agriculture, New Holland Construction, Case Agriculture e Case Construction. È presente in Messico con lo stabilimento produttivo di Querétaro, nell'omonimo Stato.

Dega America (Dega)

Dega è una azienda che costruisce da 35 anni macchine ed automazioni per l'industria della plastica. Nel 2006 nasce la filiale DEGA AMERICA, che apre principalmente i suoi uffici a Città del Messico allo scopo di creare un polo di riferimento per il continente Americano; la presenza si rafforza nel 2009, quando l'azienda sceglie Querétaro come nuova location, e si cominciano ad assemblare le prime macchine ed automazioni. Attualmente in Messico si produce il 40% dei prodotti della linea DEGA.

La presenza nel mercato di Dega America, ad oggi è coperta da un ufficio vendite a Guadalajara ed un ufficio vendite a Monterrey, oltre che a una rete capillare di agenti tanto in Messico come in USA e nel continente Americano.

Effegi

La Effegi Mexico nasce dall'omonimo gruppo e conta oggi con 30 anni di esperienza nel campo delle costruzioni. In Messico dal 2013, con sede a Querétaro, si dedica alla progettazione e realizzazione di opere di natura industriale, commerciale, turistico e residenziale su tutto il territorio messicano, rispondendo ad una clientela tanto pubblica quanto privata.

Elica Americas (Elica)

Elica Mex fa parte del gruppo Elica, leader mondiale nella progettazione, produzione e vendita di cappe aspiranti per cucina, con oltre quarant'anni di esperienza. La sede americana di Elica è ubicata a Querétaro, nell'omonimo Stato, da dove è gestito l'intero mercato delle Americhe.

Enerray

Enerray, azienda italiana appartenente al Gruppo Industriale Maccaferri, è leader nella progettazione, realizzazione e manutenzione di impianti fotovoltaici chiavi in mano e, dal 2011, ha iniziato a espandersi all'estero, con più di 200 MW installati e molti altri MW già in fase di realizzazione. A gennaio del 2014 ha aperto un quartier generale anche in Messico sotto il nome di Enerray Mex, con sede nella città di Querétaro. Enerray Mex ha realizzato il primo impianto sulla superficie della copertura di uno stabilimento produttivo situato nel "Parco Industriale Querétaro", con una capacità totale di circa 250 kWp e sono in fase di installazione altri impianti, posizionandosi come riferimento nel mercato e per le imprese multinazionali.

Enerray Mex punta molto sul fattore umano. Il servizio, l'impegno al problem solving e la preparazione sono i cardini sui quali si fonda la filosofia aziendale. Da sempre Enerray garantisce le migliori prestazioni, grazie al personale altamente qualificato, alla capacità di fornire soluzioni ingegneristicamente molto avanzate frutto di ricerca, innovazione ed esperienza in vari mercati mondiali e a una solidità economica che la contraddistinguono dai competitors. Enerray Mex si sta ritagliando una quota consistente nel mercato messicano, anche grazie all'appartenenza ad un Gruppo con oltre 130 anni di storia, e che rappresenta il partner più idoneo e affidabile anche sotto il profilo finanziario e della possibilità di finanziamento dei progetti.

Eurotranciatu

Eurotranciatu fa parte di Euro Group, una holding industriale che coordina e controlla aziende fornitrici di costruttori di motori elettrici e gruppi elettrogeni. Grazie all'ampia gamma di tecnologie di cui dispone, la compagnia offre stampi, attrezzature, componenti tranciati, rotor pressofusi e assemblaggio di pezzi finiti per prototipi e produzioni di serie, si avvale di macchinari ed impianti totalmente nuovi, tra i migliori disponibili sul mercato. La capacità produttiva prevede: presse veloci da 125 a 600 tonnellate per tranciatu con stampi progressivi (tecnologia lamierino sfuso od impaccato), presse di punzonatura, capacità di ricottura e bluizzazione per lamierini tranciati, presse per la pressofusione di rotor (verticali ed orizzontali), linee slinky per produzione pacchi statori di alternatori destinati all'industria automotive. Eurotranciatu è presente in Messico con lo stabilimento produttivo di Querétaro, nell'omonimo Stato, che serve il mercato nazionale e quello del continente americano.

IMM Inox Market

INOX MERCATO MESSICO SA de CV è parte di un gruppo che fonda le sue radici negli anni '50 in Italia e che durante gli anni '80 è diventato globale. Il gruppo è il leader mondiale per i centri di servizio in acciaio inox. Ha stabilimenti di produzione in tutto il mondo, e consolidato la sua presenza in Italia, Messico e India. Gli addetti sono circa 250. Attualmente è in costruzione un magazzino in Germania e sta programmando di espandersi in Europa orientale, più precisamente in Polonia. INOX MERCATO MESSICO SA de CV è operativa da settembre 2008 in Querétaro e occupa una superficie di circa 10.000 mq. Gli addetti sono circa 55 e la società è specializzata nella produzione, trasformazione e distribuzione dell'acciaio inossidabile di alta qualità. L'esperienza accumulata nel corso degli anni e la capacità di fornire una vasta gamma di finiture hanno fatto INOX MERCATO MESSICO SA DE CV un punto di riferimento per i clienti del continente americano. I mercati in cui opera sono l'elettrodomestico, settore in cui coprono tutta la fascia della linea bianca, l'automotive e gli ascensori.

Industrie Ilpea

Il gruppo industriale ILPEA, con oltre cinquant'anni d'esperienza nel settore, è leader mondiale nella progettazione e realizzazione di componenti in materiali plastici, magnetici e in gomma, in particolare come semilavorati per il settore automotive. Per ogni categoria di prodotto, plastica, magneti e gomma, la società ha una divisione apposita per lo sviluppo e la realizzazione. Il gruppo è presente in 14 Paesi del mondo con 32 stabilimenti produttivi; in Messico, in particolare, dispone di tre stabilimenti per la produzione di componenti in plastica, uno dei quali nel distretto industriale di Querétaro.

Italpresse

Attiva da cinquant'anni, la Italpresse S.p.A. di Bagnatica (Bergamo) è per numero di macchine realizzato e fatturato la maggiore azienda italiana a tra le prime al mondo nel settore delle presse e degli impianti di pressatura per il legno e materiali derivati. Italpresse è strutturata in due distinte divisioni, impegnate su mercati e produzioni differenti: una divisione industriale, la quale si occupa della produzione, vendita e assistenza tecnica di presse e impianti di pressatura per i settori del legno, della plastica e del metallo, operando in tutto il mondo attraverso una rete commerciale capillare composta da agenti, rappresentanti e concessionari; e una divisione commerciale, che si occupa della commercializzazione di macchine per la lavorazione del legno di importanti marchi italiani ed esteri. La società è presente in Messico con lo stabilimento produttivo nel Parco Industriale Bernardo Quintana, nello Stato di Querétaro.

Maccaferri

Maccaferri México fa parte del gruppo industriale Maccaferri, che da 130 anni è un punto di riferimento nella ricerca, progettazione e realizzazione di soluzioni avanzate nel campo dell'ingegneria civile e ambientale. Con una vasta gamma di prodotti di alta qualità e resistenza in filo d'acciaio a maglia esagonale, geosintetici e fibre di vario genere, distribuisce in tutti e cinque i continenti. Maccaferri è presente in Messico con uno stabilimento produttivo nel Parco Industriale di Querétaro e conta uffici di rappresentanza a Città del Messico.

Mapei

Fondata nel 1937 a Milano, Mapei oggi è il maggior produttore mondiale di adesivi e prodotti chimici per l'edilizia. A partire dagli anni '60 Mapei ha iniziato la sua strategia di internazionalizzazione per essere più vicina alle esigenze locali e per una riduzione al minimo dei costi di trasporto. Attualmente il Gruppo è composto da 70 aziende consociate con 64 stabilimenti produttivi operanti nei 5 continenti in 31 nazioni diverse, ognuno dei quali è dotato di un laboratorio di controllo qualità. In Messico è presente attraverso la controllata Mapei de México S.A. de C.V. nello Stato di Querétaro.

Metecno

Nel 1960 nasce in Italia il Gruppo Metecno, con una nuova tecnologia totalmente rivoluzionaria nel campo delle costruzioni fabbricando pannelli iniettati con poliuretano ad alta densità per l'uso come tetti, muri, pareti, celle frigorifere e camere insonorizzate. Dal 1967, Metecno Group ha venduto più di 300 milioni di metri quadrati di pannelli nei suoi diversi prodotti. Il desiderio di superamento di Metecno l'ha portato a conquistare l'esigente mercato europeo, asiatico, nord-americano e latino-americano. In questo progetto, Metecno Latino-America ha conseguito lo sviluppo in tutta la regione attraverso i suoi stabilimenti in Messico, Colombia, Cile e in questa maniera si è convertito nell'impresa leader e con maggiore esperienza nel mercato rivoluzionando la forma di costruire, identificandolo per nuove tecnologie, know how, controllo di qualità e personale qualificato, orientato sempre al servizio dei suoi clienti.

OLSA

OLSA nasce nel 1947 come società produttrice di componentistica per auto e si costituisce in forma di Spa nel 1958. Nel 1987 la proprietà cede agli attuali azionisti, i quali rinnovano la struttura produttiva, ammodernano gli impianti e nel 1999 costituiscono OLSA Brasil, il primo passo verso una forte internazionalizzazione, alla quale fanno seguito OLSA Poland (2006), OLSA China e OLSA Messico (2011). Il primo stabilimento messicano inizia la produzione nel 2012 su una superficie di 2.200 mq ed oggi, a soli 3 anni di distanza, OLSA sta iniziando i lavori per uno stabilimento di 16.000 mq che sarà inaugurato nei primi mesi del 2016, per un fatturato a regime di 54 milioni di dollari ed un organico di 450 persone.

Pedrollo

Pedrollo è oggi una realtà mondiale nel settore delle pompe per acqua con i suoi 40 anni di esperienza; con una presenza in oltre 160 paesi del mondo. La filiale in Messico, con sede a Querétaro, dispone inoltre di un ufficio commerciale e di un magazzino nel Distretto Federale. Dopo 17 anni di presenza ininterrotta in Messico, grazie alla qualità dei suoi prodotti e alla sua filosofia del servizio, il marchio Pedrollo è un punto di riferimento di eccellenza nel mercato messicano. Il portafoglio dei prodotti offerti in Messico è cresciuto notevolmente negli ultimi anni, comprendendo adesso il settore domestico, civile, agricolo e industriale.

Per Pedrollo il Messico è un paese ricco di opportunità, e si augura di ricambiare l'ospitalità messicana, offrendo qualità e valore ad ogni pompa installata in questo bellissimo paese.

Piovan

Nasce a Padova nel 1934 la Costante Piovan & Figli, officina specializzata nella meccanica di precisione. Nel 1964 Piovan introduce sul mercato italiano le prime apparecchiature ausiliarie per la trasformazione della plastica. Oggi Piovan è una realtà multinazionale con 7 stabilimenti produttivi, 24 filiali nel mondo e distributori in più di 70 paesi. In Messico opera a Querétaro tramite la società di diritto messicano Piovan México S.A. de C.V..

Smaltochimica

Nata nel 1977, Smaltochimica è oggi leader nell'industria dei prodotti chimici per la ceramica, in particolare nei prodotti per la decorazione delle piastrelle. Il gruppo è presente in molti Paesi a livello mondiale, tra cui il Messico, con il suo stabilimento produttivo nel Parco Industriale Benito Juárez di Santiago de Querétaro. La produzione di tale stabilimento è destinata a vari mercati del continente Americano, quali appunto il Messico, Stati Uniti, Colombia, Venezuela, Centro America e Caraibi.

Tecnostamp Triulzi

Tecnostamp Triulzi Group fu fondata nel 1964 con lo scopo di fornire servizi completi per le operazioni nel settore della plastica, con una visione sempre di alta tecnologia, alta qualità e cura per lo sviluppo di soluzioni ottimali per la clientela. L'impresa realizza stampi per il settore termoplastiche e termoindurenti, insieme ad una serie di prodotti plastici per vari impieghi. I campi d'applicazione di Tecnostamp Triulzi trovano seguito in numerosi settori, quali automotive, elettromeccanica, elettronica, cosmetica, medicina, telecomunicazioni, illuminazione, hi-fi e prodotti per la casa. Attualmente l'azienda è presente in quattro Paesi (Italia, Romania, Messico e Cina) con oltre 600 dipendenti. La sede in Messico è collocata nel Parco Industriale di Querétaro e conta due stabilimenti che offrono al mercato messicano le tre tecnologie principali del gruppo: stampaggio di termoplastico, stampaggio di termoindurente, compressione di termoindurente e fabbricazione stampi per tutte le tecnologie.

Termoplastic

La Termoplastic FBM è leader mondiale nella produzione di manici, maniglie e accessori per pentole. L'indiscussa qualità dei suoi prodotti per pentole, è contraddistinta dal marchio di fabbrica FBM presente su tutti i suoi prodotti. La società produttiva, nata nel 2006 per soddisfare le esigenze del mercato messicano, sud americano e statunitense, ha il proprio stabilimento con sede in Marques, nello Stato di Querétaro. Può contare con una superficie coperta di 1.872 mq, macchinari e tecnologie proprie di FBM che consentono lo stampaggio di prodotti in bakelite e in materiale termoplastico, e su di una struttura logistica e commerciale che fa del servizio il proprio punto di forza. La Termoplastic FBM S de RL segue direttamente le vendite nel mercato messicano, mentre vengono gestite da Maymouth SA le vendite negli altri Paesi del continente americano.

Termotecnica Pericoli

È dall'iniziativa di Domenico Pericoli che nel 1967 nasce Termotecnica Pericoli, azienda italiana che si occupa della fabbricazione di caldaie ad uso civile e di ventilatori ad uso industriale affiancando nel corso degli anni una linea di riscaldamento ad una linea di ventilazione. Obiettivo aziendale è la progettazione e realizzazione di una completa gamma di prodotti idonei a creare il clima ideale nelle colture protette e negli impianti zootecnici.

Inizia ad operare nel mercato centroamericano, ed in particolare in Messico, mercato strategico per il rafforzamento della propria posizione nel continente americano. A novembre del 2014, costituisce la società di diritto messicano Pericoli Centro America S.A de C.V. con sede a Querétaro.

Valbruna Acciaierie

La Acciaierie Valbruna Spa, leader nel campo degli acciai inossidabili e produttore di acciaio inox e leghe speciali, è una azienda privata con oltre 1.500 dipendenti, la quale produce oltre 170 mila tonnellate di acciai speciali ad alta qualità. Sin dalla sua fondazione, nel 1925, la società punta a servire mercati di nicchia con prodotti di alta qualità, integrati con un elevato grado di servizio ai clienti. Valbruna acciaierie è stata costituita in Messico nel 1999 nel Parco Industriale Quintana a Querétaro; nell'ultimo decennio, l'impresa ha consolidato la sua presenza a livello nazionale.

San Luis Potosí

Barilla

Barilla è oggi tra i primi gruppi alimentari italiani, leader nel mercato della pasta nel mondo, dei sughi pronti in Europa continentale, dei prodotti da forno in Italia e dei pani croccanti nei Paesi scandinavi. Il gruppo impiega oltre 13mila persone e possiede 42 siti produttivi (14mila in Italia e 28 all'estero), tra cui nove mulini gestiti direttamente, che forniscono gran parte della materia prima occorrente per le proprie produzioni di pasta e di prodotti da forno. Le esportazioni riguardano più di cento Paesi. Dagli stabilimenti escono ogni anno 2,3 milioni di tonnellate di prodotti alimentari, che vengono consumati sulle tavole di tutto il mondo, con i marchi Wasa, Harrys (Francia e Russia), Golden Toast (Germania), Misko (Grecia), Filiz (Turchia), Yemina e Vesta (Messico). Ai marchi di prodotto si affianca il marchio First per i servizi di vendita al dettaglio. In Messico Barilla ha stretto una collaborazione di joint venture nel 2002 con il Gruppo Herdez, ed è proprietaria di uno stabilimento produttivo a San Luis Potosí, mentre i centri di distribuzione sono in comune con Herdez. La maggior parte della pasta commercializzata in Messico è direttamente prodotta a San Luis Potosí, dove operano 252 dipendenti, soltanto una piccola quantità di pasta è direttamente importata dall'Italia.

Faber North America (Faber)

FABER NORTH AMERICA nasce da una joint venture tra FRANKE e MABE. All'interno del gruppo FRANKE, FABER è la divisione specializzata nella progettazione e produzione di cappe da cucina ad uso domestico. Faber produce circa 3 milioni di cappe da cucina con 7 stabilimenti nel mondo ed è dal 1955 il leader in qualità e tecnologia, che sono considerate le condizioni essenziali per supportare un design innovativo nel rispetto della funzionalità d'uso e delle prestazioni. Lo stabilimento produttivo di San Luis Potosí ha iniziato la produzione in Gennaio 2014 ed è focalizzato su cappe destinate al mercato Americano. Lo stabilimento integra il know how di FABER nel settore delle cappe e l'esperienza industriale MABE da sempre leader indiscusso nel settore elettrodomestici in Messico e con una forte presenza in Sud America. Già in questo primo anno sono entrate in produzione cappe tradizionali destinate al segmento medio-basso di mercato e un'ampia gamma di modelli decorativi che vanno a completare il segmento medio-alto. Il 2015 è l'anno in cui è previsto un incremento della produzione così come l'integrazione di nuove piattaforme di prodotto sviluppate espressamente per il mercato del Nord America.

Green & Green

Green & Green è una società che opera nel campo dell'ingegneria in tutto il territorio italiano ed in molti paesi esteri, compreso il Messico. Si propone come partner strategico per lo sviluppo e la realizzazione di progetti e opere di qualità. Grazie all'esperienza maturata lavorando per grandi e prestigiosi clienti, rappresenta un punto di riferimento per quanti sono in cerca delle migliori soluzioni tecniche ed organizzative, in fase di sviluppo, progettazione e realizzazione. La società ha maturato importanti esperienze in Messico dove si è occupata della progettazione civile ed elettrica, dell'esecuzione del rilievo topografico e delle prove di resistività sui terreni per un impianto eolico da 100 MW a Charcas per conto del principale cliente, ENEL GREEN POWER S.p.A..

Stuani

Stuani Mexicana S. de R.L. de C.V. viene costituita nel 2012. La sua attività è dedicata alla produzione di componenti in plastica per molle ad aria. A motivare la decisione di aprire un'azienda in Messico è stata la proposta di business presentata dal nostro importante cliente presente in questo paese. L'azienda in Messico è una replica di un reparto della "casa madre" in Italia. Le nostre forniture sono per l'automotive del mercato NAFTA. Stuani Mexicana, inizia così la produzione di componenti per molle ad aria nel settembre 2013. Attualmente nell'azienda lavorano 15 persone. L'azienda è ancora in fase di start up e sono previsti già nuovi investimenti per l'ampliamento della struttura.

Zoppas Industries

Zoppas Industries Heating Element Technologies, azienda privata italiana che da oltre cinquant'anni produce resistenze elettriche e sistemi riscaldanti completi di controlli elettronici per applicazioni domestiche ed industriali. Avvalendosi di Business Units altamente specializzate, il Gruppo sviluppa e produce resistenze per differenti aree applicative: dal grande al piccolo elettrodomestico, dal riscaldamento e condizionamento degli ambienti al mercato industriale.

Zoppas Industries garantisce solide competenze e costante innovazione nello sviluppo di sistemi riscaldanti di diverso tipo. Strategicamente presente a livello mondiale con nove siti produttivi, Zoppas Industries de Mexico Sa de CV è la chiave vincente che ha portato il Gruppo ad essere uno dei leader del mercato NAFTA in meno di 15 anni.

Sonora

Zobe Group

Zobe Group ha novant'anni di esperienza nell'air care e nei sistemi di insetticida per fornire una vasta gamma di soluzioni per le necessità della famiglia, della salute e della cura personale. È presente con otto stabilimenti in Italia, Spagna, India, Brasile, Bulgaria, Cina, Singapore e Messico, con oltre 5.000 dipendenti in tutto il mondo. Zobe vanta un grande know how nei settori air-care, pest control, home cleaning, laundry care, dishwashing, health and personal care. È presente nella Città di Hermosillo con uno stabilimento produttivo con cui è entrato nel mercato nordamericano con grande impatto.

Stato del Messico

Alfaparf Group

ALFAPARF GROUP è una multinazionale italiana dell'industria cosmetica che opera nella cura del capello, del viso e del corpo, nonché uno dei leader in America Latina. Il Gruppo è proprietario dei marchi ALFAPARF Milano, Yellow, DIBI Milano, TeN, Altamoda è..., Becos, Olos, Solarium, Decoderm Make Up, Tisalya, Thermae SPA. Prodotti e servizi sono il risultato di ricerca, collaborazione con professionisti di livello internazionale, know-how tecnologico, conoscenza diretta degli operatori professionali e delle loro esigenze.

Il Gruppo conta cinque stabilimenti produttivi (Italia, Brasile, Messico, Venezuela e Argentina) e circa 1.300 dipendenti, di cui circa 350 in Messico. Prodotti e servizi sono distribuiti in oltre 80 paesi.

In Messico è presente dal 1995 con una filiale distributiva e dal 1998 con uno stabilimento produttivo a Toluca. Oggi conta la presenza di 3 filiali dirette nel territorio (Città de Messico, Monterrey e Tijuana) e oltre 15 distributori che coprono tutto il territorio messicano.

Bomi

È un gruppo internazionale che opera nella logistica e nella gestione di prodotti ad alta tecnologia per la tutela della salute.

L'esperienza Bomi nel campo Biomedicale permette di presidiare ed ottimizzare la Supply Chain dei propri clienti, con la più profonda ed estesa expertise di segmento e secondo i più elevati standard qualitativi: dalla diagnostica in vitro alla grande apparecchiatura per immagine, dallo strumentario chirurgico ortopedico ai kit diagnostici, dal dispositivo per patologie croniche alla nanotecnologia, coprendo ogni necessità di servizio per ogni dispositivo medico di mercato.

Il network Bomi è in grado di gestire la distribuzione presso i destinatari professionali (ospedali, laboratori, ecc), così come presso il domicilio del paziente, in modo sicuro, personalizzato e coerente alle esigenze di conservazione del prodotto.

La dedizione al cliente, la comprovata attenzione alla Qualità (ISO 13485:2003) e il sistema informativo proprietario, costruito sulle esigenze del settore, fanno di Bomi una realtà unica nel panorama dei service providers per il suo assoluto focus sulla catena del valore biomedicale.

Oltre alla presenza in Italia, Cina, Russia, USA, Turchia, Portogallo e Olanda, dal 1996 Bomi ha iniziato la sua attività in Messico. Da allora l'azienda ha sviluppato soluzioni dedicate per il settore dell'healthcare. La sede centrale di Bomi Messico e il suo magazzino di 20.000 metri quadri sono collocate strategicamente nella città di Toluca.

Cifa Latinoamerica (CIFA)

Cifa è un produttore full-liner di macchinari e attrezzature per il calcestruzzo, leader di mercato in Italia e tra i maggiori player a livello mondiale. Dal 2008 è parte del gruppo industriale cinese Zoomlion. Cifa è un'azienda fortemente internazionalizzata, con reti di vendita e assistenza in tutti i continenti, ed è in grado di offrire ai clienti, oltre ad una gamma di prodotti affidabili e di qualità, anche un supporto finanziario attraverso la Zoomlion Capila Financial Services. In Messico è presente nello Stato del Messico nella zona di Cuatitlán Izcalli a Nord Est della Città del Messico attraverso la propria filiale Messicana CIFA LATINOAMERICA, centro nevralgico per tutte le attività di montaggio, vendita e assistenza. La filiale ha inoltre il compito di fungere da snodo logistico per le politiche di sviluppo indirizzate a tutto il continente americano.

Comau

Comau Messico progetta e costruisce sistemi di produzione avanzata per veicoli o parti di essi. L'esperienza e la conoscenza di tali sistemi copre tutte le aspettative del settore automotive. Inoltre sviluppa sistemi di automazione e robot per tutte le applicazioni industriali. Comau Messico supporta i clienti attraverso concept development, ingegneria, sviluppo processi, simulazioni, lanci di produzione e assistenza avanzata. Attraverso la struttura "Service" offre servizi di manutenzione industriale, facilities & utilities, consulting, safety & environment, asset management. Da settembre 2014 Comau Messico è nella nuova e moderna sede di San Martino Obispo, Cautitlan Izcalli.

De Sisti (ILT Italy)

De Sisti Lighting nasce nel 1982 da Mario De Sisti. L'azienda ha la propria sede a Roma ed opera in più di 35 nazioni in tutto il mondo. Attualmente è leader mondiale nel settore dell'illuminazione e attrezzature per il settore televisivo, cinematografico e dell'intrattenimento. In Messico è presente con De Sisti México S.A. de C.V. il quale produce più del 80% della gamma di prodotti che l'azienda distribuisce a livello mondiale, in Paesi come Germania, Cile, Inghilterra, Dubai, Turkmenistan, Singapore, Bolivia e Stati Uniti. De Sisti è in grado di offrire soluzioni e progetti tecnologici con basso impatto ambientale, i quali garantiscono un maggior risparmio per i clienti. Inoltre, anno dopo anno l'azienda è in grado di fornire nuove soluzioni, dovute al costante investimento in ricerca e sviluppo che ci permettono di offrire ai nostri clienti un'alta qualità e un breve tempo di risposta.

Fila Dixon (F.I.L.A. Fabbrica Italiana Lapis e Affini)

Fila (Fabbrica Italiana Lapis e Affini) nacque nel 1920 a Firenze, con l'intento di creare una alternativa italiana nel settore grafico, contrastando il dominio delle aziende tedesche. Nel 1923 viene lanciato il marchio Giotto, una linea di matite colorate e articoli destinati ai più giovani. Durante gli anni '60 l'azienda cresce molto e si ampliano le gamme produttive spaziando dai pennelli, agli acquarelli ai carboncini. Negli anni '90 inizia il vero processo di internazionalizzazione, e acquisizione di altri brand, come Omyacolor, Clac, Papeleria Mediterranea SL, Lyra, e Dixon. Il Gruppo Fila-Dixon, oggi, è un'azienda internazionale che commercializza in tutto il mondo i suoi prodotti per il settore dell'educazione, arte e scrittura; basando la produzione su tecnologie d'avanguardia. Uno dei principali obiettivi di Fila-Dixon è quello di rappresentare l'eccellenza per i propri clienti, mantenendo comunque una responsabilità sociale e ambientale. Fila-Dixon si può dire fiera oggi di essere parte della storia, per quanto riguarda la scrittura e l'arte a livello mondiale.

Magneti Marelli

Magneti Marelli è un gruppo multinazionale leader nella progettazione e produzione di sistemi e componenti ad alta tecnologia per autoveicoli. La società, che opera in numerose aree di business, punta a sviluppare sistemi intelligenti e soluzioni che contribuiscano all'evoluzione della mobilità secondo criteri di sostenibilità ambientale, sicurezza e qualità della vita all'interno dei veicoli. Attualmente dispone di circa 77 unità produttive e circa 32.000 impiegati in tutto il mondo. Magneti Marelli è presente in Messico con uno stabilimento a Tepotzoltan, nello Stato del Messico, uno a Saltillo nel Parco Industriale Santa Monica ed uno a Ciudad Juarez nello Stato di Chihuahua (automotive lighting).

Marposs

Il gruppo italiano Marposs è leader nei processi di misurazione ad alta precisione. Marposs è presente in Messico dai primi anni Ottanta nello Stato del Messico, ed è leader di mercato nei sistemi di misurazione industriale. Le tecnologie di Marposs, particolarmente apprezzate dalle grandi case automobilistiche che producono in misura crescente nel Paese, consentono di offrire alla clientela un'ampia gamma di servizi pre e post vendita, showroom, manutenzione, magazzino e assemblaggio.

Natural.it (Aromitalia)

Nasce, sotto il marchio G.E.I. Spa, con l'intento di tendere a sintetizzare e semplificare i minuziosi ed elaborati processi che i maestri gelatieri italiani usano per la produzione del gelato, ed in poco tempo i prodotti Aromitalia diventano sinonimo di qualità, praticità, flessibilità e in un certo senso garanzia, per i principianti dell'antico mestiere del gelatiere, di ottenere comunque un prodotto finito di alta qualità.

Negli anni successivi alla prematura morte di Guglielmo Ferrero, fondatore del gruppo, nel 1974, il figlio Cristiano porterà la G.E.I. Spa ad allargare i suoi confini di produzione e distribuzione, prima in Germania nel 1976, poi in Spagna nel 1979 fondando l'Aromitalia Iberica Sa, nel 1980 in Argentina con una stabilimento fornito di una efficiente attività produttiva in grado di fornire tutto il Sud America, nel 1997 in U.S.A., nel 1998 in Brasile riproponendo lo stesso modello produttivo e distributivo adottato in Argentina, nel 2003 in Messico costituendo la Natural It Mexico sa e nel 2009 in Romania direttamente con Helite Italia Flavor srl.

Perfetti Van Melle

La Perfetti Van Melle è un gruppo italiano attivo nella produzione e distribuzione di confetteria, caramelle e gomme da masticare. Ha assunto l'attuale denominazione nel 2001 dopo che la Perfetti acquisì la maggioranza azionaria dell'olandese Van Melle. Nel 2006 ha acquistato il marchio Chupa Chups S.A., produttore spagnolo di lecca lecca, diventando il terzo gruppo al mondo nel suo settore. In Messico è presente con Chupa Chups Industrial Mexicana SA de CV, situata a Toluca nello Stato del Messico, all'interno del parco industriale più importante della città, a soli 63 km a ovest-sud-ovest di Città del Messico.

TELE System Electronic (TELE System Digital)

TELE System nasce nel 1989 in Italia con le idee ben chiare: entrare nel mondo della ricezione televisiva in qualità di produttore di antenne paraboliche e terrestri. Le potenzialità dell'azienda non tardano a farsi sentire, spinte e sostenute da un'attenta ricerca volta ad elevare gli standard di innovazione in termini di prodotto e di contenuto tecnologico, in collaborazione con Università ed importanti aziende internazionali. Queste le premesse della crescita costante dell'azienda e di un coraggioso ampliamento di gamma di prodotto, che ora copre tutto quello che serve per la ricezione dei segnali televisivi, naturalmente con un'ottima qualità digitale. TELE System conta sulla presenza di filiali in Brasile, Spagna, Francia, Svizzera, Polonia, Russia, India, Malesia e Messico. Proprio in quest'ultimo Paese è presente dal 1990 ed è una realtà piccola, che si occupa del mercato delle antenne paraboliche per trasmettere il segnale della tv satellitare.

Tamaulipas

Bazzica

Leader nelle soluzioni globali del polistirolo espanso (EPS) e del polipropilene espanso (EPP), è attiva nei seguenti settori: macchinari per la produzione di polistirolo espanso EPS e polipropilene espanso EPP, accessori e pezzi di ricambio, stampi, fornitura e installazione di impianti EPS ed EPP chiavi in mano ed assistenza tecnica. L'azienda è operativa con Promas America che situata nella città di Matamoros, vicino al confine con il Texas, grazie alla sua posizione strategica è in grado di gestire le vendite di macchinari in tutto il continente americano.

Mossi Ghisolfi Group

Il gruppo M&G è uno dei maggiori produttori mondiali di PET destinato al packaging nonché un'azienda leader, sul piano tecnologico, nel mercato del poliestere. Gli elementi chiave del suo successo risiedono nella comprensione delle esigenze finali dell'utilizzatore, nella forte integrazione tecnologica, nella conoscenza degli aspetti legati allo studio e alla progettazione tecnica e ai processi decisionali agili e rapidi.

Il gruppo M&G, con un fatturato annuo di circa 3 miliardi di dollari, è diviso in tre Business Units: PET Polymer, Chemtex e Bio Polyester Feedstocks. La BU PET Polymer sviluppa e produce PET, principalmente per applicazioni di packaging. M&G è tra i maggiori produttori di PET al mondo, con una capacità installata di quasi 1,7 MMtons/anno e impianti in Brasile, Messico, USA e Italia. Gli stabilimenti di Suape (Brasile) e di Altamira, nello Stato di Tamaulipas, sono i due più grandi impianti del mondo a linea singola e sono basati su tecnologia di proprietà.

Tabasco

Pietro Fiorentini

La società ha percorso sempre da protagonista un lungo cammino costruito su petrolio e gas naturale.

Non si è mai fermata durante i 70 anni di esperienza, puntando da sempre all'eccellenza con la certezza dell'impegno.

La storia di Pietro Fiorentini S.p.A., sempre proiettata al futuro, lo ha reso il gruppo leader nella produzione di servizi avanzati per la distribuzione e lo sfruttamento del gas naturale, con 11 stabilimenti nel mondo.

L'azienda è in grado di offrire un'ampia gamma di produzione riguardante anche l'elettronica e la misura. Il processo di fabbricazione, eseguito con le più avanzate tecniche e attrezzature, in questi anni ha permesso al gruppo di ottenere numerose qualifiche.

Guida il cambiamento applicando le più moderne tecnologie ai sogni e alle speranze delle nuove generazioni e promuovendo lo sviluppo di energie pulite e sicure, nel continuo miglioramento in termini di lavoro, per un futuro migliore.

Tlaxcala

Clerprem

Decide di entrare nel mercato messicano per seguire uno dei suoi principali clienti, che sta aprendo uno stabilimento di produzione per la costruzione di automobili in Messico. Clerprem si stabilirà nello Stato di Tlaxcala quest'anno, vivendo un'esperienza di entrata nel mercato molto positiva, grazie all'appoggio degli organi statali di Tlaxcala che offrono un aiuto costante, concreto e tempestivo ad ogni richiesta dell'Azienda. Dopo l'esperienza che l'azienda ha consolidato nel corso degli anni grazie alla presenza di propri siti produttivi in Europa e Nord Africa e il continuo contatto con fornitori asiatici, ora sta interpretando questa avventura come la chiave per entrare in Nord America e nell'area NAFTA, con lo scopo di avvicinarsi e seguire molti produttori che stanno rafforzando la loro presenza in Messico. Per quanto riguarda i progetti futuri, Clerprem vede lo sviluppo dello stabilimento in Messico come il primo passo per entrare nel mercato degli Stati Uniti d'America, dove prevedono di estendere il proprio business anche nel settore ferroviario. È proprio il Dott. Davide Baratti, CFO di Clerprem, a dimostrarsi estremamente positivo riguardo il mercato messicano. Già consultando un semplice articolo di giornale, dice Baratti, è possibile rendersi conto che il Messico è tra i primi posti nel settore automotive e, considerando che in Europa il mercato è saturo, consiglia ad altre aziende del settore di internazionalizzarsi verso questo mercato strategico che sta crescendo in maniera esponenziale, ma non dopo un'attenta analisi che debba considerare tutti gli aspetti sia strategici che gestionali al fine di ridurre al minimo i rischi e, di conseguenza, ottenere il miglior risultato.

Mexican Silicates

Presente in Messico dal 2003 ed operativa dal 2005, decide di entrare nel mercato messicano sotto esplicita richiesta di uno dei suoi maggiori clienti: American Standard. Grazie anche all'esperienza positiva nell'entrata in Messico, in 10 anni di attività Mexican Silicates decide di fondare, in collaborazione con imprenditori locali, altre 2 società dimostrando così la propria crescita nel mercato nazionale. Tra i diversi progetti in cantiere, uno dei più quotati è puntare a ripetere iniziative tecnico-commerciali sviluppate in altri Paesi per applicarle in Messico, importando quindi il proprio know how, acquisito in decenni di esperienza, e potendo quindi raggiungere l'obiettivo di offrire prezzi competitivi ai propri clienti. È lo stesso Ingegnere Simone Amico, General Director dell'azienda e ormai da 10 anni in Messico, a consigliare alle aziende italiane del settore di puntare al mercato messicano sottolineando la grandissima presenza di minerali in tutto il territorio, consigliando inoltre di effettuare innanzitutto uno studio sugli Stati che offrono i migliori incentivi per i nuovi investitori e riconoscendo come valore aggiunto alle aziende italiane la flessibilità nel lavoro, punto chiave per potersi integrare in Messico. Inoltre è fondamentale essere capaci, come imprenditori, di affrontare delle difficoltà che possono essere differenti da quelle che si potrebbero sperimentare in altri Paesi, considerando che le stesse molto probabilmente possano derivare dal fatto che il Messico è un Paese in fase di pieno sviluppo e questo può chiaramente includere punti deboli su determinati fattori e su cui quindi avere le giuste intuizioni per poterli superare.

Veracruz

Drillmec

Drillmec è una società del gruppo Trevi, oggi consolidata a livello internazionale nella produzione d'impianti di perforazione nel settore Oil & Gas, con tecnologia all'avanguardia nei sistemi di controllo e automazione con una storia di più di mezzo secolo.

Con presenza in Messico dal 2000, nel 2010 Drillmec vinse la prima gara di appalto pubblico con Pemex. Per meglio servire entrambi i settori pubblico e privato, ha oggi presenza nel Paese con tre basi operative localizzate nelle aree petrolifere e gassifere più importanti: Reynosa (Tamaulipas – frontiera con il Sud del Texas), Poza Rica (Veracruz) e Villahermosa (Tabasco).

La società conta con risorse umane di livello fortemente specializzato e completamente messicane, con età media di 32 anni, provenienti dalle migliori università del Paese.

Fyre (Ferretti Industrial Services)

Ferretti Industrial Services Srl è un'impresa altamente specializzata nella realizzazione ex-novo, nel revamping e nella manutenzione di rivestimenti refrattari di forni industriali per la produzione di acciaio, calce, cemento, vetro, alluminio e non ferrosi. Vanta un elevato know-how nella realizzazione di rivestimenti refrattari per forni di trattamento termico per il settore "automotive-power train", sviluppando progetti chiavi in mano comprensivi dei sistemi di combustione. Ferretti IS è altresì in grado di realizzare opere edili industriali adottando la propria tecnica "preassembled block system" per contrarre i tempi di shut-down nel caso di revamping di linee di produzione. In Messico è presente da oltre 15 anni operando in tutta la Repubblica attraverso la propria controllata Fyre S.A. de C.V. che ha sede nello stato di Veracruz con filiali a Puebla e Monterrey. Da anni, in Messico, ha sviluppato una divisione produttiva dedicata alle "demolizioni controllate" con filo e disco diamantato.

Yucatán

Ferper Springs

È un'azienda italiana che produce particolari da filo e da nastro, componenti di sicurezza quali air bag, freni camion, freni auto, cinture di sicurezza e componentistica per sedili auto, oltre ai più comuni prodotti meccanici elastici, con lo scopo di migliorare nel tempo il proprio standard qualitativo fino a conseguire la certificazione del proprio processo produttivo.

La struttura dello stabilimento in Italia ricopre un'area complessiva di 10.000 mq e vanta un parco macchine di circa 100 unità ed un numero di 80 addetti. Vanta inoltre di uno studio tecnico in grado di eseguire progettazioni esclusive per trasformare le necessità dei propri clienti in prodotti funzionali.

L'attuale capacità tecnica permette a Ferper di realizzare molteplici tipi di prodotti per i più svariati impieghi, realizzati con materiali di assoluta qualità e macchinari d'avanguardia.

Precisione e puntualità sono da sempre le basi del loro successo in Italia e nel mondo. Attualmente è presente in Germania, in Romania, in India e, proprio in questo periodo, sta stabilendo la propria presenza in Messico.

Principali imprese italiane in Messico per regioni

Baja California

- Iso Clima
- O.V.S. Villella

Sonora

- Zobebe (Zobebe Holding)

Chihuahua

- Util Industries

Durango

- Dedamex (Dedagroup)

San Luis Potosí

- Barilla
- Faber North America (Faber)
- Green & Green
- Stuani
- Zoppas Industries

Guanajuato

- Faist Metal (Faist Metal Group)
- Giada Metal Group (Metal Group)
- Guala Closures
- IsoCindu (Isopan)
- Pirelli
- SO.FTER Group
- Teknolinea (Moro Minuterie)

Jalisco

- Campari
- Catino
- Ferrero
- FPZ
- Fomex (Industrie Chimiche Forestali)
- OMP Mechtron
- Pregel

Querétaro

- | | |
|----------------------------|-----------------------|
| Beghelli | Italpresse |
| Besser Vacuum | Maccaferri |
| Brovedani Reme (Brovedani) | Mapei |
| Bundy Refrigeration | Metecno |
| Caraglio | OLSA |
| CNH | Pedrollo |
| Dega America (Dega) | Piovan |
| Effegi | Smaltochimica |
| Elica Americas (Elica) | Tecnostamp Triulzi |
| Enerray | Termoplastic |
| Eurotranciatura | Termotecnica Pericoli |
| IMM Inox Market | Valbruna Acciaierie |
| Industrie Ilpea | |

Michoacán

- Trasser

Nuevo León

- Abitalia Design
- BCUBE
- Bisazza
- Brembo
- Camcar (Gruppo Fontana)
- Colorobbia
- KME Mould (INTEK Group)
- Nuova O.M.P.I. (Stevanato Group)
- SACMI
- SIT Manufacturing (SIT)
- Siti B&T
- System Ceramics (System Group)
- TG4MEX (Termigas)
- Transtecno
- Vettriceramici

Tamaulipas

- Bazzica
- Mossi Ghisolfi Group

Città del Messico

- Acmi
- Alfa Wassermann
- AROL
- Artsana
- Bellelli Engineering
- Benetton
- Bonatti
- Bracco
- Bulgari
- Calzedonia Intimissimi
- Came Automatismos (Came)
- Cementos Moctezuma (Buzzi Unicem)
- Cermesoni Group
- Chiesi Farmaceutici
- CRIF
- CT Pack (Aretè & Cocchi Technology)
- Damiani
- Datalogic
- Davines
- De' Longhi
- De Lorenzo
- DiaSorin
- Enel Green Power

- Eni
- Ermenegildo Zegna
- Fabbri
- Fagioli
- Fata Automation
- FCA
- Ferrari
- Gava Group
- Gruppo Techint
- GTECH
- Innovery Latin America (Gruppo Innovery)
- Kedrion
- Lucini&Lucini Communications
- Luxottica
- Mainetti
- Mas Fondos (Azimut Holding)
- Mediobanca
- Mediterranean Shipping Company (MSC)
- Menarini (Menarini)
- Industrie Farmaceutiche Riunite
- Micoperi
- Neomobile
- Novasystems (Novasystems Services)

- PANINI
- Prada
- ProSAP (Exprivia)
- Prysmian
- Ronchi
- Safilo Group
- Saipem
- Salvatore Ferragamo
- Sicilsaldo
- Sicim
- Sifi
- Smeg
- Solfin (Max Mara)
- Spig Group
- Spina Group
- STMicroelectronics
- Studio Legale Cannizzo
- Tapi
- Tecnimont (Maire Tecnimont)
- Tecnocasa
- Tekspan (Tekspan Automotive)
- Todini Atlantica
- Ventana Serra

Tlaxcala

- Clerprem
- Mexican Silicates (Minerali Industriali)

Puebla

- HPP Pelzer (Gruppo Adler Pelzer)

Veracruz

- Drillmec
- Fyre (Ferretti Industrial Services)
- Ofomex (OFOLux)

Yucatán

- Ferper Springs

Tabasco

- Pietro Fiorentini

Stato del Messico

- Alfaparf Group
- Bomi
- Botec
- Cifa Latinoamerica (CIFA)
- Comau
- De Sisti (ILT Italy)
- Fila Dixon (F.I.L.A. Fabbrica Italiana Lapis e Affini)

- Italtecho
- Magneti Marelli
- Marposs
- Natural.it (Aromitalia)
- Perfetti Van Melle
- TELE System Electronic (TELE System Digital)

Interviste a imprese italiane



Paolo Scudieri

Presidente Gruppo Adler Pelzer

Il Gruppo internazionale Adler Pelzer progetta, sviluppa e industrializza componenti e sistemi per l'industria del trasporto. Fondato a Ottaviano (Na) nel 1956 da Achille Scudieri, è oggi il primo produttore italiano e il secondo player mondiale nei campi dei sistemi per il comfort acustico e termico dei veicoli e dei rivestimenti e pannelli per portiere e tappeti interni. Per noi un primato di grande orgoglio.

Oggi il Gruppo conta 62 stabilimenti in 21 Paesi, oltre 1.1 miliardi di dollari di fatturato e 10.000 dipendenti. Il Gruppo Adler Pelzer è presente in Messico dal 1991. Nel 2000 la produzione totale di veicoli è stata pari a 1,9 milioni di pezzi e nei prossimi 5 anni è prevista in aumento fino a sfiorare 5 milioni di unità.

Il Messico rappresenta per noi un'area strategica per lo sviluppo del Gruppo e nei prossimi anni rivestirà un ruolo sempre più importante. Grazie ai circa 40 accordi commerciali siglati dal Paese, ai produttori è garantita la possibilità di esportare avendo accesso ai mercati esteri esentasse. A oggi, proprio in vista delle opportunità offerte dalla politica commerciale messicana, circa l'80% della produzione Adler Pelzer viene esportata. Di recente grandi gruppi automobilistici (Kia/Hyundai, BMW, Daimler and Toyota) hanno annunciato di voler aumentare la produzione nel Paese: una notizia che offre buone prospettive di crescita per il nostro gruppo, attivo nel settore della componentistica.

Tra i vantaggi che, nel corso di pochi anni, hanno favorito il rafforzamento della presenza di Adler Pelzer in America centrale rivestono un ruolo di primo piano sia il costo del lavoro molto conveniente che la presenza di ingegneri fortemente specializzati. Dal 1991, anno d'apertura del primo stabilimento Pelzer a Puebla, finalizzato a sostenere la produzione dei gruppi automobilistici Volkswagen e General Motors, la presenza di Adler Pelzer si è arricchita di due nuovi impianti: quello di Saltillo (aperto nel 2006) e quello di Pachuca (aperto tre anni più tardi, nel 2009). Un Paese, dunque, che ha forti attrattive sia per noi che per altri investitori.



Per gli investitori stranieri, infatti, il Messico rappresenta un mercato ricco di opportunità. Prima di scommettere su questo territorio, però, è bene procedere a un'attenta analisi del mercato locale e delle proprie aspettative. Il Paese è diviso in diverse regioni, capaci di rispondere a esigenze di business diverse. In funzione del proprio portfolio clienti e del proprio settore produttivo di riferimento va scelta l'area del Messico più vicina alle proprie esigenze: è una decisione strategica dalla quale può dipendere il successo dell'investimento.

Attilio Brambilla

Amministratore Delegato Alfaparf

Il Gruppo Alfaparf è una multinazionale italiana dell'industria cosmetica che opera nella cura del capello e del corpo integrando ricerca, produzione e distribuzione. Operiamo in tutto il mondo con cinque stabilimenti produttivi, 1.300 dipendenti, una rete commerciale di 150 distributori, un fatturato consolidato previsto nel 2015 di circa 240 milioni di euro.

L'investimento in Messico venne realizzato alla fine degli anni 90, quando il gruppo decise di ricercare un Paese latino americano stabile e con tassi di crescita interessanti, che avesse un posizionamento geografico estremamente favorevole sia per il mercato interno che per quello NAFTA e centro americano, nonché disponesse di incentivi volti all'insediamento produttivo.

Inoltre, il costo del lavoro favorevole, comparato con quello italiano, la qualificata professionalità della manodopera ed un mercato con potenziale d'acquisto per prodotti di bellezza ed estetica, ci hanno portato ad optare per il Messico.

La nostra esperienza nel Paese è stata decisamente positiva. Pur essendo stati testimoni di alcune crisi valutarie che in questi vent'anni si sono verificate in Messico, l'investimento produttivo ha sempre pavuto performance positive, anche grazie ad un mercato cosmetico in crescita.

Il nostro Gruppo prosegue oramai da anni un percorso di crescita a livello sia di business, sia in termini di fatturato, sia a livello di redditività, struttura e posizionamento nel Paese.

Lo stabilimento di Toluca, con circa 15 mila metri quadrati di estensione, garantisce una capacità produttiva di quasi 100 milioni di pezzi annui, offrendo lavoro a 200 dipendenti. In Messico fattureremo nel 2015 più di 40 milioni di euro circa.

Attualmente il Messico consta di un tessuto economico dinamico e ricco di opportunità, essendo la seconda economia del continente americano, insieme al Brasile.

L'opportunità di lavorare con personale altamente specializzato e professionale, con fornitori di fama mondiale e molto ben radicati sul territorio, con un sistema bancario di primissimo livello, con operatori logistici efficienti, rende il Messico un Paese oramai molto simile a quelli europei, anche grazie ai numerosi accordi commerciali siglati con i principali Paesi del mondo.



Il nostro Gruppo intende proseguire nella crescita sul territorio tramite azioni quali il miglioramento dello stabilimento di Toluca e l'ottenimento di ulteriori certificazioni di qualità, quale, ad esempio la GMP. Le iniziative commerciali stanno rendendo il brand sempre più riconosciuto e riconoscibile.

Il Governo messicano, a seguito delle undici riforme strutturali, persevera con la politica per attrarre capitali esteri. A seguito del rafforzamento del dollaro, il costo per la qualificata manodopera messicana risulta diminuito, rendendo il Messico ancora più attrattivo.

Infine desidererei sottolineare come l'avvio di un'attività imprenditoriale in Messico risulti, in molti casi, più agevole, in comparazione con altri Paesi, anche occidentali.

Pier Vincenzo Colli

Direttore Generale Alfawassermann

Il mercato farmaceutico Messicano è sempre stato valutato con particolare interesse da parte nostra, grazie alla sua notevole dimensione ed al positivo indice di crescita.

Fino al 2010 l'accesso delle aziende farmaceutiche straniere in Messico era tuttavia limitato, in quanto la legislazione vigente obbligava a disporre di uno stabilimento di produzione locale, aumentando così notevolmente il livello degli investimenti necessari alla penetrazione.

Alfa Wassermann ha dunque inizialmente optato per un modello di distribuzione indiretto, concedendo in licenza i nostri prodotti ad alcune tra le più grandi ed importanti imprese multinazionali e locali, preparando così il mercato ad una successiva presenza diretta, che avvenne nel 2010 grazie cambio della legislazione e la conseguente apertura agli investimenti esteri.

Alfa Wassermann Messico in pochi anni di operazioni si è distinta localmente tra le imprese farmaceutiche di maggior successo in termini di evoluzione, raggiungendo l'eccellenza nelle due principali aree specialistiche di focus dell'azienda, la gastroenterologia e l'angiologia.

Abbiamo inoltre contribuito in modo significativo alla ricerca clinica locale, promuovendo progetti che in breve tempo hanno ottenuto una visibilità internazionale.

Il mercato farmaceutico messicano è positivamente sensibile all'innovazione, trovandosi quindi perfettamente allineato con il portafoglio prodotti da noi proposto, sia in termini di unicità di soluzioni terapeutiche che di ricerca clinica, solida e coerente.

Il mercato farmaceutico ha però vissuto un freno negli ultimi due anni.

Questo fenomeno, dovuto a grandi cambi sostanziali del sistema sanitario nazionale, che sta rapidamente migrando da un modello prevalentemente privato ad uno pubblico, congiuntamente con l'inflessione della microeconomia legata alle nuove riforme politiche, ha determinato un lieve ritardo sul nostro piano quinquennale di sviluppo.

Prendendo in considerazione le attuali condizioni, riteniamo quindi che il mercato farmaceutico messicano richieda tempistiche più lunghe per le start up entranti al fine di ottenere un ROI positivo, dipendendo dal modello di business.



La filiale messicana è rapidamente diventata una dei poli di priorità ed interesse per lo sviluppo internazionale del gruppo. Consideriamo il Messico come la porta d'ingresso a tutto il resto della regione latinoamericana per una prossima espansione.

Localmente, a partire da quest'anno, stiamo investendo in maniera molto più consistente, al fine di penetrare anche nel settore pubblico, ampliando così il portafoglio di prodotti ed opzioni terapeutiche.

Consideriamo che il Paese sia ora aperto all'ingresso di nuove proposte terapeutiche che possano significativamente migliorare la qualità di vita di tutti i messicani.

La penetrazione del mercato è ora più semplice da un punto di vista regolatorio, anche se richiede importanti investimenti iniziali.

Infine anche il mercato dei medicinali generici è in forte crescita, rivelandosi come un'ulteriore area di business per gli investitori.

Pietro Giuliani

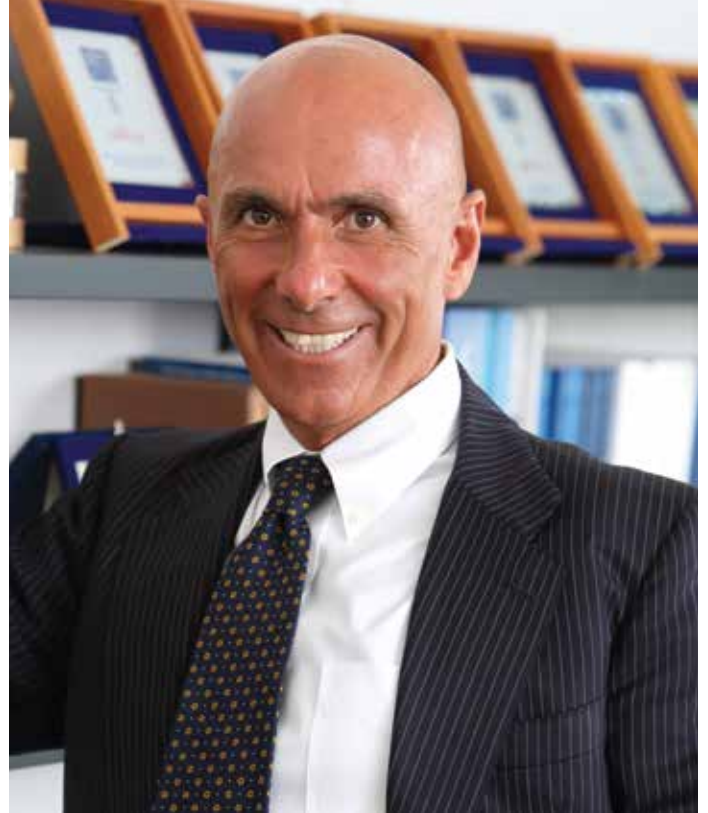
*Presidente e Amministratore Delegato
Azimut Holding*

Azimut, fondato nel 1989, è il principale gruppo italiano indipendente nel risparmio gestito; che opera in 13 Paesi nel mondo con oltre € 34 miliardi di masse in gestione a fine aprile 2015. A partire dal 2011, tramite la propria controllata AZ International Holdings S.A., il Gruppo Azimut ha avviato un processo di internazionalizzazione per accrescere le proprie competenze gestionali e distributive e fornire un servizio ad alto valore aggiunto alla propria clientela italiana e internazionale. Questo processo di crescita si sviluppa tramite delle partnership con società attive nella gestione e distribuzione di prodotti di risparmio gestito in paesi ad alto potenziale di crescita. A giugno 2014 Azimut ha annunciato l'ingresso in Messico tramite la firma di un accordo per acquistare una partecipazione di oltre l'82% nel capitale di Más Fondos S.A., la principale società indipendente messicana di distribuzione nel settore del risparmio gestito con masse in gestione per circa Ps\$ 6,2 miliardi (circa € 360 milioni) e una quota di mercato superiore al 10%.

A fine marzo 2015, l'industria del risparmio gestito in Messico contava masse per Ps\$ 4.344mld (pari a € 260mld di cui il 75% investito in fondi obbligazionari e il 25% in fondi azionari) con una CAGR del +15% negli ultimi 11 anni. Le banche dominano l'industria con una quota di mercato pari a circa il 90%, con un alto livello di concentrazione (le prime 3 banche controllano il 57% del mercato). Azimut, tramite Más Fondos, lavorerà per sviluppare una piattaforma integrata incentrata su una rete di promotori finanziari che operano in un sistema di architettura aperta per sfruttare il potenziale di crescita del mercato messicano.

Con l'espansione internazionale portata avanti negli scorsi 5 anni, Azimut attualmente vanta una presenza diretta in LATAM nei due principali paesi, Brasile e Messico, con oltre 100 persone tra amministratori e dipendenti (circa 1/3 del totale del Gruppo) e masse in gestione pari a oltre € 1,5 miliardi. Oltre a ciò Azimut ha sviluppato relazioni con investitori andini che investono nei nostri prodotti, grazie ad un'attività di marketing condotta, ad oggi, senza una presenza diretta e alla luce delle competenze gestionali e delle buone performance.

Il piano di sviluppo che Azimut prevede in Messico insieme ai suoi soci punta al raddoppio delle masse a fine 2019 per raggiungere Ps\$ 14,5 miliardi (circa € 860 milioni) in gestione grazie allo sviluppo di una rete di promotori finanziari con oltre 60 nuovi ingressi, al rafforzamento del business con investitori istituzionali domestici e all'offerta di un servizio di consulenza finanziaria mirata ad investitori HNW. Tutto ciò sarà supportato dallo sviluppo e rafforzamento di un brand forte che caratterizzerà Más Fondos e Azimut per essere un operatore professionale, indipendente e focalizzato nella consulenza e gestione degli interessi dei propri clienti.



Per rafforzare il modello di business in Messico e portare innovazione di prodotto, come già avvenuto in Italia e in tanti altri paesi dove opera il Gruppo, Azimut trasformerà Más Fondos in una operadora, ovvero una società con una licenza per distribuire prodotti finanziari che avrà anche una produzione proprietaria grazie al reclutamento di gestori e allo sviluppo e gestione di fondi comuni propri. Grazie a tale offerta forniremo soluzioni d'investimento innovative e professionali nell'interesse della clientela messicana, avvicinando gestori e distributori per offrire un servizio di advisory e asset allocation libero da conflitti d'interesse.

Ci siamo posti nel nuovo piano industriale del Gruppo Azimut l'obiettivo di raggiungere il 15% di masse in gestione derivanti dall'attività internazionale a fine 2019 e continueremo questo sviluppo per ripetere i successi raggiunti in Italia anche all'estero grazie al coinvolgimento di persone motivate e dal forte spirito imprenditoriale. Riteniamo che questa nostra scelta possa essere intrapresa da altri players che come noi hanno sviluppato un know-how e abbiano voglia di continuare ad inseguire un percorso di crescita, ovunque esso sia e nonostante le difficoltà o le barriere geografiche, culturali e linguistiche.

Guido Barilla

Presidente Gruppo Barilla

Barilla ha iniziato ad investire in Messico nel 1994, contemporaneamente agli Stati Uniti. Questi due Paesi rappresentano i due più importanti mercati del Continente Americano, e ad essi è destinata la maggior parte dei nostri sforzi.

Inizialmente abbiamo condotto le nostre operazioni in Messico in collaborazione con il Gruppo La Moderna, che produceva con un proprio marchio. In seguito questo rapporto si è evoluto in un accordo di co-packing; fu così che venne costituita Barilla Messico.

Il 2001 fu un anno cruciale, in quanto rappresentò l'inizio di una nuova era per Barilla in Messico.

Innanzitutto, decidemmo di sostituire il nostro co-packer (La Italiana) e, ancora più importante, firmammo nello stesso anno un accordo di distribuzione con il Gruppo Herdez, la più grande azienda alimentare messicana.

In parallelo, Barilla acquisì, grazie a una Joint Venture con Herdez, due marchi di pasta (Yemina e Vesta) da Kraft Messico. La Joint Venture può vantare da allora un portafoglio di tre marchi (Barilla, Yemina e Vesta) che giocano differenti ruoli nel mercato della pasta secca.

Infine venne acquisito un impianto di produzione nello Stato di San Luis Potosí.

La Joint Venture con il Gruppo Herdez rappresenta per noi una partnership veramente molto solida, due aziende a conduzione familiare, che riscontrano da parecchi decenni un forte successo nei loro Paesi, che producono e commercializzano i loro marchi e condividono gli stessi valori, che vanno dalla qualità assoluta del prodotto a una esperienza superiore per tutti i consumatori.

Entrambe le aziende traggono benefici reciproci dalla capacità di combinare competenze uniche nello sviluppo del Brand, nella produzione locale, nel portfolio management, nello sviluppo del prodotto e nel marketing locale.

Nonostante la volatilità del mercato nel quale operiamo - in Messico e a livello mondiale (dovuta ai prezzi delle materie prime e ai tassi di cambio) - la Joint Venture è stata in grado di rafforzare il business negli ultimi quindici anni. Ad oggi la JV occupa il secondo posto nel mercato della Pasta Secca.



Considerando l'ampia estensione geografica del Messico, nonché le caratteristiche intrinseche del Paese quali la giovane età della popolazione e la dinamicità dell'economia, consideriamo che tuttora sussistano interessanti opportunità di crescita nel breve e medio termine, e stiamo lavorando per presentare promettenti innovazioni di prodotto che verranno annunciate durante il 2015.

In definitiva, agli imprenditori italiani interessati ad effettuare investimenti ed operazioni in Messico sento di dire che questo Paese ci ha offerto molte soddisfazioni, e considero che la mia azienda sia stata molto fortunata, anche a fronte dei risultati riscontrati, di poter collaborare con un Partner quale il Gruppo Herdez, che ha ricoperto un ruolo chiave nel nostro successo messicano, grazie alla profonda conoscenza del Paese e delle sue dinamiche.

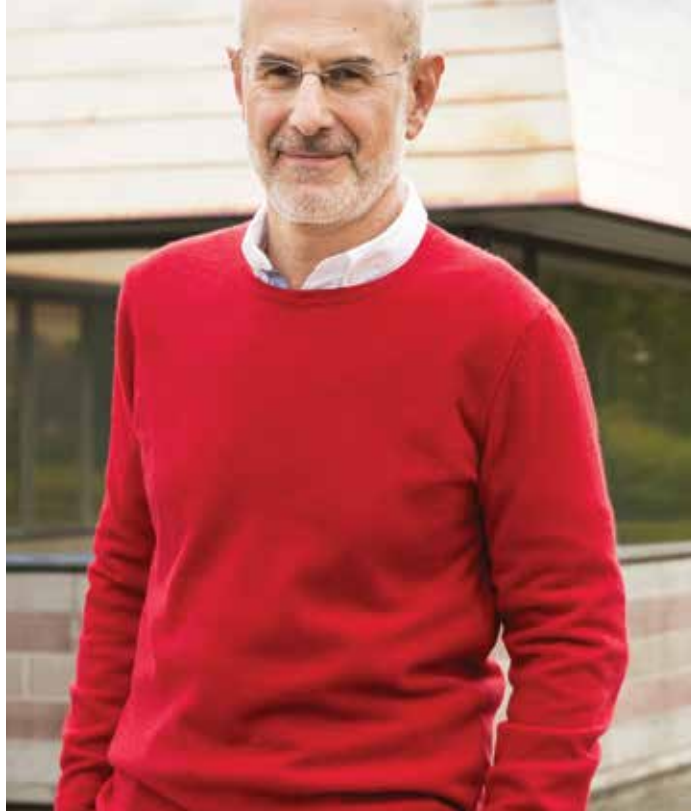
Marco Airoidi

*Amministratore Delegato
e Direttore Generale Benetton Group*

Il Messico è sempre stato un punto focale per Benetton: dall'inizio della sua espansione internazionale, cominciata a Parigi nel 1969 e proseguita poi in America nei primi anni '80, il nostro marchio ha creato un solido e profondo legame emotivo con la propria clientela in Messico, che continua a crescere.

Nel corso degli anni, grazie alla radicata presenza commerciale nel Paese, alla forte identità italiana e ai prodotti di maglieria innovativi caratterizzati da colori e stili rivoluzionari, Benetton ha consolidato la sua posizione di marchio leader tra i consumatori. Il rapporto con il pubblico si è rafforzato nel tempo anche attraverso la filosofia dell'azienda, focalizzata sulle sfide e le opportunità più rilevanti in ambito sociale, ambientale e culturale dei nostri tempi. Sicuramente Benetton non rappresenta una "new entry" nel mercato messicano; la strategia attuale di operare attraverso una subsidiary sta dando segnali molto promettenti, stiamo infatti continuando a espanderci e a intensificare la nostra relazione con i consumatori.

Il mercato messicano è sempre più sofisticato ed esigente, e la presenza della stragrande maggioranza dei marchi più riconoscibili a livello internazionale crea l'ambiente perfetto per la concorrenza tra i brand, stimolati a dimostrare i propri valori autentici. La forte espansione del settore retail attraverso uno sviluppo intensivo di centri commerciali nei prossimi 5-8 anni consentirà ai marchi di consolidare la propria presenza e sperimentare nuove aree di mercato nel Paese. Il senso della moda dei nostri attuali e potenziali consumatori continuerà a evolversi grazie alla maggiore interazione con i marchi fashion in Messico e all'estero; va ricordato che i messicani sono veri e propri cittadini del mondo, con spiccata sensibilità in ambito fashion e verso le tendenze a livello globale. Questo è il contesto in cui Benetton si troverà a competere. Abbiamo di recente presentato al nostro pubblico messicano il nuovo concept store United Colors of Benetton denominato ON CANVAS in 3 posizioni chiave (D.F., Puebla e Guadalajara), un progetto che propone una struttura innovativa, pensata per essere accogliente, funzionale, dinamica, che rende il prodotto vero protagonista dello storico marchio. I riscontri sono estremamente positivi in termini di feedback e vendite, risultato che amplia ulteriormente le nostre opportunità di espansione; ci proponiamo quindi di rispondere alle esigenze dei consumatori garantendo la massima presenza.



Circa la sfida dell'internazionalizzazione per le aziende italiane ritengo debba sempre essere legata allo slogan: "Rimanere fedeli ai propri valori". Per le imprese italiane che competono in Messico o che intendono avventurarsi nel mercato messicano, l'italianità (come concetto) è una caratteristica molto apprezzata e riconosciuta dal consumatore locale, per il quale rappresenta uno stile di vita che coniuga insieme moda, qualità ed eleganza. Le aziende che soddisfano questi requisiti avranno sempre grandi opportunità.

Paolo Ghirelli

*Presidente e Amministratore Delegato
Bonatti*

Le relazioni tra Italia e Messico stanno vivendo un periodo di rinnovato dinamismo sotto tutti i profili - politico, culturale ed economico - come dimostrato dal recente intensificarsi delle visite istituzionali e delle missioni di operatori.

In particolare, è sempre più forte l'interesse del mondo imprenditoriale italiano nei confronti del Messico, basti pensare che gli investimenti italiani sono più che raddoppiati tra 2010 e 2012 e che il numero delle imprese italiane stabilmente presenti nel Paese è in costante aumento. L'Italia ha inoltre consolidato la sua posizione quale partner commerciale del Messico, diventando il secondo tra i Paesi europei a livello di esportazioni.

Restano ancora molte le opportunità da cogliere per consolidare la presenza italiana in uno dei mercati più promettenti del continente americano, che fa da ponte tra America settentrionale e America latina, e che - nonostante la recente crisi economica - continua a crescere a ritmi sostenuti. Inoltre, le recenti riforme economiche adottate dal Governo, in particolare in ambito energetico e delle telecomunicazioni, hanno aperto nuovi spazi per gli investimenti stranieri.

Le imprese italiane sono dunque di fronte ad un'occasione unica per poter entrare nel mercato messicano ed affermarsi grazie alla loro riconosciuta esperienza nei settori fondamentali per la crescita messicana. In questo senso, la Pubblicazione rappresenta uno strumento estremamente utile quale supporto per quanti operano nel mercato messicano e, soprattutto, per quanti vi si affacciano per la prima volta.



Si tratta, infatti, di uno strumento completo che analizza la presenza italiana nel Paese, i settori più promettenti e le migliori regioni per investire, fornendo informazioni puntuali sul quadro normativo e sulle recenti riforme. La Pubblicazione - frutto della collaborazione tra l'Ambasciata, il Desk Italia di PwC, l'Ufficio ICE, la Camera di Commercio Italiana in Messico e ProMéxico - si colloca a pieno titolo nel quadro degli sforzi posti in essere in modo sinergico dai vari soggetti, volti a promuovere la nostra presenza economica in questo Paese.

Matteo Tiraboschi

Vice Presidente Esecutivo Brembo

La decisione di Brembo di investire in Messico è stata dettata da principalmente due fattori: essere vicino ai nostri clienti e sfruttare una posizione geografica strategica. Da qui si possono facilmente servire gli stabilimenti dei nostri Clienti ubicati nel sud degli USA. Mentre l'area più a ridosso di Detroit è già fornita dal polo produttivo Brembo ubicato in Michigan.

L'esperienza di Brembo nell'entrata in Messico è sicuramente molto buona, siamo presenti in questo Paese ormai da molti anni e nel 2014 abbiamo avviato un nuovo piano di investimenti da 35 mln di dollari, per costruire una fonderia di alluminio e ampliare gli stabilimenti di lavorazione esistenti. Sicuramente il contesto è molto favorevole, il Messico infatti presenta un tessuto industriale molto competitivo e in continua crescita, con una forza lavoro decisamente motivata e in via di sviluppo a tutti i livelli. Anche da un punto di vista burocratico c'è molta collaborazione.

Il Messico presenta un tessuto industriale molto competitivo e questo sta aprendo opportunità significative di crescita sia sul mercato domestico, sia su quello del centro-sud degli Stati Uniti.

D'altra parte però, questo diventa un mercato appetibile anche per i nostri competitors, creando forte competizione sia sulla forza lavoro, soprattutto per evitare elevati turnover, sia sui prezzi in acquisto e vendita.

Abbiamo inoltre visto che il Messico è in forte crescita sia nel breve sia nel medio periodo. Questa caratteristica, unita all'ottima posizione geografica, sono sicuramente qualità che possono rendere il Messico un paese appetibile per molte aziende. È importante la scelta dell'area dove costruire il nuovo impianto, per potersi inserire nel tessuto industriale locale e avviare con successo la nuova attività.



In generale stiamo investendo molto in quei mercati che riteniamo per noi strategici e il Messico, per le prospettive che presenta, è certamente uno di questi. Abbiamo in programma di aprire un centro prototipi, di rafforzare la supply chain locale, consolidare la nostra presenza in questo Paese ed essere così considerati come un'azienda "locale".

Stiamo inoltre valutando ulteriori investimenti industriali significativi in questa area.

Enrico Buzzi

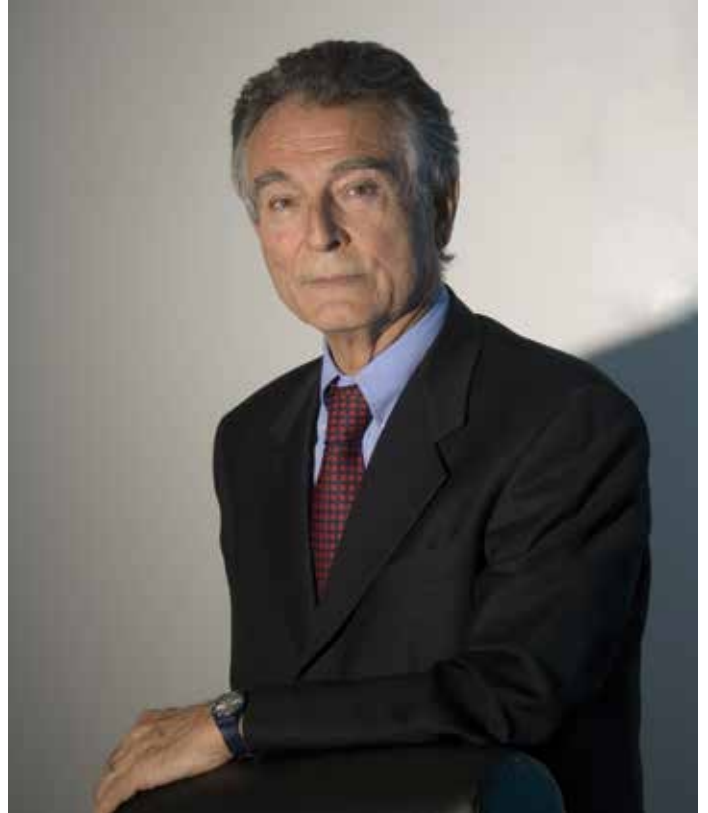
Presidente Buzzi Unicem

BUZZI UNICEM è ad oggi la seconda azienda italiana, per capacità produttiva, di cemento e leganti. Presente in Italia, USA, Europa centro-orientale e Messico, conta 36 stabilimenti ed una capacità produttiva di oltre 35 milioni di tonnellate annue. Inoltre produce calcestruzzo preconfezionato ed in questo settore ha oltre 500 impianti di betonaggio, che sono in grado di produrre più di 15 milioni di mc/anno. L'azienda dà lavoro a 10.000 dipendenti (Messico escluso) e dal 1999 è quotata alla Borsa Valori di Milano tra le prime 40 società del listino (FTSE MIB).

L'espansione in Messico è iniziata nel 1982 con l'acquisizione della Cemeteria di Jiutepec (Morelos) da un gruppo messicano locale. L'entrata in Corporación Moctezuma, società di piccola dimensione, dotata di un solo impianto obsoleto ma attivo, ha permesso a BUZZI UNICEM l'accesso ad un mercato che si è rivelato di estremo interesse.

Durante gli anni '80 e '90 il Messico è stato teatro di travagliate vicende socio-politiche che lo avevano reso poco appetibile agli investitori stranieri, ma ha permesso alle società caratterizzate da un forte spirito imprenditoriale, di essere già presenti sul territorio quando è iniziata la ripresa economica. L'aumento demografico ha generato un forte consumo di cemento per soddisfare le esigenze di nuove abitazioni e la costruzione di importanti infrastrutture.

Cementos Moctezuma, forte della tecnologia europea di BUZZI UNICEM, ha colto il momento favorevole costruendo nel 1995/97 la prima moderna cemeniera a soli 90 km da Città del Messico. Dotata di due linee di produzione, con impianti a ridotti consumi termici e di energia elettrica, la cemeniera di Tepetzingo è diventata fonte di risorse economiche che, totalmente reinvestite, hanno permesso successivi rapidi sviluppi, senza dover far ricorso a debiti bancari, ma con il solo apporto di capitali europei (Buzzi Unicem/Cemento Molines) e di un importante gruppo finanziario messicano. Così, dal 2004 al 2006, si è decisa la costruzione della seconda cemeniera nello stato di San Luis Potosí. Utilizzando lo stesso lay-out, anche qui sono state installate due linee produttive da 2,5 milioni di ton/anno che hanno portato nel 2007 la capacità produttiva della nostra società a 5 milioni di tonnellate annue.



Grazie alla moderna tecnologia, alla qualità dei prodotti ed alla capacità di maestranze locali fortemente motivate ed entusiaste dei risultati ottenuti, la Società nel 2009 ha deciso la costruzione di una terza cemeniera, simile alle due precedenti per caratteristiche tecniche e dimensionali, nello stato di Veracruz a 35 km dalla capitale Xalapa. Qui, dal 2010, è in funzione la prima linea di produzione a cui dall'inizio del 2015 ha fatto seguito il raddoppio. L'entrata in produzione avverrà alla fine del 2016. Così, Cementos Moctezuma che nel 1995 rappresentava circa lo 0,8% del mercato nazionale, nel 2017 si attesterà al di sopra del 15%, a dimostrazione del grande successo ottenuto dallo spirito imprenditoriale e dal lavoro italiano all'estero. Da sempre Corporación Moctezuma è quotata nella Borsa Valori del Messico con forte apprezzamento degli investitori.

Oggi chi ha forte spirito imprenditoriale può trovare spazi per attività commerciali, industriali ed artigianali con l'aiuto ed il consiglio delle Istituzioni italiane presenti in loco, sempre efficienti e disponibili. Il Messico è un fantastico paese, in cui le caratteristiche umane di un popolo latino si sposano bene con la volontà e la capacità italiana, favorendo l'iniziativa privata in un contesto di bellezze archeologiche e naturali impareggiabili.

Bob Kunze-Concewitz

*Amministratore Delegato e CEO
Gruppo Campari*

Il Messico era un mercato interessante quando abbiamo deciso di farvi il nostro ingresso, poiché stava registrando una crescita dell'attenzione dei consumatori verso i premium spirit. Inoltre, la nostra strategia di crescita si basa sul 50% di crescita organica e sul 50% per linee esterne: parte di questa strategia consiste proprio nel cercare brand locali con una forte equity, per costruire nuove piattaforme distributive in nuovi mercati, con l'obiettivo di raggiungere o migliorare la massa critica nei mercati geografici chiave. In questo caso, inoltre, una presenza diretta avrebbe rappresentato per il Gruppo l'opportunità di sviluppare una strategia mirata al vicino e sempre più interessante mercato della tequila negli Stati Uniti.

Campari è presente in Messico sin dal 2008, con l'acquisizione della tequila Cabo Wabo, attraverso cui abbiamo fatto il nostro ingresso in una categoria in forte crescita, specialmente sul mercato statunitense. Pochi mesi dopo, attraverso una nuova acquisizione (Destiladora San Nicolas) siamo entrati in possesso di una distilleria, dei brand di tequila Espolón e San Nicolas, di stock di tequila e di una struttura distributiva sul mercato messicano. Queste acquisizioni sono state strategiche perché ci hanno permesso di rafforzare la nostra presenza in un mercato, quello messicano, in crescita per i premium spirit, permettendoci inoltre di ottenere un accesso diretto al mercato tramite una struttura produttiva e distributiva ben consolidata, con un significativo potenziale di crescita. Il Messico è un paese con un'economia in crescita, ma che già presenta settori sviluppati, come quello bancario o il retail, per esempio, dove operano anche grandi imprese della GDO. Si trova inoltre in una posizione strategica, data la vicinanza agli Stati Uniti e al loro mercato, che ancora oggi rappresenta la principale profit pool per il nostro settore. La sfida per noi sarà crescere e conquistare nuove quote di mercato attraverso la nostra gamma di prodotti premium e super premium.



Il Messico rappresenta un'area di grande interesse per noi: lo dimostra il fatto che nel 2014 abbiamo fatto ulteriori investimenti (circa 3,8 milioni di dollari) sulla nostra supply chain locale, sostanzialmente raddoppiando la nostra capacità di distillazione, per fare fronte al crescente trend che vede la Tequila raccogliere un numero sempre maggiore di consumatori.

Le aziende italiane dovrebbero puntare all'internazionalizzazione per conquistare quei nuovi e numerosi mercati in cui il Made in Italy è riconosciuto e apprezzato. Per quanto riguarda il nostro settore, oggi è ancora molto frammentato su scala globale e consente ampie possibilità a chi abbia la volontà di iniziare un processo di espansione all'estero. Basti pensare che nel 2001, anno della nostra quotazione, l'Italia pesava per oltre il 53% del nostro fatturato, mentre oggi vale poco più del 26% sul totale globale.

Mauro Fenzi

Amministratore Delegato Comau

Comau è presente in Messico dal 1999, quando ha acquisito l'impresa concorrente nordamericana PICO. Tale operazione ci ha permesso di assumere il controllo della società messicana IAISA, già attiva nel settore dell'automazione industriale. Dal suo ingresso sul mercato messicano, Comau si è dedicata quindi ad attività di progettazione, costruzione ed installazione d'impianti per l'automazione destinati al settore automotive. Oggi Comau è insediata nel Paese con un innovativo stabilimento produttivo, inaugurato nel settembre 2014, a Cuautitlan Izcalli (San Martin Obispo), nelle vicinanze di Città del Messico, e con un'unità operativa dedicata al Service Maintenance, a Monterrey, nel Nord del Messico. La presenza diretta dell'azienda sul territorio locale risponde alle esigenze di un mercato altamente competitivo, che richiede tempi di produzione e di consegna sempre più stretti. Grazie a 40 anni d'esperienza nel settore dell'automazione industriale ed alla sua presenza capillare a livello mondiale, con 29 sedi operative in 17 Paesi, Comau è un'azienda leader a livello mondiale e può offrire a tutte le latitudini, ai propri clienti, prodotti e soluzioni tecnologicamente avanzate, flessibili, facili da utilizzare e da integrare.

La consolidata presenza in Messico dei principali player mondiali del settore Automotive, mercato di riferimento per Comau, rappresenta per l'azienda una sfida, nonché un'interessante opportunità di business. Da un lato, infatti, si determina la necessità di proporre ai clienti soluzioni produttive sempre più performanti e competitive, per poter emergere su un mercato altamente concorrenziale. D'altro canto, attraverso l'attività di Comau Messico, l'azienda ha la possibilità di collaborare con i più importanti produttori di autoveicoli, creando le basi per acquisire nuovi clienti sul territorio ed in Paesi limitrofi.

La capacità di offrire prodotti adatti a molteplici e diversificati settori ci rende il partner ideale per tutti i costruttori Automotive e *Tier 1* che necessitano di impianti completi, soluzioni integrate robotizzate, servizi per la manutenzione e la gestione dei processi industriali.

Comau punta a rafforzare e ampliare la sua tradizionale presenza sul mercato locale, essendo il Messico uno tra i maggiori produttori di autoveicoli al mondo; al tempo stesso, dedichiamo una particolare attenzione anche ai Paesi dell'area NAFTA ed al panorama internazionale. Tra i nostri obiettivi futuri rientra quindi il potenziamento di Comau Messico in modo da poter acquisire nuovi contatti commerciali. Cercheremo quindi di dare un peso ancora maggiore alla nostra attività produttiva in Messico, Paese che oggi consideriamo strategico per l'avvio di progetti d'importanza mondiale.



Il Messico offre interessanti opportunità di sviluppo e d'investimento per le aziende estere, grazie ad alcune caratteristiche geografiche, politiche ed economiche peculiari e favorevoli.

L'economia è infatti in costante crescita, caratterizzata da un PIL in aumento, da un'inflazione e da una moneta stabili. Per quanto concerne le risorse interne, non bisogna dimenticare che il Messico è uno dei principali produttori ed esportatori mondiali di petrolio greggio, oltre che di materie prime. Le imprese che investono sul mercato locale sono inoltre supportate da un sistema fiscale vantaggioso e da un'efficiente organizzazione doganale, che facilita le operazioni di interscambio commerciale. Inoltre, la possibilità di contare sulla presenza di personale con solide competenze professionali, in particolare nel settore tecnico-manifatturiero e generalmente di giovane età, rappresenta un valore aggiunto di grande importanza. Da sempre, infatti, Comau investe nella formazione e valorizzazione di giovani talenti, capaci di coadiuvare l'azienda nella progettazione e nella realizzazione di prodotti e soluzioni sempre più innovative nel settore dell'automazione industriale.

Francesco Casoli

Presidente Elica

Siamo in Messico perchè amiamo i nostri clienti e per far questo dobbiamo esser loro vicini. La presenza in questo Paese è, dunque, parte della strategia di essere sempre più vicini ai clienti nel mercato di riferimento per coglierne le nuove e importanti opportunità di crescita, sia nel business che attraverso il lancio e lo sviluppo dei nostri brand. Elica è presente in Messico, a Querétaro, con Elicamex, sede produttiva e commerciale per l'America Latina e per il Nord America.

L'esperienza in Messico è un'esperienza strepitosa, con numeri impressionanti!

Elica Americas, così la chiamiamo operativamente, nasce alla fine del 2006 ed è operativa all'inizio del 2007 con poche decine di persone ed un fatturato di pochi milioni di euro. Nel 2009 conta circa 180 persone ed una produzione inferiore alle 300.000 unità. Oggi abbiamo circa 600 collaboratori totali e contiamo di raggiungere una produzione totale di 600.000 unità. La nostra quota di mercato è passata dal 9% di cinque anni fa a circa il 15% del 2014, posizionandoci solidamente nel continente Americano e come leader assoluti nel mercato medio-alto ed alto.

Querétaro non è una semplice unità produttiva ma un'organizzazione completa dove, grazie al fondamentale apporto di collaboratori locali, viene posta in essere una vera e propria attività di studio ed interpretazione del mercato. A Querétaro, dunque, progettiamo, produciamo, promuoviamo, vendiamo e distribuiamo su tutto il mercato Americano agendo come un player locale con un approccio "local for local".

Allo stesso modo, investire in Messico è importante perchè il Paese è un ponte commerciale per l'inserimento nei mercati nordamericani e dell'America Latina, ed inoltre sembrano buone le prospettive future sia in termini di riforme, che di crescita del mercato.

È fondamentale ricordare l'opportunità, per le piccole e medie imprese italiane, di integrarsi nella catena di fornitura delle imprese già stabilitesi in Messico; in questo senso vanno pensati programmi che favoriscano il dialogo tra gli attori delle supply chain dei due Paesi.

Negli ultimi 5 anni abbiamo vissuto una straordinaria e rapida crescita, quasi triplicando il fatturato globale, creando immenso valore per gli stakeholders.



Allo stesso tempo i nostri prodotti sono protagonisti delle più esclusive abitazioni americane, entrando in circa 2.000 case ogni giorno. Riguardo al futuro, si apre ora una nuova fase di sviluppo che deve portarci a raggiungere la leadership del continente americano, dimostrandoci i migliori in assoluto del settore. Le persone hanno bisogno di emozioni, per questo dobbiamo raccontare la storia di Elica, dell'impegno di chi ci lavora, dei nostri prodotti ed investire di più sul nostro marchio.

In questi ultimi anni abbiamo assistito a due grossi cambiamenti tra loro interconnessi: l'economia globalizzata e un diverso approccio alle nuove tecnologie, in particolar modo alla facilità nel loro utilizzo.

Questi due cambiamenti hanno riguardato tutto il mondo ed un imprenditore non può non tenerne conto. Non si può far impresa e non pensare che si è di fronte ad una "prateria", fatta di nuovi mercati e di milioni di consumatori.

Siamo sempre connessi, tutto il mondo è connesso. Quello che facciamo oggi a Fabriano, dopo pochi secondi, lo facciamo a Querétaro. Tutto questo ci pone davanti nuove sfide e difficoltà ma anche molte opportunità.

Direi che è quasi naturale che l'imprenditore prenda la sua valigia e vada alla scoperta di nuovi paesi.

Maurizio Bezeccheri

*Direttore area America Latina
Enel Green Power*

Il Gruppo Enel è uno dei principali operatori integrati globali nei settori dell'elettricità e del gas. Opera in più di 30 Paesi in quattro continenti, produce energia attraverso una capacità installata netta di oltre 96 GW e distribuisce elettricità e gas su una rete di circa 1,9 milioni di chilometri. In America Latina rappresentiamo uno dei maggiori operatori sul mercato energetico e la controllata Enersis è una delle principali utility private in termini di capacità installata e numero di clienti. In Messico il gruppo è presente attraverso Enel Green Power, la Società leader di settore a livello mondiale dedicata allo sviluppo e gestione delle attività di generazione di energia da fonti rinnovabili.

Enel Green Power ha iniziato la sua avventura nel mercato messicano nel 2007 attraverso l'acquisizione di alcuni impianti idroelettrici. Questa prima acquisizione ci ha consentito di comprendere le dinamiche del mercato ed individuare i corretti canali commerciali attraverso cui vendere l'energia generata, tenendo conto dei meccanismi di accesso all'infrastruttura di trasporto dell'energia. Attualmente produciamo energia con impianti idroelettrici ed eolici con una capacità installata totale che raggiunge i 400 MW.

Il Messico è un Paese con ampie disponibilità di risorse rinnovabili, dall'eolico al solare, dall'idroelettrico alla geotermia, tanto da essere la quarta nazione al mondo per potenziale geotermico, un'economia in crescita, una domanda di energia elettrica in piena espansione e un quadro regolatorio stabile. Rappresenta un Paese con un enorme potenziale di sviluppo ancora largamente inespresso nelle tecnologie rinnovabili, ma anche un mercato in cui affiancare lo sviluppo della generazione tradizionale.

Ritengo che il contesto messicano sia particolarmente favorevole. Si stanno infatti rafforzando quei drivers che ci hanno portato a scegliere questo Paese: crescita demografica, basso consumo elettrico pro capite e crescita industriale. In più oggi, in virtù della riforma energetica in corso d'implementazione, si creerà un mercato in grado di offrire nuove opportunità di sviluppo. La riforma apre infatti prospettive interessanti per il Gruppo sia nel settore della distribuzione elettrica, con le reti intelligenti, sia nella generazione convenzionale con opportunità nei nuovi cicli combinati, oltre che maggior sviluppo in un settore ad alto potenziale come quello geotermico.



Il nostro obiettivo è quello di proseguire nello sviluppo dell'eolico, dove abbiamo già 350 MW di capacità installata, nonché cogliere quelle opportunità che possono realizzarsi nel fotovoltaico e nel geotermico, oltre che, come accennavo precedentemente, nella generazione distribuita e nei cicli combinati.

Siamo appena stati selezionati dalla società messicana di petrolio e gas Pemex per sviluppare un impianto di cogenerazione di circa 500 MW da elettricità e 850 tonnellate l'ora di vapore in collaborazione con Abengoa, un'azienda internazionale specializzata in soluzioni tecnologiche innovative per lo sviluppo energetico sostenibile. Questo progetto ha l'obiettivo di sviluppare una centrale elettrica competitiva, affidabile e sostenibile, in grado di aiutare il governo messicano a raggiungere l'obiettivo di ridurre di circa il 50 per cento le emissioni di gas serra entro il 2050.

Ritengo infine sussistano numerose opportunità per quelle aziende italiane desiderose d'internazionalizzarsi. Penso ad esempio alla filiera della geotermia in cui le imprese italiane vantano esperienza ed eccellenza, così come alcune imprese che possono essere associate nella fornitura di componentistica ad alto valore aggiunto. Inoltre sussiste un potenziale interessante per quelle imprese che si dedicano alla progettazione e costruzione d'impianti.

Ettore Zoboli

Presidente Faber

Lo stabilimento in Messico è il settimo stabilimento specializzato nella produzione di cappe da cucina per uso domestico di FABER, Business Unit del gruppo svizzero FRANKE.

La posizione di riferimento che Faber occupa nel mercato mondiale non poteva prescindere dal rafforzare la propria presenza in un'area geografica di primaria importanza come il Messico, e dall'aver una testa di ponte strategica per seguire da vicino il mercato americano dal punto di vista produttivo e logistico.

La scelta del Messico è dovuta a diversi motivi: la posizione logistica privilegiata, la disponibilità di manodopera qualificata ad un costo competitivo, la reperibilità di fornitori per la localizzazione della componentistica dei nostri prodotti.

A questi vantaggi si affianca, come sempre nell'affrontare la produzione in un nuovo paese, la complessità di integrarsi nel mercato del lavoro e nella legislazione locale.

Questo è uno dei motivi per cui è stata scelta la via della Joint Venture. MABE, nostro partner industriale, ha un ruolo di assoluto rilievo nel panorama messicano; una stretta collaborazione con questa società ci ha permesso di procedere molto rapidamente nella fase di insediamento ed avvio produttivo.

Il connubio FABER/MABE ha dato subito i suoi frutti. L'attività produttiva è stata avviata in tempi molto brevi ed il 2014 è già stato un anno di produzione piena, considerando che l'ampliamento dello stabilimento, incluse tutte le installazioni, è stato terminato nella seconda metà del 2013.

La scelta di San Luis Potosì è stata guidata da vari motivi: la vicinanza con il nostro partner MABE che ha il più grande stabilimento produttivo a poca distanza, a tutto vantaggio di possibili collaborazioni, e la buona disponibilità di manodopera in confronto ad altre zone valutate in alternativa. San Luis Potosì mantiene comunque una zona industriale con un buon livello di servizio.

La collaborazione con il nostro partner industriale ci ha permesso di evitare molte delle difficoltà che normalmente si incontrano in questi progetti di insediamento.

Ovviamente non possiamo dire che tutto è stato semplice; le procedure della burocrazia messicana vanno comprese a fondo per evitare difficoltà nell'operatività, in modo particolare, per quanto ci riguarda, in relazione alle pratiche doganali sia di import che di export, una documentazione incompleta può comportare ritardi anche rilevanti e non sempre la soluzione è di facile identificazione.

Altro punto di attenzione è il reperimento locale delle materie prime e dei componenti. Sebbene esista disponibilità di componentistica locale, non sempre questa si adatta allo standard di prodotto, comportando a volte una necessità di adattamento progettuale. Anche il costo delle materie prime non risulta particolarmente competitivo. La base fornitori richiede comunque una attività di coaching e di sviluppo congiunto per raggiungere gli standard qualitativi che sono richiesti dai nostri prodotti.



I piani futuri sono molto ambiziosi; si prevede infatti l'introduzione di nuove piattaforme di prodotto specifiche per il mercato del nord America, che porteranno un impulso importante nella direzione della crescita dei volumi produttivi.

Anche l'attività di ricerca e sviluppo, oggi ancora in parte dipendente dalla casa madre, verrà sempre più rafforzata localmente per avere uno stabilimento capace di seguire i trend di mercato e di adeguare la proposta commerciale alle esigenze della clientela offrendo prodotti innovativi che siano un riferimento per il nostro settore.

Da sempre FABER è stato il riferimento del settore in quanto a tecnologia e qualità ritenute una base essenziale del prodotto, ovviamente senza dimenticare la parte Design. Lo stabilimento messicano ha il compito di continuare questa tradizione nell'ambito delle Americhe, come lo abbiamo fatto nel resto del mondo.

La nostra esperienza sul mercato messicano può ritenersi sicuramente positiva e da sviluppare ulteriormente in modo strutturato verso il Sud ed il Nord America.

Riteniamo ci siano aspetti positivi di mercato e di assetto generale di paese tali da giustificare la valutazione di un insediamento.

Dove non vi sia la possibilità di collaborazione con strutture locali, suggeriamo di fare riferimento ad enti istituzionali preposti al supporto di questa tipologia di progetti.

Non è da sottovalutare, infatti, l'impatto di legislazioni, procedure ed abitudini operative difficilmente stimabili in autonomia.

Paolo Marcucci

*Presidente e Amministratore Delegato
Kedrion Biopharma*

Kedrion ha avviato la sua attività in Messico da numerosi anni, inizialmente operando attraverso distributori locali e maturando una profonda esperienza di questo mercato.

Nel 2008, considerate le dimensioni del mercato, con circa 120 milioni di abitanti, la stabilità del Paese, la crescita dell'economia e della spesa sanitaria, che hanno posizionato il Messico come il secondo mercato in America Latina per i nostri prodotti dopo il Brasile, abbiamo deciso di investire direttamente in Messico, aprendo la nostra prima Joint Venture con un partner locale.

La JV Kedrion Mexicana è stata costituita con un socio locale dotato di una grande esperienza e di una lunga storia nell'industria farmaceutica messicana, e inizialmente tutte le attività operative venivano gestite dal nostro partner locale.

Con il passare degli anni la Società è cresciuta, incorporando competenze, talenti e professionalità.

Oggi Kedrion Mexicana è una società riconosciuta, stimata e rispettata nel mercato, con un giro d'affari previsto per il 2015 di quasi 32 milioni di dollari.

La presenza diretta in Messico ci ha permesso di conoscere meglio il mercato locale, capirne le potenzialità e le peculiarità, attivare e coltivare relazioni con tutti gli stakeholders locali come COFEPRIS, l'Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), l'Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), le Associazioni pazienti, nonché i Key Opinion Leaders.

Le sfide ed i progetti per il futuro riguarderanno certamente il potenziamento ed il consolidamento della nostra presenza in Messico: valuteremo l'ingresso in altri canali rispetto a quello Istituzionale, il mercato Privato, il licensing con altre aziende partner, rafforzando in questo modo la nostra struttura locale.



Il mercato farmaceutico messicano ha riportato negli ultimi anni una crescita a due cifre, dimostrando quindi un notevole potenziale anche in ragione, come già evidenziato in precedenza, dell'incremento della spesa sanitaria determinato dalla crescita economica e demografica del Paese.

Inoltre, una larga parte del segmento dei cosiddetti "farmaci orfani" ed in generale dei farmaci per la cura delle malattie rare e debilitanti, rimane ancora scoperto, rappresentando dunque un'ulteriore opportunità per le aziende italiane specializzate nella produzione di queste tipologie di prodotti.

Riccardo Codecasa

Chief Financial Officer Magneti Marelli

Magneti Marelli è un Gruppo multinazionale leader nella progettazione e produzione di sistemi e componenti ad alta tecnologia per autoveicoli, con oltre 89 unità produttive, presente in 19 nazioni.

Sin dalla fine degli anni '80 il Gruppo conta una stabile presenza in Messico, che è considerato uno dei principali mercati automotive mondiali, con le più alte prospettive di crescita. In termini di produzione di veicoli leggeri già attualmente vanta una dimensione significativa, con circa 3 milioni di veicoli prodotti, con previsioni che indicano un range intorno ai 4.5 milioni nel 2019.

I principali clienti presenti nel portafoglio Magneti Marelli sono infatti FCA, il Gruppo VW, BMW, Daimler, nonché numerosi clienti asiatici, i quali vantano un'importante presenza in Messico.

Inoltre la tendenza, sempre più diffusa, ad assegnazioni di programmi cliente su vetture e piattaforme globali rendono necessaria una presenza anche in Messico dei produttori di componenti, per poter competere su questi nuovi programmi con un approccio globalizzato.

Magneti Marelli ha saputo, durante questi anni, intraprendere in Messico un processo continuo volto a rinnovarsi, espandendo il portafoglio prodotti, che ad oggi annovera sistemi d'illuminazione, quali proiettori e fanali, nonché elettronica, sospensioni, pedali e componenti motore. Il nostro livello di manufacturing locale è di elevata qualità ed i nostri stabilimenti messicani rientrano all'interno di un più ampio programma di World Class Manufacturing.

La lunga presenza in loco ha portato il Gruppo a stabilire positive relazioni sia con le forze sindacali, sia con le autorità locali. Il raggiungimento dei nostri risultati aziendali è stato possibile grazie alla formazione di team che hanno saputo sfruttare le competenze locali, opportunamente coadiuvate da risorse di provenienza internazionale.



Tra le prossime sfide che Magneti Marelli si accinge ad affrontare, rientra sicuramente il tema della concorrenza con i player multinazionali attualmente presenti, nonché quelli prossimi futuri, che ci spingeranno a rafforzare ulteriormente gli standard qualitativi e le soluzioni tecnologiche offerte.

In Messico attualmente sussistono numerose opportunità, sia per quanto concerne il mercato interno, sia per il mercato NAFTA. Infatti il settore automotive è solido e rilevante sia a livello quantitativo che qualitativo, con produzioni di veicoli su segmenti medio-alti, con buon livello di contenuto tecnologico.

Credo quindi che esistano spazi di mercato per fornitori italiani interessati a crescere a livello internazionale fornendo prodotti di qualità adeguata.

Fabio Bartolotti

Vicepresidente Micoperi

Dopo diversi anni di partecipazione della nostra società nel settore Oil & Gas messicano, a fine 2012 MICOPERI si è stabilita sul territorio aprendo una filiale, MICOPERI DE MEXICO, ed abbiamo continuato ad operare per la Società Petrolifera di Stato, Pemex.

Ad oggi contiamo su una struttura ben organizzata capace di far fronte alle richieste dei nostri clienti, con più di 800 dipendenti, 6 navi e 3 sedi distaccate nei luoghi più strategici per la ricerca e lo sviluppo di tutte le attività propedeutiche al nostro settore. La diversificazione e la continua ricerca di nuove tecnologie applicate al nostro settore hanno portato al successo di MICOPERI non solo in Messico, ma anche nel resto del mondo. Ciò dimostra che con la nostra alta professionalità, unita all'orgoglio per il nostro storico simbolo, riusciamo a raggiungere il successo ed a soddisfare le continue e crescenti esigenze dei nostri clienti.

Le nostre attività più importanti in Messico spaziano dalla posa di pipeline sottomarini alle attività subacquee con sommozzatori di basso e alto fondale, alla manutenzione ed installazione di strutture su piattaforme sopra e sotto il mare. Infatti, in questi ultimi due anni e mezzo, abbiamo completato con successo 4 contratti EPCI (Engineering, Procurement, Construction and Installation) dove la tecnologia, la determinazione e l'amore per la nostra società hanno garantito il successo e la valorizzazione dei principi fondamentali sui quali la nostra impresa vive e cresce.

La mia visione futura per il Messico è più che ottimistica. Grazie alla nuova riforma ed alla liberalizzazione del settore energetico, il Messico diverrà l'Eldorado di tutte le grandi, medie e piccole imprese messicane e straniere che lavorano sia direttamente che nell'indotto del settore petrolifero/energetico.



Gli obiettivi di MICOPERI sono quelli di continuare il processo di crescita, di favorire la diversificazione anche nel settore delle energie alternative e di valorizzare questo Paese di grandi opportunità, designandolo come centro per espandersi anche nei paesi limitrofi.

Per chi decidesse di intraprendere “l'avventura messicana”, suggerisco di dedicarsi a questo Paese a tempo pieno. Infatti, per via delle distanze, ho deciso di trasferirmi con la mia famiglia in pianta stabile in questo bellissimo Paese che oltre che essere ospitale racchiude un insieme di bellezze uniche al mondo.

Giuliano Menassi

*Senior Vice President Manufacturing
Pirelli*

La decisione di Pirelli di costruire un sito produttivo in Messico si è basata anzitutto sul grande potenziale offerto dal mercato dei pneumatici e da quello automobilistico, non solo nel Paese, ma in tutto il Nord America.

Il Messico è infatti il quinto esportatore mondiale di automobili e il suo stato di Guanajuato, in particolare, è riuscito a creare un distretto automobilistico d'eccellenza. Questo ha permesso di attrarre grandissimi investimenti europei nel settore, determinando una forte espansione, della quale Pirelli ha deciso di essere uno dei protagonisti, partecipando in modo proattivo attraverso una presenza in loco.

Il mercato Nafta dei pneumatici per autovetture nel segmento Premium, su cui si focalizza la produzione di Pirelli, è infatti destinato a crescere mediamente del 6% nei prossimi 4 anni.

Il nuovo stabilimento produttivo, localizzato nel parco industriale nella città di Silao, nello stato di Guanajuato, è ormai operativo da 3 anni e ci consente di soddisfare la domanda dell'area direttamente in loco, in linea con la strategia 'local for local' di Pirelli, che vede la nostra azienda presidiare direttamente le economie a maggiore tasso di crescita.

Il progetto "Silao" in Messico è stato esemplare da ogni punto di vista; ha infatti visto tempi record nella costruzione e nello start up della produzione, ai quali hanno contribuito in modo determinante l'efficienza e la professionalità delle autorità locali e statali, nonché una forza lavoro giovane e dinamica, oltre che ottime risorse universitarie.

Tutti questi ingredienti, supportati dalla favorevole localizzazione dell'impianto produttivo, collocato all'interno di un parco industriale moderno con eccellenti infrastrutture, hanno reso possibile la realizzazione e il successo di questo investimento.

Oggi l'impianto produttivo di Pirelli Messico è giunto ad una seconda fase di crescita: avviato inizialmente per una capacità prevista di 3,5 milioni di pezzi, il sito è destinato a produrre, a regime, 5,5 milioni.



Il mercato tyre del segmento Car nell'area Nafta è infatti previsto in ulteriore crescita, rappresentando dunque un'opportunità per il consolidamento della presenza internazionale di Pirelli, in particolare relativamente al segmento Premium, che continua a crescere ad un ritmo 3 volte superiore rispetto alla produzione standard.

L'area presenta pertanto buone basi per l'espansione produttiva del sito già prevista e avviata.

Il Messico offre una vasta rete di servizi, ben implementati, professionali e di ottima qualità sia a monte sia a valle del nostro ciclo produttivo, e ritengo che il Paese offra tuttora numerose opportunità, soprattutto se si guarda ai settori limitrofi alla nostra attività, come ad esempio la lavorazione di precisione nel settore meccanico, le installazioni di macchinari specifici a disegno, le riparazioni varie e la produzione di materiali, in particolare in gomma.

Giovanni Castellaneta

Presidente Gruppo SACE

Un processo di internazionalizzazione più intenso ha dimostrato di essere la chiave per il successo di molte aziende italiane e, in un contesto globale in cui i rischi cambiano rapidamente, riposizionarsi verso mercati nuovi, caratterizzati da buone prospettive di sviluppo, è diventato un punto fondamentale nella strategia di crescita delle imprese.

Per questo SACE, gruppo assicurativo-finanziario che sostiene la competitività delle imprese italiane all'estero, sta guardando con crescente interesse al Messico: grazie a un trend di crescita consolidato e al piano di liberalizzazioni avviato dal Governo in alcuni comparti strategici (primo tra tutti quello energetico), offre un contesto politico-economico favorevole in cui operare, con ampi margini di sviluppo per alcuni dei settori chiave dell'export italiano: dalla meccanica strumentale, alla metallurgia, all'agroalimentare. Un'attenzione condivisa con il Governo, come dimostrano le frequenti missioni congiunte dedicate al Paese, la più recente guidata dal Ministro Gentiloni.

Siamo stati la prima società di export credit europea ad aprire, nel 2013, un ufficio di rappresentanza nel Paese centroamericano. Allora il Messico, forte di un cammino di crescita e sviluppo intrapreso con decisione ormai da un decennio, era già uno dei mercati top per esposizione nel portafoglio di SACE grazie a un ottimo track record e prospettive di crescita molto positive, non solo per i grandi gruppi industriali italiani, ma soprattutto per le opportunità offerte alle PMI manifatturiere.

Attraverso il nostro ufficio a Città del Messico, le imprese trovano un primo punto di riferimento per orientarsi in questo mercato, oltre a poter contare anche su un'ottima rete di rapporti con le nostre rappresentanze diplomatiche nel Paese e con l'Ice.

In questi due anni sul campo, posso senza dubbio dire che la nostra è stata un'esperienza positiva. Siamo venuti in contatto con una straordinaria classe imprenditoriale locale, dinamica e lungimirante, presso la quale i prodotti del Made in Italy godono di un'ottima reputazione e che ci ha accolti con sincero entusiasmo e voglia di costruire insieme, facendo del Messico uno dei mercati più promettenti per l'export Made in Italy, sia nel breve che nel medio-lungo periodo.

Le vendite italiane nel Paese ammontano oggi a circa 4 miliardi di dollari ma, secondo le nostre stime, nel prossimo biennio la crescita potenziale potrebbe conoscere un incremento ulteriore di 1,85 miliardi di dollari. Il Messico rientra, infatti, nella rosa dei quindici mercati a elevato potenziale identificati da SACE, verso i quali sarebbe auspicabile orientare i flussi dell'export italiano nei prossimi tre anni. Il Paese non solo è un importante *hub* produttivo – una piattaforma strategica per diverse grandi imprese italiane, grazie a un posizionamento geografico che agevola l'accesso ai mercati del Nord e Sud America – ma è anche una destinazione di grande rilevanza per l'export. Le migliori opportunità di crescita proverranno soprattutto dal segmento della componentistica dell'automobilistico (trainata dalla domanda degli Stati Uniti), dai settori delle energie rinnovabili e delle tecnologie specifiche per lo sfruttamento di giacimenti offshore.



Grazie a tutte le possibilità sopra citate, e grazie alle risorse a disposizione (1,3 miliardi di dollari), il Messico è oggi il secondo Paese latinoamericano nel portafoglio di SACE dopo il Brasile. Attualmente sono allo studio nuovi progetti per 108 milioni di dollari in un'ampia gamma di settori che comprende l'aeronautico, la meccanica strumentale e i prodotti in metallo.

Le aziende italiane che intendono approcciare questo mercato possono puntare su due direttrici principali che guideranno la domanda futura di beni e servizi italiani. Da un lato, soprattutto le PMI, potranno contare sulla grande richiesta di macchinari, tecnologie e servizi specifici proveniente dai grandi gruppi industriali italiani che hanno realizzato investimenti produttivi nel Paese; dall'altro, la buona performance economica del Paese e la forte crescita demografica hanno fatto emergere una nuova classe di consumatori che spingerà sempre di più la domanda di beni del Made in Italy tradizionale: food&beverage, tessile e moda, arredamento.

Luisa Deplazes de Andrade Delgado

Amministratore Delegato Safilo Group

Un alto potenziale di sviluppo del business eyewear, un mercato interno in crescita – specie nella fascia premium e luxury – in un clima di generale stabilità macroeconomica, numerosi accordi di libero scambio con le principali economie mondiali e la conseguente riduzione dei dazi d'importazione fanno del Messico uno dei Paesi emergenti più attrattivi in termini di market size e di potenziale di crescita.

Più nello specifico, le buone condizioni meteo (premessa di grandissima rilevanza per il nostro settore), una popolazione giovane con reddito in aumento ed una crescente sensibilità del consumatore verso la qualità del prodotto acquistato sono il framework ideale in cui Safilo ha scelto di inserirsi in modo strutturato, ponendo le basi per uno sviluppo sostenibile: quindi costruendo capabilities, rinnovando il team di leadership, investendo in relazioni con i clienti e la stampa fashion, nonché con uno showroom dedicato a Città del Messico, dove stiamo già registrando una dinamicità e un successo commerciale dei nostri brand nettamente in ascesa.

Recenti studi ci confermano inoltre che il Messico è destinato ad entrare, di qui al 2050, tra le prime dieci economie al mondo, assieme a Cina, India, Brasile, Russia e Indonesia.

Tantissime quindi le opportunità che il Paese offre alle imprese come la nostra, che propongono prodotti non soltanto di altissima qualità, ma anche di forte appeal e contenuto evocativo: i cosiddetti beni belli e ben fatti (BBF) dei settori moda, alimentare, arredamento, calzature, occhialeria e oreficeria-gioielleria, ossia prodotti che incorporano, nell'immaginario collettivo del consumatore, il prestigio dell'Italian style nel vestire, nell'arredare, nel mangiare e in generale nella cura della persona e della casa.

E Safilo è proprio questo: "Brand driven, Design inspired", dove creatività, innovazione e know-how sono gli asset intangibili che orientano le nostre scelte per una crescita sostenibile e di lungo termine. I nostri sono prodotti di fascia medio-alta che uniscono il savoir-faire artigianale e la tecnica industriale fortemente specializzata, e che si caratterizzano per il design, la cura e la qualità dei materiali e delle lavorazioni, nonché per l'innovazione costante, fattore indispensabile per fidelizzare e ampliare la nostra clientela.

In Messico il consumatore finale si distingue rispetto al resto dell'America Latina perchè informato e sensibile al richiamo del marchio, e maggiormente propenso all'acquisto aspirazionale di beni di alta gamma.

Nello scorso mese di marzo, in occasione della presentazione del nostro Piano Strategico al 2020, abbiamo voluto articolare e motivare le diverse strategie scelte per rafforzare e potenziare il nostro modello di business. La nuova Strategia commerciale globale di Safilo è improntata al miglioramento qualitativo della distribuzione e delle vendite di Gruppo, con l'implementazione di un sistema integrato di termini commerciali e di pianificazione congiunta con i clienti, attraverso una varietà di canali distributivi e di azioni che non si limitino al sell-in ma che supportino efficacemente il sell out.



E, se in generale abbiamo indicato una previsione media di crescita al 2020 a un CAGR del 6% annuo, abbiamo previsto che il Messico e gli altri mercati emergenti (Cina, Brasile e Russia) garantiranno invece una crescita annua delle vendite a doppia cifra, trainata dalla creazione nel 2014 di nuove strutture dedicate in America Latina, Asia-Pacific, Cina e Medio Oriente. I progressi di Safilo in questi mercati si basano su una maggiore e più efficace diversificazione dei marchi nelle varie regioni, con un contestuale ampliamento della distribuzione nelle aree di mercato ancora non presidiate o poco sviluppate.

Per rafforzare la nostra presenza in Messico, le priorità che ci siamo dati sono completare l'introduzione di tutti i nostri brand in portafoglio, sviluppare nuovi canali di vendita (ad es. concept stores, retail corporations, bookstores) e partnership commerciali, nonché estendere l'offerta di prodotto al segmento Sports & Lifestyle. Non da ultimo, introdurre anche qui la nuova collezione Kids by Safilo, specificamente concepita per i bambini da 0 a 8 anni, un segmento di mercato ancora solo parzialmente sviluppato perchè ritenuto piccolo e difficile, ma nel quale ci siamo voluti posizionare con un prodotto in grado di rispondere in maniera efficace e funzionale alle esigenze dei più piccoli.

Leonardo Gravina

Direttore Generale SICIM

La Sicim S.A. de C.V. è la società messicana controllata dalla Sicim S.p.A. che dal 2010 opera in Messico con l'obiettivo di portare nuove tecnologie nell'ambito della costruzione di condotte, fornendo inoltre servizi di ingegneria, acquisti materiali, costruzione, commissioning, acquisto terreni e gestione di permessi.

Le principali motivazioni che ci spinsero ad entrare nel mercato messicano furono le prospettive di crescita ed opportunità nel settore dell'Oil & Gas. L'opportunità di una partnership con un socio locale messicano per l'esecuzione di attività civili è risultata essere una delle chiavi di successo, grazie alla possibilità di ridurre il rischio nell'impatto con un nuovo Paese del quale non avevamo una conoscenza completa.

Il primo progetto lo svolgemmo grazie ad un cliente canadese, concessionario per la CFE, per la costruzione di un gasdotto di 320 km tra Guadalajara (Stato di Jalisco) e Manzanillo (Stato di Colima) di 30" di diametro. Dalla fine di quel lavoro, Sicim ha vinto altri 5 progetti in Messico, di svariate lunghezze e dimensioni (da 185 km fino a 830 km, con diametri da 30" fino a 42"). Ad oggi Sicim in Messico si è aggiudicata circa 2.400 km di condotte e relative installazioni superficiali, di cui 1.600 km già in servizio. In questo periodo storico, sia Pemex (Petroleos mexicanos) che CFE stanno puntando sul gas come risorsa per la generazione di energia elettrica, con l'obiettivo di ridurre l'impatto ambientale ed i costi di produzione.

Crediamo che in Messico, oggi più di ieri, sia importante per i nostri clienti contare con imprese specializzate come la nostra. I punti di forza che hanno reso Sicim leader nel mercato delle condotte messicane sono essenzialmente le capacità di costruzione in aree complicate sia dal punto di vista della sicurezza che dal punto di vista topografico (la montagna del progetto Tamazunchale ha raggiunto pendenze di 65 gradi), la capacità di saldatura automatica che permette sui grossi diametri alti livelli produttivi ed elevati standard qualitativi con riparazioni attorno all'1%, contare su circa il 95% di attrezzature e mezzi di proprietà, la profonda conoscenza del mercato locale, la conoscenza del territorio, l'alta flessibilità, la qualità del prodotto fornito, nonché la capacità di portare a termine i progetti nei tempi stabiliti.

Infine consideriamo che il pieno rispetto dell'ambiente in cui si opera sia una condizione prioritaria nel nostro settore. Ad oggi, l'esperienza in Messico di SICIM è stata sicuramente positiva, aiutata da un Paese particolarmente ricco di personale qualificato ed imprese locali specializzate, che hanno contribuito al successo dei progetti ad oggi realizzati, garantendo una certa competitività e continuità negli anni.



Per quanto concerne il futuro, l'obiettivo per Sicim è consolidare la propria posizione sul mercato nazionale, anche grazie ai successi ottenuti negli ultimi cinque anni, ed alla forte esperienza maturata nel settore Oil & Gas a livello internazionale.

Ad oggi, lo scenario di opportunità e di progetti nel settore Oil & Gas è molto invitante, grazie alla riforma energetica messa in atto dal governo del Presidente Peña Nieto: basta infatti pensare ai circa 10.000 km di nuove condotte per il trasporto di gas che saranno realizzate nei prossimi cinque anni, promossi dalla sola CFE, per un totale di circa 50 miliardi di dollari. Sicuramente il Messico, per un'azienda che si affaccia su panorami internazionali come SICIM, è stato e continuerà ad essere un Paese con ottime prospettive di lavoro nel settore. Oggi, l'ampio panorama di lavori a venire, fa sì che molte imprese straniere si affaccino sul mercato messicano. Gli standard qualitativi e l'esperienza sono aspetti sempre più richiesti e fondamentali per dimostrare il proprio vantaggio competitivo, caratterizzato da conoscenza, specializzazione e professionalità.

A fronte delle motivazioni sopra elencate, ci sentiamo di poter affermare che il Messico rappresenta sicuramente una piattaforma consolidata di opportunità e prospettive di lavoro a venire; ciò è di stimolo per migliorare continuamente il nostro operato e confrontarci con la realtà messicana, che è in continua evoluzione.

Stefano Zocca

Amministratore Delegato SO.F.TER. Group

SO.F.TER. ha deciso d'investire in Messico tra il 2005 e il 2006, anno in cui sono state concretamente avviate le prime attività volte alla fondazione di una società in loco.

Il Messico è stato visto come un Paese ricco di opportunità e come un ponte strategico per raggiungere il mercato Nord Americano, non solo in quanto parte del NAFTA, ma anche grazie al Trattato per il Libero Commercio (TLCUEM) sottoscritto con l'Unione Europea nel 2000. Inoltre abbiamo individuato molte opportunità nei settori in cui SO.F.TER. opera da sempre, come il calzaturiero, automobilistico, elettrodomestico ed elettronico.

L'esperienza fatta con questo importante investimento è stata sicuramente positiva e ha superato tutte le più rosee aspettative.

SO.F.TER. MEXICO è stata in grado di creare valore aggiunto soprattutto nel settore calzaturiero, e si è dimostrata all'altezza delle sfide poste dal settore automobilistico. L'ubicazione strategica a Silao, nello stato di Guanajuato, si è rivelata una scelta appropriata, vista la concentrazione delle principali case automobilistiche europee ed asiatiche, quelle giapponesi in particolare.

Le sfide principali a cui SO.F.TER. ha dovuto rispondere sono derivate dalla ricerca di personale qualificato e dal "turnover" elevato. Per contro, siamo certi di poter affermare che il know-how italiano della nostra azienda ci ha permesso di cogliere le grandi opportunità che offre questo Paese, permettendoci di incrementare concretamente i volumi di produzione.

Siamo estremamente ottimisti riguardo al futuro e contiamo di aumentare sia la capacità produttiva che la gamma dei nostri prodotti, che è tra le più grandi a livello mondiale, con l'idea di continuare ad investire risorse in questo Paese.



Il Messico rappresenta per le imprese italiane un mercato molto interessante e anche per i nostri prodotti, non solo per la sua grandezza e posizione geografica, ma soprattutto per l'apprezzamento della qualità, professionalità e preparazione delle nostre aziende. Inoltre, è un Paese culturalmente vicino a noi e rappresenta un'opportunità concreta da valutare per quelle aziende italiane interessate ad internazionalizzarsi.

Capitolo 4: Analisi dei principali settori d'investimento

Aerospaziale

Automobilistico

Beni di Consumo

Energetico

Farmaceutico

Infrastrutture

Telecomunicazioni

Settore Aerospaziale

Il Messico è diventato uno dei più importanti paesi nel settore aerospaziale, con una crescita annuale del 20% negli ultimi dieci anni. Nel 2013 sono state censite circa 270 aziende e organizzazioni di supporto, di cui la maggior parte certificate secondo NADCAP e AS9100. Il Messico ha costruito la sua vocazione nel settore aerospaziale come centro di produzione, progettazione e sviluppo dei componenti. Inoltre, un grande sforzo è stato attuato per la salvaguardia della proprietà industriale. Aziende come Bombardier, Safran Group, GE, Honeywell e Eurocopter hanno trovato in Messico le condizioni ideali per lo sviluppo e la ricerca nella progettazione e nelle linee di produzione, in grado di evolversi rapidamente per puntare alla costruzione delle prossime generazioni di motori e componenti. Il tutto è stato possibile grazie alla ricchezza e disponibilità di risorse umane. Il Messico possiede un pool di talenti di circa 100.000 laureati all'anno per le carriere di ingegneria e tecnologia: un numero in grado di soddisfare sia il settore aerospaziale che altre industrie a media ed alta tecnologia. L'accordo bilaterale per la sicurezza aerea (BASA) con la Federal Aviation Administration prevede il riconoscimento da parte del Governo degli Stati Uniti di sistemi di certificazione aeronautici e prodotti realizzati in Messico. Questo accordo permette la progettazione e la produzione di componenti nel Paese, incoraggiando lo sviluppo degli appalti nazionali per l'industria di produzione di componenti. Nel settore aerospaziale il Messico resta il Paese più competitivo dell'emisfero per i costi di produzione. Il quadro giuridico è efficace per proteggere la proprietà industriale e garantire il corretto utilizzo dei beni prodotti ed esportati dal Paese. Inoltre la vicinanza agli Stati Uniti, il più grande mercato aerospaziale del mondo, di cui il Messico è ora il sesto fornitore, permette la convergenza con i due principali corridoi produttivi in Nord America. Tutti questi fattori, insieme all'impegno dell'industria, del mondo accademico e del Governo, mostrano quanto nel settore aerospaziale il Messico sia una destinazione attraente in termini di innovazione ed efficienza.

Programma strategico dell'industria aerospaziale 2012-2020

“Pro-aereo” 2012-2020 è un programma che propone e integra un insieme di strategie e politiche per lo sviluppo dell'industria aerospaziale messicana. È un programma integrato con il Ministero dell'Economia e le imprese del settore attraverso un Comitato Tecnico dell'Industria Aerospaziale, con a capo la Secretaria de Economia, per coordinare e promuovere azioni necessarie per il lancio della formazione, specializzazione e assistenza tecnica e per lo sviluppo di specialisti nei loro diversi livelli.

Le linee strategiche del programma prevedono:

- Promozione e sviluppo del mercato interno ed esterno.
- Rafforzamento e sviluppo delle capacità dell'industria nazionale.
- Sviluppo delle risorse umane.
- Sviluppo tecnologico.
- Sviluppo di fattori trasversali (per esempio il quadro istituzionale).

Ognuno di questi punti ha un piano di azioni strategiche che definiscono gli strumenti necessari per i progetti da implementare come finanziamenti, infrastrutture e accordi internazionali.

Obiettivi per il 2020:

1. Riuscire ad entrare nei primi 10 paesi a livello internazionale come esportatore.
2. Esportare più di 12.000 milioni di dollari di prodotti del mercato aerospaziale.
3. Raggiungere i 110.000 occupati nel settore, con il 30-35% nella parte di ingegneria, rispetto agli attuali 35.000 occupati del 2014.

Mexico's "Pro-Aéreo 2012-2020" plan

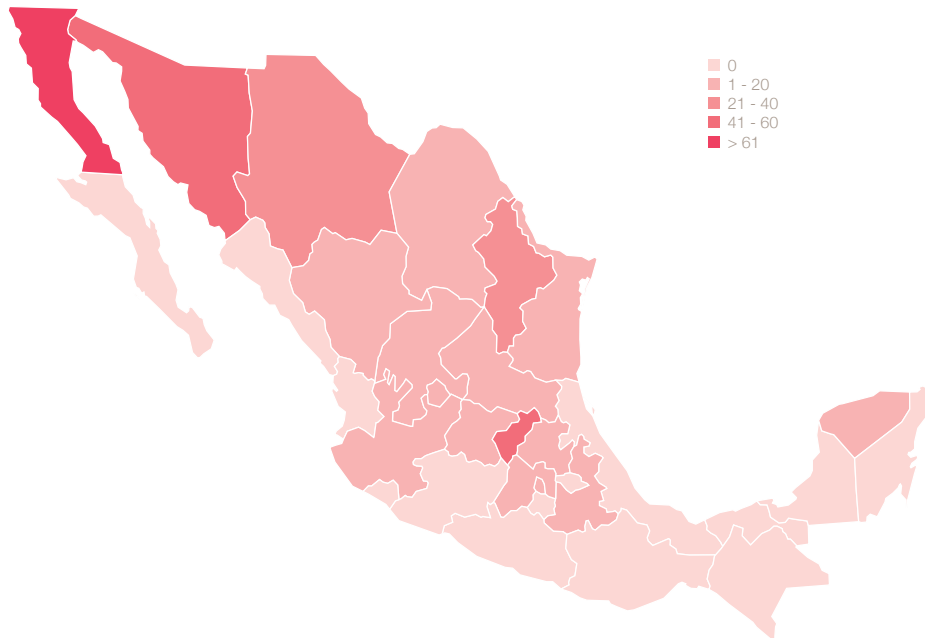
	Unità	2004	2011	2015 obiettivo	2020 obiettivo
Numero di aziende	Unità	65	238	350	450
Numero di dipendenti	Unità	10.500	31.000	38.000	110.000
Investimenti stranieri nel settore	Milioni di dollari	470	1.300	3.200	4.600
Bilancia commerciale	Milioni di dollari	240	1.450	2.700	4.200

Fonte: Mexico's Secretariat of Economy, Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial (FEMIA)

Il Messico nel settore aerospaziale

Il numero di aziende nel settore aerospaziale è aumentato notevolmente negli ultimi anni, e ci si aspetta che questo trend continui fino al 2020. Delle aziende in questo settore registrate nel 2013, il 79% appartiene alla produzione, l'11% alla manutenzione e il resto ai servizi di ingegneria. L'obiettivo è raggiungere il numero di 350 imprese nel 2015 e di 450 nel 2020.

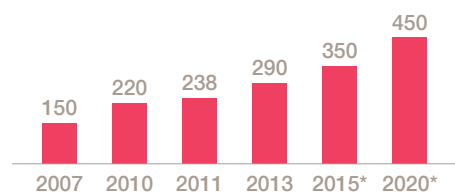
Imprese presenti nel settore aerospaziale in Messico



Fonte: FEMIA

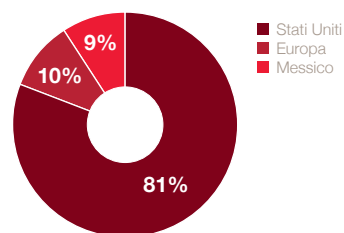
Nel 2013 gli Stati Uniti sono stati il Paese con il maggior numero di imprese nel settore aerospaziale in Messico.

Numero di investimenti nel settore aerospaziale, 2007-2020



*Proiezione

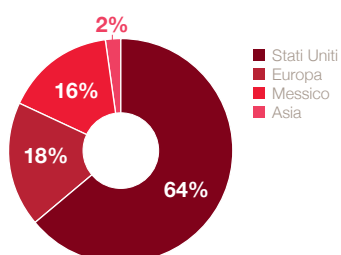
Investimenti stranieri nel settore aerospaziale nel 2014



Fonte: Mexico Now

Si stima che per l'anno 2020 la partecipazione di players europei aumenterà, insieme alla presenza di nuovi players asiatici.

Proiezione degli investimenti stranieri nel settore aerospaziale nel 2020



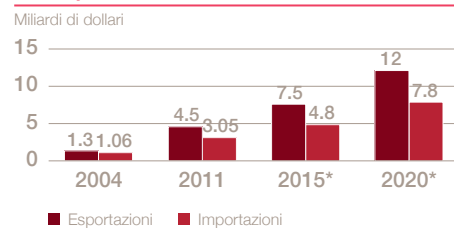
Fonte: Mexico Now

Bilancia commerciale e IDE nel settore aerospaziale in Messico

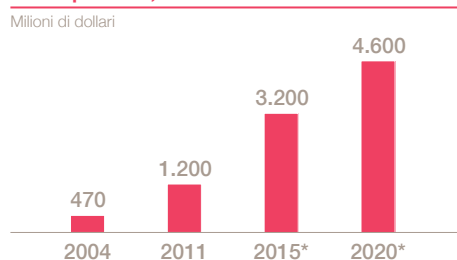
La bilancia commerciale nel corso degli anni ha mostrato un trend di surplus. Secondo l'INEGI e la Banca dei dati economici (BIE), l'esportazione di prodotti provenienti dall'industria aerospaziale messicana è aumentata nel periodo 2010-2014, raggiungendo 1.054 milioni di dollari nel 2014, circa lo 0,3% del totale delle esportazioni. Nel 2014 le importazioni hanno raggiunto 413 milioni di dollari, pari allo 0,1% dell'importazione totale. La bilancia commerciale è stata di circa 640,6 milioni di dollari nel 2014.

La SE ha riferito che nel periodo 1999-2014 sono stati investiti 3.183 milioni di dollari nel settore aerospaziale in Messico. Gli Stati Uniti sono stati il Paese che ha maggiormente contribuito, con 816,8 milioni di dollari nello stesso periodo con 52 società statunitensi che operano nel settore in Messico. Al secondo posto troviamo il Canada con 791 milioni di dollari con 6 aziende.

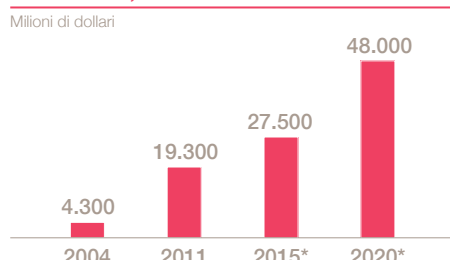
Bilancia commerciale nel settore aerospaziale, 2004-2020



Investimenti stranieri nel settore aerospaziale, 2004-2020

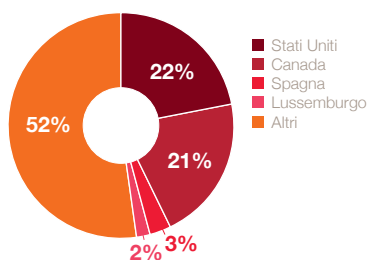


IDE accumulato nel settore aerospaziale in Messico, 2004-2020

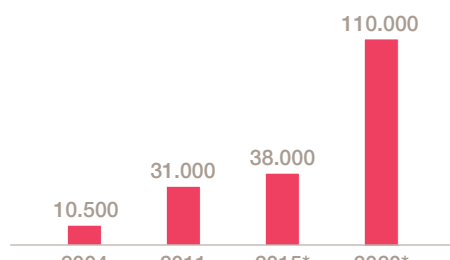


L'INEGI ha rilevato che il numero di dipendenti che lavorano nel settore aerospaziale messicano è cresciuto dal 2010 al 2014. Nel 2014 ci sono state in media 21.592 persone che hanno lavorato nel settore, delle quali 17.989 come manodopera specializzata. Nel 2014 il totale delle ore lavorate al mese è stato di 4.105,7 mila ore in media, e la retribuzione mensile totale pagata è stata di 13 milioni di dollari in media nel settore aerospaziale messicano.

Principali Paesi per IDE nel settore aerospaziale in Messico, 1999-2014



Posti di lavoro nel settore aerospaziale 2004-2020



Cluster e strategie del settore aerospaziale in Messico

Per migliorare lo sviluppo dell'industria aerospaziale e della difesa in Messico, si sono stabilite strategie regionali che promuovano la competizione tra i diversi stati federali. Le imprese che fanno parte dei cluster avranno accesso a una base più estesa di fornitori, servizi specializzati di supporto, risorse umane, accesso a tecnologie e mercati attraendo nuovi investimenti. Le strategie regionali, allineandosi con la strategia nazionale, considerano 3 pilastri per la competitività nella regione:

- sistema di innovazione: capacità di creare innovazione;
- dinamica dei cluster: capacità di creare la filiera;
- “triplice alleanza”: con attenzione al lavoro congiunto tra università, governo e industria.

Mappa dei più importanti cluster del settore aerospaziale in Messico



Fonte: The center of Latin

Baja California

È uno degli stati più importanti per il settore aerospaziale in Messico. Ha circa 60 imprese in questo settore, e la sua funzione rispetto al PRO-AEREO 2012-2020 sarà quella di sviluppare e innovare servizi ad alta preparazione per l'industria aerospaziale e difesa, producendo componenti e stabilimenti di energia ed incentivando lo sviluppo di fusoliere. L'obiettivo sarà quello di diventare leader in America Latina nell'elaborazione di informazioni per l'outsourcing (KPO in inglese) e sistemi di fusoliere e centrali elettriche. La Baja California può contare su circa 24.349 studenti di ingegneria nel Centro Aerospaziale e Ingegneria.

Chihuahua

È uno degli stati più sviluppati nell'industria aerospaziale e della difesa. Ha al suo interno 28 imprese in questo settore, 59 università e 2 centri di ricerca e sviluppo, uno dei quali è l'unico specializzato in nanotecnologie e metrologia, necessari per il settore. Ogni anno si laureano 3.900 ingegneri e 1.500 tecnici. Come risultato dell'integrazione tra Governo, impresa e istituzioni educative ("triplice alleanza"), Chihuahua si è consolidata come uno dei principali leader del settore e possiede 5 costruttori originali di sistema (OEM) e più di 37 fornitori certificati. Per il 2016 ci si aspetta che Chihuahua diventi il polo più importante dell'America Latina in alta tecnologia per questo settore.

Sonora

È uno stato federale specializzato nella costruzione di eliche, turbine e motori. La strategia di questo stato è stata disegnata per sviluppare la produzione di questi componenti, considerando la competitività dei costi nella catena del valore, la sua posizione geografica e un modello di business basato sulla creazione del talento.

Alcuni dei processi sviluppati in Sonora:

- Investment Casting (fusione a cera persa).
- Die Casting (colata).
- Sand Casting (stampo in colata in sabbia).
- Heat Treatment, Vacuum Heat Treating, Passivation, Brazing, Sintering, CAD Plating, (trattamenti termici).
- Surface Treatment, HVOF Spray, VPA, Plasma Spray, Platinum Plating, Gold Plating, Sulfuric Anodise, Chromic Anodise, Prime & Paint (trattamenti superficiali).

Sonora cerca di posizionarsi come leader nella manifattura di turbine in America Latina nel 2020.

Querétaro

È diventato un punto strategico per l'industria aerospaziale a livello globale grazie alla ricezione di grandi investimenti nel settore durante gli ultimi anni. Attualmente sono stati lanciati progetti importanti per il settore, come ad esempio:

- Università Aeronautica di Querétaro (UNAQ): prepara la specializzazione nel settore, contando anche di una forte relazione con le imprese. Dal 2006 si sono laureati 2.851 studenti e ci si aspetta di raggiungerne i 6.500 nel 2016.
- Laboratorio di Prove e Tecnologie Aeronautiche (LABTA): è formato da 3 centri di ricerca. LABTA permetterà di valutare la durata dei materiali che devono rispettare i requisiti previsti dalle case costruttrici di aerei.
- Aerocluster di Querétaro: è formato da 5 centri di disegno ed ingegneria, 3 centri di innovazione e sviluppo, 5 aziende di servizio, 3 istituzioni educative, 30 imprese di manifattura e fornitura componenti, 3 imprese di MRO, e una rete di innovazione e ricerca.

Querétaro sta lavorando per produrre componenti più complessi come motori, fabbricazione carrelli di atterraggio e MRO, sistemi frenanti, MRO per motori a propulsione.

Nuevo León

Riconosciuto per il suo sviluppo industriale, si è convertito in un leader nella manifattura avanzata. Grazie alla sua posizione geografica, le risorse umane qualificate e la sua rete di fornitura, Nuevo León risulta essere una eccellente opzione per sviluppare i rapporti d'affari tra Messico e Stati Uniti. Il cluster aerospaziale di Nuevo León ha l'obiettivo di integrare i fornitori locali con la catena del valore dell'industria aerospaziale nazionale attraverso lo sviluppo della conversione di fornitori che producono componenti ad alto valore aggregato per le principali OEM e Tier 1.

Analisi SWOT

Punti di forza	Opportunità
<ul style="list-style-type: none">• Esistenza di una strategia nazionale e regionale per lo sviluppo del settore.• Investimenti da parte di imprese aerospaziali nord-americane ed europee con filiali nel Paese.• Presenza di risorse qualificate di ingegneri che collaborano nella ricerca con le IES e gli CIDT.• Organizzazione in diversi cluster del settore aerospaziale in diverse regioni.• Fondi federali e riduzioni fiscali per il settore.• Risorse umane qualificate con esperienza in altri settori industriali.	<ul style="list-style-type: none">• Sfruttare al meglio il numero di ingegneri entrati nella parte di disegno e manifattura aerospaziale.• Vicinanza ai 2 principali produttori e sviluppatori di tecnologia aerospaziale nel mondo: Stati Uniti e Canada.• Promuovere lo sviluppo di ingegneri di disegno delle imprese aerospaziali installate nel paese.• Sfruttare i trattati di libero commercio e di collaborazione tecnica e scientifica tra nazioni.• Sviluppo di fornitori aerospaziali locali• Sviluppo di centri e reti di ricerca
Punti di debolezza	Rischi
<ul style="list-style-type: none">• Mancanza di risorse umane con esperienza in tecnologia aerospaziale a livello manageriale.• Numero insufficiente di imprenditori messicani nel settore aerospaziale.• Mancanza di tradizione collaborativa tra Industria-Università-Ricerca (triplice alleanza).• Fuga di cervelli.	<ul style="list-style-type: none">• Rischio di discontinuità e mancanza di supporto per cambi politici.• Protezionismo economico e difficoltà di trasferimento di tecnologia da altri paesi.

Principali aziende del settore

- Add Intelligence in Aviation
- Aernnova aerospace
- Aeroconsulteck
- Aeronáutica y Diseño
- Alaxia Aerosystems
- Altaser Aerospace
- AQ Wiring Systems
- Arnprior Aerospace
- Atlas Group
- Beechcraft
- Bombardier Aerospace México
- CAV-Aerospace Mexico
- Elimco Prettl Aerospace
- Especialistas en Turbopartes División Aeroespacial
- Eurocopter de México
- Group-Aero Operation Mexicali
- Honeywell
- HYRSA Aerospace
- ITP Ingeniería y Fabricación
- Kaman Aerospace
- MD Monterrey

- Manoir Aerospace
- Messier-Bugatti-Dowty
- Nordam
- QET TECH Aerospace
- Safran
- Sargent Aerospace & Defense
- Sky Interiors
- Soisa Aerospace
- Tata Technologies
- Tecnum
- Textron International
- Tighicto
- Volare Engineering
- Praxair México
- Zodiac Aerospace

Principali aziende italiane del settore

- Brovedami Reme
- O.V.S. Villella

Settore Automobilistico

La Repubblica Federale Messicana ha superato barriere mondiali

Il Messico sta vivendo una crescita molto importante nel settore automobilistico, non solo nel continente americano ma anche a livello mondiale: in particolare è al settimo posto a livello mondiale ed al primo posto in tutta l'America Latina, superando nel 2014 il Brasile con una differenza di auto prodotte di ben 246.530 unità.

La produzione in Brasile è calata a causa dell'aumento dei tassi d'interesse e dell'inflazione, che hanno influito direttamente sulla fiducia dei consumatori e degli imprenditori, mettendo in difficoltà il settore automobilistico nazionale.

L'alta competitività delle auto e degli autoricambi messicani, così come l'aumento delle importazioni di veicoli messicani in tutto il mondo, sono i fattori che hanno rafforzato il settore automobilistico messicano.

Programma Integrale di Sviluppo dei Fornitori per il Settore Automobilistico - PROAUTO INTEGRAL 2014-2018

Il Messico sta vivendo un periodo positivo per quanto riguarda il settore automobilistico nazionale. Il Governo messicano ha implementato delle strategie per migliorare le opportunità di investimento in questo settore. Una di queste è sicuramente il programma ProAuto Integral 2014-2018, che si rivolge ai fornitori nazionali con lo scopo di trarre maggiori opportunità tramite le seguenti strategie:

I. Creare e curare un registro sia della domanda di autoricambi e di componenti che si possano produrre all'interno del Paese, sia dell'offerta da parte dei potenziali fornitori nazionali.

II. Identificare e promuovere opportunità reali per i fornitori nazionali del settore automobilistico di tipo Tier 2, che possano quindi migliorare la presenza nazionale di imprese di tipo Tier 1.

III. Formazione di una rete di esperti per l'appoggio ai fornitori di tipo Tier 2.

IV. Stabilire programmi specifici a corto e medio termine per soddisfare le necessità di ogni impresa potenziale.

V. Stabilire una rete che supporti lo sviluppo di cluster, risorse umane e tecnologia del settore.

I progressi del Messico negli ultimi anni

Tra i punti di forza che hanno permesso al Messico di svilupparsi in questo settore, possiamo evidenziare i seguenti:

- Alto livello nella manifattura, design e produzione di modelli con elevati standard di qualità.
- Presenza di due tra i principali stabilimenti industriali produttori di auto del Nord America: Volkswagen nella città di Puebla e Nissan in Aguascalientes.
- Presenza di oltre 30 centri di design per auto.

- Importanti investimenti di nuovi progetti e modelli fatti in Messico, come ad esempio: Volkswagen Beattle, Ford Fusion, Lincoln MKZ, Fiat 500, Cadillac SRX.
- Prossimi investimenti da parte di grandi imprese del settore che hanno dimostrato il proprio interesse nel mercato messicano soprattutto nella manifattura di auto di lusso, quali Audi, BMW e Mercedes-Benz.
- Il settore automobilistico messicano ha fabbricato 2,9 milioni di motori nel 2014.

Fonte: ProMéxico, La industria terminal automotriz 2013, http://mim.promexico.gob.mx/work/sites/mim/resources/LocalContent/69/2/130924_Diagnostico_automotriz_2013_ES.pdf

IDE nel settore automobilistico in Messico

Il Messico ha dimostrato di possedere un grande potenziale, attirando importanti investitori nel settore automobilistico e degli autoricambi con oltre 22.600 milioni di dollari.

Esistono importanti progetti che si stanno sviluppando in Messico, come ad esempio:

- Volkswagen: ha annunciato la produzione della nuova Golf VII nel suo stabilimento di Puebla. In più ha destinato circa 700 milioni di dollari in installazioni di produzione ed infrastrutture.
- Infiniti e Mercedes-Benz: hanno annunciato un'alleanza per investire in uno stabilimento per la fabbricazione di 150mila auto del marchio Premium Infiniti per il 2017 e Mercedes-Benz per il 2018.
- BMW: ha annunciato un investimento di 1.000 milioni di dollari per un nuovo stabilimento a San Luis Potosí per la produzione di 150mila unità, con la creazione di 1.500 posti di lavori diretti.
- Kia Motors: ha annunciato un investimento di 1.000 milioni di dollari per uno stabilimento per la produzione di veicoli leggeri a Pesquería, Nuevo León.

Stabilimento	Investimento	Data di annuncio
Volkswagen (Audi)	\$1.300 mdd	Settembre 2012
NISSAN - Daimler	\$1.300 mdd	Giugno 2014
BMW	\$1.000 mdd	Luglio 2014
KIA Motors	\$1.500 mdd	Agosto 2014
Volkswagen	\$1.000 mdd	Marzo 2015
TOYOTA*	\$1.000 mdd	Aprile 2015
FORD*	\$2.500 mdd	Aprile 2015

Fonte: AMDA con dati del Ministero dell'Economia.

Veicoli leggeri in Messico, la chiusura dell'anno 2014

La produzione mondiale di automobili del Messico nel 2014 ha registrato un incremento percentuale più alto di quello cinese, statunitense, giapponese e tedesco.

Le seguenti informazioni mostrano una comparazione della chiusura dell'anno 2014 rispetto all'anno 2013. Si evincono molteplici risultati positivi:

Statistiche di produzione 2014			
Ranking	Paese	Totale	% Cambio vs 2013
1	Cina	23.722.890	7,3%
2	Stati Uniti	11.660.699	5,4%
3	Giappone	9.774.558	1,5%
4	Germania	5.907.548	3,3%
5	Corea del Sud	4.524.932	0,1%
6	India	3.840.160	-1,5%
7	Messico	3.365.306	10,2%
8	Brasile	3.146.118	-15,3%
9	Spagna	2.402.978	11,1%
10	Canada	2.393.890	0,6%

FONTE: OICA (Organización Mundial de Constructores de Automóviles)

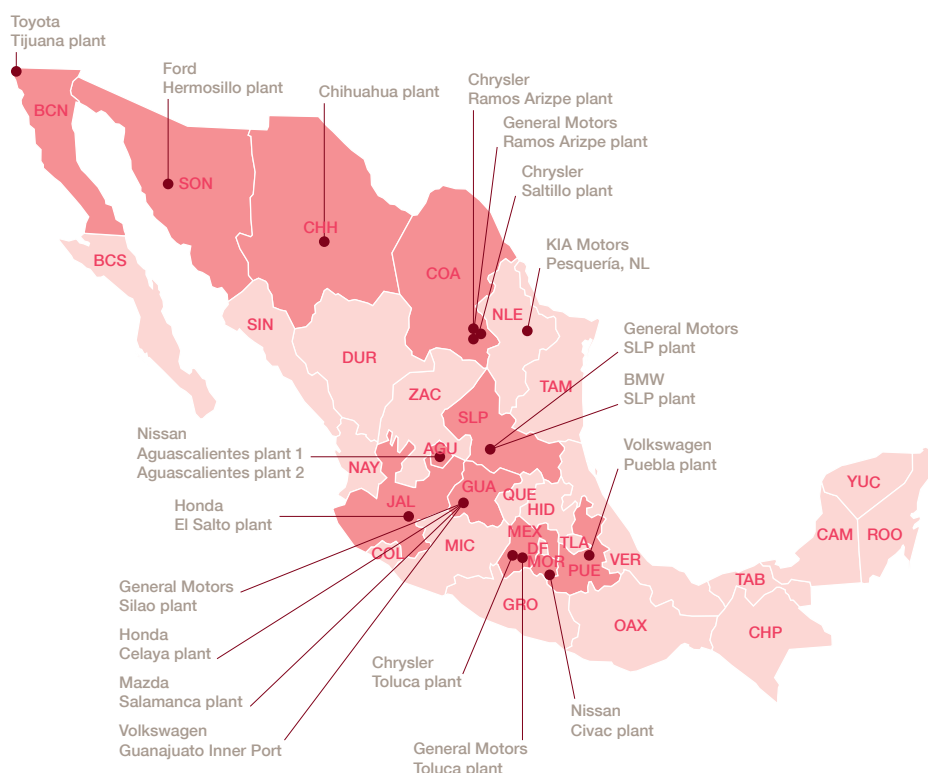
Durante il 2014 il Messico ha prodotto più di 3,3 milioni di veicoli leggeri, un notevole incremento della produzione rispetto al 2012 (2,8 milioni di veicoli) e al 2013 (2,9). Alcuni dei fattori che hanno rafforzato l'industria sono i seguenti:

- il rapido recupero dalla crisi;
- la capacità di esportazione del Messico;
- il flusso di diversi investimenti in questo settore (apertura di nuovi stabilimenti).

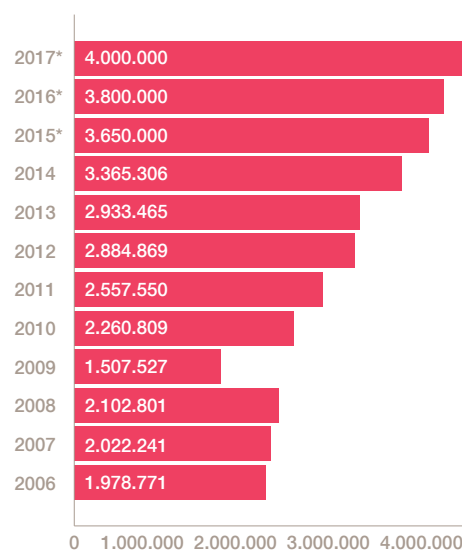
Secondo i dati forniti dallo studio "Doing business in Mexico 2015" si evince che i costi di produzione, manodopera e logistica in Messico risultano essere inferiori ai costi della stessa categoria in Cina.

Inoltre, data la storicità del settore, il Messico può offrire una manodopera altamente qualificata.

Collocazione degli stabilimenti per la produzione di veicoli leggeri



Unità di automobili prodotte in Messico 2006-2017

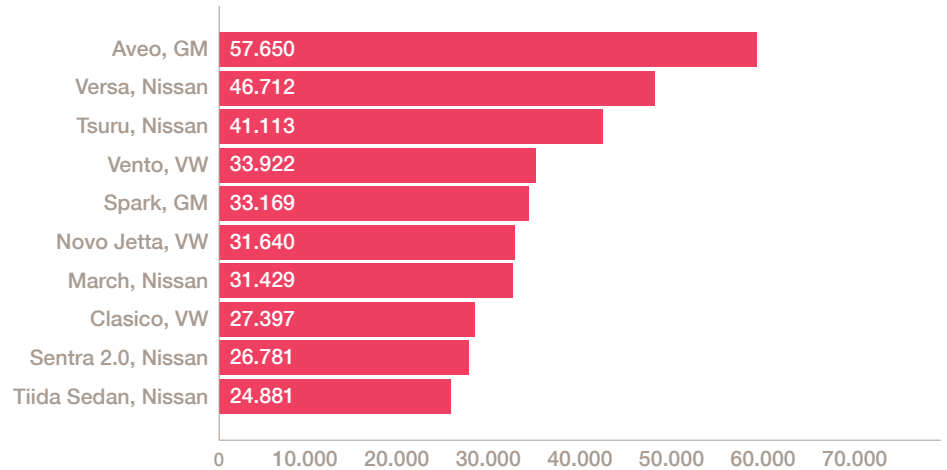


Fonte: AMIA
*Proiezione

Le auto più vendute in Messico nel 2014

Secondo i dati forniti da AMIA, i veicoli più venduti in Messico nel 2014 sono stati: Aveo (General Motors) e Versa e Tsuru (Nissan).

Unità di automobili più vendute in Messico nel 2014



Fonte: AMIA

Durante il 2014, il Messico ha registrato un numero di vendite superiore a 1,1 milioni di veicoli, con una crescita del 6,8% rispetto all'anno precedente.

Esportazioni di veicoli prodotti in Messico

Il Messico si posiziona al settimo posto nella classifica mondiale degli esportatori di automobili, secondo l'articolo Car Exports by Country di Worlds Top Exports.

Il numero di veicoli esportati è aumentato insieme alla produzione. Nel 2014 il Messico è cresciuto del 9,1% nelle esportazioni rispetto all'anno precedente, incrementando le esportazioni verso gli Stati Uniti del 13,9%.

Destinazione	2013	2014	Cambio %	2013	2014
Stati Uniti	1.646.950	1.875.575	13,9%	68%	71%
Canada	194.851	267.371	37,2%	8%	10,1%
America Latina	307.581	249.705	-18,8%	12,7%	9,4%
Asia	87.528	127.171	45,3%	3,6%	4,8%
Europa	144.120	98.184	-31,9%	5,9%	3,7%
Africa	8.066	1.954	-75,8%	0,3%	0,1%
Altri	33.988	22.927	-32,5%	1,4%	0,9%
Esportazioni Totali	2.423.084	2.642.887	9,1%	100%	100%

Fonte: World Top Exports

Veicoli leggeri nel 2015 in Messico

A gennaio 2015, i veicoli leggeri sono stati esportati principalmente negli Stati Uniti d'America, e poi in Canada e in Brasile. In evidenza c'è la crescita delle esportazioni verso l'Italia, che ha rafforzato le proprie relazioni commerciali con il Messico approfittando degli enormi vantaggi del Paese in questo settore.

Ranking 2014	Ranking 2015	PAESE	Gen-Mar 2014	Gen-Mar 2015	Partecipazione 2015	Variazione	
						percentuale	assoluto
1	1	USA	428.376	482.288	70,0%	12,6%	53.912
2	2	Canada	60.859	81.188	11,8%	33,4%	20.329
4	3	Germania	21.649	18.023	2,6%	-16,7%	-3.626
3	4	Brasile	24.466	16.339	2,4%	-33,2%	-8.127
5	5	Colombia	13.755	14.383	2,1%	4,6%	628
6	6	Cina	13.043	13.611	2,0%	4,4%	568
9	7	Arabia Saudita	3.500	8.913	1,3%	154,7%	5.413
7	8	Argentina	7.775	5.989	0,9%	-23,0%	-1.786
13	9	Italia	2.055	3.311	0,5%	61,1%	1.256
21	10	Belgio	626	2.678	0,4%	327,8%	2.052
		Altri Paesi	30.100	41.791	6,1%	38,8%	11.691
		Esportazione totale	606.204	688.514	100,0%	13,6%	82.310

Fonte: AMIA, con dati dei suoi associati

All'inizio del 2014 si stimava che la produzione di auto leggere avrebbe raggiunto la quantità di 3,7 milioni per l'anno 2016. In ogni caso, considerando gli ultimi risultati generati durante l'anno 2014 e con i risultati ottenuti nei primi mesi del 2015, è probabile che si raggiungerà la cifra di 4 milioni di unità nel 2017.

La differenza positiva registrata dimostra un incremento favorevole per il Messico secondo i dati forniti da AMIA.

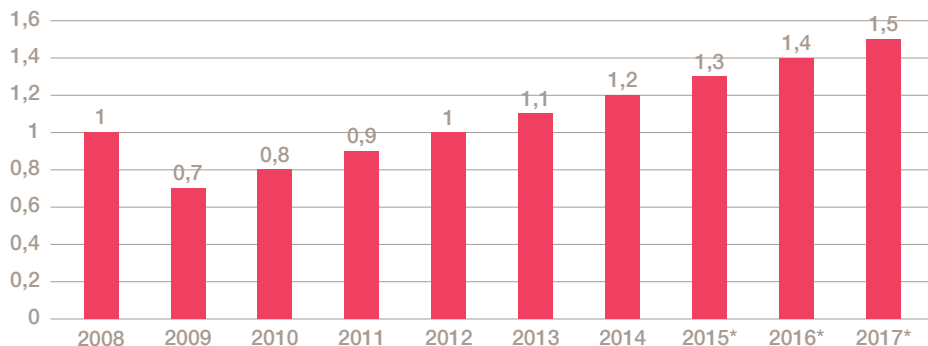
Periodo	Produzione	Esportazione	Vendita al pubblico
Gen-Dic 2014	3.219.786	2.643.887	1.135.409
Gen-Dic 2013	2.933.465	2.423.084	1.063.363
Variazione %	9,8%	9,1%	6,8%
Differenza	286.331	219.803	72.046

Fonte: AMIA

Veicoli pesanti

Vendite di veicoli leggeri in Messico, 2008-2017

Millioni di veicoli



Fonte: AMIA
*Proiezione

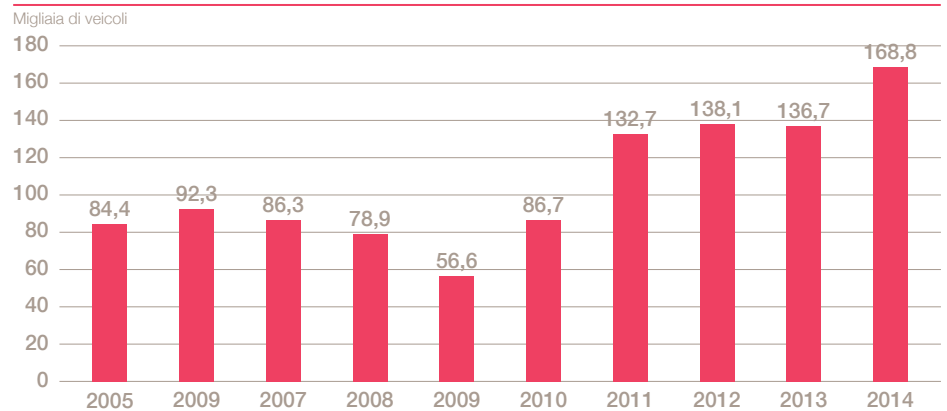
Il 2014 è considerato come l'anno in cui è stato prodotto ed esportato il maggior numero di veicoli pesanti. Annualmente in Messico si producono più di 150mila camion e autobus, permettendo a questo Paese di conquistare il settimo posto nella classifica dei maggiori produttori e il quarto posto a livello mondiale nella classifica degli esportatori di questi mezzi di trasporto.

In accordo con le informazioni fornite dall'Associazione Nazionale dei Produttori di Autobus, Camion e Rimorchi (ANPACT), nel 2014 il settore dei veicoli pesanti ha registrato una crescita della produzione pari al 23,5%, producendo in totale 168.882 unità di veicoli pesanti; nello stesso anno si sono esportati dal Messico poco più di 124mila veicoli pesanti, una cifra record ottenuta anche grazie all'esportazione di 18.458 trattori in più rispetto al 2013.

Anche nel febbraio del 2015 si è registrato un aumento: le vendite all'ingrosso di veicoli pesanti sono cresciute del 9%, mentre le vendite al dettaglio hanno registrato un aumento del 7,6%. In entrambi i casi c'è un aumento rispetto a febbraio 2014.

Il Paese ospita una dozzina di sedi di case costruttrici, e si stima che più del 90% delle

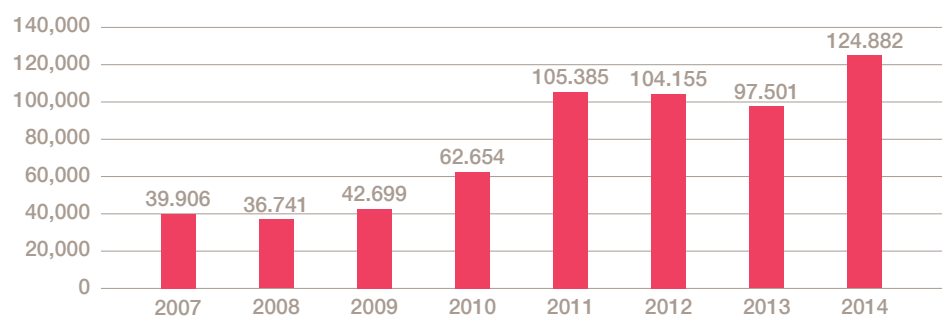
Produzione di veicoli pesanti in messico, 2005-2014



Fonte: ANPACT

esportazioni di veicoli pesanti in Messico abbia come destinazione finale gli Stati Uniti.

Esportazione di veicoli pesanti in Messico, Unità espresse in migliaia, 2005-2014



Fonte: ANPACT

Collocazione degli stabilimenti per la produzione di veicoli pesanti

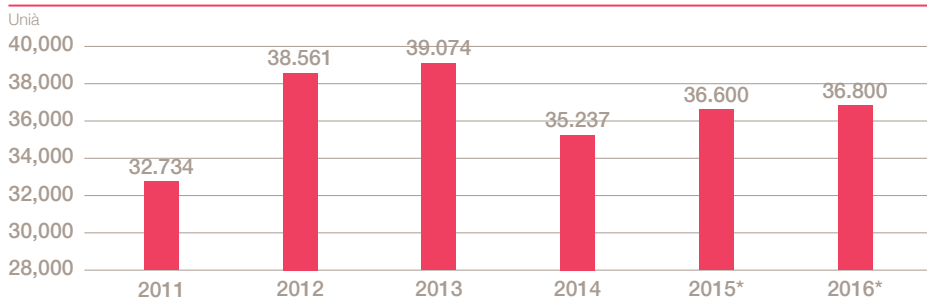


Fonte: PwC

Secondo i dati forniti dall'ANPACT, se si considera che gli stabilimenti di produzione di veicoli pesanti hanno aumentato la propria produzione ed esportazione, la vendita a livello nazionale sarebbe diminuita poiché le vendite su consegna di questo tipo di veicoli sono risultate minori rispetto al passato.

Nonostante questo, però, è atteso un aumento delle vendite nazionali per fine 2015 e per il 2016.

Veicoli pesanti venduti in Messico, 2011-2016



Fonte: Automotores 13 gennaio 2015
<http://www.automotores-rev.com/se-contrajo-demanda-interna-de-vehiculos-pesados-en-2014-anpact/>

Il Messico ed il settore degli autoricambi

D'accordo con l'Industria Nazionale Autoricambi e con le cifre dell'INEGI, la chiusura dell'anno 2014 delle vendite totali in Messico è stata di 81.412 milioni di dollari, superando del 5,3% le aspettative.

Per quanto riguarda il mercato internazionale, le esportazioni di ricambi per auto hanno raggiunto 64.527 milioni di dollari con un aumento dell'11,6%, mentre per le importazioni si sono raggiunti 41.992 milioni di dollari, l'11,9% in più rispetto al 2013⁶⁵.

Il Messico è riuscito a raggiungere un accordo commerciale con l'Argentina fino al 2019, grazie al quale i veicoli leggeri ed i ricambi esportati tra le due nazioni saranno esenti dal pagamento di tasse. Questo patto prevede di raggiungere una quota libera da tasse pari a 638 milioni di dollari fino al 2019. In concreto si cerca di mantenere liberi dalle tasse i flussi bilaterali di commercio nel settore automobilistico, tramite uno schema di quote e di countertrade⁶⁶.

Localizzazione delle imprese produttrici di autoricambi in Messico

La distribuzione delle imprese è divisa in 4 regioni:

1. Regione Nord-Est: conta 198 stabilimenti distribuiti a Chihuahua, Nuevo León, Coahuila e Tamaulipas. La produzione si concentra in sistemi di aria condizionata, sistemi automobilistici, pezzi di plastica, parti per sistemi elettrici e parti per motori e macchinari.
2. Regione Nord-Ovest: si trovano 70 stabilimenti distribuiti in Baja California Nord, Baja California Sud, Sinaloa, Sonora e Durango. La produzione si concentra in sistemi di aria condizionata e riscaldamento, componenti interni, accessori e sistemi elettrici per automobili.
3. Regione Sud-Est: hanno sede 101 stabilimenti distribuiti a Tlaxcala, Puebla, Tlaxcala, Stato del México, Morelos, Hidalgo e Distrito Federal. La produzione si concentra in sedili, aria condizionata, cric idraulici, componenti interne, parti per motori, sistema elettrici, stampe e sospensioni.
4. Regione Centro-Bajío: può contare su 142 stabilimenti distribuiti a Jalisco, Guanajuato, Querétaro, Aguascalientes e San Luis Potosí. La produzione si concentra in stampe, componenti elettriche, freni e parti di freni, teli cerati, parti per motori e trasmissioni per automobili.

Aziende: Morse, TRW, Delphi, Nemaq, Hyundai, MPA, Johnson Centrals, Honeywell, Lear, Cooper, Arvin Meltor, Metalsa, Denso, Trico, Dura, Eaton, Tridonex.

Aziende: Pirelli, Olsa, Takata, Siemens VDO, Continental, Dana, Contitech, Valeo, Jatco, Autoliv, Bosch, Remy.

Collocazione delle aziende di autoricambi per regioni



⁶⁵ <http://clusterindustrial.com.mx/autopartes-creceran-5-en-2015-alistan-la-expoina/>

⁶⁶ Redacción Manufactura: <http://www.manufactura.mx/automotriz/2015/03/17/autopartes-mexicanas-en-argentina>

Analisi SWOT

Punti di forza	Opportunità
<ul style="list-style-type: none">• Risultati nel settore maggiori rispetto a quelli previsti negli ultimi due anni.• Il Messico ha aderito a molti trattati, che facilitano il commercio internazionale di automobili e di ricambi.• La posizione geografica del Messico è molto vantaggiosa e permette di collegare con facilità il mercato di questo settore.• Il settore automobilistico ha una moderna ed efficiente capacità di produzione di veicoli.• La manodopera messicana è molto competitiva ed è considerata come una delle migliori a livello mondiale.• La capacità di produzione è molto flessibile, in questo modo è possibile produrre una maggiore varietà di modelli di veicoli.• Il sistema educativo prevede specializzazioni nel settore automobilistico.• Diversi distretti si sono creati e consolidati nel centro del Paese.	<ul style="list-style-type: none">• Questo settore ha dimostrato di superare le aspettative di produzione ed esportazione di veicoli, e continua a migliorare.• Investimenti da parte di grandi aziende per installare stabilimenti produttivi.• L'incremento di investimenti promuoverà la creazione di posti di lavoro diretti ed indiretti.• Sono in fase di eliminazione le imposte per l'acquisto di auto nuove.
Punti di debolezza	Rischi
<ul style="list-style-type: none">• È possibile notare una forte dipendenza dal mercato statunitense.• Consistente ingresso di veicoli usati dagli Stati Uniti al Messico.• Mancanza di programmi per aumentare la vendita di auto.• Dipendenza per veicoli alimentati a benzina.• Non si è promosso pienamente il mercato di auto ibride o elettriche.	<ul style="list-style-type: none">• Lento recupero del mercato europeo.• Mancanza di condizioni da parte di alcuni Paesi per riuscire a mantenere gli accordi dei trattati stipulati con il Messico.

La presenza automobilistica italiana in Messico consta di diverse aziende, sia come Player principali, che come *Tier 1, 2 e 3*. Le aziende italiane in Messico sono concentrate principalmente a Città del Messico, Stato del Messico, Puebla, Querétaro e Monterrey.

Principali aziende del settore (produzione autoriscambi)

- Bosh
- Denso
- Continental
- Aisin Seiki
- Magna
- Faurecia
- Johnson Controls
- ZF Friedrichshafen
- LG Chem
- Hyundai Mobis
- TRW
- Delphi
- Yazaki
- Lear
- Sumitomo
- BASF
- Toyota Bashoku
- CalsonicKansei
- JTEKT
- Hitachi Automotive Systems
- Valeo SA
- Visteon
- Autoliv
- Mahle
- Benteler Automobiltechnik
- Dana
- Toyoda Gosei
- Cummins
- Du Pont
- BorgWarner
- Schaeffler
- NTN
- NSK
- Mitsubishi Electric
- Tenneco
- Behr
- Brose
- NHK Spring
- Koito
- TS Tech
- Plastic Omnium
- Takata
- Federal-Mogul
- Hyundai-WIA
- Bridgestone/Firestone
- Michelin
- IAC
- Tokai Rika
- GKN Driveline
- Hella KgaA Hueck & Co.
- Goodyear
- Mando
- Flex-N-Gate
- Nemak
- Grupo Antolin
- Showa
- Bayer MaterialScience
- TI Automotive
- Harman
- Mitsuba
- Cooper-Standard Automotive
- Eberspaecher
- TE Connectivity
- Draexlmaier
- Asahi Glass
- American Axle
- CIE Automotive
- Webasto
- Nexteer Automotive
- Tower International
- Stanley Electric
- Rieter Automotive
- Akebono Brake Industry
- Linamar
- Leopold Kostal
- Royal Philips
- Martinrea
- PPG
- Kautex Textron
- Georg Fisher Automotive
- Sanden
- Freescale Semiconductor
- F-Tech
- Clarion
- Hayes Lemmerz
- Dura Automotive Systems
- Eaton
- Peguform
- Trelleborg
- Alpine Electronics
- 3M Automotive
- Pioneer
- Mark IV
- HBPO
- Tomkins
- Omron
- Dow Automotive Systems
- SKF Automotive Division

Principali aziende italiane del settore

- Bazzica
- Brembo
- Brovedani Reme (Brovedani)
- Camcar (Gruppo Fontana)
- Clerprem
- CNH
- Comau
- Faist Metal (Faist Metal Group)
- FCA
- Ferper Springs
- HPP Pelzer (Gruppo Adler Pelzer)
- Industrie Ilpea
- Magneti Marelli
- OLSA
- Pirelli
- Stuanì
- Tecnostamp Triulzi
- Tekspan (Tekspan Automotive)

Settore dei Beni di Consumo

Alimentare, abbigliamento, arredamento e ristorazione

Le opportunità dell'industria dei beni di consumo sono maggiori di quello che ci si potrebbe aspettare. Il maggior vantaggio del Messico per questo settore è sicuramente il vasto mercato di consumatori su cui può contare: sia quello interno, con circa 120 milioni di abitanti nel 2013 e con una crescente fascia media, che il mercato esterno, grazie alla vicinanza geografica con gli Stati Uniti. Altri fattori competitivi sono il mercato del lavoro, con una grande offerta ed un conseguente basso costo della manodopera – altamente qualificata in alcuni settori come l'automobilistico, il manifatturiero ed il calzaturiero – ed una vicinanza politica dovuta ai 40 trattati internazionali (tra i più importanti si ricordano il NAFTA e l'Alleanza del Pacifico).

Importante inoltre ricordare che in questo settore troveremo le due industrie trainanti del Paese: bevande e alimenti.

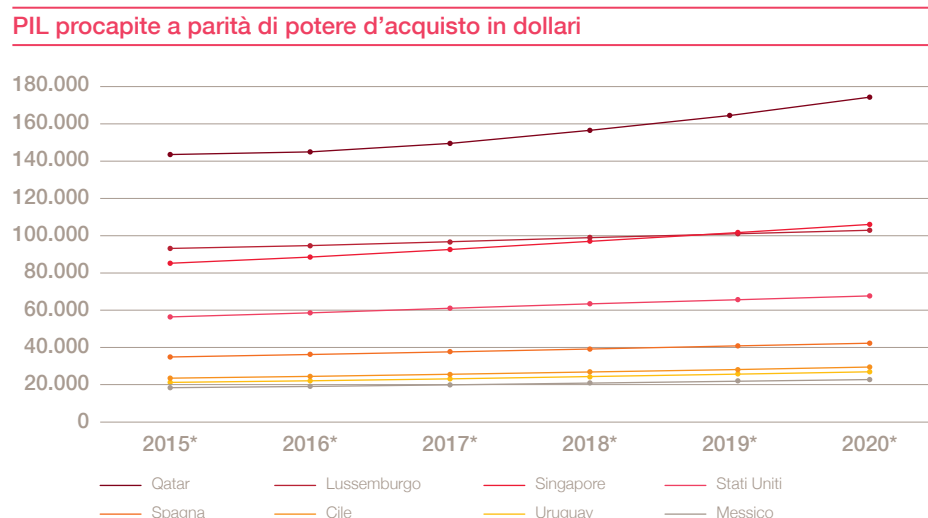
Tendenze ed opportunità: demografia e potere d'acquisto

Secondo i dati del Fondo Monetario Internazionale (IMF) si stima che nel 2015 il PIL procapite del Messico sia di 18.370 USD, posizionandosi al 66esimo posto tra 188 nazioni, ed una proiezione di 22.818 USD per il 2020.

PIL procapite a parità di potere d'acquisto in dollari							
Classifica	Paese	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	Qatar	143.532	144.935	149.526	156.488	164.515	174.375
2	Lussemburgo	93.174	94.689	96.757	98.901	100.909	102.940
3	Singapore	85.198	88.485	92.577	96.978	101.373	106.049
11	Stati Uniti	56.421	58.625	61.013	63.366	65.506	67.697
33	Spagna	34.889	36.200	37.652	39.189	40.724	42.315
55	Cile	23.556	24.451	25.584	26.819	28.097	29.460
59	Uruguay	21.247	22.116	23.171	24.371	25.595	26.962
66	Messico	18.370	19.045	19.893	20.846	21.811	22.818

Fonte: IMF

Alimentare



Fonte: IMF
*Proiezione

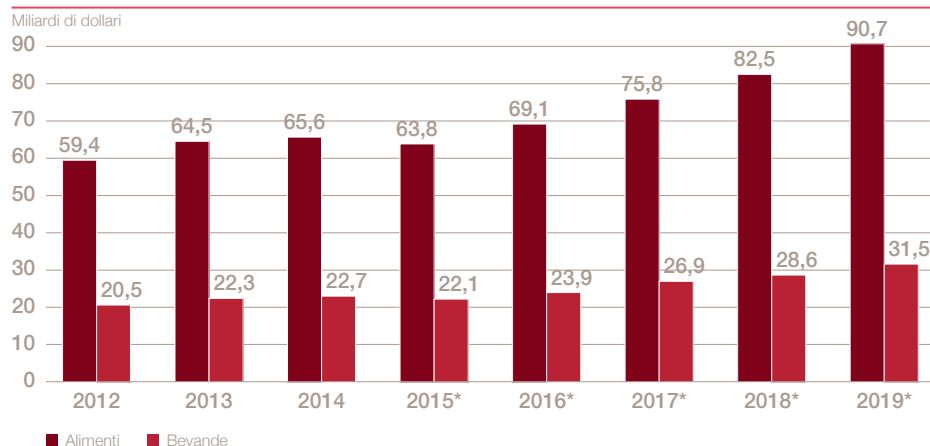
Secondo l'INEGI ci sono più di 170.000 imprese registrate che producono bevande o alimenti e che danno lavoro a 793.826 persone, il 4% della forza lavoro del Paese.

Tendenze ed opportunità

L'industria ha visto fluttuazioni di crescita negli ultimi 5 anni. Dopo il leggero arresto nel 2012, a causa della precedente crisi, c'è stata una crescita negli anni successivi. Ci si aspetta che l'industria ottenga la maggior quota di mercato tra i beni di consumo nel 2015, un tasso di crescita del 2,8% per arrivare nel 2016 ad un valore di 141 miliardi di dollari ed una forte crescita almeno fino al 2018.

Supermercati e ipermercati dovrebbero continuare a registrare una crescita costante,

Consumo di alimenti e bevande in Messico



Fonte: INEGI
*Proiezione

rispettivamente del +32,9% e +32,8%, mentre i negozi di alimentari conseguiranno un aumento superiore al 36,3% nel periodo di previsione.

Walmart è il primo tra i supermercati con 2.100 punti-vendita, seguito da Soriana con soli 674. Si prevede comunque un cambiamento a fronte dell'annuncio dato in gennaio 2015 da parte di Grupo Comercial Mexicana con la vendita delle sue linee Comercial Mexicana, MEGA, Bodega Comercial Mexicana e AlPrecio a Grupo Soriana. Nella categoria dei minimarket Oxxo, che appartiene a FEMSA, è il secondo più grande distributore di Coca-Cola con più di 11.000 stabilimenti.

È importante sottolineare che ci sono differenti tendenze di distribuzione a seconda della categoria di alimenti. Per esempio, i prodotti a lunga conservazione (prodotti in scatola, salse, condimenti, ecc.) sono solitamente comprati nei supermercati. Anche i cibi preconfezionati, siano questi surgelati o refrigerati, sono venduti principalmente dalle grandi catene di distribuzione, per la necessità di avere contenitori refrigeranti e frigoriferi, con l'eccezione di marche famose che forniscono frigoriferi per la distribuzione in minimarket.

Analisi SWOT

Punti di forza	Opportunità
<ul style="list-style-type: none">• Data la vicinanza geografica agli USA, il Messico è un Paese attrattivo per gli imprenditori non ancora presenti in questo mercato.• I molteplici trattati di cui il Messico gode con 46 Paesi al mondo sono una porta d'entrata per molti beni di consumo.• I diversi sottosettori nell'industria dei beni di consumo sono cresciuti molto, nonostante la crisi del 2009.	<ul style="list-style-type: none">• Il Governo e le associazioni di categoria stanno lanciando iniziative per promuovere diversi beni di consumo tramite leggi o incentivi.• Quello messicano è tra i primi mercati in termini di consumo nel settore alimentare e dei beni di lusso.
Punti di debolezza	Rischi
<ul style="list-style-type: none">• Mancanza di personale manageriale qualificato.• Contraffazione di alcuni beni nel settore.	<ul style="list-style-type: none">• A causa della riforma fiscale la produzione e il consumo di alcuni beni potrebbe subire un calo.• Dipendenza dalla domanda di prodotti statunitensi.

Alimentazione e salute

Il Messico detiene il primato per numero di obesi, avendo superato nel 2013 gli Stati Uniti: studi dell'OCSE rilevano che il 69,5% degli adulti messicani è obeso o in sovrappeso. Inoltre il diabete colpisce approssimativamente 13 milioni di persone di tutte le età, e si posiziona così come la seconda causa di morte dopo il cancro. L'Istituto Nazionale della Salute Pubblica ha rilevato che il Messico si posiziona al primo posto per consumo di bevande caloriche, registrando una media di 163,6 litri per persona all'anno. Per questo, il Governo ha lanciato una serie di provvedimenti e l'applicazione della IEPS che colpisca alimenti aventi alto contenuto calorico e bevande zuccherate. La Riforma Fiscale del 2014 ne ha varato le ultime modifiche:

Imposta straordinaria sulla produzione di alimenti ad alto contenuto calorico

Sugli alimenti ad alto contenuto calorico che contengano 275 kcal o maggiore per ogni 100 gr, l'imposta era già presente e ed è stata aumentata nel 2014. Il provvedimento interessa dolci, biscotti, paste, marmellate, torte ed alimenti a base di cacao. Solo il pane o gli alimenti per neonati e lattanti restano esenti dall'imposta.

Imposta straordinaria sulla produzione per bevande zuccherate

Come precauzione per la salute dei messicani, il Governo ha approvato una tassa sulle bevande zuccherate che è entrata in vigore il 1° gennaio 2015. La quota è di 0,066 USD (1 peso messicano) per litro, tanto per i produttori, quanto per gli importatori di:

- Bevande zuccherate.
- Concentrati, polveri, sciroppi, estratti di sapori che al diluirsi permettano ottenere bevande saporite.
- Sciroppi o concentrati per preparare bevande zuccherate vendute al dettaglio.

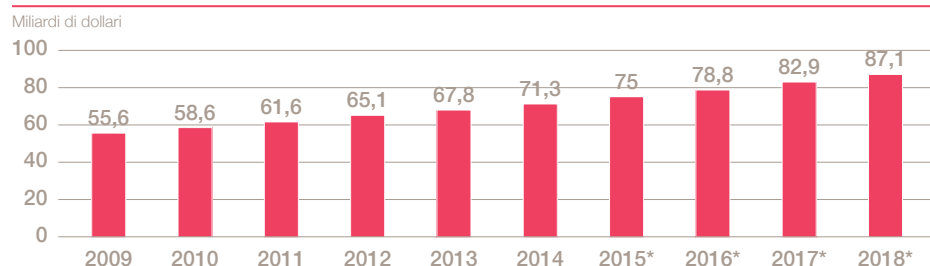
Nonostante ciò, il consumo di bevande zuccherate non è ancora diminuito. Il Governo si aspetta presto un'inversione di tendenza a favore di caffè o te. Restano esenti quelle bevande saporite ad alto valore nutritivo o a scopo sanitario, che abbiano ottenuto il registro sanitario emesso dalla COFEPRIS attraverso la Commissione di Autorizzazione Sanitaria per la vendita ai consumatori, per esempio:

- Sciroppi per la tosse.
- Sieri per via orale.
- Latte per qualunque scopo.

Focus sulle bevande

Nel 2013 il Messico ha rappresentato l'11,9% dell'industria delle bevande nel continente americano, posizionandosi al terzo posto per ingressi con 67,8 miliardi di dollari; si prevede inoltre che l'industria cresca ulteriormente ad un tasso medio del 5,1% fino al 2018, con ingressi per 87 miliardi di dollari. Il segmento riguardante le bibite in lattina è risultato essere il più venduto nel Paese negli anni 2013 e 2014, avendo generato ingressi per 40,5 miliardi equivalenti al 59,6% del valore del mercato.

Valore totale dell'industria delle bevande in Messico



Fonte: Marketline via ISI Emerging Market
*Proiezione

Dati macroeconomici

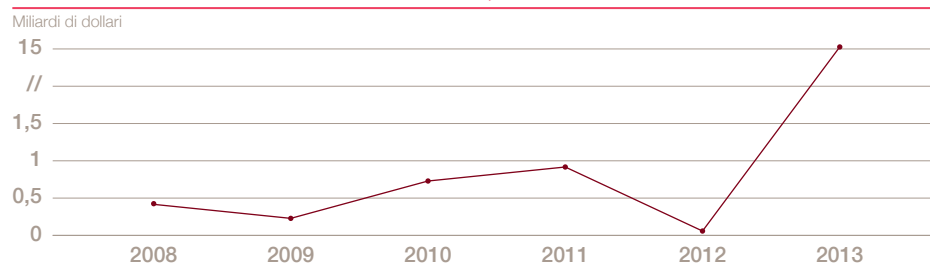
Quota di mercato dei consumi

Nel 2013 il segmento di bevande non alcoliche è stato il più redditizio, con ingressi pari a 40,4 miliardi di dollari. La birra, il sidro e le "Bevande Alcoliche Aromatizzate" (FAB) seguono con 21,5 miliardi, mentre liquori e vini si posizionano rispettivamente al terzo ed al quarto posto con 5 e 0,9 miliardi di dollari.

Investimenti Esteri Diretti

Secondo i dati della Banca del Messico (Banxico) nel 2013 l'industria ha ricevuto più di 14 miliardi di dollari in investimenti esteri, di cui la maggior parte dei quali attraverso la produzione di birra principalmente grazie all'accordo tra AB InBev e Grupo Modelo, e solo circa l'8% di questo diretto alla produzione di bevande non alcoliche. Gli IDE nell'industria delle bevande non avevano mai raggiunto il miliardo di dollari fino al 2013.

IDE nell'industria delle bevande in Messico, 2008-2013

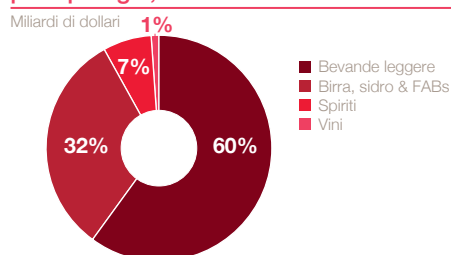


Fonte: Banxico

Bilancia commerciale

Uno dei punti di forza di questo settore è il valore delle esportazioni: dal 2008 il numero di bevande esportate dal Messico è stato ampiamente superiore al numero di quelle importate. Le esportazioni nel 2014 hanno raggiunto un valore superiore a 3,4 milioni di dollari, mentre le importazioni circa 906 mila dollari, con una bilancia commerciale risultata positiva per più di 25 milioni di dollari.

Mercato delle bevande in Messico per tipologia, 2013



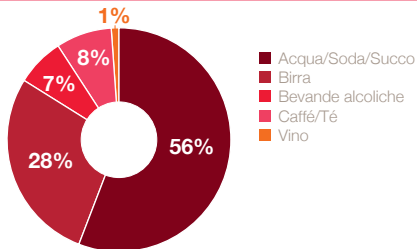
Fonte: Marketline via ISI Emerging Market

Previsioni

Ci si aspetta una crescita delle vendite dei tre maggiori segmenti di bevande nei prossimi anni, in particolare si prevede di superare i valori di 17,4 miliardi di dollari per gli alcolici, 15,2 miliardi di dollari per le bevande leggere e 0,46 miliardi di dollari per le bevande calde entro la fine del 2018.

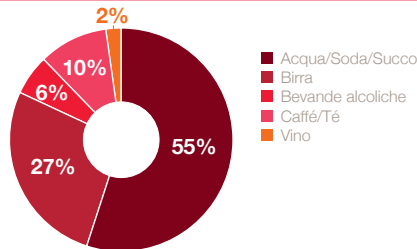
Secondo l'Euromonitor ci si aspetta che la spesa procapite in bevande arrivi a 465 milioni USD nel 2020.

Spesa annuale procapite di bevande in Messico, 2014



Fonte: Marketline via ISI Emerging Market

Spesa annuale procapite di bevande in Messico, 2020*



Fonte: Marketline via ISI Emerging Market
*Proiezione

Principali aziende del settore (bevande)

- Grupo Danone
- Pepsico
- Nestl 
- Pascual Boing
- Grupo Femsas
- Bacardi
- Grupo Modelo
- Arca Continental
- Diageo
- Grupo Pe afiel
- Bepensa
- Cultiba

Principali aziende italiane del settore (bevande)

- Campari

Focus sugli alimenti

Ogni giorno 350.000 persone visitano il Centro di Rifornimento (Central de Abasto) a Città del Messico. Questo conta più di 6.000 grossisti che vendono più di 30.000 tonnellate di prodotti agroalimentari con un valore di 9 miliardi di dollari all'anno: si tratta del centro più grande al mondo nel suo genere. Per esempio, circa il 90% degli importatori di fagioli messicani si trova nel Centro di Rifornimento. I prezzi nazionali dei prodotti agricoli sono determinati e stabiliti in questa sede.

Produzione di pasta

Fábrica de Pastas Alimenticias La Moderna SA de CV è il leader assoluto nella produzione di pasta in Messico, con una quota nel 2010 pari al 60% del mercato relativo, compresa anche la vendita di pasta secca per la preparazione di zuppe. Altre piccole imprese che coprono segmenti premium di nicchia registrano incrementi percentuali importanti, dovuti anche alla scarsa elasticità della domanda.

Nome Azienda	Marchi
Fábrica de Pastas Alimenticias La Moderna, S.A. de C.V.	Cora (La Moderna, S.A. de C.V., Grupo). La Moderna (La Moderna, S.A. de C.V. Grupo), Rex (La Moderna, S.A. de C.V., Grupo)
Herdez, S.A. de C.V., Grupo	Barilla (Barilla Holding SpA). Vesta (Barilla Holding SpA), Yemina (Barilla Holdings S.p.A.)
Industrias Ovarb, S.A. de C.V.	Picolinos (Industrias Ovarb, S.A. de C.V.)
José I. Solis Otero	Pastilandia (José I. Solis Otero)
La Italiana, S.A. de C.V.	Italpasta (Italpasta SpA). Tía Cata (La Italiana, S.A. de C.V.)
Panzani, S. A.	Panzani (Grupo Ebro Puleva, S. A.)
Pastas Alimenticias de México, S.A. de C.V.	Confetti (Pastas Alimenticias de México, S.A. de C.V.)
Pastas y Galletas de Tijuana, S.A. de C.V.	Talia (Pastas y Galletas de Tijuana, S.A. de C.V.)
Pastas y Trigos Industrializados, S.A. de C.V.	Pastas la Romana (Pastas y Trigos Industrializados, S.A. de C.V.)

Principali aziende del settore (alimentare)

- Grupo Alpura
- Grupo Bimbo
- Gruma
- Industrias Bachoco
- Grupo Industrial Lala
- Sigma Alimentos
- Grupo Herdez
- Grupo La Moderna
- Grupo Bafar
- Grupo Minsa
- Conservas La Costeña
- Grupo Mondélez
- Unilever
- Pagasa

- Panzani
- La Italiana
- Fábrica de Pastas Alimenticias La Moderna
- La Pasiega
- Industrias Ovarb
- Industrias Ovarb
- Pastas Alimenticias de México
- Pastas y Trigos Industrializados

Principali aziende italiane del settore (alimentare)

- Catino Group
- Barilla
- Ferrero
- Fabbri
- Aromitalia

Abbigliamento

Focus sul Tessile ed Abbigliamento (T&A)

Tendenze ed opportunità

Il mercato dell'abbigliamento vede protagoniste marche internazionali come Gap, H&M e Forever 21. Le prospettive future per i distributori restano positive visto che si prevede che il mercato cresca ad un tasso del 5,48% tra il 2013–2018. Nel 2013 l'industria T&A ha rappresentato il 3,8% del PIL messicano (1,3% per il tessile e 2,5% per l'abbigliamento) con circa 415.000 dipendenti diretti – circa il 74% nell'abbigliamento. Secondo l'Indice dell'Abbigliamento pubblicato da A.T. Kearney, la Cina resta in testa grazie alla vastità del mercato ed alla forte crescita nella vendita di vestiti; a seguire l'America Latina con il Messico al nono posto.

Classifica	Paese	Attrattività del mercato	Sviluppo del retail	Rischio di investire nel Paese	Punteggio totale
1	Cina	40.2	10.8	11.8	62.8
2	Emirati Arabi Uniti	39.1	7.2	16	62.4
3	Cile	32.8	7.8	17.4	57.9
4	Kuwait	38.8	5.5	12.8	57.2
5	Brasile	33.5	9.9	12.1	55.5
6	Arabia Saudita	36.2	5.6	13.2	55
7	Russia	36.5	9.3	8.6	54.4
8	Malaysia	30.4	6	15.7	52.1
9	Messico	26.9	11.8	11.7	50.4
10	Turchia	28.4	9.3	12.6	50.3

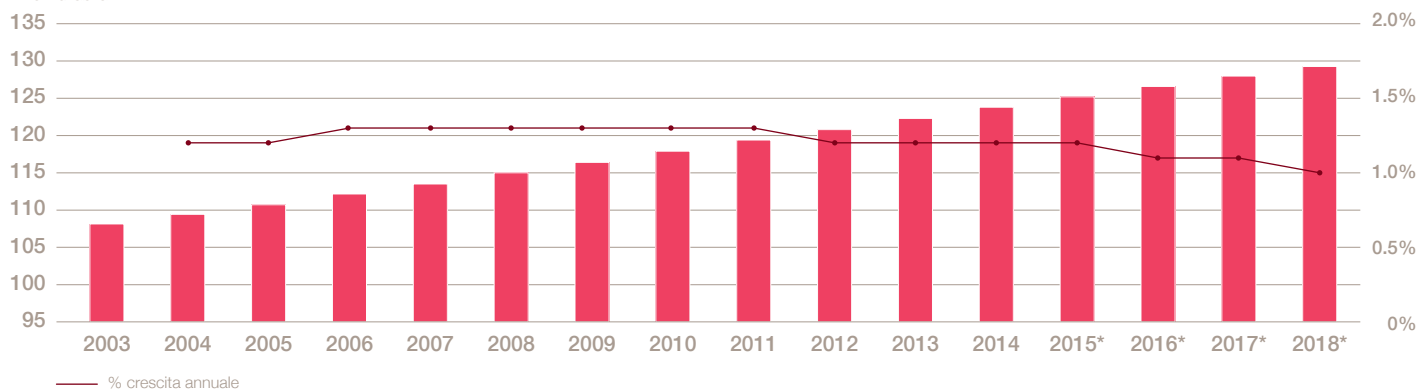
Fonte: A.T. Kearney

Importante menzionare la quinta modifica alle regole di carattere generale in materia di commercio estero (RCGMCE), pubblicata lo scorso 26 dicembre 2014, che sancisce l'obbligo d'iscrizione allo speciale Registro d'importazione settoriale per gli operatori esteri che operano in Messico nel settore tessile, calzaturiero e del confezionamento. Questa disposizione è entrata in vigore il 1° marzo 2015.

La giovane popolazione del Messico, con un'età media di 26 anni, conta su una classe media in crescita, che ha spinto la domanda nel settore abbigliamento. Inoltre la riduzione delle tariffe d'importazione sui beni cinesi dal 500% al 25% ha incoraggiato molti distributori di moda ad entrare nel mercato. La riduzione delle imposte porterà ad abbassare i prezzi per i consumatori e quindi spingerà ulteriormente la domanda di marche internazionali.

Popolazione e crescita in Messico

Milioni di abitanti



Fonte: INEGI
*Proiezione

Il genere del consumatore

La popolazione femminile in Messico è di gran lunga maggiore rispetto a quella maschile, con evidenti conseguenze nell'acquisto di vestiti. Secondo le previsioni nel 2018 ci potrebbero essere 66 milioni di donne.

Vendite di abbigliamento in Messico, 2013-2018 (Milioni di dollari)							
	2013	2014	2015*	2016*	2017*	2018*	CAGR (%) 2013-2018*
Abbigliamento uomo	4.391	4.649	4.892	5.133	5.392	5.719	5,43%
Abbigliamento donna	6.021	6.389	6.737	7.084	7.456	7.925	5,65%
Abbigliamento bimbo	2.133	2.262	2.384	2.506	2.636	2.801	5,6%
Totale	12.545	13.299	14.013	14.722	15.484	16.445	5,56%

Fonte: A.T. Kearney
*Proiezione

Principali aziende del Settore (abbigliamento)

- Abercrombie & Fitch
- Adidas
- Adolfo Dominguez
- Aeropostale
- American Eagle Outfitters
- Bershka
- Calvin Klein
- Calzado Dione
- Carolina Herrera
- Cartier
- Coach
- Crocs
- Fábricas de Calzado Andrea
- Flexi
- Forever 21 Inc
- Gant
- Gap
- Grupo Emyco
- Guess
- H&M
- Hennes & Mauritz
- Lacoste
- Levi's
- Lob
- Longchamp
- LVMH
- Oysho
- Mango
- Marc Jacobs

- Mario Hernandez
- Massimo Dutti
- Michael Kors
- Modatex
- New Balance
- Nike
- Nine West
- Pepe Jeans
- Pull & bear
- Puma
- Ralph Lauren
- Scappino
- Scotch and Soda
- Tommy Hilfiger
- Tous
- Ugg
- Vera Wang
- Victoria's Secret
- Zapatos de León
- Zara (Inditex)

Principali aziende italiane del settore (abbigliamento)

- 7 Camicie
- Armani
- Benetton
- Calzedonia Intimissimi
- Corneliani
- Damiani Group
- Diesel
- Dolce & Gabbana
- Ermenegildo Zegna
- Etro
- Fomex (Industrie Chimiche Forestali)
- Gomex
- Harmont & Blaine
- Luxottica
- Marella
- Mywalit
- Prada
- Safilo Gruppo
- Salvatore Ferragamo
- Solfin (MaxMara)
- Teknolinea (Moro Minuterie)
- Yamamay

Focus sulle calzature

Questo settore rappresenta un'importante opportunità economica per l'industria italiana. In Messico esistono quasi 8.000 società di calzature, che producono più di 250 milioni di paia annuali, equivalenti all'1,2% della produzione annuale mondiale; il consumo interno è di 285 milioni di paia annuali.

Solamente nel distretto industriale di Guanajuato si fabbrica il 70% della produzione nazionale, con circa 175 milioni di paia per anno. Lo stato di Jalisco produce il 18% con circa 44 milioni di paia per anno. Città del Messico e le zone limitrofe possono contare su una produzione di 25 milioni di paia per anno, equivalenti all'11% del prodotto nazionale. Il saldo dell'1% si distribuisce nel resto del Paese.

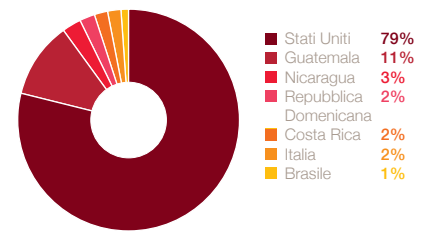
Per quanto riguarda i fornitori per l'industria della calzatura, sono presenti oltre 11.200 imprese nei vari settori: tessile, concerie, soles, tacchi, forme, prodotti, chimico, accessori, macchine. Importante ricordare che il 6% delle esportazioni del Messico, pari a 450 milioni di dollari, è rappresentata da componenti di pelle.

Tendenze ed opportunità

Vicinanza al Porto Interno (GPI) che nel 2014 ha vinto il premio Nazionale di Logistica. Questo permette di ridurre i costi ed i tempi di trasporto a favore dell'industria.

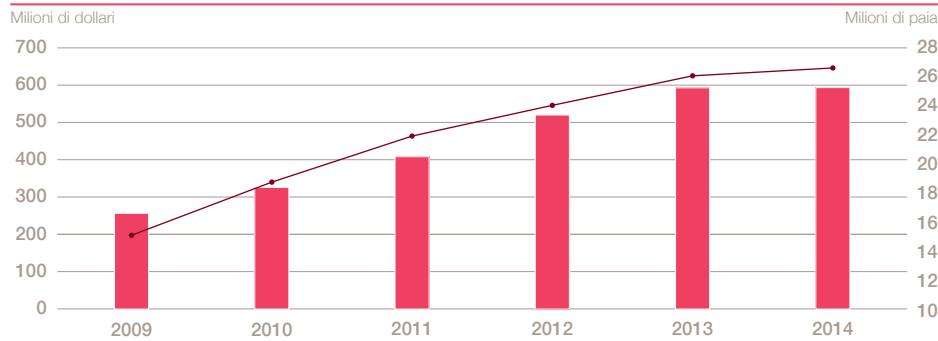
Mancano dati sulla manodopera: costi relativamente bassi ed alta qualità data la presenza storica del settore.

Cuoio e pelli di importazione



Fonte: ANPIC

Esportazioni di calzature dal Messico, 2009-2014



Fonte: ANPIC

Associazione Nazionale dei Fornitori dell'Industria Calzaturiera (ANPIC)

Il 12 settembre del 1979 nasceva ad opera di diciotto impresari del settore la Asociación Nacional de Proveedores de la industria del Calzado, meglio conosciuta con la sigla ANPIC. L'associazione opera per il rafforzamento e il posizionamento dell'industria calzaturiera nel mercato nazionale e internazionale. Dall'ANPIC nasce a Marzo 2015 l'Associazione dei Fornitori Industriali Messicani (APIMEX) con l'Italiano Carlo Benedetti Cavalieri come fondatore e primo presidente. Obiettivo di questa è rafforzare l'industria dei fornitori messicani sviluppando nuovi modelli di negozio, consolidando gli stabilimenti produttivi esistenti, la maggior parte a gestione familiare, affinché abbiano rilevanza nazionale e diano impulso all'internazionalizzazione, perchè l'offerta messicana cresca nelle esportazioni.

Misure per proteggere l'industria della moda messicana.

Si stima che il 60% dei vestiti acquistati provenga da attività illecite. Per questo motivo, e per proteggere l'industria locale, nel 2015 il governo ha lanciato una serie di provvedimenti:

1. Stabilire un prezzo per le importazioni di prodotti T&A.
2. Iscrivere obbligatoriamente gli importatori al Registro per gli Importatori di prodotti T&A - stesso requisito per gli importatori di calzature.
3. Posticipare al 2018 la riduzione delle tasse sulle importazioni dall'attuale 25% al 20%.
4. Avvisare con 5 giorni d'anticipo la Segreteria dell'Economia Messicana dell'arrivo di merci nel Paese.
5. Suddividere ulteriormente le linee di classificazione dei prodotti T&A passando da 8 a 10 sottocategorie. Questo permetterà l'applicazione di tariffe specifiche su ogni bene.
6. Mettere in atto una manovra finanziaria da 30 milioni di dollari nei prossimi 12 mesi del 2015. La Nacional Financiera, banca destinata allo sviluppo delle PMI, darà maggior accesso al credito alle imprese messicane perchè modernizzino i loro macchinari e realizzino nuovi prodotti.

Cenni sul settore arredamento

L'accesso al mercato dell'arredamento e del design in Messico risulta particolarmente aperto alle società estere per la scarsa produzione domestica e per l'arretratezza dei macchinari e delle competenze di progettazione locali. L'Italia può schierare marchi come Bisazza, Natuzzi, Berloni, Ligne Roset, Studio Luce, Scarabeo Ceramiche, Effepimarmi, Fima Frattini, Gruppo Busnelli.

Punti di forza dell'industria dell'arredamento

- La prossimità con il mercato nordamericano consente una grande flessibilità alle imprese messicane del settore, permettendo loro di sopperire alla domanda stagionale in modo efficiente e puntuale.
- Le imprese di moda godono di una manodopera esperta, di alti livelli qualitativi e di una logistica competitiva.
- Il settore gode di un'ampia e diversificata base di fornitori di servizi specializzati.

Principali aziende italiane del Settore (arredamento):

- Alessi
- Arclinea
- Artemide
- Henge
- Kartell
- Minotti
- Molteni
- Natuzzi

Ristorazione

I ristoranti italiani in Messico: certificati Ospitalità Italiana

In origine i ristoranti italiani in Messico nascono per rappresentare un punto d'incontro e di riferimento per i nostri connazionali all'estero, come luoghi in cui attenuare la nostalgia della madrepatria ritrovando i sapori autentici della terra d'origine. Nel tempo, le valenze indiscusse della nostra cucina, unite alla sapienza e alla grande volontà di emergere da parte dei cuochi, hanno reso questi luoghi templi indiscussi e prestigiosi della cultura gastronomica.

I nostri ristoratori sono anche in Messico narratori veraci e appassionati: ambasciatori di un modo di mangiare che veicola emozioni e suscita ricordi, sensazioni, desideri, richiami verso luoghi passati, già visitati o ancora tutti da scoprire. Risulta pertanto strategico riconoscere i veri locali italiani come veicoli di promozione dell'intero territorio della Penisola, con particolare riferimento alle sue capacità di attrazione turistica, di promozione dell'artigianato, della cultura e dei paesaggi.

Tra i diversi ristoranti tricolori presenti in Messico, diciassette sono certificati secondo gli standard italiani. I principali locali si concentrano nelle grandi città, oltre che sulla riviera Maya e nei maggiori centri di villeggiatura del versante pacifico e atlantico. Il Messico ha nell'ultima decade molto migliorato il reperimento di prodotti alimentari dall'Europa, i quali si possono oggi trovare in quasi tutti i principali centri urbani. Oltre alla maggiore disponibilità delle materie prime, si è notata una crescita nella preparazione culinaria, sia in termini di consumo che in termini di offerta. Non è raro che chef messicani si rechino nel nostro Paese ad apprendere l'arte della cucina, per poi tornare oltreoceano e aprire un ristorante italiano.

La competizione nel settore si è fatta negli anni sempre più intensa, con un conseguente miglioramento della qualità del prodotto finito e del know-how. Ancora difficili da reperire restano quasi soltanto prodotti caseari e formaggi freschi, i quali sono di solito importati congelati per via aerea. I distributori di prodotti enogastronomici, diffusi in tutta la Repubblica, si concentrano principalmente nel Distretto Federale e a Veracruz. Molti tra i titolari dei ristoranti sono italiani residenti in Messico, i quali spesso agiscono anche come grossisti che riforniscono una rete di ristoranti ormai capillare. Va sottolineata infine la diversità tra i ristoranti i quali utilizzano prodotti similari a quelli italiani, in realtà di provenienza estera, e i veri ristoranti italiani. In Messico sono ad esempio presenti catene molto conosciute, quali Fifty Friends o The Italian Coffee Company, le quali pur non avendo una chiara connotazione di originalità italiana, offrono prodotti di alta qualità rivisitati secondo le esigenze del palato locale.

Tra i principali ristoranti italiani in Messico che rispettano il Certificato di Ospitalità Italiana, menzioniamo:

- Becco al Mare - Acapulco
- Cenacolo (Kukulcan) - Cancun
- Cenacolo (PENINSULA) - Cancun
- Alfredo di Roma - Città del Messico
- Bellaria - Città del Messico
- Bellaria Santa Fe - Città del Messico
- Cafè Torino - Città del Messico
- Cantinetta del Becco - Città del Messico
- Capri - Città del Messico
- Casa D'Italia (Desierto) - Città del Messico
- Casa D'Italia Melgar (I) - Città del Messico
- Cavallino - Città del Messico
- D'Amico - Città del Messico
- D'Amico Bosques - Città del Messico
- Dolce Amore - Città del Messico
- Fiesole - Città del Messico
- L'Osteria del Becco - Città del Messico
- La EnoTK - Città del Messico
- La Lanterna - Città del Messico
- La Loggia - Città del Messico
- Mare by Cenacolo - Città del Messico
- Nonna - Città del Messico
- Portovecchio - Città del Messico
- Quattro - Città del Messico
- Ristorante Romina - Città del Messico
- Tavola Rustica Prosecco - Città del Messico
- Vecchio Forno - Città del Messico
- Verdesalvia - Cuernavaca
- Ferriolo - Durango
- Mamma Rosa - Isla Mujeres
- La Terrazza - León de los Aldama
- Cenacolo - Playa del Carmen
- Toscalia - Puebla
- Acquedotto 68 - Querétaro
- Duomo - Querétaro

Settore Energetico

Il settore energetico di una nazione comprende tutte le attività economiche del settore primario, secondario e terziario destinate alla produzione, al trasporto, all'innovazione, alla gestione ed alla vendita delle risorse energetiche del Paese. Il Messico occupa un'importante categoria a livello mondiale in questo settore.

Oil & Gas

In Messico, l'industria petrolifera è stata preclusa agli investimenti esteri dal 1938. Tuttavia, con la riforma energetica proposta dal Governo del Presidente Enrique Peña Nieto e attraverso il Piano Infrastrutture (NIP) 2014-2018, l'industria petrolifera apre le sue porte, per la prima volta, agli investimenti stranieri. Il NIP 2014-2018 identifica quelle che sono le opportunità d'investimento e promuove progetti specifici volti a rafforzare questo settore. La riforma energetica apporta modifiche alla Costituzione, aprendo le porte ad importanti opportunità di investimento in materia di idrocarburi. Analizzando la situazione in Brasile ed in Colombia e stando alle recenti tendenze economiche, gli investimenti che si possono effettuare grazie alla riforma energetica porteranno un enorme beneficio alle imprese che decidano di investire in tale settore.

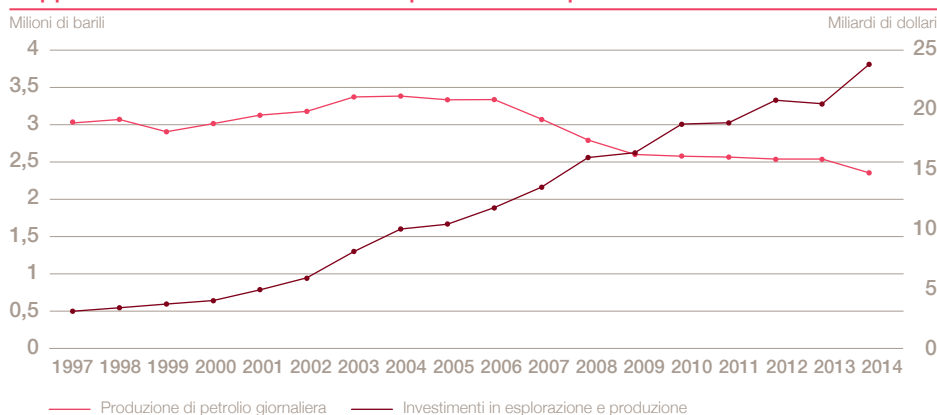
La Riforma Energetica in materia di petrolio

È stato osservato che in Messico, nel corso degli ultimi dieci anni, la produzione di petrolio e gli investimenti su tale attività, hanno intrapreso direzioni opposte, dal momento in cui ogni anno gli investimenti sono in aumento, mentre la produzione è in calo.

I principali obiettivi della riforma energetica sono:

- produrre un maggior quantitativo di idrocarburi a costi minori, permettendo alle imprese private di partecipare alle attività di esplorazione ed estrazione di gas e petrolio, integrando in questo modo gli investimenti della compagnia petrolifera messicana (PEMEX). Prima della riforma l'unico ente che poteva partecipare ed eseguire tali attività sul territorio messicano era PEMEX;
- consentire la partecipazione di imprese private nelle attività di raffinazione, trasporto e stoccaggio, sempre sotto il controllo del governo messicano.

Rapporto investimenti di Pemex vs. produzione di petrolio



Fonte: PEMEX

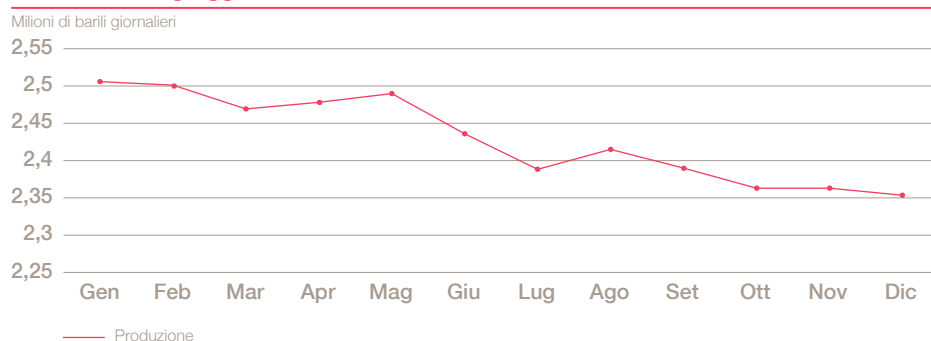
La riforma consente alle imprese private, locali ed estere, di investire in attività di esplorazione ed estrazione di gas, di petrolio e dei suoi derivati attraverso la stipulazione di contratti con lo Stato, concessi tramite gare d'appalto. I contratti possono essere:

- Contratto di servizio: le imprese private svolgono le attività descritte per conto dello Stato. Il rischio finanziario è a carico dello Stato.
- Contratto di utile condiviso: le imprese svolgono le attività descritte ed i guadagni sono pari ad una percentuale del reddito netto. Il rischio finanziario è a carico del settore privato.
- Contratto di "production sharing": le imprese svolgono le attività descritte e gli utili sono pari ad una percentuale del valore della produzione. Il rischio finanziario è a carico del settore privato.
- Licenza: le aziende acquistano il titolo di proprietà degli idrocarburi sul pozzo ove si svolgono le attività.
- Contratti ibridi: combinazione di diversi contratti.
- Altri: esiste la possibilità di concedere altri tipi di contratti secondo le leggi secondarie emanate dal Governo.

Messico nel 2014

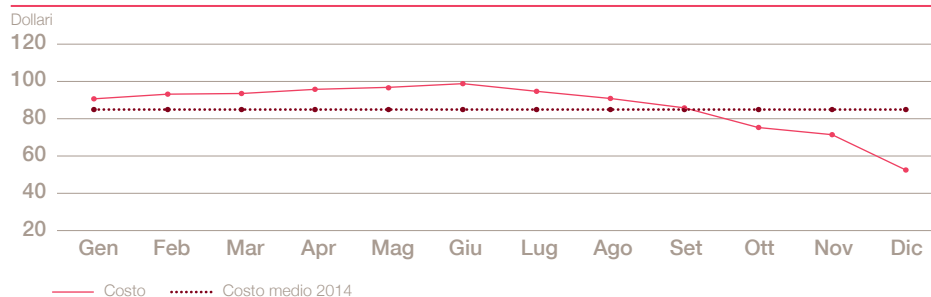
Secondo i dati del Sistema di Informazione Energetica (SIE), la produzione di petrolio nel 2014 ha subito una progressiva discesa.

Produzione di greggio mensile, 2014



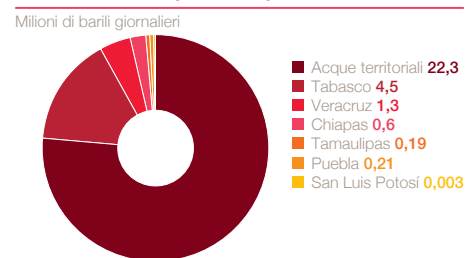
Le esportazioni di greggio messicano si sono mantenute stabili, generando un totale di 13.718,19 barili giornalieri. Le esportazioni a tali Paesi sono derivate dai molteplici usi del greggio nella produzione di diversi prodotti quali benzina, diesel e asfalti. Un ulteriore utilizzo del petrolio esportato in altri Paesi consiste nell'aumento delle proprie riserve di greggio.

Costo mensile del greggio in Messico, 2014



Il prezzo del barile in Messico ha subito una progressiva diminuzione durante il 2014, riducendosi quasi al 50% del prezzo di inizio dell'anno.

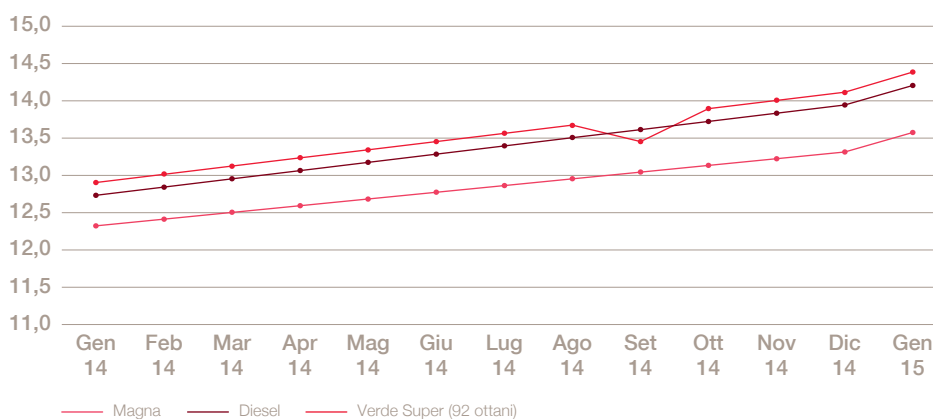
Produzione di petrolio per stato, 2014



Prezzo del carburante in Messico 2014

Il prezzo del carburante durante il 2014 ha registrato un aumento sostenuto in ogni mese. All'inizio del 2015 si è registrato un unico incremento, per cui si stima che il prezzo del combustibile si mantenga costante durante tutto l'anno.

Prezzi della benzina, 2014



Fonte: SIE

Prezzi della benzina in Messico 2014

Anno	Magna	Premium	Diesel
Gennaio-2014	0.82	0.86	0.85
Dicembre-2014	0.89	0.94	0.93
Gennaio-2015	0.90	0.96	0.95

Fonte: SIE

Riserve petrolifere in Messico nel 2014

Le riserve disponibili provate (P1) sono pari a 13,4 milioni di barili di petrolio equivalente (MMbpce), dei quali 4,644 MMbpce, corrispondenti al 35% delle riserve, sono stati impiegati alla sua lavorazione mentre il restante 65% è rimasto intatto. Il 53% di queste riserve si concentra nei complessi di Ku-Maloob-Zaap e Antonio J. Bermúdez e nei campi di Ayatsil, Tsimín, Jujo-Tecominoacán, Kayab, Pit, e Xux⁶⁷.

Pozzo/Complesso	Ubicazione
Ku-Maloob-Zaab	Campeche
Antonio J. Bermúdez	Tabasco
Ayatsil	Golfo de México
Tsimín	Golfo de México
Jujo-Tecominoacán	Golfo de México
Kayab	Golfo de México
Pit	Golfo de México
Xux	Golfo de México

Le riserve probabili ammontano a 11,377 MMbpce. La loro aggregazione e le riserve provate costituiscono la riserva P2, la quale ammonta a 24,816 MMbpce. Il 48% delle riserve probabili è all'interno del Progetto "Olio terziario del Golfo" (Chicontepec). Nelle zone marittime si concentra il 42% di suddette riserve, in particolare nei campi Akal, Balam, Tsimin, Zaap, Ayatsil y Kunah, nel Golfo del Messico.

Le riserve eventuali ammontano a 17,343 MMBpce dei quali, insieme alle riserve provate e probabili, costituiscono la riserva P3 corrispondente a 42,158 MMBpce. Il 52% delle riserve eventuali si trova in Chicontepec ed il 34% restante si concentra nelle zone marittime.

Le riserve P3 sono costituite per il 70% da greggio, per il 9% da condensati e liquidi di pianta e per il 21% da gas secco equivalente a liquido⁶⁸.

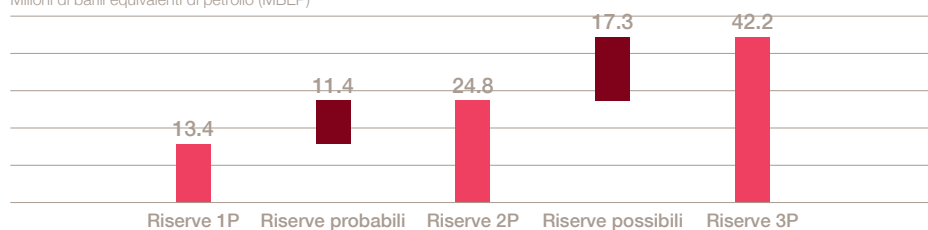
Evoluzione del settore in Messico

A causa della diminuzione della produzione di petrolio, si sono verificati i seguenti effetti:

- le esportazioni totali sono diminuite;

Riserve petrolifere al 1° gennaio 2014

Milioni di barili equivalenti di petrolio (MBEP)



Fonte: Rapporto PEMEX Riserva di Idrocarburi 2014

- il prezzo del combustibile è aumentato.

Esportazioni totali negli ultimi tre anni

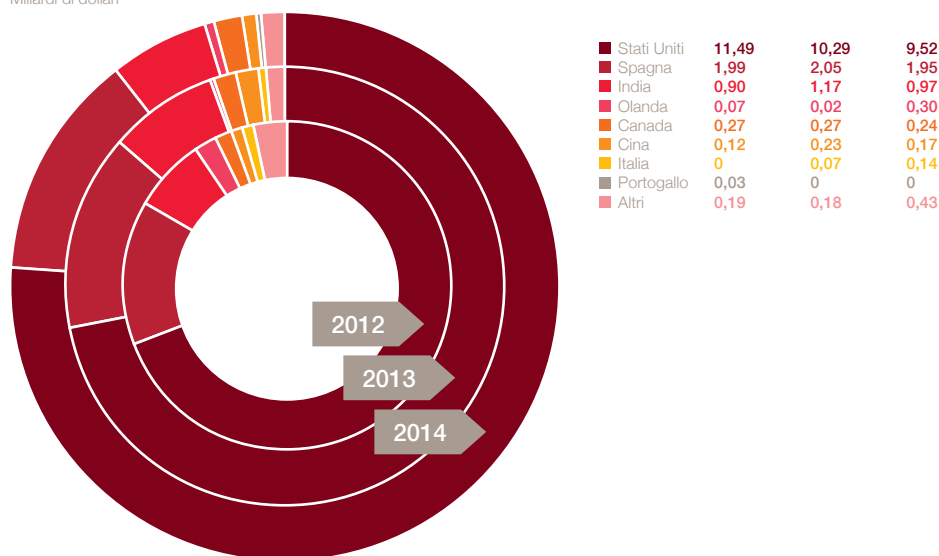
Le esportazioni hanno registrato una progressiva diminuzione poiché, come detto in precedenza, la quantità di petrolio estratto è diminuita. Il Messico, nonostante sia uno dei principali Paesi produttori di petrolio, presenta problemi nell'esportazione di questo bene. Ecco perché è necessario sottolineare nuovamente l'importanza di una riforma del settore, che possa permettere al Messico di recuperare il prestigio e la presenza nel campo petrolifero.

Proiezioni a 2040 della produzione di greggio

Si stima che, se si ottengono i risultati attesi dalla riforma, la produzione di greggio raggiungerà i 3,74 milioni di barili giornalieri nel 2040. Le opportunità di ottenere licenze e stipulare contratti per gli investitori e partecipanti in questo settore sono

Esportazioni di greggio messicano, 2012-2014

Miliardi di dollari



Fonte: SIE

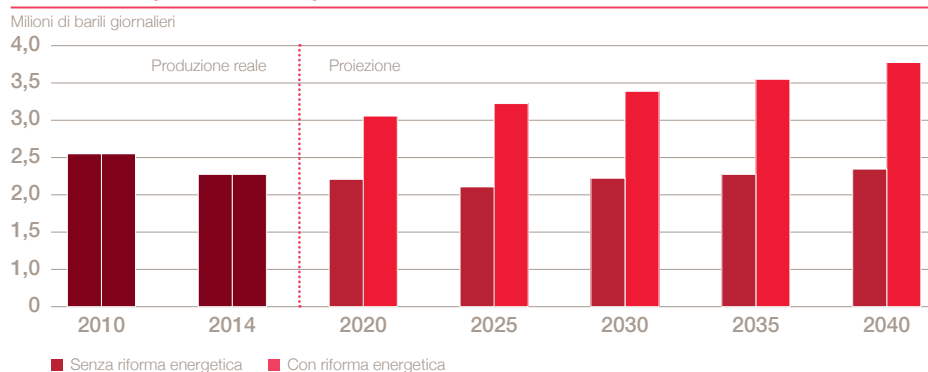
⁶⁸ http://www.ri.pemex.com/files/content/Reservas%20al%201%20de%20enero%202014_cambio%20disclaimer.pdf

importanti sia per la Repubblica messicana che per gli imprenditori. Senza le possibilità offerte dalla riforma energetica, la produzione messicana di petrolio non avrebbe la forza per crescere ma, al contrario, è destinata a subire un calo perchè totalmente dipendente dalle possibilità di investimento nell'attività di esplorazione ed estrazione degli idrocarburi da parte di PEMEX. Ciò rischia di provocare una ricaduta negativa sulla crescente domanda dei prodotti derivati dal petrolio, che potrebbe avere come effetto un aumento dei prezzi.

Produzione giornaliera messicana di gas in miliardi di piedi cubici, 2014

Disponibilità 7,71

Proiezioni di produzione di petrolio, 2010-2040



Fonte: SIE

Produzione	6,53
Gas acido	4,46
Gas dolce	2,07
Produzione di Pemex (divisione Gas e Petrochimica Basica - PGPB)	1,18

Distribuzione 7,71

Consumo interno	1,93
Disperso nell'atmosfera	0,31
Biossido di carbonio (CO2)	0,00
Gas naturale	0,30
Gas d'imballaggio	0,02
CO2 iniettato in giacimenti	0,00
Condensazione in dotti e stabilimenti	0,32
A Pemex (Raffinazione)	0,01
A Pemex (PGPB)	5,13
Diretto a gasdotti	0,70
Diretto a impianti di trattamento e trasformazione	4,43
Turbocompressori	3,41
Impianti criogenici	1,02

Fonte: PEMEX

Secondo le previsioni del Ministero dell'Energia, di PEMEX, della CRE, si attendono investimenti in petrolio e in impianti di stoccaggio di gas naturale fino ad un importo di 23 miliardi di dollari nei prossimi cinque anni. Di questa cifra, almeno 15 miliardi di dollari corrisponderanno ad investimenti del settore privato mentre la parte restante corrisponderà a progetti della CFE. I gasdotti della CFE sono vincolati a 27 nuove centrali elettriche nel Paese. La commissione lancerà gare di appalto per le centrali a ciclo combinato in un arco temporale di 15 anni, per un totale di 23,723 Megawatt i quali si sommano ai 3,750 che sono già conclusi, in costruzione o che sono stati sollecitati.

Importazione ed esportazione di gas naturale

Dal 2010 le esportazioni di gas naturale si sono ridotte drasticamente. Al contrario, le importazioni sono aumentate a causa della diminuzione dell'estrazione di gas. Ciò nonostante, gli investimenti nazionali nelle attività di esplorazione ed estrazione degli idrocarburi continuano ad aumentare. Si registra quindi una situazione analoga a quella del petrolio.

Volume (milioni di piedi cubici giornalieri)	2010	2011	2012	2013	2014
Esportazione	19,25649	1,3086	0,905561	3,083788	4,144614
Importazione	535,7584	790,8206	1089,299	1289,678	1357,786
Valore (milioni di dollari)					
Esportazione	31,88251	1,560209	0,585036	2,779117	4,823802
Importazione	939,1859	1272,238	1216,195	2495,342	2819,265

La rete di gasdotti nel 2010 era di 11.542 km, mentre la domanda ammontava a 2.973 miliardi di piedi cubici giornalieri.

La rete di gasdotti prevista per il 2020 è di 15.916 km; la domanda si stima sarà pari a 4.341 miliardi di piedi cubici giornalieri.

Rete di gasdotti e centri di distribuzione



Fonte: LatamGas

Gli investimenti si concentrano preferibilmente nelle zone in cui la rete è ancora limitata soprattutto nel nordovest del Paese, dove si registra una mancanza cronica di infrastrutture per il trasporto di gas naturale (Sonora e Sinaloa).

Riserve petrolifere in Messico



Analisi SWOT

Punti di forza	Opportunità
<ul style="list-style-type: none">• Il Messico è il 9° produttore di petrolio al mondo ed il 3° nel continente americano.• Nell'ultima decade, l'infrastruttura del settore petrolifero messicano ha registrato un notevole sviluppo. La conoscenza accumulata negli ultimi anni ha permesso il consolidamento della base di conoscenze di questo settore.	<ul style="list-style-type: none">• Non vi è ancora autonomia nell'attività di raffinazione della produzione nazionale di petrolio. Le sei raffinerie del Paese e il più grande stabilimento con sede in Texas (che è controllata per un 50% dal Messico e per un 50% dagli Stati Uniti) non soddisfano la domanda interna.• L'attuale produzione di greggio in Messico soddisfa solo il 50% della domanda interna del Paese.
Punti di debolezza	Rischi
<ul style="list-style-type: none">• La recente riforma energetica apre il mercato di Oil & Gas agli investimenti privati offrendo le seguenti possibilità:<ol style="list-style-type: none">1. Esplorare ed estrarre idrocarburi tramite 4 diverse modalità contrattuali.2. Procedere ad attività di raffinazione di greggio, lavorazione di gas, trasporto, stoccaggio e distribuzione mediante licenze.• Pemex ha autorizzato la costruzione di 4 nuove raffinerie.• Nel 2014, Pemex ha investito circa 27 milioni di dollari in aree di presenza produttiva e per il 2015 sono stati approvati investimenti pari a 27,3 milioni di dollari.• Esistono riserve ancora da esplorare.	<ul style="list-style-type: none">• Nonostante la vasta produzione nazionale di petrolio, il Messico continua a dipendere da altri Paesi nei prodotti derivati dalla raffinazione del petrolio.

Principali aziende del settore

- Atco
- BP
- Braskem
- Brookfield Asset Management Inc.
- Calfrac Well Services
- Chevron
- Cicq
- CS Wind
- Ensign Energy Services
- Exxonmobil
- Fermaca
- Frank Mohn
- Halliburton
- Hitachi
- Husky Energy
- Hyundai Construction
- Itochu Trading House
- Kinder Morgan
- KMS de GNL
- Kogas
- Kongsberg
- McDermott International
- Mitsubishi
- Mitsui
- Odebrecht O&G
- Oro Negro
- OSM
- Panasonic
- Pemex
- Petrobras
- Petrofac
- Precision Drilling
- REM Offshore
- Repsol
- Royal Dutch Shell
- Samsung
- Sanjel Corp.
- Schlumberger
- Sempra Energy
- Suez Energy International
- Toshiba
- Total
- TransCanada
- Trinidad Drilling Ltd.
- Xtreme Drilling and Coil Services

Principali aziende italiane del settore

- Saipem
- Bonatti
- Sicim
- Sicilsaldo
- Eni
- Drillmec
- Micoperi
- Tecnimont (Maire Tecnimont)
- Bellelli Engineering
- Pietro Fiorentini

Energia Elettrica e Rinnovabile

Anche il settore elettrico ha aperto la possibilità agli investimenti del settore privato, ponendo fine al monopolio della CFE ed incentivando la libera concorrenza tra i nuovi partecipanti in tale settore.

Dette misure sono dirette a ridurre il divario di prezzi con gli Stati Uniti e ad aumentare la competitività del settore in Messico. Inoltre è stato istituito un incisivo sistema di monitoraggio con la finalità di controllare il corretto svolgimento delle attività in questo settore, e di lavorare sui limiti dei regolamenti proposti dall'attuale amministrazione.

Quadro evolutivo della capacità elettrica in Messico

L'energia elettrica in Messico deriva dallo sfruttamento di diverse fonti naturali quali l'acqua, la luce solare ed i combustibili.

Anno	Idroelettrica (MW)	Termoelettrica (MW)	Ciclo Combinato CFE (MW)	Ciclo Combinato PEE's (Produttori di energia indipendenti) (MW)	Duali (MW)	Fotovoltaica (MW)
2010	36.738	45.208	36.376	78.457	15.578	0
2011	35.796	53.126	34.449	84.006	15.396	0
2012	31.317	61.334	37.382	80.175	16.234	2
2013	27.444	52.688	42.930	83.468	15.584	13
2014	38.145	37.824	47.057	83.850	16.167	13

Anno	Carbo Elettrica (MW)	Nucleo Elettrica (MW)	Geotermo Elettrica (MW)	Eolo elettrica CFE (MW)	Eolo elettrica - PEE's (MW)	Totale annuo generato (MW)
2010	16.485	5.879	6.618	166	0	241.506
2011	18.158	10.089	6.507	106	252	257.884
2012	17.724	8.770	5.817	188	1.556	260.498
2013	16.044	11.800	6.070	190	1.624	257.855
2014	17.446	9.677	6.000	213	1.864	258.256

In materia di energia rinnovabile, il Messico si è prefissato un obiettivo: per il 2024 auspica che il 35% dell'elettricità prodotta dal Paese provenga da fonti pulite. Il Paese si cataloga come uno dei più competitivi nel settore delle energie rinnovabili a livello mondiale, sia per l'eccellente posizione geografica che per la gran varietà di risorse naturali disponibili.

Energia/Risorse	Potenziale annuo (Mw)
Idraulica	53.000
Eolica	40.268
Geotermica	10.664
Biomassa	85.500 – 119.498
Solare	24.300*
Totale	211.732 – 247.730

*Potenziale stimato al 2030 secondo ProMéxico.

La CRE ha concesso fino ad oggi 234 permessi per generare energia elettrica attraverso fonti rinnovabili, per un totale di 7.827 MW di capacità installata, dei quali il 31% è già in avvio.

Il Messico, un Paese con vantaggi e grande diversità geografica

Il Messico presenta un enorme potenziale nella produzione di centrali di energia, poiché i costi di fabbricazione sono molto ridotti e la manodopera è qualificata. A questi elementi si aggiungono i benefici economici della riforma e la posizione geografica strategica del territorio. Il Messico può contare su un'eccellente piattaforma per la fornitura nel settore dell'infrastruttura e per l'ottimizzazione della catena di somministrazione di energia rinnovabile.

Produzione di energia elettrica attraverso fonti rinnovabili

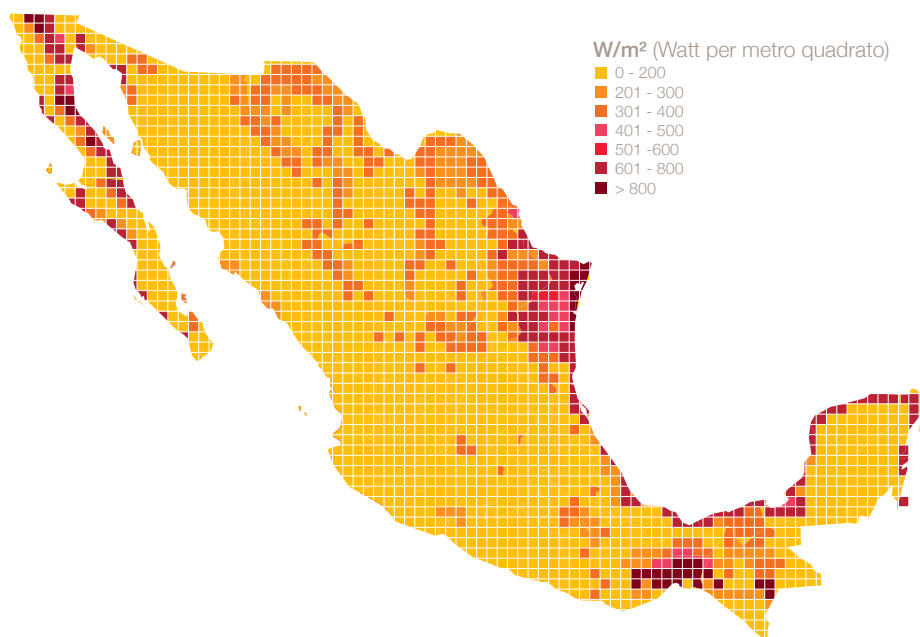
Energia Eolica

Nel 2013 si sono raggiunti 1.638 MW di capacità installata di energia eolica. Di questa capacità solo il 5,3% è gestito da CFE mentre il resto è gestito da privati. Il Messico dispone di 40.268 MW di potenziale di energia eolica, di cui attualmente si usa solo il 41%.

Le regioni con maggiore capacità di generazione di energia eolica sono:

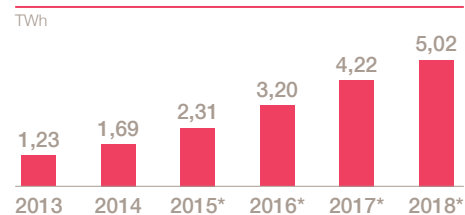
- l'Istmo de Tehuantepec (Oaxaca);
- la Rumorosa (Baja California);
- la costa del Golfo del Messico.

Potenziale eolico in Messico



Fonte: Istituto di ricerche elettriche (IIE)

Produzione totale di energia eolica, 2013-2018



*Proiezione

Centrali eoliche 2014

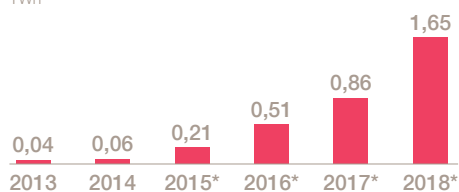
Centrale	Capacità (MW)	Generazione (GWh/anno)	Ubicazione	Tipo di Servizio
La Venta, Yumil Ik, Guerrero Negro	86.7	170	Oaxaca, Quintana Roo, Baja California Sur	Pubblico
La Venta III, Oaxaca I, II, III, IV	510.9	1677.2	Oaxaca	Privato
IIE	5	21.9	Oaxaca	Privato
Diversi progetti	1035.5	3866.5	Baja California, Chiapas, Jalisco, Nuevo León, Oaxaca	Privato
Progetti di piccola e media scala	0	-	N.D.	Privato
Totale delle operazioni	1638	5735.6		
In costruzione ed opere in fase di inizio	3331.8	11389	Baja California, Chiapas, Coahuila, Nuevo León, Puebla, Oaxaca, San Luis Potosí, Sonora, Tampico y Veracruz	Privato
Totale	4969.7	17124.6		

In ventidue Stati messicani è possibile installare parchi eolici. Gli investimenti in tali progetti ammontano a circa 5.500 milioni di dollari, offrendo più di 10mila posti di lavoro diretti e indiretti.

L'obiettivo che ci si pone, grazie ad un corretto sfruttamento dei vantaggi naturali del Paese, è di raggiungere una potenza di 12 GW di energia eolica entro il 2020.

Produzione totale di energia solare, 2013-2018

TWh



*Proiezione

Energia Solare

Il Messico ha una radiazione superiore a 5 KWh/m², riflettendo un potenziale di generazioni di circa 6.500.000 GWh all'anno. È pertanto uno dei primi cinque Paesi più attrattivi per gli investimenti in progetti di energia solare fotovoltaica. Il Governo federale vuole approfittare di questo grande vantaggio e perciò ha sviluppato iniziative pari a 125,5 milioni di dollari per l'installazione di sistemi di energia solare. Attualmente, la capacità installata in Messico in energia solare è pari a 1.037,3 MW.

Centrale	Capacità (MW)	Generazione (GWh/anno)	Ubicazione	Tipo di Servizio
Santa Rosalía y Cerro Priero	6	N.D.	Baja California, Baja California Sur	Pubblico
Autofornimento Rinnovabile	3,8	9,7	Aguascalientes	Privato
Cellulosa e carta	0,6	0,9	Guanajuato	Privato
Servizi commerciali	38,7	86	Baja California Sur	Privato
Progetti di piccola e media scala	26,6	-	N.D.	Privato
Totale in operazioni	75,7	-		
In costruzione ed opere in fase di inizio	961,6	1.859	Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Coahuila, Durango, Guanajuato, Jalisco, San Luis Potosí, Sonora, Sinaloa	Privato
Totale	1.037,3			

Fonti: CFE/CRE

Energia Geotermica

Il Messico è fra i primi cinque Paesi al mondo che produce energia geotermica. Nello Stato di Michoacán è stato installato il cluster di geotermia ed energia rinnovabile a carico di soggetti privati e dei principali attori del settore pubblico, imprese ed università. Tra gli obiettivi principali di questo progetto vi sono il miglioramento dell'ambiente e lo sviluppo economico, sociale e tecnologico della regione. Attualmente il Messico ha 888,4 MW di capacità installata.

Centrali geotermiche per la generazione di elettricità			
Centrale	Capacità (MW)	Ubicazione	Tipo di Servizio
Cerro Prieto (I, II, III, IV)	570	Baja California	Pubblico
Los Azufres	191,6	Michoacán	Pubblico
Los Humeros	51,8	Puebla	Pubblico
Tres Vírgenes	10	Baja California Sur	Pubblico
Totale in operazioni	823,4		
In costruzione ed opere in fase di inizio	65	Nayarit	Privato
Totale	888,4 (controllare i numeri)		

Fonti: CFE/CRE

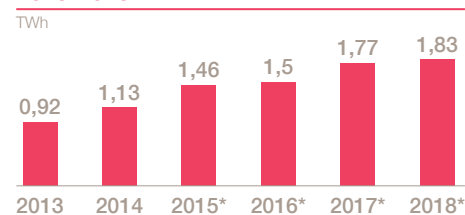
Energia Idroelettrica

La capacità di generare energia idroelettrica è amministrata sia dal settore pubblico (CFE) che da quello privato. Nel 2013, la CFE ha registrato 11.509 MW di capacità installata, distribuita in centrali localizzate in 17 Stati federali, incluse le centrali idrauliche minori o pari a 30 MW. Il settore privato, invece, dispone di 16 centrali operative (184 MW) e di 42 progetti in costruzione (890 MW), pronti ad essere operativi nei prossimi 4 anni.

Centrali Idroelettriche per la generazione di elettricità			
Centrale	Capacità (MW)	Ubicazione	Tipo di Servizio
Varie	11.509	Chiapas, Chihuahua, Coahuila, Guerrero, Hidalgo, Jalisco, Estado de México, Michoacán, Nayarit, Oaxaca, Puebla, San Luis Potosí, Sonora, Sinaloa, Tamaulipas, Veracruz	Pubblico
Varie	184,5	Durango, Guanajuato, Guerrero, Jalisco, Michoacán, Puebla, Veracruz	Privato
Totale in operazioni	11.693,5		
In costruzione ed opere in fase di inizio	890,4	Baja California, Chiapas, Chihuahua, Durango, Estado de México, Guerrero, Jalisco, Nayarit, Oaxaca, Puebla, Sinaloa, Sonora, Veracruz	Privato
Totale	12.564		

Fonti: CFE/CRE

Produzione totale di energia idroelettrica, 2013-2018



*Proiezione

Energia della Biomassa

Durante il 2013, il Messico ha registrato 65 progetti in materia di autosufficienza e cogenerazione di energia elettrica. La bioenergia dispone di una capacità operativa installata pari a 661 MW, dei quali 608 MW provengono da bagasse ed il resto da biogas.

Centrali di biomassa per la generazione di elettricità				
Centrale	Energetico Primario	Capacità (MW)	Ubicazione	Tipo di Servizio
Varie	Bagazo de caña	607,9	Chiapas, Colima, Jalisco, Michoacán, Morelos, Nayarit, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, San Luis Potosí, Tabasco, Sinaloa, Tamaulipas, Veracruz	Privato
Varie	Biogás	50,6	Aguascalientes, Chihuahua, Coahuila, Estado de México, Guanajuato, Jalisco, Nuevo León, Puebla, Querétaro	Privato
Progetti di piccola e media scala	Varios	2,6	N.D.	Privato
Totale in operazioni		661,1		
In costruzione ed opere in fase di inizio	Residui organici, bagasse e biogas	120,3	Chihuahua, Coahuila, Durango, Estado de México, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Morelos, Nayarit, Oaxaca, Querétaro, Yucatán	Privato
Totale		781,4		

Fonti: CFE/CRE

Principali aziende del settore

- Abener
- Abengoa
- Acciona
- Alpiq Holding
- Alstom
- American Electric Power Company
- Baja Sun Energy
- China Datang Corporation
- China Guodian Corporation
- China Huaneng Group
- Cisa
- CLP Holdings
- CS Wind
- DelSol Systems
- DEMEX Desarrollos Eólicos Mexicanos (Renovialia)
- E. ON
- Edison
- Electric Mexxus Drilling
- Eléctrica del Valle de México (EDF Energies Nouvelles)
- Electricité
- Energeo
- Energías de Portugal
- Eoliatec
- Gamesa
- Gauss Energía
- Gemex
- General
- Grupo Dragón
- Iberdrola
- Isofoton
- Jabil
- Kyocera
- Mexico Power Group
- Mitsubishi
- Nextera
- Potencia Industrial
- Risen Energy
- Sanyo
- Siemens
- Solartec
- Sonora Energy Group de México
- Speco
- SunPower
- Tokyo Electric Power Company
- Trinity Industries
- Vattenfall
- Vestas

Principali aziende italiane del settore

- Enel Green Power
- Green&Green

Analisi SWOT

Punti di forza	Opportunità
<ul style="list-style-type: none">• Il potenziale geotermico del Messico è uno dei primi al mondo. Il Messico è l'unico Paese dell'America Latina che ha una conoscenza integrale dell'energia geotermica, dalla fase di esplorazione fino alla produzione.• Le riforme in corso in questo settore stanno influenzando positivamente la crescita degli investimenti esteri.• Eccellente posizione geografica e abbondanza di risorse naturali.• Manodopera specializzata.• Il Paese è tra i primi cinque al mondo per radiazione solare.• Bassi costi operativi. Il Messico offre un risparmio dell'11,5% (rispetto agli Stati Uniti) nei costi di manifattura dell'industria delle batterie avanzate nel settore delle energie verdi.	<ul style="list-style-type: none">• A dispetto dell'elevata disponibilità di energia nel settore eolico, gli investimenti in questo settore devono affrontare le difficoltà di un settore non ancora maturo.• Scarsa cultura sul tema delle energie rinnovabili e del risparmio energetico.
Punti di debolezza	Rischi
<ul style="list-style-type: none">• In Messico vi sono centrali idroelettriche con una capacità di 392 MW che può raggiungere i 3.250 MW.• Il Governo federale ha ideato iniziative per l'attuazione di programmi che incentivino lo sviluppo delle piante solari.• Il potenziale stimato per lo sviluppo dell'energia eolica è di circa 71.000 MW secondo i dati dell'Istituto di Ricerche sull'energia elettrica e del SENER.• La capacità di cogenerazione installata in Messico si è andata sviluppando negli.	<ul style="list-style-type: none">• Il settore petrolifero continua ad essere il più importante all'interno del settore energetico.

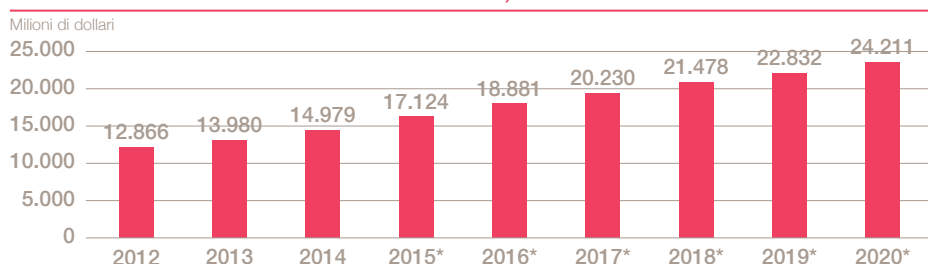


Settore Farmaceutico

Il mercato farmaceutico in Messico è uno tra i primi dieci settori più grandi al mondo, e il secondo più grande di tutta l'America Latina dopo quello Brasiliano.

Le imprese nazionali hanno una forte presenza nel mercato e producono il 40% dei farmaci che la popolazione messicana consuma. Inoltre, le imprese straniere riconoscono al Messico il ruolo di alleato strategico, fondamentale per la crescita sia del mercato interno che delle esportazioni per mercati importanti come Stati Uniti d'America, Brasile ed Europa.

Valore dell'industria farmaceutica in Messico, 2012-2020



Fonte: CANIFARMA
*Proiezione

Riforma del settore farmaceutico

L'Autorità Sanitaria messicana, ha recentemente riformato l'articolo 170 del "Regolamento delle forniture per la Salute" liberalizzando maggiormente il mercato. In precedenza, per poter commercializzare farmaci in Messico, era necessario che le imprese straniere avessero un certificato di libera vendita rilasciato, nel Paese di origine, da parte delle rispettive Autorità.

La riforma stabilisce che il certificato possa essere sostituito nel caso in cui si effettuino studi clinici, solo se si dimostra la sicurezza, qualità ed efficacia del prodotto. Inoltre, è fondamentale documentare tramite un ulteriore certificato che le attività descritte e gli interventi designati prevengano rischi potenziali per i consumatori.

La produzione nel settore farmaceutico

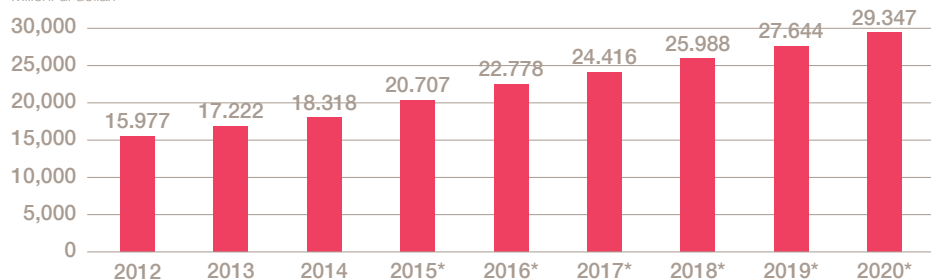
L'INEGI, ha registrato che nel 2013 il GDP dell'industria farmaceutica in Messico si aggirava attorno ai 6,2 miliardi di dollari. Dal 2010 al 2013 la vendita dei farmaci è cresciuta ad un tasso annuale del 6,9%, vale a dire una media annuale dell'1,12% del GDP totale e il 18% del totale della spesa sanitaria messicana.

In Messico nel 2013 la produzione di farmaci ammontava a 13.980 milioni di dollari. Si stima che per il 2020 lo stesso valore sarà pari a 24.211 milioni di dollari, e si risconterà un Tasso Medio di Crescita Annuale (TMCA) del 9,6% per il periodo 2014-2020.

Il consumo di farmaci in Messico ha registrato un ammontare pari a 17.222 milioni di dollari nel 2013. Si stima che per il 2020, il valore incrementerà fino a raggiungere i 29.347 milioni di dollari, con un Tasso Marginale di Consumo (TMC) di 8,2% per il periodo 2014-2020.

Consumo di farmaci, 2012-2020

Milioni di dollari



Fonte: CANIFARMA
*Proiezione

L'incremento delle importazioni

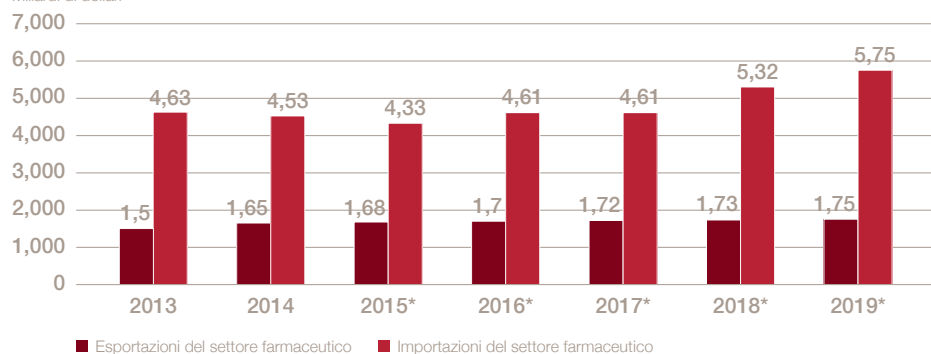
La crescita delle importazioni è imputabile a due fattori: in primo luogo alla scelta del Messico di contenere la domanda di farmaci brevettati importati, e in secondo luogo alla mancanza di incentivi a livello locale per la fabbricazione dei prodotti farmaceutici di alta tecnologia. Questa tendenza, molto probabilmente, condurrà a una diminuzione della produzione dei medicinali prodotti a livello locale, e più in generale comporterà una diminuzione delle vendite generali (specialmente tenendo in considerazione che i medicinali patentati sono più cari da sviluppare). Nel 2013 l'importazione locale dei prodotti farmaceutici ammontava a un valore di 5.155 milioni di dollari.

Bilancia commerciale settore farmaceutico

Il Messico è il più grande esportatore dell'America Latina di prodotti farmaceutici con un valore che si aggira attorno ai 1.502 milioni di dollari. Questo dato è in forte crescita ma non riesce ancora a raggiungere il valore delle importazioni. Per il 2019 si prevede che il Messico importerà 1.750 milioni di dollari in prodotti farmaceutici.

Bilancia commerciale del settore farmaceutico, 2013-2019

Miliardi di dollari



Fonte: INEGI
*Proiezione

Farmaci Brevettati

I farmaci brevettati o di proprietà di una casa farmaceutica sono pubblicizzati attraverso il nome commerciale, e devono essere efficaci contro i sintomi dei disturbi minori, contenendo necessariamente le istruzioni per l'uso. Antisettici, analgesici, alcuni tipi di sedativi, lassativi e antiacidi, medicine per il raffreddore e tosse e varie preparazioni topiche sono inclusi in questo gruppo.

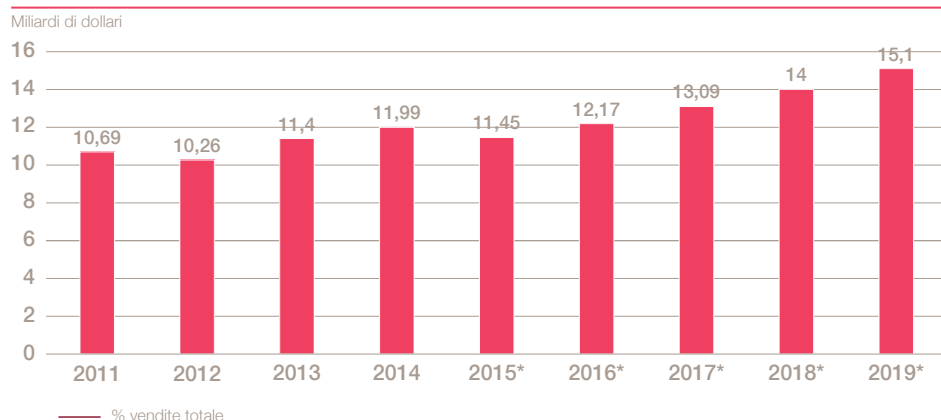
A partire dal 2011 e fino alla fine del 2014, il Ministero Messicano della Salute e l'Associazione Messicana della Ricerca dell'Industria farmaceutica, hanno approvato 31 farmaci innovativi sviluppati dalle più grandi multinazionali farmaceutiche al mondo. Solo 7 farmaci su 31 sono stati commercializzati nel vicino mercato statunitense negli ultimi 15 mesi.

Lo sviluppo del mercato dei brevetti è dettato dal consumo dei farmaci, poiché quelli brevettati sono percepiti dai consumatori come sinonimo di garanzia e di alta qualità. Tutto ciò continuerà a influenzare le prescrizioni dei medici e le scelte dei pazienti nei prossimi anni.

Ci sono diversi modi per osservare il trend di vendite dei farmaci brevettati, tra cui l'aumento del potere d'acquisto dei pazienti e il crescente peso delle malattie croniche non trasmissibili.

La vendita dei farmaci brevettati in Messico è stata fluttuante negli ultimi anni, raggiungendo nel 2013 il valore totale delle vendite di 7,8 miliardi di dollari, con un incremento del 3% rispetto all'anno precedente.

Vendite nel mercato dei farmaci brevettati, 2011-2019



Fonte: CANIFARMA
*Proiezione

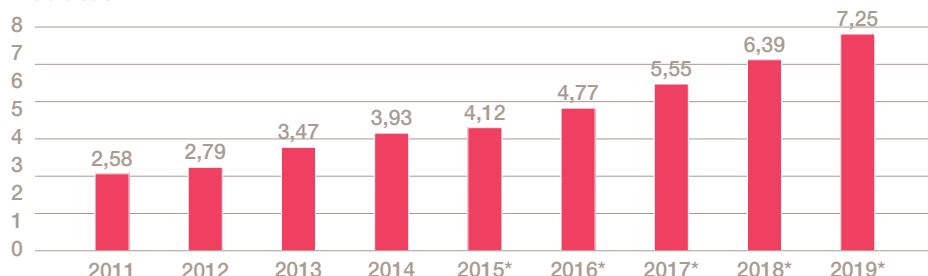
La vendita dei farmaci prescritti è stata molto fluttuante, e si attesta attorno al 60% negli ultimi anni, raggiungendo il picco del 58,7% nel 2013.

Farmaci generici

Secondo i dati della COFEPRIS, nel 2010 il mercato dei medicinali generici rappresentava il 29% del valore totale del mercato, ed è aumentato fino a raggiungere il 52% del mercato. Il Governo messicano sta investendo per educare i consumatori riguardo questo settore. In questa situazione fu istituito il “seguro publico”(servizio pubblico), l’assistenza sanitaria per la classe più povera messicana.

Mercato dei farmaci generici, 2011-2019

Miliardi di dollari



Fonte: CANIFARMA

*Proiezione

Farmaci da Banco

Il mercato dei farmaci da banco (OTC- over-the-counter) consiste nella vendita dei farmaci tradizionali, vitamine, preparati da ingerire, analgesici, medicinali per la pelle, medicinali OTC topici, cerotti e bende, kit di pronto soccorso e altri che non necessitano di prescrizione medica per essere acquistati. Nell’ultimo periodo si è verificato un decremento nella vendita di questa classe di farmaci causato dall’obbligo di vendita di alcuni semplici farmaci OTC solo sotto prescrizione medica.

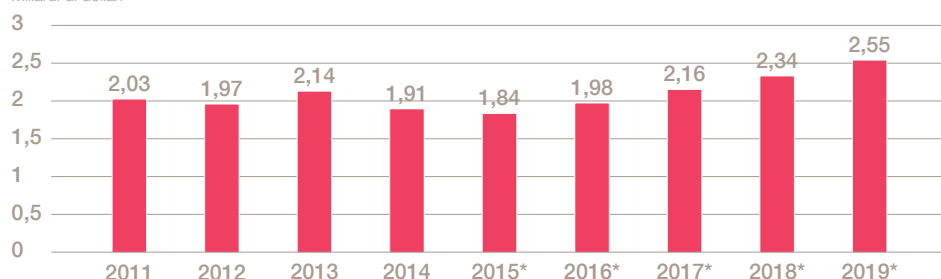
Secondo l’FDA, i farmaci OTC devono avere le seguenti caratteristiche:

- Potenziale di uso improprio e frequenza molto bassa.
- I consumatori possono usarli in caso di auto-diagnosi.
- Possono essere adeguatamente etichettati e gli operatori sanitari non sono necessari per l’uso sicuro ed efficace del prodotto.

La vendita dei farmaci OTC in Messico è in aumento negli ultimi anni e nel 2013 il valore totale delle vendite è stato pari a 2,10 milioni di dollari, che rappresentano un incremento del 12% rispetto all’anno precedente. La vendita dei farmaci dietro prescrizione come percentuale del totale di vendita dei farmaci è oscillata attorno al 15% negli ultimi anni, raggiungendo il 15,7% nel 2013.

Farmaci da banco in Messico, 2011-2019

Miliardi di dollari



Fonte: CANIFARMA

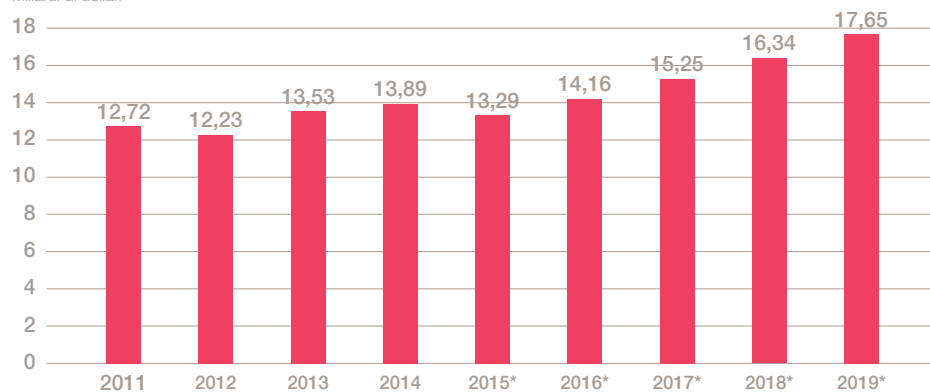
*Proiezione

Vendite nel settore farmaceutico in Messico

Considerando l'ultimo censimento da parte dell'INEGI, il Messico ha un grande vantaggio demografico dipeso dalla sua giovane popolazione per i prossimi 15 anni. Comunque bisogna considerare che la popolazione è affetta da malattie croniche come il diabete, ed è previsto che questi fattori permetteranno la crescita delle vendite nel mercato farmaceutico messicano del 6,1% all'anno - dal 2011 al 2019 - con previsioni di crescita di 17,652 miliardi di dollari nel 2019.

Vendite del settore farmaceutico, 2011-2019

Miliardi di dollari



Fonte: CANIFARMA

*Proiezione

Le ragioni per le quali le case farmaceutiche internazionali hanno scelto di investire in Messico sono molteplici: le condizioni favorevoli che le imprese di dispositivi medici possono trovare, i costi ridotti, la vicinanza con il maggiore consumatore del mondo, vale a dire gli Stati Uniti d'America. I fattori di attrazione del Messico sono rappresentati dai costi competitivi, dal personale specializzato e dalla solida piattaforma di esportazione che possiede.

Per quanto riguarda la specializzazione delle risorse umane nel settore dei dispositivi medici, il Messico può contare su capacità proprie di sviluppo altamente competitivo, dovuto al fatto che in tutta la Repubblica esistono 230 scuole che offrono programmi di ricerca biotecnologica. Inoltre nel 2012 100.000 studenti si sono laureati in ingegneria e tecnologia.

I principali prodotti esportati dal Messico sono attrezzature mediche, chirurgiche, odontoiatriche e veterinarie. A livello mondiale, il Messico occupa le seguenti posizioni:

- 3° Paese al mondo per esportazioni di aghi tubolari di metallo e aghi da sutura.
- 5° Paese al mondo per esportazioni di apparecchi chirurgici, odontoiatrici e veterinari.
- 6° Paese al mondo per esportazioni di attrezzature per la meccanoterapia, fisioterapia, psicotecnica.
- 1° Paese dell'America Latina per esportazione di cotone idrofilo, garze e bende.

Il settore dei dispositivi medici in Messico

Il Messico è il secondo più grande mercato dei dispositivi medici di tutta l'America Latina. Espicom Business Intelligence stima che il valore del mercato si aggirava attorno ai 4 miliardi di dollari nel 2013, posizionando il Messico tra i primi paesi in termini di crescita a livello globale. Inoltre, il Messico è diventato il primo fornitore di dispositivi medici per il mercato statunitense.

Le imprese messicane hanno sviluppato un'ottima rete manifatturiera di dispositivi medici. Tra i più importanti dispositivi medici prodotti possiamo citare pacemaker, protesi, attrezzature mediche, ventilatori, macchine per anestesia, prodotti di oftalmologia e stent.

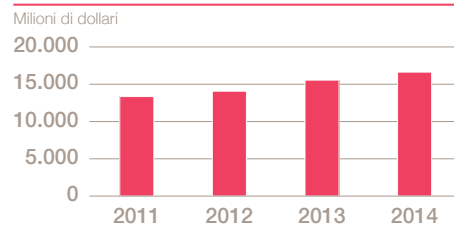
Attualmente le tecnologie avanzate hanno incrementato la produzione di dispositivi medici innovativi, dovuta alla capacità di innovazione che il Messico può garantire tramite i suoi laboratori di ricerca e sviluppo.

In base ai dati forniti dall'INEGI, il mercato dei dispositivi medici in Messico ha registrato un tasso di crescita del 6,4% tra il 2013 e il 2014, raggiungendo un valore di 16.683 milioni di dollari nel 2014.

Nel 2013 il Messico ha esportato un totale di 6.886 milioni di dollari in prodotti sanitari, il 9° maggiore esportatore a livello mondiale di dispositivi medici. I principali prodotti esportati dal Messico sono gli strumenti ed apparecchi medici, chirurgici, odontoiatrici e veterinari (74,2%), seguiti da articoli e apparecchi di ortopedia (10,8%).

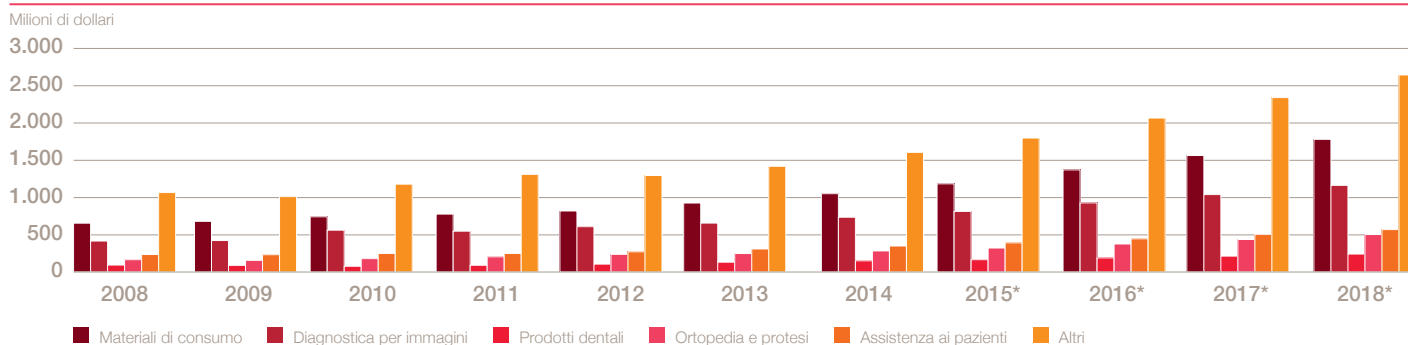
COFEPRIS è l'autorità federale che stabilisce il regolamento dell'importanza dei dispositivi medici e lavora per garantire la sicurezza nel territorio messicano. Il Messico ha dei programmi federali volti ad aumentare il commercio nel settore farmaceutico, come ad esempio il rimborso delle imposte sull'importazione agli esportatori (Drawback), il programma di promozione settoriale (Prosec), e l'IMMEX.

Produzione di dispositivi medici, 2011-2014



Fonte: INEGI

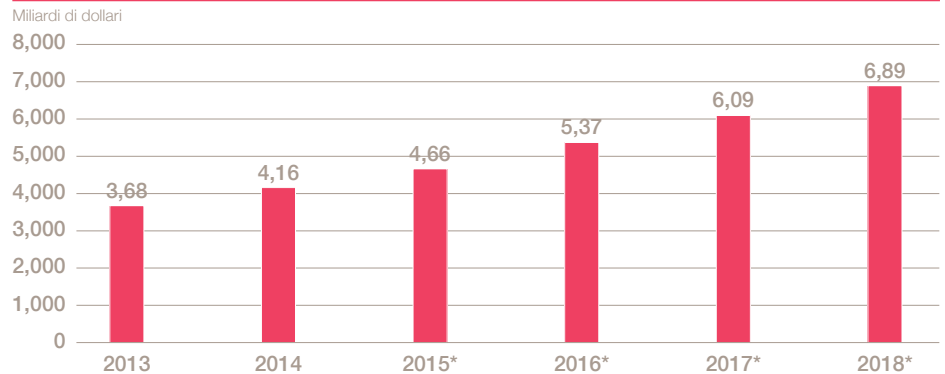
Mercato dei dispositivi medici in Messico



Fonte: INEGI
*Proiezione

Inoltre, ci sono numerose associazioni messicane che lavorano alla promozione del settore come ad esempio la Camera nazionale dell'Industria della Trasformazione (CANACINTRA), la Camera Nazionale dell'Industria Farmaceutica (CANIFARMA), e l'Associazione Messicana dell'Industria dei Dispositivi Medici (AMID).

Mercato dei dispositivi medici in Messico, 2013-2018



Fonte: INEGI
*Proiezione

Per quanto riguarda le importazioni, il Messico è il 3° maggiore importatore di dispositivi medici nel continente americano, secondo solo a Stati Uniti e Canada, e il primo importatore di dispositivi medici di tutta l'America Latina. In seguito al NAFTA, è fondamentale ricordare che le importazioni in Messico dagli Stati Uniti e Canada non sono soggette a dazi doganali. Il totale delle importazioni dei dispositivi medici nel 2013 ammontava a 3.473 milioni di dollari.

Principale istituzioni del settore:

- Ministero della Salute (SS). Stabilisce le linee guida della politica nazionale in materia di assistenza sociale, servizi medici e servizi igienico-sanitari. Coordina inoltre programmi di assistenza sanitaria della pubblica amministrazione federale.
- Istituto Messicano della Previdenza Sociale (IMMS). È l'Istituzione di sicurezza sociale più grande dell'America Latina. Fornisce un servizio pubblico di carattere nazionale per i lavoratori e le loro famiglie.
- Istituto per la previdenza sociale e servizi per i lavoratori statali (ISSSTE). L'ISSSTE è responsabile della fornitura di prestazioni sociali per i lavoratori federali.
- Commissione Federale per la Protezione contro i Rischi Sanitari (COFEPRIS). La COFEPRIS esercita i poteri di regolamentazione, controllo e promozione della salute dei farmaci, dispositivi medici, prodotti biologici e chimici, e altri.
- Camera Nazionale dell'Industria Farmaceutica (CANIFARMA). Ha lo scopo di essere il rappresentante istituzionale del settore farmaceutico in Messico con le autorità. È composto da 186 aziende.
- Associazione Messicana di Ricerca per l'Industria Farmaceutica (AMIIF). La sua missione è quella di fornire al medico professionista ed al paziente la tecnologia farmaceutica più avanzata.
- Associazione nazionale dei produttori farmaceutici (ANAFAM). Rappresenta gli interessi delle aziende farmaceutiche
- Associazione Farmaceutica messicana (AFMAC). Si dedica all'eccellenza tecnica e scientifica, offrendo prodotti e servizi di alta qualità per soddisfare le esigenze della comunità farmaceutica.

Imprese Farmaceutiche in Messico

Le imprese con maggiore presenza nel mercato messicano sono Pfizer Inc. con il 10,8% di partecipazioni, GlaxoSmithKline Plc con l'8,6% e Eli Lilly and Company con l'8,4%. Le principali imprese dell'Industria sono: Merck, Boehringer Ingelheim, Schering Plough, Pfizer, Glaxosmithkline Bayer, Astrazeneca, Baxter, Eli Lilly Company e Novartis, tra le italiane possiamo citare:

Principali aziende del settore

- Abbvie farmacéuticos
- Actavis
- Alcon laboratorios
- Alexion pharma
- Allergan
- Almirall
- Amgen
- Antibioticos
- Asofarma
- Aspen labs
- Aspid
- Astrazeneca
- Baxter
- Bayer
- Bristol myers squibb
- Celgene
- Csl behring
- Eisai laboratorios
- Eli lilly y compañía
- Especificos stendhal
- Farmacéuticos rayere
- Ferring
- Fresenius kabi
- Genomma laboratories
- Glaxosmithkline
- Glenmark pharmaceuticals
- Grunenthal
- Hetlabs
- Industria farmacéutica andrómac
- Janssen-cilag
- Laboratorios alpharma
- Laboratorios bioserum
- Laboratorios expanscience

- Laboratorios hormona
- Laboratorios kener
- Laboratorios liomont
- Laboratorios pisa
- Laboratorios sanfer
- Laboratorios servier
- Laboratorios silanes
- Laboratorios sophia
- Laboratorios tocogino
- Lakeside
- Lundbeck
- Meda pharma.
- Merck
- Moksha8 farmacéutica
- More pharma corporation
- Mundipharma
- Nafar laboratorios
- Novartis farmacéutica
- Novo nordisk pharma
- Octapharma
- Pfizer
- Productos farmacéuticos
- Productos medix
- Promeco
- Psicofarma
- Sanofi aventis
- Sanofi pasteur
- Schwabe
- Siegfried rhein
- Stern pharma gmbh
- Sun pharma
- Takeda
- Wermar pharmaceuticals

Principali aziende italiane del settore

- Alfa Wassermann
- Bracco
- Chiesi Farmaceutici
- Menarini (Menarini Industrie Farmaceutiche Riunite)
- Nuova O.M.P.I. (Stevanato Group)
- DiaSorin
- Sifi

Principali aziende del settore (dispositivi medici)

- BD
- Sanmina- SCI
- Rexam
- Medtronic
- Maquilas Teta Kawi
- Perrigo
- Medline
- Hill-Rom
- Arrow International

Analisi SWOT

Punti di forza	Opportunità
<ul style="list-style-type: none">• È il secondo mercato più grande di tutta l'America Latina, dopo il Brasile.• È uno dei mercati maggiormente in via di sviluppo, con gli standard più alti, in confronto ai Paesi limitrofi.• Il Messico ha un forte legame commerciale con gli USA, il Canada e l'Unione Europea.• L'industria farmaceutica risulta essere competitiva e ben sviluppata, includendo circa duecento imprese nazionali e una forte presenza delle imprese multinazionali.	<ul style="list-style-type: none">• Le riforme del settore sanitario e l'espansione del programma come il "Seguro Popular", aumenteranno la spesa pubblica per la salute.• La contrattazione pubblica, attraverso l'IMSS, sta aumentando il focus sui medicinali generici, e ciò rappresenta un buon potenziale di espansione del mercato.• Fine del controllo locale esclusivo delle aziende farmaceutiche, che renderanno il mercato più competitivo.• Recenti pressioni del Governo per promuovere la vendita dei farmaci da banco.
Punti di debolezza	Rischi
<ul style="list-style-type: none">• Mancanza di coordinazione tra l'IMPI e COFEPRIS, che ha rallentato lo sviluppo della protezione sui brevetti.• Non applicazione di tutte le normative inerenti al brevetto.• La burocrazia eccessiva di IMSS e ISSSTE si traduce in una lunga attesa per l'approvazione degli studi clinici.• Possibilità di riduzione dei livelli di produzione locale a causa di una maggiore concorrenza delle importazioni provenienti da Paesi con una produzione a basso costo, come la Cina, l'India e il Brasile.	<ul style="list-style-type: none">• Nonostante le recenti riforme, l'applicazione del diritto brevettuale resta problematica.• La contraffazione dei farmaci resta ancora un fenomeno diffuso.• A tutt'oggi almeno il 10% della popolazione è esclusa dalle cure mediche. Inoltre il mercato farmaceutico messicano è sensibile alla crisi economica.• Le politiche adottate nel sistema sanitario hanno contribuito ad aumentare il prezzo dei farmaci.

Settore delle Infrastrutture

L'attuale amministrazione in Messico mira ad incentivare l'incremento dell'indice di produttività e ad ottenere un effetto positivo nella competitività dell'economia, sia attraverso nuovi investimenti sia attraverso lo sviluppo dell'infrastruttura. L'obiettivo consiste nel favorire la crescita economica in maniera solida e sostenibile tramite il Piano Nazionale delle Infrastrutture (PNI 2014-2018) presentato dall'Esecutivo il 28 aprile 2014.

Il programma si basa su una serie di progetti di prioritaria importanza, diretti a ridurre i costi di connessione nel mercato regionale ed internazionale ed a promuovere l'integrazione tra gli stessi. Con lo sviluppo delle infrastrutture, incentivato dal programma, vi sarà un maggior impatto macroeconomico poiché l'economia diverrà più attrattiva per gli investimenti esteri. D'altra parte saranno creati nuovi posti di lavoro e verrà promosso il miglioramento della manodopera, che diverrà più specializzata offrendo una qualità di servizio migliore.

Piano Nazionale di Infrastruttura

Il PNI 2014-2018 prevede un investimento pari a 519 milioni di dollari divisi principalmente in 6 settori e 743 tra programmi e progetti di infrastruttura (572 progetti strategici e 171 decisi dal Governo).

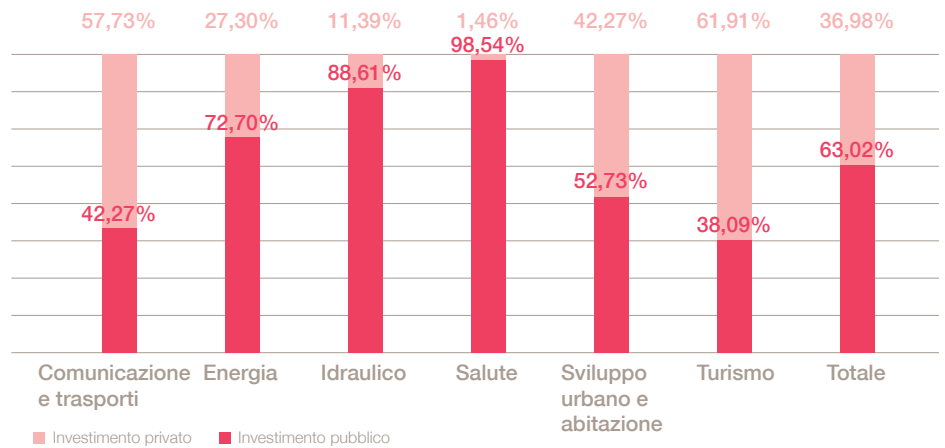
Gli importi degli investimenti divisi per settore strategico sono:

Settore strategico	USD (2014)	%	Numero di progetti	%
Comunicazioni e trasporti	88.488	17,03	223	30,01
Energia (CFE)	40.110	7,72	138	18,57
Energia (PEMEX)	221.171	42,57	124	16,69
Idraulico	28.002	5,39	84	11,31
Salute	4.879	0,94	87	11,71
Sviluppo urbano ed abitazione	124.728	24,01	4	0,54
Turismo	12.148	2,34	83	11,17
Totale	519.530	100	743	100

Fonte: PNI

Il Programma Nazionale di Infrastruttura prevede che l'investimento programmato sia finanziato da risorse pubbliche, con una partecipazione pari al 63%, e da imprese private, che partecipano per il restante 37%. Questa condivisione negli investimenti è volta ad incentivare la partecipazione e l'ingresso nel mercato di importanti imprese nazionali ed estere .

Rapporto investimenti privati e pubblici nei progetti del PNI, per settore



Fonte: Programma Nazionale di Infrastruttura 2014-2018 Analisi e opportunità

Obiettivi per settore del PNI 2014-2018			
Settore	Obiettivo	Strategia	Numero di linee di azione
Energia	Garantire uno sviluppo dell'infrastruttura efficace e sostenibile che permetta di disporre di risorse energetiche di qualità ed a prezzi competitivi.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Accrescere e sviluppare l'infrastruttura per le attività di esplorazione ed estrazione di idrocarburi. 2. Aumentare ed adeguare la capacità di trasformazione degli idrocarburi per garantire l'approvvigionamento e massimizzare il valore economico. 3. Promuovere lo sviluppo dell'industria nazionale petrolchimica tramite investimenti propri e complementari. 4. Promuovere lo sviluppo di progetti di trasporto e stoccaggio di combustibili. 5. Sviluppare l'infrastruttura di generazione elettrica per l'impiego di combustibili efficaci, a basso costo ed a basso impatto ambientale. 6. Sviluppare la trasmissione di elettricità che consenta l'ottimizzazione delle risorse generazionali e l'attenzione della domanda. 7. Sviluppare la qualità della distribuzione dell'energia elettrica, riducendo le perdite durante l'approvvigionamento ed aumentando la copertura del servizio. 	19
Idraulico	Accrescere l'infrastruttura idraulica in modo da assicurare la fornitura di acqua adatta al consumo umano, all'irrigazione agricola e che sia protetta dalle inondazioni.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Costruire un'infrastruttura che sia idonea ad aumentare la fornitura di acqua potabile e la capacità di drenaggio. 2. Modernizzare e costruire infrastrutture idonee ad aumentare la fornitura di acqua impiegata nelle attività agricole. 3. Costruire infrastrutture che siano protette dalle inondazioni. 	8
Salute	Contribuire a rafforzare e ad ottimizzare le infrastrutture sanitarie inter-istituzionali che garantiscano l'accesso effettivo a servizi sanitari di qualità.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Stabilire un programma per la gestione inter-istituzionale delle risorse impiegate nel settore sanitario (infrastruttura ed attrezzatura). 2. Promuovere lo sviluppo delle infrastrutture sanitarie. 3. Rafforzare le infrastrutture sanitarie in aree in cui la popolazione è particolarmente vulnerabile. 	15
Sviluppo urbano	Promuovere lo sviluppo urbano e la costruzione di abitazioni di qualità, dotate di infrastrutture e servizi basici tramite l'accesso al sottosuolo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Migliorare le condizioni ed i servizi abitativi della popolazione in un contesto di sviluppo urbano sostenibile ed intelligente. 2. Promuovere l'edificazione di nuove abitazioni e facilitare il loro acquisto. 3. Incentivare, attraverso criteri territoriali che promuovano la densificazione, i finanziamenti per ottenere abitazioni sostenibili. 4. Promuovere progetti immobiliari. 5. Pianificare ed eseguire una politica nazionale per l'utilizzo del suolo. 	19
Turismo	Sviluppare e promuovere un'infrastruttura competitiva che promuova il turismo quale asse strategico della produttività regionale e del benessere sociale	<ol style="list-style-type: none"> 1. Migliorare l'infrastruttura nei destini di maggiore affluenza turistica. 2. Promuovere la creazione di una nuova infrastruttura turistica che permetta di diversificare l'offerta in questo settore. 3. Favorire l'articolazione dello sviluppo dell'infrastruttura nazionale tramite politiche orientate a promuovere la competitività del turismo. 	11

Gli obiettivi per settore, le strategie necessarie per il loro raggiungimento ed il numero di linee di azione sono:

L'aspetto di maggior spicco del PNI 2014-2018 è costituito dal grado di importanza che il Messico sta offrendo agli investitori esteri per incentivare il loro ingresso nel Paese, garantendo loro un'occasione unica e vantaggiosa. Il programma è finalizzato inoltre a potenziare lo sviluppo dell'infrastruttura di ogni regione, sfruttando al meglio i vantaggi competitivi caratteristici di ciascuna zona. A tal fine, è stata concepita la "Strategia Transversale Sud Sud Est", tesa a rafforzare la produttività nazionale ed internazionale.

Regione	Stati	Obiettivi
Nord 	Baja California, Baja California Sur, Coahuila, Chihuahua, Durango, Nuevo León, Sinaloa, Sonora e Tamaulipas.	<ul style="list-style-type: none"> • Creare le condizioni idonee a permettere che tutti i messicani possano sviluppare il proprio potenziale in questo settore in base agli obiettivi preposti. • Ridurre le differenze sostanziali di dotazione dell'infrastruttura nelle regioni del Paese ove vi sono meno opportunità di sviluppo per la popolazione. • Ridurre la disuguaglianza di opportunità fra le regioni del Messico.
Centro 	Aguascalientes, Colima, Distrito Federal, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Estado de México, Michoacán, Morelos, Nayarit, Querétaro, San Luis Potosí, Tlaxcala e Zacatecas.	
Sud Sud Est 	Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz e Yucatán.	

Comunicazioni e trasporti

Uno dei principali obiettivi del PNI 2014-2018, come già evidenziato, è migliorare la qualità della comunicazione interna tramite progetti di investimento. A tal fine, è necessario investire un totale di circa 101 milioni di dollari in 223 progetti.

Sottosettore	Milioni di dollari	Numero di progetti		
		Progetti strategici	Pianificati dal Governo	Totale
Telecom	51.826	5		5
Infrastruttura di strade	30.383	78	73	151
Ferrovie	10.989	4	8	12
Porti	5.24	15	6	21
Transito urbano	2.219	1	6	7
Infrastruttura per la logistica	347	2		2
Aeroporti	279	14	6	20
Altri	263	1	4	5
Totale	101.547	120	103	223

Fonte: PNI

Ferrovie

I progetti delle ferrovie rappresentano una delle migliori opportunità. L'attuale amministrazione è impegnata nella costruzione delle seguenti ferrovie:

- Città del Messico – Querétaro: 4 milioni USD;
- Città del Messico – Toluca: 6 milioni USD;
- Mérida – Quintana Roo: 2,4 milioni USD.

Porti

È previsto l'ampliamento del porto di Veracruz, il progetto più ambizioso secondo il Governo federale. Si attendono investimenti nei porti di Manzanillo, Tuxpan, Campeche, Chiapas e Guaymas.

Aeroporti

Il 2 settembre 2014, il Presidente Peña Nieto ha annunciato il progetto per la costruzione del nuovo Aeroporto Internazionale di Città del Messico. L'aeroporto sarà costruito in due fasi e sarà il più grande dell'America Latina. Durante la prima fase si costruiranno tre piste parallele per operazioni simultanee e fornirà servizi a circa 50 milioni di passeggeri all'anno.

Energia

PEMEX vuole ampliare l'attuale infrastruttura attraverso l'apertura agli investimenti privati, accrescendo la lavorazione di idrocarburi. PEMEX stima che gli investimenti privati sono di 253,8 miliardi di dollari ripartiti in 124 progetti strategici. D'altra parte la CFE stima un investimento per lo sviluppo dell'energia elettrica pari a 46 miliardi di dollari, ripartiti fra 138 progetti strategici.

Salute

L'investimento nell'infrastruttura ospedaliera per migliorare i servizi medici in Messico sarà pari a 5 miliardi di dollari impiegati per la realizzazione di 87 progetti, dei quali 60 finanziati dal Governo federale mentre i restanti 27 strategici.

Acqua

In questo settore il programma è composto da 84 progetti con un investimento pari a 32 miliardi di dollari. Di questi progetti, 34 fanno parte del programma del Governo e 50 sono progetti strategici.

Principali attori pubblici del settore

- Ministero di Azienda e Credito Pubblico (SCHP): fornisce le risorse finanziarie per l'esecuzione di progetti di infrastruttura nei quali partecipa il Governo federale.
- Ministero della Comunicazione e Trasporto (SCT): vigila sullo sviluppo dell'infrastruttura del Paese.
- Fondo Nazionale di Infrastruttura (FNI): collabora con la banca di investimenti Banobras al fine di promuovere lo sviluppo dell'infrastruttura in Messico. Concede le risorse attraverso diversi strumenti finanziari.

Principali aziende del settore

- Abengoa
- Acciona
- Arendal
- Cemex
- CFE
- Conague
- Cotemar
- Empresas ICA
- Evya
- GEO
- Grupo Aeroportuario del Pacífico
- Grupo Carso
- Homex
- Ideal
- OHL
- Pemex
- Sempra
- Tarahumara Pipeline
- TransCanada
- Urbi

Principali aziende italiane del settore

- Bonatti
- Drillmec
- Fyre (Ferretti Industrial Services)
- Gruppo Techint
- Micoperi
- Pietro Fiorentini
- Saipem
- Sicilsaldo
- Sicim
- TG4MEX (Termigas)

Analisi SWOT

<i>Punti di forza</i>	<i>Opportunità</i>
<ul style="list-style-type: none">• L'industria dell'infrastruttura prevede l'avvio di 743 progetti fra il 2014 ed il 2018.• Il Governo supporta i progetti di infrastruttura dei privati.• Le riforme incentivano l'apertura a nuove fonti di capitale.• La riforma fiscale sviluppa il potenziale dell'infrastruttura nel settore pubblico.	<ul style="list-style-type: none">• Il nuovo Programma Nazionale di Infrastruttura prevede l'impiego di 462 milioni di dollari da investire in trasporti, energia ed acqua.• La capacità di cogenerazione installata si è sviluppata negli ultimi dieci anni, di cui si è utilizzato solo il 28%.
<i>Punti di debolezza</i>	<i>Rischi</i>
<ul style="list-style-type: none">• Si denota un deficit nella concessione di appalti, motivo per cui il settore privato non è cresciuto secondo i ritmi attesi.	<ul style="list-style-type: none">• I costi di distribuzione e di logistica possono migliorare la sua competitività.

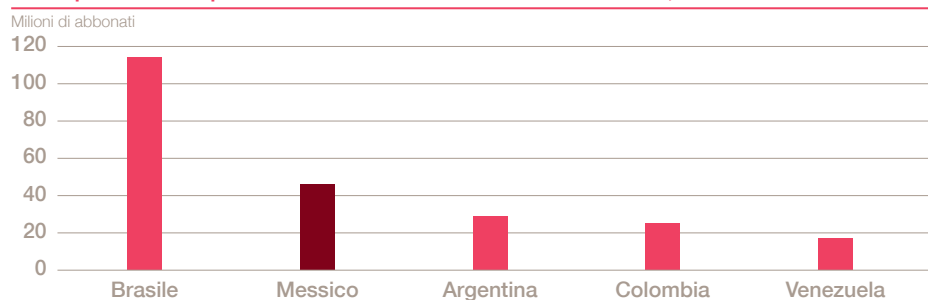
Settore delle Telecomunicazioni

In Messico la mancanza di concorrenza e la persistenza di ostacoli normativi per entrare nel mercato, non hanno permesso lo sviluppo di investimenti nel settore delle telecomunicazioni. È per questo motivo che attualmente è oggetto di profonde trasformazioni normative. Nel decennio 1990-2000 l'industria è cresciuta tre volte più veloce rispetto alla più vasta economia mondiale. Questo settore è cresciuto fortemente tra il 2005 e il 2007, principalmente guidato dai settori della telefonia mobile e a banda larga. La crescita è stata rallentata sulla scia delle difficoltà finanziarie del 2008, anche se da allora ha recuperato velocemente terreno. Secondo l'indice ITEL (Telecommunications Sector Production) sviluppato dalla COFETEL (Federal Communications Commission), il settore delle telecomunicazioni nel 2012 è cresciuto del 12,2% rispetto al 10,6% del 2010. La crescita è stata trainata dall'aumento del numero di abbonamenti a TV satellitare e dal traffico mobile. Una sfida importante per il Messico resta la disuguaglianza sostanziale del reddito e della distribuzione della ricchezza. Parte della popolazione non ha la forza economica per acquistare cellulari o altri servizi di telecomunicazione. Di conseguenza, se il Governo non riesce a ridurre il divario di reddito, la crescita delle telecomunicazioni e la crescita economica saranno limitate dal fatto che una gran parte della popolazione ha poco potere d'acquisto. L'attuale Governo ha proposto una riforma nel settore delle telecomunicazioni per promuovere una maggiore concorrenza, migliorando le potenzialità di questo settore per i prossimi anni.

Presenza del settore delle telecomunicazione del Messico in America Latina

Il mercato della telefonia mobile in America Latina è dominato dal Brasile. Attualmente è il quinto mercato mondiale in termini di abbonati e si prevede che superi il Giappone diventando il quarto entro la fine del 2015. Il Brasile conta circa 270 milioni totali di abbonamenti. Subito dopo troviamo il Messico con 105 milioni e l'Argentina con più di 67 milioni di abbonati.

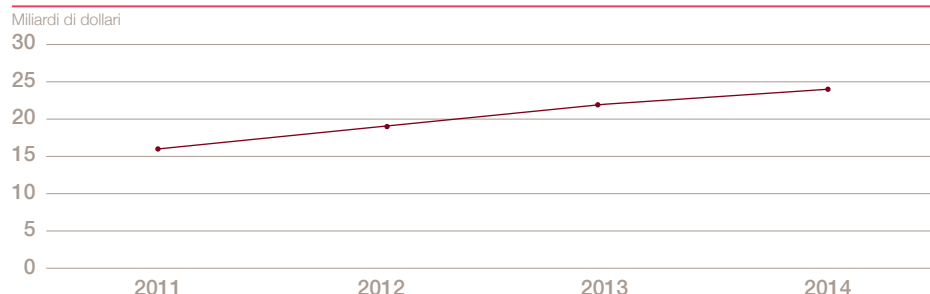
Principali mercati per numero di abbonati in America Latina, 2014



Fonte: GSM

Gli operatori della regione continuano a investire nelle reti per migliorare la loro copertura, capacità e qualità del servizio. Gli investimenti complessivi effettuati dagli operatori nel corso degli ultimi sei anni hanno totalizzato oltre 96 miliardi di dollari. Si prevedono nuovi investimenti nei prossimi anni, come le implementazioni LTE e operatori di copertura per le reti 3G. Nel 2013 gli investimenti sono stati pari a 22 miliardi di dollari.

Investimenti nel settore delle telecomunicazioni, 2011-2014



Fonte: GSM

Le variabili che influenzano la crescita del settore telecomunicazione in Messico

- Durata della crisi economica mondiale e tempo di recupero.
- Adozione di altre riforme strutturali in particolare nei mercati dell'energia, fiscali e nel mercato del lavoro.
- Adozione di misure per ridurre le disuguaglianze di reddito.
- Miglioramento della governance e della trasparenza.
- Specifiche riforme sulla regolamentazione per il settore, che favoriscano una maggiore concorrenza in particolare nel mercato di rete fissa.
- Riforme sul diritto di concorrenza.

Legge sulle telecomunicazioni

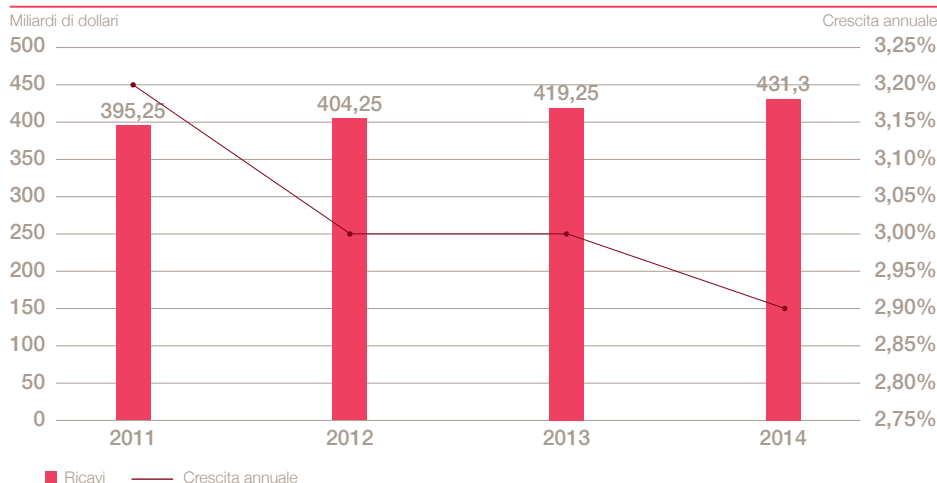
La riforma sulle telecomunicazioni approvata nel 2014 costringe i fornitori di telefonia e tv a vendere beni e servizi se controllano più del 50% della quota di mercato nazionale. Ciò ha inciso direttamente su America Movil, che controlla il 70% del mercato wireless e l'80% della telefonia di rete fissa. Le norme presenti nella riforma prevedono che siano fissati i prezzi massimi per le interconnessioni, visti come un ostacolo alla nascita di imprese rivali nella rete fissa e wireless. Nel luglio 2014 il Senato ha approvato una riforma supplementare necessaria per attuare le riforme del mercato delle telecomunicazioni; il disegno di legge è tornato alla Camera dei Deputati per l'approvazione. Questo provvedimento potrebbe sostenere gli sforzi del Governo per aumentare la concorrenza nel settore. Il regolatore dovrebbe avere il potere di imporre ammende fino al 10% del fatturato di una società se le sue azioni fossero anticoncorrenziali, con multe pari al 20% del reddito in caso di ripetizione delle azioni. La legislazione proposta dovrebbe limitare le attività di Carlos Slim nel mercato televisivo, attraverso il divieto di partecipare al mercato per 18 mesi, fino a quando la sua società non rispetterà le misure antitrust del mercato delle telecomunicazioni. In risposta a ciò, nel luglio 2014 America Movil ha annunciato di voler vendere alcune delle sue attività per abbassare le sue quote di mercato al di sotto del 50%.

Il regolatore e il Governo sperano di attirare grandi investimenti da parte di nuovi operatori telefonici con questa riforma. In conseguenza delle nuove misure, Telmex fu costretto nell'aprile 2014 a ridurre le tariffe di interconnessione all'interno dello stesso nodo regionale per 0,00134 USD al minuto. La tariffa per l'interconnessione tra i nodi regionali che dipendono da un nodo interno è stata fissata a 0,00170 di dollari, mentre il tasso per l'interconnessione tra i nodi regionali che dipendono da diversi nodi nazionali è stato limitato a 0,02340 MXP.

Situazione attuale del mercato in Messico

Secondo la relazione BuddeComm, le entrate del settore messicano nelle telecomunicazioni nel 2014 sono state di 29 miliardi di dollari e rappresentano un aumento di 0,8 miliardi di dollari rispetto al 2013. Secondo le previsioni gli investimenti nel settore della telefonia dovrebbero raggiungere i 200 miliardi di dollari, più 100 miliardi in altri servizi, per un importo totale di 300 miliardi di dollari.

Fatturato del settore delle telecomunicazioni, 2011-2014



Fonte: BuddeComm

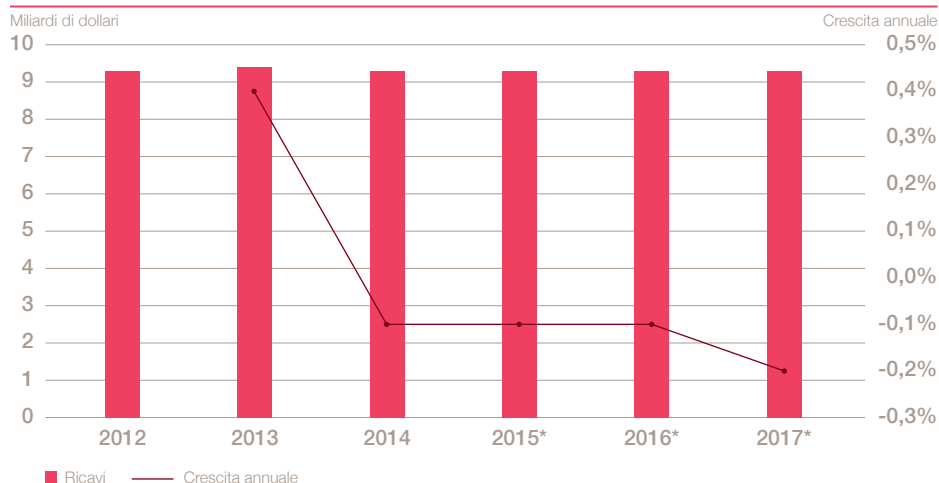
Tariffe di interconnessione calate del 20% in Messico

Secondo le nuove tariffe approvate dall'IFT, le tariffe di interconnessione scenderanno del 20,3% nel 2015. A partire da gennaio 2015, il costo per il collegamento di utenti telefonici con diversi operatori è sceso a 0,2505 MXP al minuto (0.017 USD), a fronte dei 0,02060 USD nel 2014, secondo i media locali. Il quotidiano messicano "El Financiero" ha riferito che questo è il calo più significativo registrato negli ultimi anni. Le nuove tariffe potrebbero portare a coinvolgere in maniera più rilevante imprese in posizione attualmente non dominante: è il caso di Telefonica e Iusacell, che insieme hanno aggiunto 2,1 milioni di utenti nei primi nove mesi del 2014, soprattutto a causa delle misure prese contro America Movil, leader del mercato attraverso la riforma sulle telecomunicazioni. Telefonica ha registrato la maggiore crescita in utenti, toccando i 20,6 milioni e portando la sua quota di mercato al 20,1% rispetto al 18,7% del 2014. La quota di Iusacell, con 8,6 milioni di utenti, è cresciuta dal 7,1% al 8,4%. Tutto ciò ha causato la perdita di utenti per America Movil e Nextel. La quota di Nextel è scesa dal 3,6 al 2,8% mentre America Movil dal 70,6 al 68,8%.

Mercato della rete fissa in Messico

Il mercato della rete fissa ha accusato una diminuzione negli ultimi anni in termini di valore, anche se si prevede una ripresa fino al 2017. Le previsioni del mercato prevedono un periodo di stagnazione fino al 2017, con un giro di affari di 9,3 miliardi di dollari. Il Messico rappresenta il 5% di quota del mercato della telefonia con rete fissa (si consideri che solo gli Stati Uniti coprono una quota di mercato pari al 55,3%).

Fatturato delle reti fisse, 2011-2014



Fonte: Marketline
*Proiezione

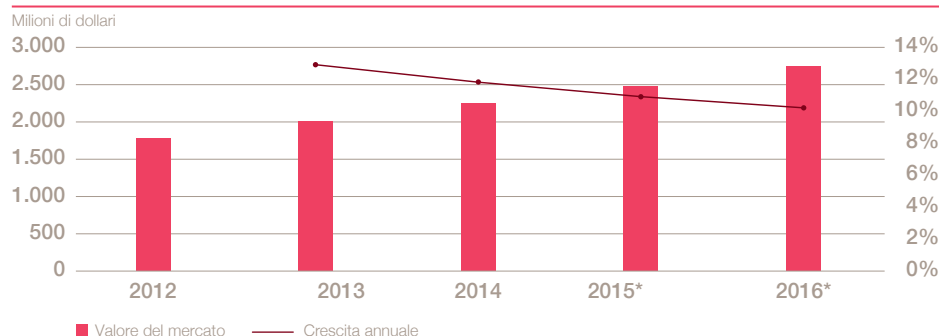
Il mercato delle telecomunicazioni di rete fissa è definito attraverso i ricavi ottenuti da operatori di telefonia vocale e altre informazioni “non-voice” trasmesse attraverso linee fisse (wireline), oltre che da sistemi wireless. Il mercato delle telecomunicazioni di rete fissa in Messico ha subito una diminuzione negli ultimi anni.

Dal secondo trimestre del 2013 fino al terzo semestre del 2014, il tasso medio di crescita trimestrale (TCPT) delle linee fisse totale è stato dello 0,2%. Nello stesso periodo, l’TCPT Telmex/Telnor ha subito una diminuzione dello -0,7% mentre per il resto degli operatori c’è stato un incremento del 2,6%. Ciò si riflette in una diminuzione nel mercato della telefonia fissa.

Mercato della rete mobile in Messico

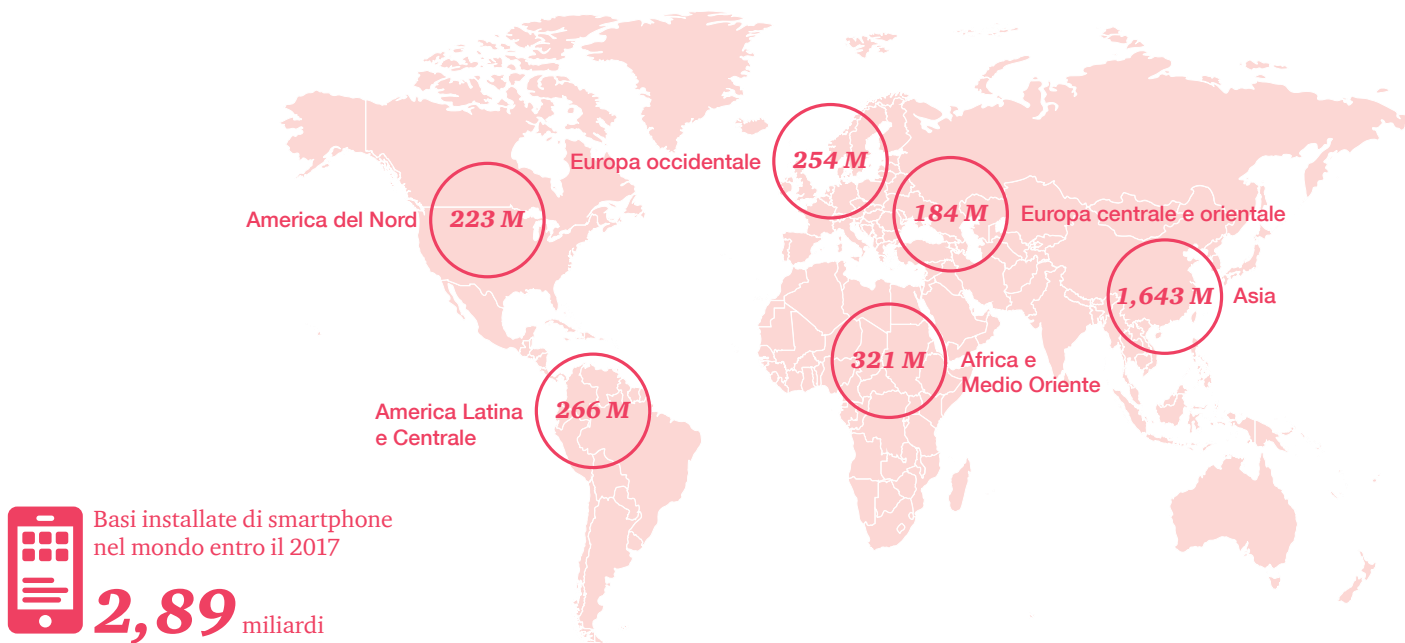
Nonostante il calo nel 2009, il mercato messicano della telefonia mobile ha raggiunto la sua crescita storica. Le previsioni di crescita del mercato sono ottimistiche e a due cifre fino al 2017. Le aspettative sul mercato prevedono la produzione di 97,4 milioni di unità entro la fine del 2016, con una crescita del 12,5% per il periodo 2011-2016. Il valore di mercato dovrebbe raggiungere 2,7 miliardi di dollari entro la fine del 2016. Entro la fine del periodo preso in considerazione, si prevedono 115 milioni di abbonamenti per le linee 3G e 4G.

Valore del mercato della telefonia mobile in Messico, 2012-2016



Fonte: Marketline
*Proiezione

Basi installate di smartphone nel mondo entro il 2017



Fonte: Strategy Analytics
*Proiezione

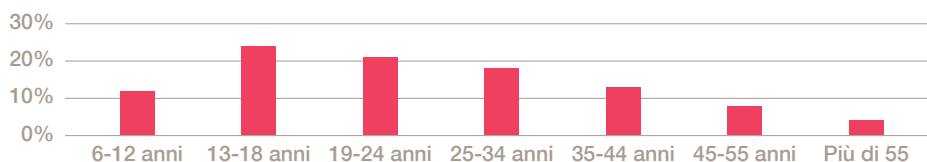
Il Messico a fine 2015 raggiungerà 34,2 milioni di utenti di smartphone

Il Messico raggiungerà 34,2 milioni di utenti di smartphone entro la fine del 2015, secondo uno studio condotto da eMarketer. L'anno scorso gli utenti di smartphone erano 28,7 milioni. Entro il 2018, eMarketer stima che la Colombia raggiungerà i 20,9 milioni di utenti di smartphone. Gli utenti smartphone rappresentano il 41,2% del totale degli utenti di telefonia mobile in Messico. Entro la fine del 2015, secondo lo studio, gli utenti smartphone rappresenteranno il 47,2 % degli utenti di telefonia mobile.

Utenti internet in Messico

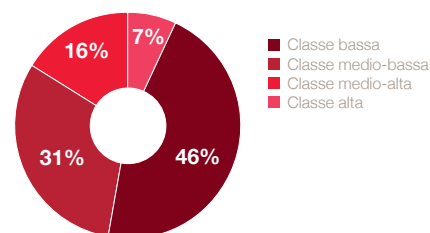
I dati dell'INEGI mostrano che il 36% delle famiglie in Messico non ha nessuna connessione internet in casa, dovuto alla mancanza di risorse. L'uso individuale di internet e l'uso del computer nel 2014 variano in base ad una serie di caratteristiche quali l'età, il reddito delle famiglie e l'educazione della popolazione. Come dimensioni del mercato, il Messico è il secondo più grande mercato internet in America Latina, anche se in termini di penetrazione della banda larga, il Messico ha tra i più bassi tassi di penetrazione. Gli utenti di internet complessivi in Messico nel 2014 sono stati 69 milioni di persone con un tasso di penetrazione del 43,46%. Gli utenti internet in Messico attesi per il 2018 sono pari a 114 milioni di persone.

Utenti della rete internet per fasce d'età, 2014



Fonte: INEGI

Utenti della rete internet per Ceti Sociali nel 2014

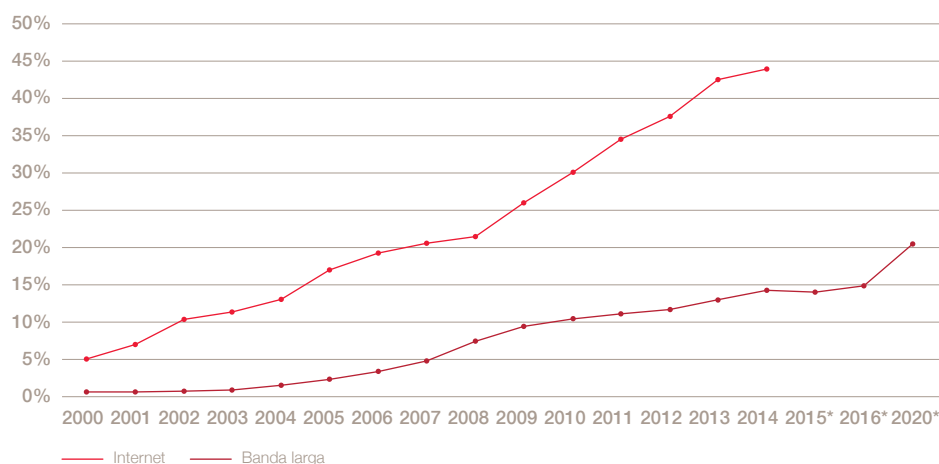


Fonte: INEGI

Banda larga in Messico

Personal computer e linee telefoniche fisse hanno aperto la strada alla diffusione della rete internet. In termini di penetrazione della banda larga, il Messico ha tassi più bassi tra i paesi membri dell'OCSE. Poco più del 30% della popolazione usa internet regolarmente mentre la penetrazione della banda larga nel 2012 è stata del 17%, ben al di sotto della media OCSE pari al 30%. Ci sono operativi solo 20 principali ISP, in contrasto con la quale sono quasi 350 le aziende che si sono registrate nel corso del tempo per fornire servizi ISP. Telmex/Prodigy rimane il vettore dominante e il principale fornitore delle linee di interconnessione locale e collegamenti con gli ISP.

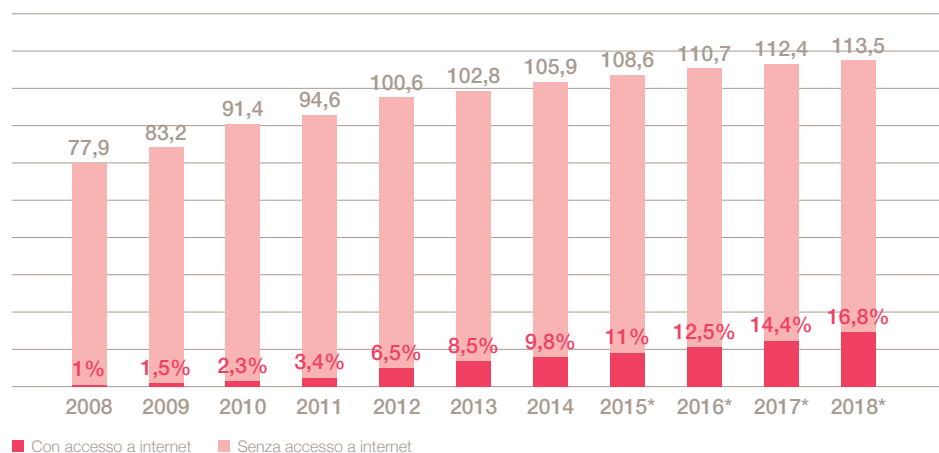
Copertura della rete internet e della banda larga in Messico, 2000-2020



Fonte: BuddeComm
*Proiezione

Anche se la penetrazione di internet negli ultimi anni è stata esponenziale, i computer rimangono lo strumento preferibile per la connessione a internet. Nel 2013 le vendite di smartphone in Messico hanno totalizzato 23 milioni di dollari con 16,3 milioni di nuovi utenti. Durante il secondo trimestre 2014, le vendite di smartphone sono state 6,7 milioni di unità in crescita del 24% rispetto allo stesso periodo del 2013. I dispositivi mobili touchscreen come smartphone e tablet hanno rappresentato rispettivamente il 49 e il 20% degli accessi a internet. Per il periodo 2014-2018 saranno più di 51 milioni i dispositivi (PC, tablet, smartphone). Il mercato dei tablet è cresciuto del 28% nel 2014. Il volume d'affari degli abbonamenti ai contratti di telefonia mobile nel 2018 raggiungerà i 130 miliardi di dollari.

Telefoni cellulari attivi in Messico, 2008-2018



Fonte: COFETEL
*Proiezione

Principali aziende del settore

Operatori di telefonia fissa

- Telmex
- Axtel
- Maxcom
- Ica Movistar
- Unefon/Iusacell

Operatori di telefonía mobile:

- Telcel
- Movistar
- Iusacell
- Nextel
- Unefon

Servizio televisivo locale e via cavo:

- Grupo Televisa
- TV Azteca
- Cablevisión
- Cablemás
- Telemundo
- Cablecom
- Megacable
- SKY
- Dish

Analisi SWOT

Punti di forza	Opportunità
<ul style="list-style-type: none">• La competizione è incoraggiata dal mercato della telefonia mobile.• Le autorità hanno iniziato a ridurre le tariffe per stimolare gli investimenti.• Gli investitori stranieri sono incoraggiati ad entrare nel mercato.• La domanda per il servizio dati è cresciuta: il 4G è stato introdotto da 2 operatori.• Il mercato di rete fissa e a banda larga è in continua espansione.	<ul style="list-style-type: none">• La nuova riforma ha aperto il mercato ai rivenditori incoraggiando la concorrenza e prezzi più competitivi.• Il tasso di penetrazione è relativamente basso lasciando ottime opportunità di crescita nel mercato.• Le proposte del governo incoraggeranno gli investimenti stranieri.• Il costo della banda larga è stato ridotto mentre la velocità di download è in aumento.
Punti di debolezza	Rischi
<ul style="list-style-type: none">• I prezzi elevati e la scarsa competitività hanno provocato barriere all'entrata.• L'operatore dominante detiene ancora una grande posizione di vantaggio rispetto ai concorrenti.	<ul style="list-style-type: none">• Reclami sulla concorrenza sleale sono frequentemente rivolti nei confronti dell'operatore dominante.• Il mercato della rete fissa sarà fortemente influenzato dal mercato della telefonia mobile.

Capitolo 5: Il Sistema Economico Italiano in Messico

Ambasciata d'Italia in Messico

ICE

Camera di Commercio Italiana in Messico

Desk Italia di PwC Messico

Ambasciata d'Italia in Messico

L'Ambasciata d'Italia a Città del Messico è la sede diplomatica deputata a gestire le relazioni tra Italia e Messico in tutti gli ampi e diversificati settori attraverso cui il rapporto bilaterale si sviluppa.

Nello svolgimento di tali funzioni l'Ambasciata effettua un'azione di coordinamento delle altre presenze istituzionali italiane in Messico, l'Istituto Italiano di Cultura e l'Ufficio dell'ICE - Agenzia per la Promozione all'Estero e l'Internazionalizzazione delle Imprese italiane. Nell'ambito del più generale Sistema Paese, svolge altresì un ruolo di orientamento degli altri organismi che, a vario titolo, di tale Sistema fanno parte, oltre ad avvalersi della rete consolare onoraria nel Paese.

All'Ambasciata fa quindi capo uno sforzo collettivo volto a rafforzare e approfondire i rapporti dell'Italia con un interlocutore di primaria importanza nello scenario internazionale, con una particolare attenzione alla dimensione economica e commerciale di tale relazione, che sta attraversando una importante fase di consolidamento e ulteriore sviluppo.

Cancelleria Consolare

Paseo de las Palmas 1994,
Col. Lomas de Chapultepec,
11000 Mexico, D.F.

*Entrata per il pubblico
da Avenida Montes Auvernia*

orario di apertura al pubblico
lunedì, martedì e giovedì, 9 - 13
Tel: 55.55963655

orario di attenzione telefonica
lunedì - giovedì 13,30 - 15,30
e Fax: 55.55967710
e-mail: consolare.messico@esteri.it

In caso di reale emergenza fuori dall'orario d'ufficio e nei fine settimana, è possibile contattare il cellulare di emergenza: 044 (55) 54372596 - dall'Italia: +52 1 55 54372596

Consolati Onorari

Cancún

Ing. Augusto PASTACCINI
Alcatrazes n.39 Super Manzana n.22
Cancun, Q. R. C.P.77500 - Messico
Tel.: (01) (998) 884.12.61
Fax: (01) (998) 884.54.15
e-mail cancun.onorario@esteri.it

Guadalajara

(circoscrizione: Stati di Jalisco e Colima)

Sig.ra Lina RAMELLA
Ave. López Mateos Norte n.790 - piso 1°
Fraccionamiento Ladrón de Guevara
Guadalajara, Jal. C.P. 44680 - Messico
Tel.: (01) (33) 3616.1700 / 3616.9560
Fax: (01) (33) 3616.2092
e-mail guadalajara.onorario@esteri.it

Monterrey

(circoscrizione: Stati di Nuevo León e Coahuila)

Ing. Roberto CARUSO
Abasolo N. 834 Oriente
Col. Barrio Antiguo
Monterrey, N.L. C.P. 64650 - Messico
Tel.: (01) (81) 83420714
e-mail monterrey.onorario@esteri.it

Querétaro

(circoscrizione : Stati di Querétaro, San Luis Potosí, Hidalgo e Guanajuato)

Ing. Giovanni BELLEI
Ave. Colón n.6
esq. Luis G. Balvanera desp. 304
Edificio Empresarial Columbus
Col. Centro
Querétaro, Qro. C.P. 76000 - Messico
Tel: (01) (442) 2244.090
Fax: (01) (442) 2244.092
e-mail Querétaro.onorario@esteri.it

Tampico

(circoscrizione : Stato di Tamaulipas)

Lic. Juan DI COSTANZO ZARAGOZA
Ave. Madero Oriente n.502
Col. Unidad Nacional
Ciudad Madero, Tamps. C.P. 89410
- Messico
Tel.: (01) (833) 22.40.404 Interno170
Fax: (01) (833) 22.40.404 Interno 171
E-mail: tampico.onorario@esteri.it

Puebla

(circoscrizione: Stato di Puebla)

Vice Consolato Onorario
Sr. Graziano BARBOGLIO
Priv. 5 de mayo n.4
Col. Centro
Chipilo, Pue. C.P. 74325 - Messico
Tel.: (01) (222) 2831.767
Fax: (01) (222) 2832.415
E-mail: puebla.onorario@esteri.it

Oaxaca

(circoscrizione: Stato di Oaxaca)

Agenzia Consolare Onoraria
S.ra Ingrid Santilli Swanton
Calzada Manuel Ruiz no. 309, Colonia Reforma
Oaxaca, Oaxaca, C.P. 68050
Tel.: (01) (951) 85894
Cell.: (01) (951) 1198160
E-mail: oaxaca.onorario@esteri.it

L'ICE-Agenzia ha il compito di agevolare, sviluppare e promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l'estero - con particolare attenzione alle esigenze delle piccole e medie imprese, dei loro consorzi e raggruppamenti - e opera al fine di sviluppare l'internazionalizzazione delle imprese italiane, nonché la commercializzazione dei beni e servizi italiani nei mercati internazionali.

Attraverso la sede di Roma, l'ufficio di Milano e la rete nel mondo, l'Agenzia svolge attività di informazione, assistenza, promozione a imprese ed istituzioni, di formazione a imprese e a giovani laureati e promuove la cooperazione nei settori industriale, agricolo e agro-alimentare, della distribuzione e del terziario. L'ICE-Agenzia opera all'estero nell'ambito delle Rappresentanze diplomatiche italiane, in sinergia con le organizzazioni imprenditoriali e gli altri soggetti pubblici e privati interessati, assicurando un supporto coordinato alle imprese e reti nazionali che si impegnano nel processo di internazionalizzazione con l'obiettivo di promuovere l'immagine del prodotto italiano nel mondo e l'Italia quale destinazione degli investimenti esteri.

L'ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane è stata istituita dall'art. 14, cc.17-27, DL n.98 del 06.07.11, convertito in L. n.111 del 15.07.11, come sostituito dall'art. 22, c.6, DL n.201 del 06.12.11, convertito in L. n.214 del 22.12.11 e successive modifiche, come ente dotato di personalità giuridica di diritto pubblico, sottoposto ai poteri di indirizzo e vigilanza del Ministero dello sviluppo economico che li esercita, per le materie di rispettiva competenza, d'intesa con il Ministero degli Affari esteri e sentito il Ministero dell'Economia e delle Finanze.

Contatti

Ufficio per il Messico, Guatemala, Costa Rica, Cuba, Repubblica Dominicana, El Salvador, Nicaragua, Honduras

Campos Eliseos n. 385 Piso 6 – torre B
Col. Polanco -11560 México, D.F.

Tel. (00 52 55) 5281.3928 – 5281.3950
– 5281.3957 - 5280.8425 ext. 5979

Fax. (00 52 55) 5280.2324

Salvatore Parano

Direttore

s.parano@ice.it

Delia Macedo

Trade Analyst

Marketing beni di consumo

d.macedo@ice.it

Cesarina Guglielmina Galanti

Trade Analyst

Marketing beni di consumo

c.guglielmina@ice.it

Paolo Malfitano

Trade Analyst

Marketing settore tecnologie dell'ambiente ed energie rinnovabili.

p.malfitano@ice.it

Alvaro Gomez Carrillo

Trade Analyst

Marketing settori automotive, edilizia, elettrodomestici

a.gomez@ice.it

Maria Eugenia Mesta

Trade Analyst

Marketing meccanica strumentale-agroalimentare

e.mesta@ice.it

Areli Padilla

Assistente Trade Analyst

Marketing settore meccanica

a.padilla@ice.it

Camera di Commercio Italiana in Messico

La Camera di Commercio Italiana in Messico è un'associazione imprenditoriale privata ed indipendente, senza scopo di lucro, riconosciuta dal Governo Italiano, il cui scopo è di promuovere gli investimenti diretti e gli scambi commerciali tra il Messico e l'Italia

Fondata nel 1948 e con sede a Città del Messico, la Camera dà voce alle imprese italiane stabilite nel Paese e funge da anello di congiunzione fra le nostre aziende ed il contesto che le circonda: istituzioni locali e federali, associazioni imprenditoriali, aziende messicane, media, etc., così come con le istituzioni italiane presenti in Messico.

La CCIM ha più di 200 Soci, tra i quali si trovano i principali gruppi industriali italiani, banche, studi legali, società di trasporto, piccole e medie imprese ed imprenditori individuali - oltre che un buon numero di aziende messicane interessate alla relazione con l'Italia.

La Camera opera attraverso un team di professionisti ed offre servizi specialistici agli imprenditori interessati ad approfittare delle opportunità offerte dal mercato messicano, sia dal punto di vista commerciale che dell'investimento.

Tra le attività più comuni svolte dalla CCIM ci sono gli studi di mercato, le liste di contatti personalizzate e la ricerca di informazioni in generale; analisi di prefattibilità per la penetrazione commerciale, agende di incontri B2B con potenziali clienti e la partecipazione a fiere.

La Camera, inoltre, organizza eventi per conto di aziende e facilita loro il contatto con i media e le istituzioni locali.

La Camera di Commercio Italiana in Messico organizza durante l'anno una serie di eventi con diversi formati (il Premio Italia-México, l'Aperitivo Italiano Campari, la Comida Tricolor Cinzano, la Cena Italiana San Pellegrino, il Torneo Italia Ferrari) che sono un efficace veicolo per la presentazione di marchi e prodotti italiani, oltre che un appuntamento fondamentale per il networking e la costruzione di legami sia all'interno della nostra comunità imprenditoriale che fra questa ed il contesto messicano.

La CCIM è insomma un punto di riferimento imprescindibile per la comunità imprenditoriale italo-messicana e più in generale per tutti gli italiani residenti in Messico.

L'associazione è infine parte in Messico di Eurocam, che associa le principali Camere di Commercio Europee operanti sul territorio, ed è parte della rete costituita da 81 Camere di Commercio Italiane all'estero, una rete composta da più di 30mila aziende in 55 Paesi e 5 continenti, al servizio delle aziende perché possano cogliere con successo le sfide poste dal mercato globale.

Camera di Commercio Italiana in Messico

Av. Presidente Masaryk 490, ufficio 801
Colonia Polanco
11550, Città del Messico
Tel.: +52 (55) 52822500
Email: info@camaraitaliana.com.mx



Alberico Peyron
Presidente

alberico.peyron@camaraitaliana.com.mx



Giancarlo Quacquarelli
Segretario Generale

giancarlo@camaraitaliana.com.mx



Verence Gonzalez
Assistente di Direzione

verence.gonzalez@camaraitaliana.com.mx



Francesco Careri
Direttore Commerciale

francesco.careri@camaraitaliana.com.mx



Chiara Calda
Soci ed Eventi

chiara.calda@camaraitaliana.com.mx



Juan Pablo Robles
Promozione Italia - Messico

juanpablo@camaraitaliana.com.mx



Ernesto Muñoz
Amministrazione

ernesto.munoz@camaraitaliana.com.mx

Desk Italia PwC Messico



Desk Italia è un'iniziativa di PwC Messico e PwC Italia finalizzata ad ottimizzare il successo degli operatori italiani interessati ad entrare o che già operano nel mercato messicano, e degli operatori messicani interessati ad esplorare e cogliere opportunità di business in Italia.

Desk Italia opera a fianco dei clienti italiani e di quelli messicani supportandoli nel trovare soluzioni multi-disciplinari alle diverse sfide connesse ai loro obiettivi di business, facendo leva sulla capacità di integrare i propri servizi di audit e assurance, la consulenza direzionale e nelle operazioni di finanza straordinaria, così come su materie di fiscalità e legali, sia sul versante messicano che su quello italiano.

Nel contesto messicano, il Desk Italia di PwC rappresenta un punto di riferimento concreto, affidabile e utile sia per gli operatori italiani già presenti in loco, sia per le imprese italiane che vi giungono per la prima volta. Esso, infatti, è parte integrante del "Sistema Italia", composto dall'Ambasciata d'Italia in Messico, dalla Camera di Commercio Italiana in Messico, dall'ICE e, appunto, dal Desk Italia di PwC.

Trovate elencati sotto i membri di PwC Messico che, con il coordinamento di Piero De Lorenzi e Giorgio Elefante per PwC Italia, formano attualmente il Desk Italia. A loro potete rivolgere con fiducia richieste di informazioni sui servizi e sui supporti disponibili per esplorare, avviare e ottimizzare attività di business in Messico.

Contatti PwC Italia

Piero De Lorenzi
Lead Partner Clients & Markets
piero.de.lorenzi@it.pwc.com

Giorgio Elefante
Automotive Sector Leader
giorgio.elefante@it.pwc.com



Juan Luis García Martínez
Business Development Partner
luis.garcia-martinez@mx.pwc.com



Luca Torosani
Desk Italia - Leader
luca.torosani@mx.pwc.com



Sandro Castañeda
Desk Italia - Tax and Legal Partner
sandro.castaneda@mx.pwc.com



Vito Angelo Cimmarusti
Desk Italia - Bajío Leader
vito.angelo.cimmarusti@mx.pwc.com



Lodovico Marzotto
Desk Italia - Energy & Infrastructure
lodovico.marzotto@mx.pwc.com



Elisa Bai
Desk Italia - Retail
elisa.bai@mx.pwc.com



Francesco Petrelli
Desk Italia - Automotive
francesco.petrelli@mx.pwc.com



Marco Cappiello
Desk Italia - International Expatriate Services
marco.cappiello@mx.pwc.com



Silvia Prastani
Desk Italia - Audit
silvia.prastani@mx.pwc.com



Lara Stomeo
Desk Italia - Bookkeeping & Tax compliance
lara.stomeo@mx.pwc.com



Fabrizio Ghidoni
Desk Italia - International Trade Services
fabrizio.ghidoni@mx.pwc.com



Arturo Hiriart Ramírez
Desk Italia - Entry Market Services
arturo.hiriart@mx.pwc.com



Lizeth Dayana Chaparro García
Desk Italia

Conclusioni

Questa pubblicazione analizza la presenza italiana in Messico sulla base di dati secondari quantitativi e dati primari qualitativi.

L'economia messicana, il cui PIL è in crescita di circa il 3% annuo, rappresenta oggi una piattaforma ideale per essere presenti contemporaneamente all'interno dell'area NAFTA, la regione geo-economica più importante del pianeta, e dell'America Latina.

Lo studio evidenzia le principali imprese italiane presenti in Messico con stabilimenti produttivi e le aree di maggiori opportunità per il sistema produttivo del nostro Paese.

Le imprese italiane, ed in particolare le PMI ben strutturate, possono trovare in Messico numerose opportunità d'affari nei settori energetico, automobilistico, aerospaziale e metalmeccanico.

La recente riforma energetica, approvata dal congresso nel 2014, conclude un'epoca di monopolio statale nello sfruttamento e nello stoccaggio degli idrocarburi e nella produzione e nella distribuzione dell'elettricità. Il nuovo quadro normativo consente, per la prima volta, l'ingresso dell'iniziativa privata nelle attività upstream – midstream – downstream.

Il paese sta mutando il mix energetico di riferimento, puntando sulla crescita dell'energia da fonti rinnovabili, sul gas naturale, sulla co-generazione. L'industria italiana gioca un ruolo importante nella trasformazione della piattaforma energetica del Messico, e le imprese italiane possono guardare con maggiore interesse all'emergente mercato latinoamericano.

Nel settore automobilistico il Messico offre un centro d'eccellenza per la manifattura, il disegno e lo sviluppo di nuovi modelli destinati al mercato NAFTA.

L'industria aerospaziale italiana, la quarta più grande d'Europa, genera il 4,6% del valore del comparto nel vecchio continente. Il Messico rappresenta un'interessante piattaforma produttiva per essere presenti nell'area Nafta, il maggiore mercato mondiale per le tecnologie aerospaziali.

Il Messico adotta politiche aggressive d'attrazione degli investimenti diretti esteri, ed i 32 Stati della confederazione messicana sono molto attivi nel promuovere i vantaggi competitivi delle diverse regioni del Paese.

Il tessuto economico italiano è simile a quello messicano, con una forte presenza delle PMI. Le imprese del nostro Paese possono trovare in Messico controparti di dimensioni simili, attivando così percorsi comuni d'internazionalizzazione.

La forza della reputazione italiana in Messico trova sostegno quotidiano nella straordinaria qualità dei suoi prodotti e dei suoi servizi, nell'indubbia professionalità che contraddistingue i nostri imprenditori e nell'indiscussa capacità di fare network.

Appartenere al "Sistema Italia" in Messico significa accedere ad una comunità integrata di persone ed una rete di aziende che si dedicano a costruire nuove opportunità di business. Significa inoltre poter condividere le proprie esperienze durante i numerosi eventi organizzati dall'Ambasciata d'Italia, dall'Istituto Italiano di Cultura, dall'ICE, dalla Camera di Commercio Italiana e dal Desk Italia di PwC.

La sfida dell'internazionalizzazione per le imprese italiane passerà probabilmente dal Messico, dove le concrete opportunità ed un Sistema Italia operante a pieno regime potranno supportare, con entusiasmo e fiducia, il successo della prossima azienda che ci raggiungerà a queste latitudini.

Legenda

AFMAC	(Associazione Farmaceutica messicana)
AFORE	(Amministratrice di fondi per la pensione)
AIRE	(Anagrafe degli Italiani Residenti all'Estero)
ALADI	(Associazione Latinoamericana d'Integrazione)
AMID	(Associazione Messicana dell'Industria dei Dispositivi Medici)
AMIIF	Associazione messicana di ricerca per l'industria farmaceutica
ANAFAM	Associazione nazionale dei produttori farmaceutici
ANPACT	(Associazione Nazionale dei Produttori di Autobus, Camion e Rimorchi - Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones)
ANPIC	(Associazione Nazionale dei Fornitori dell'Industria Calzaturiera)
APA	(Accordo Anticipato sui Prezzi di trasferimento)
APEC	(Cooperazione Economica Asiatico-Pacifica)
APIMEX	(Associazione dei Fornitori Industriali Messicani)
APPRI	(Accordi per la Promozione e la Protezione Reciproca degli Investimenti)
BANXICO	(Banca del Messico - Banco de México)
BASA	(Accordo bilaterale per la sicurezza aerea)
BIE	(Banca dei Dati Economici - Banco de informacion Economía)
CANACINTRA	(Camera nazionale dell'Industria della Trasformazione)
CANIFARMA	(Camera Nazionale dell'Industria Farmaceutica)
CBP	(Ufficio delle dogane e della protezione delle frontiere)
CENACE	(Centro Nazionale di Controllo di Energia)
CFDI	(Ricevute Fiscali Digitali)
CFE	(Commissione Federale dell'Elettricità)
CFF	(Codice Fiscale della Federazione)
CIEC	(Password elettronica identificativa confidenziale)
CIS	(Commissione degli Investimenti Stranieri)
CNBV	(Commissione Nazionale Bancaria e dei Valori)
CNH	(Commissione Nazionale degli Idrocarburi)
CNIE	(Commissione Nazionale per gli Investimenti Esteri)
CNSF	(Commissione Nazionale dei Servizi Finanziari)
COFEMER	(Commissione Federale per le Migliorie Regolatorie)

COFEPRIS	Commissione federale per la protezione contro i rischi sanitari
CONACYT	(Consiglio Nazionale della Scienza e della Tecnologia)
CONDUSEF	(Commissione Nazionale per la Difesa degli Utenti di Servizi Finanziari)
CONSAR	(Commissione Nazionale del Sistema di Risparmio Previdenziale)
CRE	(Commissione Regolatrice di Energia)
C-TPAT	(Programma di partenariato doganale-commerciale contro il terrorismo)
CUFIN	(Conto dell'Utile Fiscale Netto)
CURECA	(Capitale Sociale di una Stabile Organizzazione - Cuenta de Remesas de Capital)
FAB	(Bevande Alcoliche Aromatizzate)
FIEL	(Firma elettronica avanzata)
FNI	(Fondo Nazionale di Infrastruttura - Fondo Nacional de Infraestructura)
FOINS	(Fondo Istituzionale del CONACYT)
FONACOT	(Istituto Federale del Credito al Consumo per i Lavoratori)
FORDECYT	(Fondo Istituzionale Regionale di Sviluppo per la Scienza Tecnologia e Innovazione)
FTA	(Trattati di libero scambio)
HTS	(Sistema armonizzato di designazione e codificazione delle merci)
IAS, IFRS	(Principi contabili internazionali)
ICE	(Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane)
IDE	(Investimenti Diretti Esteri)
IEPS	(Imposta generale sulla produzione e sui servizi)
IETU	(Imposta Aziendale a Tassa Unica)
IGI	(Imposta generale sull'importazione)
IMF	(Fondo Monetario Internazionale)
IMMEX	(Industria Manifatturiera, Maquila e di Servizi di Esportazione)
IMSS	(Istituto Messicano della Previdenza Sociale)
INADEM	(Istituto Nazionale dell'Imprenditore)
INDAUTOR	(L'Istituto Nazionale dei Diritti d'autore messicano)
INEGI	(Istituto Nazionale di Statistica, Geografia e Informatica)
INFONAVIT	(Fondo nazionale per le dimore dei lavoratori)

INM	(Istituto Nazionale di Migrazione)
IPAB	(Istituto per la tutela del risparmio bancario)
ISN	(Imposta sugli emonumenti)
ISR	(Imposta sul Reddito)
ISSSTE	(Istituto per la previdenza sociale e servizi per i lavoratori statali)
LAFTA	(Accordo di Libero Scambio dell'America Latina)
LAIA	(Associazione per l'Integrazione dell'America Latina)
LGSM	(Legge Generale delle Società Commerciali)
LIE	(Legge sugli Investimenti Esteri)
LISR	(Legge riguardante l'Imposta sul Reddito)
LMV	(Legge sul Mercato dei Titoli)
MXGAAP	(Standard contabili messicani)
NEEC	(Nuovo Schema delle Imprese Certificate)
OCSE	(Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico)
OEM	(Costruttori originali di sistema)
PEMEX	(Azienda petrolifera statale - Petroleos Mexicanos)
PNI	(Piano Nazionale delle Infrastrutture)
PRI	(Partito Rivoluzionario Istituzionale)
PROFECO	(Procura Federale del Consumatore in Messico)
PROSEC	(Programma di promozione settoriale)
PTU	(Partecipazione dei lavoratori all'Utile delle imprese)
RFC	(Registro Federale dei Contribuenti)
RNIE	(Registro Nazionale degli Investimenti Stranieri)
SAGARPA	(Ministero per l'Agricoltura, l'Allevamento, lo Sviluppo Rurale, la Pesca e l'Alimentazione)
SAT	(Servizio di Amministrazione Tributaria)
SCHP	(Ministero di Azienda e Credito Pubblico - Secretaría de Hacienda y Crédito Público)
SCT	(Ministero della Comunicazione e Trasporto - Secretaría de Comunicaciones y Transportes)
SE	(Ministero dell'Economia)

SEMARNAT	(Segreteria dell'Ambiente)
SEN	(Sistema Elettrico Nazionale)
SENASICA	(Servizio nazionale per la salute, la sicurezza e la qualità agroalimentare)
SENER	(Ministero dell'Energia messicano - Secretaría de Energía)
SIE	(Sistema di Informazione Energetica)
SIEFORE	(Società d'investimento specializzata in fondi per il risparmio previdenziale)
SIEM	(Sistema di Informazione Imprenditoriale Messicano)
SOFOM	(Società Finanziaria de pluri obiettivo)
SPR	(Sistema Pubblico di Radiodiffusione dello Stato Messicano)
SS	(Ministero della Salute)
STPS	(Ministero del Lavoro e della Previdenza sociale messicano)
TLCUEM	(Trattato di Libero Scambio tra Unione Europea e Messico)
TMC	(Tasso Marginale di Consumo)
TMCA	(Tasso Medio di Crescita Annuale)
TPP	(Accordo Strategico Transpacifico di Cooperazione Economica)
VUCEM	(Sportello unico di import-export)
WTO	(Organizzazione Mondiale per il Commercio)

Bibliografia

- Academia Mexicana de la Lengua, Idioma español de México. [online] Disponibile all'indirizzo: <http://www.academia.org.mx/espin/Detalle?id=108>. [Consultato il 4 marzo 2015].
- Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese. Istituto Commercio Estero (ICE), <http://www.ice.gov.it/>
- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), (2014). Boletines de prensa enero 2015 y Boletín de prensa diciembre 2014. [online] Disponibile all'indirizzo: www.amia.com.mx/prensa. [Consultato il 10 marzo 2015].
- Asociación Nacional de Productores de Autobuses y Tractocamiones, (ANPACT), (2015). Ubicación de plantas. [online] Disponibile all'indirizzo: <http://www.anpact.com.mx>. [Consultato il 15 marzo 2015].
- Asociación Nacional de Proveedores de la Industria del Calzado (ANPIC), La Proveeduría tiene un gran futuro [online]. Disponibile all'indirizzo: <http://www.anpic.com/sitio/noticias/la-proveeduria-tiene-un-gran-futuro/>. [Consultato il 27 Aprile 2015]
- Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior, (ANUIES), (2014). La inserción laboral de los egresados universitarios. [online] Disponibile all'indirizzo: <http://publicaciones.anuies.mx/libros/201/la-insercion-laboral-de-los-egresados-universitarios-perspectivas>. [Consultato il 18 marzo 2015].
- Banco Mundial, Tasa de alfabetización, total de adultos (% de personas de 15 años o más)(2014). [online] Disponibile all'indirizzo: <http://datos.bancomundial.org/indicador/SE.ADT.LITR.ZS>. [Consultato il 25 marzo 2015].
- Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CANAICAL), Datos Económicos de la Industria del Calzado[online]. Disponibile all'indirizzo: <http://canaical.org/industria-del-calzado.html>. [Consultato il 28 Aprile 2015]
- Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica (CANIFARMA), Datos economicos [online]. Disponibile all'indirizzo: <http://www.canifarma.org.mx/datoseconomicos.html>. [Consultato il 24 Marzo 2015].
- CNN México, Las clases sociales que hay en México, según la Profeco(2014)[online] Disponibile all'indirizzo: <http://www.adnpolitico.com/ciudadanos/2014/05/13/las-6-clases-sociales-que-hay-en-mexico-segun-la-profeco>. [Consultato il 13 marzo 2015].
- Cluster Industrial, Autopartes crecerán 5% en 2015; Alistan la ExpoINA (2015) [online] Disponibile all'indirizzo: <http://clusterindustrial.com.mx/autopartes-creceran-5-en-2015-alistan-la-expoina>. [Consultato il 20 marzo 2015].
- Consejo Nacional de la población, (CONAPO), México en cifras (2014) [online] Disponibile all'indirizzo: http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Mexico_en_cifras. [Consultato il 25 marzo 2015]
- Dinero en Imagen, Protegen al sector textil de México [online]. Disponibile all'indirizzo: <http://www.dineroenimagen.com/2014-12-04/47313>. [Consultato il 29 Aprile 2015]
- Doing Business in Mexico 2015, (2015). 1a ed. México D.F: PwC <http://www.pwc.com/mx/es/publicaciones/doing-business-mexico.jhtml>
- El Economista, México afianza su posición en industria automotriz (2015) [online]. Disponibile all'indirizzo: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/02/10/mexico-afianza-su-posicion-sobre-brasil-industria-automotriz>. [Consultato il 29 marzo 2015]
- El universal, Senado valida reforma al artículo 40 constitucional (2012)[online]. Disponibile all'indirizzo: <http://www.eluniversal.com.mx/notas/881331.html>. [Consultato il 03 aprile 2015]
- Embajada de México en Italia, <http://embamex.sre.gob.mx>.
- Enel Green Power, Comunicato: Enel Green Power: entra in esercizio un nuovo impianto eolico in Messico (2014) [online] Disponibile all'indirizzo: http://www.enelgreenpower.com/it-IT/media_investor/press_releases/release.aspx?iddoc=1663367. [Consultato il 25 marzo 2015]
- Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial (FEMIA), Pro-Aéreo 2012 -2020 Programa Estratégico de la Industria Aeroespacial [online]. Disponibile all'indirizzo: http://femia.com.mx/themes/femia/ppt/proaereo_esp.pdf. [Consultato il 16 marzo 2015]
- Global Agricultural Information Network, Mexico Food Processing Report (2014) [online], Disponibile all'indirizzo: <http://www.eurocarne.com/daal?a1=informes&a2=industriaalimentariamexico2014.pdf>. [Consultato il 29 aprile 2015]
- Gobierno de la Republica Mexicana, Reforma de telecomunicaciones [online]. Disponibile all'indirizzo: <http://pactopormexico.org/reforma-telecomunicaciones>. [Consultato il 15 febbraio 2015]
- Il Sole 24 ore - Sezione: motori 24, Fiat Ducato negli Usa. Chrysler investe 120 milioni in Messico [online]. Disponibile all'indirizzo: <http://www.motori24.ilssole24ore.com/Industria-Protagonisti/2013/10/chrysler-investe-in-messico.php>. [Consultato il 3 aprile 2015]
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) <http://www.inegi.org.mx/>
- Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT), Informe estadístico 3 Trimestre 2014 [online] Disponibile all'indirizzo: <http://portalanterior.ift.org.mx/iftweb/wp-content/uploads/2015/04/InformeEstadistico32014VF.pdf>. (Consultato il 2 aprile 2015).
- Italiani Europei, Messico 2013: il riformismo di Enrique Peña Nieto. (2014) [online]. Disponibile all'indirizzo: <http://www.italianieuropei.it/it/ie-online/item/3261-messico-2013-il-riformismo-di-enrique-pena-nieto.html>. [Consultato il 28 marzo 2015]
- Manufactura, Autopartes mexicanas en Argentina (2015) [online]. Disponibile all'indirizzo: <http://www.manufactura.mx/automotriz/2015/03/17/autopartes-mexicanas-en-argentina>. (Consultato il 31 marzo 2015).
- Mexico Now, Mexico Aerospace Industry Conference and B2B-Industry Analysis –Near Shore Manufacturing [online], Disponibile all'indirizzo: <http://www.tecma.com/wp-content/uploads/2014/06/Federation-Mexico-Aerospace-Industry.pdf>. (Consultato il 16 Marzo 2015)

Ministero degli Affari Esteri, esteri.it [online], Rapporto congiunto ambasciate/consolati ENIT 2015-Messico, Disponibile all'indirizzo: http://www.esteri.it/mae/pdf_paesi/america/messico.pdf, [Consultato 02 febbraio 2015].

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), oecd.org

ProMéxico, Unidad de Inteligencia de Negocios, mim.promexico.gob.mx

PwC México, pwc.com/es

Secretaría de Comunicaciones y Transporte (SCT) (Ministero di Comunicazioni e Trasporti messicano) telecomm.gob.mx

Secretaría de Economía (SE) (Ministero dell'Economia e delle Finanze messicano), economia.gob.mx.

Secretaría de Energía (SENER) (Ministero dell'Energia messicano), sener.gob.mx/

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), shcp.gob.mx

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) (Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale messicano)

Servicio de Administración Tributaria (SAT) sat.gob.mx/

Subsecretaría de Comercio Exterior (Ministero degli Affari Esteri messicano), economia.gob.mx (internet). TLC, México - Unión Europea. Disponibile all'indirizzo: http://www.bruselas.economia.gob.mx/swb/swb/bruselas/TLC_Mex_UE. (Consultato 05 mayo 2015)

Secretaría de Gobernación (SEGOB), dof.gob.mx

Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), [online], Acuerdo de Complementación No 54 entre México y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Disponibile all'indirizzo: http://www.sice.oas.org/Trade/MERCOSURMexACE54/MERMex_s.asp. [Consultato il 28 aprile 2015]

Tendencias Económicas y financieras (Informe semanal para la dirección de empresas), tendencias.com.mx [online], México debería celebrar, no sufrir.(2015) Disponibile all'indirizzo: www.tendencias.com.mx. [Consultato il 25 aprile 2015]

Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México Nación multicultural, <http://www.nacionmulticultural.unam.mx/Portal/Izquierdo/BANCO/Mxmulticultural/Elmestizajeylasculturas-mestizoseindios.html>.

World of Footwear, La Industria Mexicana del Calzado [online]. Disponibile all'indirizzo: http://www.worldfootwearcongressleon2014.com/esp/?page_id=495 [Consultato il 28 aprile 2015]

Questa pubblicazione è stata concepita come una guida generale su alcune tematiche d'interesse. Considerando il naturale e progressivo cambiamento di leggi, norme e regolamenti, potrebbe accadere che tra le informazioni riportate si rintraccino mancanze o imprecisioni. Questo documento deve essere fruito con la consapevolezza che gli autori e gli editori non intendono in questa sede offrire alcun tipo di consulenza legale, contabile, fiscale o professionale di altro tipo. Il testo non dovrà pertanto essere utilizzato come sostituto della consulenza diretta in campo di materie contabili, fiscali, legali o in qualsiasi altro ambito. Prima di prendere qualunque decisione in merito suggeriamo di contattare direttamente un professionista di PwC Messico.

PwC Messico non è responsabile di alcun risultato sfavorevole il quale sia ottenuto da un uso improprio delle informazioni contenute nella pubblicazione.

Tutte le informazioni incluse sono riportate come appaiono nelle fonti originali, senza alcuna garanzia di precisione o esattezza.

In nessun caso PwC Messico, le sue aziende partner e i suoi collaboratori saranno responsabili di qualsiasi decisione presa da terzi basandosi sulle informazioni presenti in questo documento, così come di alcun tipo di danno o pregiudizio causato.

Per maggiori informazioni e precisazioni consultare il Doing Business in Messico al link http://www.pwc.com/es_MX/mx/publicaciones/archivo/2014-12-doing-business.pdf

MPC: 20150623-gm-pub-italia

