



Cambra de Comerç
de Manresa

Per tercer any consecutiu, **Cambra de Comerç de Manresa**, dins del Pla d'Acció Internacional 2024, ha organitzat la missió comercial multi sectorial a **Mèxic** amb el suport de l'oficina d'**ACCIÓ** a Ciutat de Mèxic.

Enguany, les empreses catalanes participants han presentat al mercat mexicà solucions vinculades a la cadena de valor industrial proporcionant diferents productes com matèries primeres químiques, sistemes de seguretat i solucions a mida pel sector packaging.

A banda, una empresa vinculada al sector salut ha participat també en aquesta missió comercial executant una agenda d'entrevistes en un sector cada cop més rellevant.

Des de l'any 2015, hem estat testimonis d'una transformació notable en el panorama industrial de **Mèxic**, impulsada per una estratègia de *Near Shoring* que ha captivat l'atenció mundial. La progressiva substitució del procés de fabricació a la **Xina** per l'apropament a les cadenes de subministrament internacionals dels **Estats Units** cap a **Mèxic** ha convertit l'any 2023 a la segona economia d'**Amèrica Llatina** en el principal soci comercial dels **Estats Units**.

En un context on les necessitats de proveïment mexicanes estan en constant creixement, les **empreses catalanes** es troben en una **posició preferent** per aprofitar les oportunitats que ofereix el **Tractat de Lliure Comerç** entre la **Unió Europea** i **Mèxic**, la fortalesa del sector manufacturer industrial mexicà els acords de lliure comerç coneguts com NAFTA 2.0 amb els Estats Units i Canadà.

En aquest context, la creixent demanda de productes i serveis específics a **Mèxic**, juntament amb el desig de diversificar les fonts de proveïment davant de les barreres a les exportacions xineses, està incentivant les empreses mexicanes a **buscar proveïdors** alternatius a **Europa**. En aquest sentit, l'eliminació d'aranzels facilita encara més aquest intercanvi comercial entre els dos actors, fent que les exportacions de les empreses catalanes competeixin en **condicions avantatjoses** al mercat mexicà.

En aquest marc d'atracció d'inversió internacional i fort desenvolupament industrial, som testimonis del lent però progressiu creixement de la classe mitjana urbana a Mèxic, la qual segons les últimes dades publicades pel INEGI Mexicà l'any 2023, aquest segment social representa ja un 42.2% de la població urbana mexicana amb un salari mensual mitjà de gairebé 23.500 pesos, uns 1300€ mensuals.

A més a més, la creixent **apreciació del pes mexicà** des de l'any 2020 respecte el cada cop més debilitat euro, fa que les exportacions europees cap a Mèxic siguin més competitives, al mateix temps que afavoreix el poder de compra d'una classe mitjana mexicana cada cop més nombrosa i amb més poder adquisitiu.

Tot aterrant aquest escenari internacional a la nostra realitat, durant aquesta setmana de prospecció comercial, hem pogut constatar com les empreses catalanes participants s'han hagut d'esforçar i compaginar la realització de visites comercials durant al dia amb la ràpida preparació al vespre d'ofertes i pressupostos per subministrar solucions industrials a les necessitats de proveïment de les indústries mexicanes contactades. Tot i l'esforç extra realitzat durant aquests dies, les sis empreses catalanes participants han realitzat més d'una seixantena de reunions B2B, les quals ja s'han traduït amb el tancament de vendes i acords de col·laboració entre les empreses catalanes i les seves contraparts mexicanes.



Cambra de Comerç
de Manresa

Així, amb les maletes carregades de projectes tornem cap a casa per seguir treballant en les següents missions comercials per les empreses catalanes.

Si creus que Mèxic és un dels mercats prioritaris per les teves mercaderies i serveis, contacta amb mi i analitza com poder participar en la propera missió comercial que organitzarem el proper any 2025.