



Meksyk

Przewodnik po rynku

Meksyk

Przewodnik po rynku

Warszawa, 2017

© PAIH S.A.

Niniejszy poradnik ma charakter informacyjny. Został opracowany na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej. Podana wartość wskazanych usług w ramach prowadzenia działalności w Meksyku jest wg. stanu na grudzień 2017 r. i ma charakter informacyjny.

Niniejszy materiał nie stanowi oferty w rozumieniu art.66 Kodeksu Cywilnego.

Opracowano na podstawie materiałów: Meksykańskie Ministerstwo Gospodarki (<https://www.gob.mx/se/>), Meksykańskie Ministerstwo Spraw Zagranicznych (<https://www.gob.mx/sre>), Meksykańskie Ministerstwo Skarbu Państwa (<https://www.gob.mx/hacienda>), ProMéxico (<https://www.gob.mx/promexico>), Bank Meksyku (<http://www.banxico.org.mx/>), Meksykańska Giełda Papierów Wartościowych (<http://www.bmv.com.mx/>), Bank Światowy (<http://www.worldbank.org/>), CIA (<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>), PwC México (<https://www.pwc.com/mx/es.html>), KPMG (<https://home.kpmg.com/mx/es/home.html>), Santander Trade Portal (<https://es.portal.santandertrade.com/>), Ambasada RP w Meksyku (<http://www.meksyk.ms.gov.pl/pl/>), BGK (<https://www.bgk.pl/>), KUKI (<http://www.kuki.com.pl/>), PARP (<https://www.parp.gov.pl/>).

Warszawa, 2017

Opracowały:

Patrycja Staszewska, Kierownik ZBH Meksyk
Patrycja Augustyniak, Business Development Manager ZBH Meksyk

Konsultacje

1. Katarzyna Ewa Pońsko, Kancelaria prawna, Kancelaria prawna- Hogan Lovells – kwestie prawne. Redakcja zagadnień prawnych w języku polskim
2. Alejandro Tagle Robles, Kancelaria prawna – Tagle, Adame y Hernández, S.C. – kwestie prawne
3. Michael D. Robles Dolan, Corporativo Aduanal Robles – kwestie celne i dot. importu
4. Héctor Refugio Becerril – kwestie podatkowe

ISBN 978-83-950329-2-9

Skład i łamanie:

Grafpol Agnieszka Blicharz-Krupińska

Spis treści

1. Otoczenie prawne i ustrój polityczny	3
2. Podstawowe dane ekonomiczne i sytuacja gospodarcza	7
3. Sektory strategiczne i możliwości współpracy między Polską a Meksykiem	9
4. Aspekty formalno-prawne związane z rozpoczęciem działalności. Formy prowadzenia działalności gospodarczej	15
5. Wynajem powierzchni biurowej i komercyjnej	19
6. Podatki i daniny publiczne	22
7. Regulacje dotyczące inwestycji oraz fuzji i przejęć przez podmioty zagraniczne	24
8. Podstawowe regulacje dotyczące importu	29
9. Prawo pracy	35
10. Postępowanie sądowe i arbitraż	40
11. Bariery w dostępie do rynku	43
12. Wymiana gospodarcza pomiędzy Polską a Meksykiem	45

1. Otoczenie prawne i ustrój polityczny.

Meksykańskie Stany Zjednoczone to państwo demokratyczne, federalne, którego rząd opiera się na systemie zwanym prezydenckim lub kongresowym. Obowiązująca konstytucja została uchwalona 5 lutego 1917 roku. Głową państwa i szefem rządu jest prezydent, wybierany w głosowaniu powszechnym na 6 lat, bez możliwości ponownego wyboru. Prezydent jest odpowiedzialny za wybór członków rządu. Obecnie prezydentem Meksyku jest Enrique Peña Nieto (EPN) z Partii Rewolucyjno-Instytucjonalnej (PRI), który objął władzę 1 grudnia 2012 roku.

Władza wykonawcza jest niezależna od władzy ustawodawczej i jest kierowana przez prezydenta, któremu doradza Gabinet Ministrów, oficjalnie nazywanych Ministrami Stanu. Władzę ustawodawczą sprawuje Kongres Unii, dwuizbowy organ legislacyjny złożony z Izby Senatorów (128 członków, kadencja 6-letnia, izba wyższa) i Izby Deputowanych (500 członków, kadencja 3-letnia, izba niższa). Według konstytucji, do kompetencji Izby Deputowanych należą sprawy wewnętrzne, natomiast Senat zajmuje się polityką zagraniczną.

Partie Rewolucyjno-Instytucjonalna (PRI), Akcji Narodowej (PAN) i Rewolucji Demokratycznej (PRD) stanowią główne siły polityczne w Meksyku. W wyborach do Izby Deputowanych (PRD) w dniu 7 czerwca 2015 r. zwycięstwo odniosła partia PRI, uzyskując 29% głosów i wyprzedzając PAN (21%), PRD (11%) oraz Ruch Odnowy Narodowej (Morena), kierowany przez dwukrotnego kandydata do prezydentury Andresa Manuela López Obradora (8%) i koalicjanta PRI w rządzie federalnym, Partię Zielonych (PVEM) (7%). Wraz z koalicjantami (PVEM i Panal), PRI dysponuje 261 mandatami, co daje jej większość w pięćsetosobowej izbie. Po objęciu władzy EPN zaproponował głównym ugrupowaniom politycznym zawarcie Porozumienia dla Meksyku (Pacto por México), w celu wdrożenia najważniejszych reform strukturalnych. Pakt został podpisany przez trzy najsilniejsze partie: PRI, PAN i PRD, który funkcjonował tylko przez 1 rok (2013). Dzięki zawarciu tego paktu udało się uchwalić w Kongresie kluczowe ustawy dot. reformy energetycznej, telekomunikacyjnej, fiskalnej i edukacyjnej.

Sądowictwo w Meksyku jest podporządkowane Najwyższemu Trybunałowi Sprawiedliwości Narodu (Sąd Najwyższy), który składa się z 11 sędziów mianowanych przez Senat na kadencję 15 letnią.

Struktura administracji gospodarczej

Ministerstwa i ministrowie ds. gospodarczych w rządzie Enrique Peña Nieto.

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) / Ministerstwo Finansów: Minister José Antonio Meade Kuribreña, strona internetowa: <https://www.gob.mx/hacienda>

- Secretaría de Energía (SENER) / Ministerstwo Energetyki: Minister Pedro Joaquín Coldwell, Strona internetowa: <https://www.gob.mx/sener>
- Secretaría de Economía (SE) / Ministerstwo Gospodarki: Minister Ildefonso Guajardo Villarreal, strona internetowa: <https://www.gob.mx/se/>
- Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) / Ministerstwo Spraw Zagranicznych: Minister Luis Videgaray Caso, strona internetowa: <https://www.gob.mx/sre>
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) / Ministerstwo Komunikacji i Transportu: Minister Gerardo Ruiz Esparza, strona internetowa: <https://www.gob.mx/sct>
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) / Ministerstwo: Minister Alfonso Navarrete Prida, strona internetowa: <https://www.gob.mx/stps/>
- Secretaría de Turismo (SECTUR) / Ministerstwo Turystyki: Minister Enrique de la Madrid Cordero, strona internetowa: <http://www.turismo.cdmx.gob.mx/>
- Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) / Ministerstwo Rozwoju Społecznego: Minister Luis Enrique Miranda Nava, strona internetowa: <https://www.gob.mx/sedesol>
- Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) / Ministerstwo Środowiska: Minister Rafael Pacchiano Alamán, strona internetowa: <https://www.gob.mx/semarnat>
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) / Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi: Minister José Eduardo Calzada Rovirosa, strona internetowa: <https://www.gob.mx/sagarpa>

Kluczową rolę w sprawach gospodarczych odgrywają następujące instytucje:

- Ministerstwo Finansów, któremu podlega:
 - o administracja podatkowa (Servicio de Administración Tributaria, SAT, strona internetowa: <http://www.sat.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx>),
 - o nadzór bankowy i giełdowy (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, strona internetowa: <https://www.gob.mx/cnbv>)
 - o system emerytalny (Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro),
- Ministerstwo Gospodarki, które odpowiada za wymianę handlową między Meksykiem i innymi krajami, prowadzeniem międzynarodowych negocjacji handlowych, inwestycje zagraniczne, normy, przemysł i handel,
- Ministerstwo Turystyki,
- Ministerstwo Energetyki,

- ProMéxico, które jest państwową instytucją promocji handlu, inwestycji zagranicznych i eksportu. ProMéxico jest odpowiednikiem Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu i ma na celu promowanie meksykańskiego eksportu i pomoc inwestorom zagranicznym w Meksyku. Strona internetowa: <http://www.promexico.mx/>

Warto wspomnieć, że wszystkie 31 stanów Meksyku i miasto Meksyk (Ciudad de México) poprzez stanowe Ministerstwa Gospodarki i Rozwoju Gospodarczego – Secretarías de Desarrollo Económico del Estado (SEDECO) prowadzą ożywioną politykę promocyjną i inwestycyjną w ramach swoich granic administracyjnych.

Istotną rolę w gospodarce meksykańskiej pełnią również takie instytucje państwowe jak:

- koncern naftowy Pemex (strona internetowa: <http://www.pemex.com/en/Paginas/default.aspx>),
- spółka energetyczna Comisión Federal de Electricidad (CFE, strona internetowa: <http://www.cfe.gob.mx/paginas/home.aspx>)

oraz państwowe instytucje finansowe:

- Krajowy Bank Robót i Usług Publicznych - Banco Nacional de Obras y Servicios (BANOBRAS, strona internetowa: <https://www.gob.mx/banobras>), który ma na celu wspieranie inwestycji w zakresie infrastruktury i usług publicznych,
- Krajowy Bank Rozwoju Gospodarczego – Nacional Financiera (NAFIN, strona internetowa: <http://www.nafin.com/portalnf/content/home/home.html>), wspierający rozwój sektora MŚP w Meksyku,
- Krajowy Bank Handlu Zagranicznego, wspomagający rozwój eksportu i procesy internacjonalizacji meksykańskich przedsiębiorstw.

Do innych ważnych instytucji związanych z działalnością gospodarczą w Meksyku należą:

- Federalne Biuro Ochrony Konsumenta – Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), odpowiedzialne za kontrolę bezpieczeństwa i jakości produktów oraz ochronę praw konsumentkich. Strona internetowa: <https://www.gob.mx/profecoco>,
- Federalna Komisja ds. Konkurencji – Comisión Federal de la Competencia Económica (COFECE, strona internetowa: <https://www.cofece.mx/cofeco/index.php>), której głównym zadaniem jest właściwe funkcjonowanie konkurencji na rynku krajowym,
- Federalna Komisja ds. Ochrony przed Zagrożeniami dla Zdrowia - Comisión Federal de Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS, strona internetowa: <https://www.gob.mx/cofepris/>), zajmujące się kwestiami związanymi z właściwym wprowadzeniem leków i urządzeń medycznych, oraz sprawdzeniem czy nie stanowią one zagrożenia dla zdrowia.

Do stron internetowych wszystkich instytucji można uzyskać dostęp poprzez stronę Urzędu Prezydenta Meksyku www.presidencia.gob.mx.

Sądownictwo gospodarcze

W Meksyku nie istnieją sądy gospodarcze, sprawy ekonomiczne są rozpatrywane przez wydziały cywilne sądów federalnych i stanowych. Na szczeblu federalnym naczelnym organem władzy sądowniczej jest Sąd Najwyższy (Suprema Corte de la Justicia de la Nación). Federalnymi sądami powszechnymi są sądy okręgowe (Colegiados de Circuito) i rejonowe (Juzgados de Distrito). Oprócz sądów federalnych w poszczególnych stanach władzę sądowniczą sprawują sądy stanowe. Struktura sądów stanowych różni się w zależności od stanu. Zazwyczaj organem naczelnym jest Wyższy Trybunał Sprawiedliwości (Tribunal Superior de Justicia), po którym następują sądy pierwszej instancji (Tribunales de Primera Instancia) i sądy pokoju (Juzgados de Paz), orzekające w sprawach mniejszej wagi.

Głównymi aktami prawnymi, które regulują strefę gospodarczą są: Kodeks Handlowy (*Código de Comercio*), Prawo spółek handlowych (*Ley General de Sociedades Mercantiles*), Prawo rynku kapitałowego (*Ley del Mercado de Valores*) i Prawo postępowań upadłościowych (*Ley de Concursos Mercantiles*).

2. Podstawowe dane ekonomiczne i sytuacja gospodarcza

Meksyk znajduje się w gronie 15 największych gospodarek świata i jest drugą największą gospodarką w Ameryce Łacińskiej. Kraj ten jest silnie uzależniony gospodarczo od Stanów Zjednoczonych – swojego największego partnera handlowego, do którego trafia 80% eksportu.

Podstawę meksykańskiej gospodarki stanowią sektory przemysłowe: elektroniczny, spożywczy i tytoniowy, chemiczny, metalurgiczny, petrochemiczny, wydobywczy, odzieżowy i samochodowy. Istotny jest również sektor usług, a w nim głównie handel oraz turystyka i transport, a także usługi finansowe oraz nieruchomości.

Rok 2016 był dla Meksyku rokiem lekkiego spowolnienia gospodarczego. Dynamika PKB wyniosła 2,3%, przy wyniku 2,6% z roku poprzedniego (2015). Głównym motorem wzrostu był popyt wewnętrzny, wspierany przez ekspansję kredytową i rosnące transfery pieniężne od osób pracujących za granicą. Z uwagi na niepewność wywołaną protekcjonizmem polityki handlowej Stanów Zjednoczonych, prognozy na 2017 r. również pozostają ostrożne (wg Międzynarodowego Funduszu Walutowego: 2,1%).

Na sytuację w 2016 r. złożyły się globalne spowolnienia gospodarczego, spadek produkcji przemysłowej w Stanach Zjednoczonych oraz niższe ceny ropy naftowej. Zwycięstwo Donalda Trumpa w wyborach prezydenckich oraz podjęte przez niego decyzje spowodowały blisko 20% spadek wartości waluty meksykańskiej, gdzie kurs zmienił się z 20MXN na 17MXN za 1 USD. Dług publiczny wzrósł i w 2016 roku wyniósł 58% PKB, co zobligowało rząd do cięcia wydatków, w tym zastępowania inwestycji publicznych współpracą z sektorem prywatnym.

W ostatnich latach Meksyk poczynił kroki w kierunku otwarcia na konkurencję rynków telekomunikacyjnego i energetycznego. Ulepszono struktury instytucjonalne tworząc Narodowy Komitet ds. ProduktYWności (Comité Nacional de Productividad), jednostkę odpowiedzialną za konkurencję i rozszerzenie sektorowych organów regulacyjnych.

W handlu zagranicznym, Meksyk skupił się na dywersyfikacji zagranicznych rynków zbytu dla produktów i usług. Kraj ten pozycjonuje się jako brama do rynku obu Ameryk, reprezentującego ponad 60% światowego PKB, z ponad miliardem potencjalnych konsumentów. Zagranicznym przedsiębiorcom i inwestorom oferuje obok dostępu do wielu rynków sektorowych, uproszczone procesy celne, ochronę własności intelektualnej.

Rząd meksykański jest przychylny inwestycjom zagranicznym, szczególnie gdy służą one transferowi wiedzy i technologii. Zagraniczni inwestorzy są zgodnie z prawem meksykańskim traktowani tak jak inwestorzy krajowi. Są oni chronieni przez meksykańskie przepisy w zakresie wy-

właszczenia, przepisów i/ lub sporów dotyczących działalności. Meksykańska gospodarka sporo zyskała na otwarciu granic, napływie inwestycji zagranicznych i integracji w ramach globalnych łańcuchów dostaw. Pozostałości barier dla zagranicznych inwestycji są powoli usuwane, tak by dostęp do rynku był nieskomplikowany i zachęcał do lokowania kapitału.

Wskaźniki	2016
PKB (mld USD)	1 047
Dynamika PKB	2,3%
PKB per capita (USD)	8 562
Dług publiczny	58,4%
Inflacja	2,8%
Stopa bezrobocia	3,9%

W 2016 roku bezrobocie w Meksyku spadło do poziomu 3,9%, jednak blisko 60% aktywnych zawodowo pracuje w szarej sferze. Sytuacja na rynku pracy stopniowo poprawia się, jednak jest to powolna zmiana. Tylko 45% kobiet pracuje. Istnieją duże nierówności społeczne, a ponad 45% ludności żyje w ubóstwie.

Meksyk jest jednym z największych producentów kawy, cukru, kukurydzy, pomarańczy, awokado i limonek na całym świecie. Jest to również piąty co do wielkości producent piwa i drugi na świecie eksporter. Kraj należy też do czołówki światowych producentów minerałów, w tym srebra, fluorytu, cynku i rtęci. Ponadto, jego zasoby ropy i gazu stanowią jeden z jego najcenniejszych atutów: Meksyk jest piątym co do wielkości producentem ropy naftowej, a firma naftowa PEMEX jest drugą najpotężniejszą firmą w Ameryce Łacińskiej.

„Globalna Konkurencyjność 2017-2018”, autorstwa Światowego Forum Ekonomicznego, Meksyk znajduje się na 43 z 137 miejsc pod względem przyjazności środowiska makroekonomicznego. Jest to wskaźnik, który ukazuje pięć zmiennych: finanse publiczne, inflację, dług publiczny, rating kredytowy i krajową stopę oszczędności. System kredytowy Meksyku plasuje się na 34 miejscu, dzięki transparentności oraz dostępności kredytu. Jest to wynik lepszy niż Rosji czy Indii.

Informacji dotyczących aktualnej sytuacji gospodarczej Meksyku, należy szukać na stronach:

- Ministerstwo Gospodarki (<https://www.gob.mx/se>),
- Bank Meksyku (<http://www.banxico.org.mx/>),
- Ministerstwo Skarbu Państwa (<https://www.gob.mx/hacienda>),
- Meksykańska Giełda Papierów Wartościowych (<http://www.bmv.com.mx/>),
- ProMéxico (<https://www.gob.mx/promexico>).

3. Sektory strategiczne i możliwości współpracy między Polską a Meksykiem

90 lat od nawiązania stosunków dyplomatycznych Meksyk i Polska zintensyfikowały współpracę dwustronną zarówno polityczną, jak i handlową. Obecnie stosunki handlowe pomiędzy Meksykiem i Polską są regulowane umową o wolnym handlu pomiędzy Unią Europejską a Meksykiem (TLCUEM). Meksyk jest trzecim największym eksporterem Ameryki Łacińskiej na rynek polski. Jest to także drugi najważniejszy importer polskich produktów z tego regionu. Rząd polski wybrał Meksyk na jeden z pięciu priorytetowych rynków na świecie dla rozwoju polskiej gospodarki.

Najintensywniejsza wymiana handlowa między Meksykiem a Polską dotyczy sektorów:

- rolno-spożywczego,
- motoryzacyjnego,
- medyczo-farmaceutycznego,
- branż kreatywnych,
- technologii informacyjnych.

Sektor rolno-spożywczy

Meksyk stał się dziesiątą globalną potęgą w rolnictwie i produkcji żywności. Obok motoryzacji to jedna z lokomotyw eksportowych. Przedsiębiorstwa w sektorze rolnym dywersyfikują swoje rynki zbytu, poszukując jednocześnie nowych produktów innowacyjnych z całego świata. Eksport przemysłu spożywczego osiągnął w 2016 r. 29 mld USD. W ostatnich latach rósł on średnio o 8% i tylko w pierwszym kwartale 2017 r. wynosił 10,9 mld USD. Według Ministerstwa Rolnictwa, sektor rolno spożywczy wytwarza 8,2% krajowego PKB (w tym udział rolnictwa to 3,8% PKB), a wartość obrotów w handlu rolno-spożywczym w 2016 r. wyniosła 54,8 mld USD, z czego 53% przypadało na eksport. Meksyk jest największym producentem awokado, drugim zielonego chili, trzecim ziarna zbożowego i kijek lucerny, szóstym trzciny cukrowej, siódmym ziarna kukurydzy i dziesiątym pomidorów. Jest też największym eksporterem awokado, drugim pomidorów i limonek, trzecim papryczek chili, czwartym pszenicy, truskawek i cebuli.

Polskie produkty rolno-spożywcze stają się coraz popularniejsze na rynku meksykańskim. W lokalnych sklepach można zakupić polskie słodycze, takie jak czekolady, pralinki, cukierki, wafle, a także napoje alkoholowe - wódki i piwa. Dużym zainteresowaniem cieszą się polska zdrowa żywność, produkty bezglutenowe i produkty gourmet. Coraz więcej polskich firm sektora spożywczego jest zainteresowanych wejściem na rynek meksykański.

Produktami, których asortyment jest tu wciąż niewystarczający są ciastka, płatki śniadaniowe bez dodatku cukru, masło, soki naturalne i mąki. Wśród polskiej oferty eksportowej jest wiele produktów, które mają szansę na zaistnienie na tym rynku. Rynek meksykański daje również możliwości w zakresie sprzedaży maszyn rolniczych i technologii innowacyjnych dla sektora rolnego.

Sektor motoryzacyjny

W ostatnich latach, Meksyk stał się potęgą w światowym przemyśle motoryzacyjnym, tworząc nowe możliwości dla krajowych i międzynarodowych dostawców komponentów i usług. W ciągu ostatnich pięciu lat sektor ten osiągnął rekordowy poziom zarówno w produkcji (82 mld USD średniorocznie) jak i eksporcie (65 mld USD średniorocznie). Obecnie Meksyk jest szóstym największym producentem części motoryzacyjnych na świecie i siódmym producentem samochodów. Produkcja samochodów w latach 2010-2015 rosła tu w średnim tempie 8,9% rocznie.

Wzrost jest wynikiem kilku czynników, do których należą otwarcia nowych zakładów produkcyjnych, położenie geograficzne kraju oraz rozwój przemysłu w Stanach Zjednoczonych, głównego przeznaczenia meksykańskiego eksportu części samochodowych. Na podstawie prognoz produkcji lekkich pojazdów w regionie Porozumienia o Wolnym Handlu (NAFTA) można przewidzieć, że do roku 2020 produkcja części samochodowych w Meksyku osiągnie wartości 100,000 mln USD. Oczekuje się, że do 2020 roku meksykański przemysł motoryzacyjny będzie produkował około 5 mln pojazdów lekkich z 13 różnych marek w ponad 30 zakładach produkcyjnych.

Obecnie 80% produkcji motoryzacyjnej Meksyku jest przeznaczona na eksport, a 86% eksportu sektora trafia do Kanady i Stanów Zjednoczonych. Meksykański przemysł motoryzacyjny wytwarza 3% PKB i generuje ponad 870 tys. bezpośrednich miejsc pracy. Obecni są tu m.in. Mercedes-Benz, Infiniti, BMW, Toyota, Kia i Audi.

Dla polskich przedsiębiorstw rynek stwarza możliwości zwłaszcza w zakresie eksportu części do samochodów osobowych, autobusów i samochodów ciężarowych, a także akcesoriów i technologii typu autogaz.

Sektor medyczno-farmaceutyczny

Meksyk jest jednym z największych konsumentów leków generycznych na świecie i drugim co do wielkości po Brazylii rynkiem farmaceutycznym w Ameryce Łacińskiej. Farmaceutyki stanowiły 15,2% wydatków na opiekę zdrowotną w 2016 r., co odpowiadało sprzedaży w wysokości 99,8 mld. Na opiekę zdrowotną w 2016 r. wydano w kraju 64,3 mld USD, czyli 6,17% PKB. Oznaczało to wydatki per capita na poziomie 508 USD. Wydatki publiczne na opiekę zdrowotną stanowiły 52% łącznych wydatków na sektor zdrowotny.

Meksyk jest najbardziej zaludnionym krajem hiszpańskojęzycznym na świecie, a w 2016r. wzrost zaludnienia był szacowany na poziomie 1,3%. Populacja kraju jest stosunkowo młoda, niemniej jednak sektor opieki zdrowotnej w nadchodzących latach będzie musiał wzmocnić wydatki na

opiekę zdrowotną dla osób starszych. Szacuje się, że w 2016r. osób w wieku 65 lat i więcej będzie 8,5 mln tj. 6,7% społeczeństwa.

Wartość rynku farmaceutycznego w Meksyku osiągnęła 9,8 mld USD w 2016 r. i szacuje się, że wzrośnie do 2026 r. do 17,05 mld USD. Wydatki na farmację stanowiły 0,94% PKB. Sprzedaż farmaceutyków będzie rosła w ciągu następnych 10 lat ze względu na starzenie się społeczeństwa i wzrost zachorowalności na choroby przewlekłe. Rynek będzie też kształtowany przez gwałtowny wzrost substytucji lekami generycznymi. Biorąc pod uwagę polepszenie dostępności leków generycznych o niższych cenach, polityka rządu prowadzić będzie do wzrostu popytu i wolumenu sprzedaży. Dynamika ograniczania kosztów hamuje rynek farmaceutyczny sektora publicznego (sprzedaż w szpitalach i oraz sprzedaż leków refundowanych). W związku z tym prywatny rynek farmaceutyczny (leki dostępne bez recepty i leki bez refundacji sprzedawane w sklepach detalicznych i aptekach) będzie się szybko rozszerzać. Co istotne prognozuje się, też wzrost rynku farmaceutycznego w Meksyku będzie opierał się na lekach biopodobnych, w przypadku których spodziewany jest wzrost sprzedaży w nadchodzących latach. Już dziś w kraju istnieje ponad 700 programów edukacyjnych związanych z biomedycyną.

Dziś sektor ten w Meksyku jest bardzo rozdrobniony. W kraju zarejestrowanych jest ponad 200 firm farmaceutycznych, jednak 10 największych firm odpowiada za 40% całkowitej sprzedaży. Działania rządu zmierzają do poprawy konkurencyjności sektora i wzrostu atrakcyjności Meksyku dla producentów leków. Zmiany regulacyjne mają w szczególności na celu stworzenie zachęt dla ponadnarodowych firm.

Sektor farmaceutyczny stanowi ciekawy cel dla inwestycji i ekspansji polskich przedsiębiorstw. Jak dotąd a rynku meksykańskim znajduje się niewiele polskich leków. Położenie Meksyku pozwala na znaczne oszczędności na logistyce i bezpośrednim nadzorze produkcji w stosunku do USA.

Z kolei zmieniający się profil epidemiologiczny sprawia, że Meksyk będzie nadal atrakcyjnym miejscem dla firm produkujących urządzenia medyczne. Według bazy danych BMI, w kraju nadal widoczny będzie wzrost liczby zachorowań na choroby niezakaźne - układu krążenia, cukrzycę i nowotwory - pomimo krajowych kampanii profilaktycznych. Szacuje się, że produkcja tego sektora w Meksyku osiągnęła w 2015 roku kwotę 15 888 mln USD. Przeprowadzone w 2016 r. przez KPMG badanie konkurencyjności wykazało, że Meksyk oferuje 21,2% oszczędności w kosztach produkcji instrumentów medycznych w porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi.

W Meksyku urządzenia medyczne są klasyfikowane zgodnie z ryzykiem związanym z ich używaniem i są podzielone na klasy I, II i III.

- Klasa I: Urządzenia znane w praktyce medycznej, których bezpieczeństwo i skuteczność zostały udowodnione i zasadniczo nie są wprowadzane do wnętrza ciała.
- Klasa II: Urządzenia znane w praktyce medycznej, które zazwyczaj są wprowadzane do organizmu i pozostają we wnętrzu ciała nie dłużej niż trzydzieści dni.

- Klasa III: Urządzenia akceptowane w praktyce medycznej, które są wprowadzane do organizmu i pozostają we wnętrzu ciała przez ponad trzydzieści dni.

Wyzwania dla branży farmaceutycznej stanowią natomiast:

- skuteczność programów profilaktycznych i kontrola chorób przewlekłych i zwyrodnieniowych,
- określone zasady handlu międzynarodowego i ich wpływ na koszty substancji czynnych w produkcji leków i produktów gotowych do wprowadzenia na rynek,
- zdolności budżetowe rządu i ludzi do zakupu leków, a także skuteczność w zarządzaniu opieką medyczną.

Zarówno branża medyczna jak i farmaceutyczna stanowi szansę na pogłębienie współpracy polsko-meksykańskiej oraz ekspansję na rynek meksykański polskich przedsiębiorców.

Technologia informacyjna i telekomunikacyjna

Sektor ICT (Information and Telecommunication Technologies) w Meksyku rozwija się dynamicznie. Branża charakteryzuje się wysokim potencjałem, a rynek nie jest jeszcze w pełni nasycony. Nowe firmy mają szansę na znalezienie niszy na rosnącym rynku i organiczny wzrost.

Na rynku komputerów osobistych potencjał jest wysoki z uwagi na niską penetrację rynku, która ta jest wyższa w miastach, niż na terenach wiejskich. Wzrost dochodów dyspozycyjnych w meksykańskich gospodarstwach domowych i rozbudowa infrastruktury napędzają popyt. Obecnie firmy traktują jako grupę docelową głównie gospodarstwa o wysokim dochodzie oraz przedsiębiorstwa, zainteresowane zakupem urządzeń po relatywnie wyższych cenach. Stwarza to potencjał do zagospodarowania niższych półek cenowych.

Na rozwój rynku komputerów wpływa rozwój infrastruktury. Niskie jej zagęszczenie na terenach wiejskich oznacza możliwości pozyskania nowych klientów i niską konkurencję. Jednocześnie może to wiązać się z wysokimi kosztami wynikającymi z niższej niż w miastach gęstości zaludnienia. Stwarza to potencjał do rozwoju infrastruktury opartej o transmisję bezprzewodową i mobilną. Dla polskich firm, z dużym doświadczeniem w implementacji bezprzewodowego dostępu do Internetu wejście na rynek meksykański może być bardzo korzystne.

Rynek infrastruktury bezprzewodowej determinuje rozwój rynku urządzeń mobilnych. Jest to rynek potencjalnie konkurencyjny wobec rynku PC – głównie w gospodarstwach o mniejszym dochodzie, które nie mogą pozwolić sobie na zakup kilku urządzeń oraz które nie mają zaawansowanych potrzeb informatycznych. Gospodarstwa te są skłonne wybierać urządzenia mobilne jako bardziej uniwersalne i tańsze. Rynek ten tworzą głównie smartfony, natomiast sprzedaż tabletów charakteryzuje się dynamicznym wzrostem. Istniejący wśród producentów trend przenoszenia cech urządzeń mobilnych do laptopów oraz rosnący wybór urządzeń hybrydowych

(łączących zalety laptopów i urządzeń mobilnych) może potencjalnie stworzyć atrakcyjną ofertę dla meksykańskich konsumentów oraz wygenerować wysoki popyt na tego typu urządzenia.

Rynek urządzeń peryferyjnych jest powiązany z rynkiem PC i odzwierciedla jego trendy. Wyjątkiem może być sprzedaż drukarek – wykorzystywanych również przez użytkowników urządzeń mobilnych, ale również tracących znaczenie z uwagi na rozwój cyfrowego obiegu dokumentów. Szybko rosnącym rynkiem jest ponadto rynek profesjonalnych rozwiązań serwerowych. Niska penetracja oraz stale rosnące zapotrzebowanie na usługi internetowe tworzą duży potencjał wzrostu skali sprzedaży tej kategorii produktów.

Większość komputerów PC w Meksyku działa pod kontrolą systemu Windows. Na tle Ameryki Łacińskiej Meksyk charakteryzuje się również relatywnie wysokim udziałem urządzeń marki Apple, uważanych za urządzenia klasy premium i przeznaczonych dla zamożniejszych klientów. Wynika to z prowadzonej przez władze Meksyku liberalnej polityki celnej (w porównaniu z pozostałymi krajami regionu), skutkującej bardziej atrakcyjnymi cenami. Apple jest także najsilniejszym graczem na rynku urządzeń mobilnych – jako dostawca urządzeń oraz zainstalowanego na nich systemu iOS. Jednakże wraz z rozrastaniem się rynku na mniej zamożne warstwy społeczeństwa spodziewany jest wzrost liczby urządzeń działających pod kontrolą systemu Android.

Wysoki potencjał prezentuje również branża software. Wraz z rozpowszechnianiem się urządzeń elektronicznych powstaje popyt na oprogramowanie do urządzeń konsumenckich oraz do zastosowań profesjonalnych. Głównymi obszarami wzrostu są zastosowania dla biznesu, przetwarzanie w chmurze, cyberbezpieczeństwo oraz analiza danych. Dużym odbiorcą tego typu rozwiązań jest sektor publiczny, natomiast usługi telekomunikacyjne napędzane są przez wzrost znaczenia outsourcingu i wymiany danych pomiędzy przedsiębiorstwami. Polska, jako silny gracz na rynku software, może stać się ważnym partnerem gospodarczym Meksyk.

Branże kreatywne

Ogólnoświatowym trendem w branży kreatywnej jest wpływ zmian wynikających z technologii teleinformatycznych. Tak jest również w Meksyku. Internet wpływa na branże muzyczną i filmową, a dynamicznie rosnącym segmentem jest też branża gier wideo.

Branża filmowa w Meksyku może zostać uznana za dominującą w stosunku do branży muzycznej. Rozważana może być przez pryzmat zarówno producentów, jak i dystrybutorów. W przypadku tej pierwszej grupy decydującą rolę mają amerykańscy dostawcy treści, pamiętać bowiem należy, że Meksyk graniczy z amerykańskim zagłębiem filmowym – stanem Kalifornia oraz znajdującym się w nim Hollywood. Firmy amerykańskie nie tylko są producentami, lecz również na skutek integracji pionowej mają silną pozycję na rynku dystrybucji. Konkurencją dla nich są krajowe sieci dystrybucyjne – dystrybutorzy kinowi i sieci detaliczne, w tym gracze posiadający dużą siłę negocjacyjną.

W przeciwieństwie do rynku dystrybutorów, meksykański rynek producentów jest rozdrobniony. Składają się na niego studia filmowe, osoby działające na zasadzie freelancingu i firmy świadczące usługi na rzecz tworzonych produkcji filmowych. Dystrybutorzy mają więc dużą swobodę wyboru, jednocześnie rynek charakteryzuje się wysoką heterogenicznością, a poszczególne podmioty oferują unikalne dla siebie produkty i usługi. Meksykańscy odbiorcy treści filmowych są zróżnicowani, a szeroki zakres gustów pozwala na znajdowanie nisz rynkowych przez producentów o słabszej pozycji. Równocześnie niskie ceny sprzętu oraz oprogramowania do obróbki wideo decydują o względnie niewysokim koszcie wejścia na rynek.

Rynek muzyki ma podobną charakterystykę, aczkolwiek mniejszą skalę. Również tu można wyróżnić scentralizowany rynek dystrybutorów oraz mocno rozdrobniony rynek producentów. Podobnie konsumenci charakteryzują się zróżnicowanymi gustami, a branża niskimi kosztami wejścia.

Dla obu rynków istotna jest dystrybucja cyfrowa oraz rozwój dostępu do Internetu. Utworzyły to nowe kanały dystrybucji, obniżając koszty wejścia na rynek, a jednocześnie zwiększyło ryzyko piractwa. Najwięksi dystrybutorzy walczą z tym zjawiskiem przez tworzenie własnych platform dystrybucji (przykładowo platforma Hulu), sami jednak muszą konkurować z platformami nowych konkurentów, takich jak Amazon Prime Video czy Netflix. Tzw. serwisy streamingowe zyskują również pozycję na rynku muzyki. Dystrybucja internetowa może uderzać w dystrybutorów detalicznych oraz kinowych.

Przemysł gier wideo dopełnia całości meksykańskiego sektora kreatywnego. Może on stanowić motor wzrostu technologii wykorzystujących wspomaganie komputerowe (takich jak animacja, CGI czy zaawansowane udźwiękowanie), potencjalnie cennych również w pozostałych branżach. Również rozwój rynków komplementarnych (takich jak np. rynek reklamy) z powodzeniem służyć może ogółowi sektora kreatywnego.

Tworzy to potencjalne pole do współpracy gospodarczej Meksyku z Polską, która cechuje się dynamicznym rozwojem sektora IT, oprogramowania oraz usług świadczonych w sposób cyfrowy poprzez sieć Internet. Ponadto z uwagi na charakter rynku meksykańskiego – obecność niszowych producentów, jak również popytu na tego typu produkcje, także polscy producenci mają szansę poszukiwać możliwości dystrybucji produkowanych przez siebie filmów, muzyki i gier w tej części świata. Ponad trzykrotnie większy (pod względem liczby ludności) Meksyk może stanowić potencjalnie atrakcyjny rynek dla polskich graczy.

4. Aspekty formalno-prawne związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej przez polską firmę w Meksyku. Formy prowadzenia działalności gospodarczej.

Działalność gospodarczą w Stanach Zjednoczonych Meksyku rejestruje się w Narodowym Rejestrze Inwestycji Zagranicznych przy Meksykańskim Ministerstwie Gospodarki.

Adres: Av. Insurgentes Sur 1940, Piso 8

Col. Florida, Del. Álvaro Obregón, 01300 Ciudad de México

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/202843/Inscription_at_the_National_Registry_of_Foreign_Investments.pdf

Osoby odpowiedzialne za obsługę firm zagranicznych w Narodowym Rejestrze Inwestycji Zagranicznych w Ministerstwie Gospodarki:

Ángel Villalobos Rodriguez

Główny Dyrektor ds. Inwestycji Zagranicznych

Tel. +52 55 5229 6163 ext. 65

e-mail: angel.villalobos@economia.gob.mx

Jacqueline Marquez Rojano

Zastępca Dyrektora Głównego ds. Inwestycji Zagranicznych

Tel. +52 55 5229 6100 ext. 33404

e-mail: jacqueline.marquez@economia.gob.mx

Osoba odpowiedzialna w ZBH Meksyk za wsparcie w rejestracji działalności gospodarczej:

Patrycja Staszewska

Kierownik ZBH Meksyk

Tel. +52 55 5211 7470

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

e-mail: patrycja.staszewska@paih.gov.pl

Dokumenty wymagane są do rejestracji firmy zagranicznej w Stanach Zjednoczonych Meksyku:

Najważniejszym dokumentem jest Akt Założenia bądź Statut firmy przetłumaczony na język hiszpański. Ten dokument musi posiadać legalizację notarialną i apostille, która potwierdza wiarygodność dokumentu zagranicznego (w przypadku wszystkich instytucji meksykańskich konieczne jest przetłumaczenie apostille, która jest wystawiana w języku polskim i angielskim, wymagane jest przedstawienie tłumaczenia apostille w języku hiszpańskim). Apostille załatwia się w Ministerstwie Spraw Zagranicznych od ręki, po wypełnieniu stosownego wniosku oraz uiszczeniu opłaty (obecnie 60 zł, za każdy poświadczony dokument). Uzyskanie pieczęci (inaczej klauzuli) apostille na polskich dokumentach urzędowych uprawnia do posługiwania się nimi w państwach, które są stroną konwencji haskiej z 1961 r. o zniesieniu wymogu legalizacji zagranicznych dokumentów urzędowych.

Kolejnym niezbędnym dokumentem jest pełnomocnictwo wystawione dla osoby reprezentującej spółkę, sporządzone w formie aktu notarialnego, przedłożone wraz z tłumaczeniem przysięgłym na język hiszpański i opatrzone klauzulą apostille. Niezbędne jest także oświadczenie o rejestracji firmy zagranicznej, zredagowane w większości przypadków przez prawnika lub współpracującą kancelarię prawną. Przy rejestracji firmy bardzo cennym elementem jest współpraca z lokalną kancelarią prawną. ZBH Meksyk posiada listę zaufanych prawników, którą bardzo chętnie udostępni zainteresowanym firmom.

Wszystkie dokumenty muszą zostać przedstawione w oryginale i kopii.

W jakim terminie powinna nastąpić rejestracja firmy w Meksyku?

Osoby fizyczne rozpoczynające działalność gospodarczą i firmy zagraniczne powinny zarejestrować firmę na 40 dni roboczych przed datą rozpoczęcia działalności handlowej.

Ile trwa rejestracja firmy?

Po otrzymaniu wniosku i wszystkich wymienionych dokumentów Ministerstwo Gospodarki ma 10 dni roboczych na zakończenie postępowania o rejestrację firmy zagranicznej. Od 2017 roku wprowadzono możliwość postępowania przyspieszonego w pilnych przypadkach. W takim wypadku na spotkaniu w Ministerstwie Gospodarki przedstawia się pismo zawiadamiające o rejestracji firmy i finalizacja rejestracji trwa 1-2 dni. Po zakończeniu postępowania otrzymuje się zawiadomienie telefonicznie lub drogą mailową, a następnie osoba odpowiedzialna za rejestrację firmy (prawnik) lub przedstawiciel firmy, mogą odebrać dokument rejestracyjny.

Rodzaje spółek:

Ogólne prawo spółek handlowych w Stanach Zjednoczonych Meksyku (Ley General de Sociedades Mercantiles) przewiduje kilka rodzajów spółek :

1. Spółka zbiorowego zarządzania - Sociedad en Nombre Colectivo - („S. en N.C.”): Spółka osobowa działająca pod firmą zawierającą nazwiska wspólników, w której partnerzy odpowiadają za zobowiązania w sposób łączny oraz nieograniczony. Artykuł 26 Meksykańskiego Prawa Spółek Handlowych.
2. Spółka komandytowa - Sociedad en Comandita Simple - („S. en C.S.”): Spółka osobowa, która działa pod firmą zawierającą nazwiska wszystkich komplementariuszy („comanditados”), którzy za zobowiązania spółki odpowiadają w sposób łączny i nieograniczony. Składa się ona również z jednego lub kilku komandytariuszy („comanditario”), którzy odpowiadają jedynie do wysokości swojego wkładu. Artykuł 51 Meksykańskiego Prawa Spółek Handlowych.
3. Spółka komandytowo-akcyjna - Sociedad en Comandita por Acciones - („S. en C. por A.”): Spółka typu mieszanego (osobowa / kapitałowa), która podlega (z wyjątkami) prawu regulującemu spółki akcyjne („Sociedad Anónima”). Składa się z jednego lub kilku komplementariuszy („comanditados”), którzy odpowiadają za zobowiązania spółki w sposób łączny i nieograniczony oraz jednego lub kilku komandytariuszy („comanditario”), którzy odpowiadają jedynie za akcje będące w ich posiadaniu. Komandytariusze mogą sprzedać swoje udziały jedynie za zgodą komplementariuszy. Artykuł 207 Meksykańskiego Prawa Spółek Handlowych.
4. Spółka Akcyjna, Limited Corporations- Sociedad Anónima- („SA”) lub Sociedad Anónima de Capital Variable („S.A. de C.V.”). Spółka kapitałowa, składająca się z akcjonariuszy, których udziały w spółce reprezentowane są przez akcje. Obrót akcjami może być ograniczony przez wewnętrzne regulacje spółki. Jedynym zobowiązaniem akcjonariuszy jest wpłacenie kapitału zakładowego w wysokości odpowiadającej posiadanym przez nich udziałom. Ten rodzaj spółki wymaga minimum dwóch akcjonariuszy, by mogła zostać utworzona. Może charakteryzować się zmienną wysokością kapitału zakładowego, wtedy oznaczana jest jako „S.A. de C.V.”, w przeciwnym wypadku oznacza się ją jako „S.A.”. Artykuły 87-89 Meksykańskiego Prawa Spółek Handlowych
5. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – Sociedad de Responsabilidad Limitada – („S. de R. L.”): Spółka typu mieszanego (osobowa/kapitałowa), składająca się ze wspólników, których jedynym zobowiązaniem jest wniesienie wkładu. Nie jest reprezentowana przez papiery wartościowe, a transfer jej udziałów jest ograniczony. Spółka ta nie może składać się z większej liczby wspólników, niż 25.

6. Spółka Promująca Inwestycje – („S.A.P.I.”): W celu ułatwienia tworzenia wspólnych przedsięwzięć i inwestycji na niepublicznym rynku kapitałowym stworzono wariację S.A. Jednak po zmianach w przepisach dotyczących spółek akcyjnych, różnice między regulacjami S.A. i S.A.P.I. są mocno zredukowane. W przeciwieństwie do S.A., S.A.P.I. może ograniczać prawa akcjonariuszy do otrzymywania dywidend oraz nabywania własnych akcji. Z tych względów S.A.P.I. uznawana jest za bardziej elastyczną niż S.A.

Regulacje Meksykańskiego Prawa Inwestycji Zagranicznych - źródło Meksykańskie Ministerstwo Gospodarki:

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/201462/Regulation_Foreign_Investment_Law.pdf

http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/canada/invierte/doing_business/types_of_business_organization.htm

<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/202845/Corporations..pdf>

Meksykańskie Prawo Spółek Handlowych, tłumaczenie oryginalnego dokumentu <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Documentos/Federal/html/wo41.html> :

<https://www.global-regulation.com/translation/mexico/560290/general-law-of-commercial-companies.html>

5. Wynajem powierzchni biurowej i komercyjnej.

W Meksyku przy poszukiwaniu powierzchni biurowej i komercyjnej oraz wytycznych dotyczących ekonomicznych aspektów umowy (wysokość czynszu, wydatki, które są w nim ujęte itp.), zalecane jest badanie cen rynkowych i kontakt z lokalnymi pośrednikami w obrocie nieruchomościami. We wszystkich przypadkach wynajmu w Meksyku zalecamy pomoc pośrednika nieruchomości i skorzystanie z fachowych porad. Konsultant zawsze pobiera opłatę za doradztwo. Niezależnie od wsparcia konsultanta, stawki za wynajem często mogą być negocjowane.

Jeśli chodzi o wydatki takie jak usługi administracyjne (sprzątanie, nadzór, utrzymanie itp.) ujęte w kosztach najmu, stanowią one kluczowe elementy kształtujące ceny najmu. Zaliczki najemcy na pokrycie kosztów „wspólnych” nieruchomości są zwykle ustalane na podstawie powierzchni biura i płacone co miesiąc i na koniec roku rozliczane w oparciu o rzeczywiste wydatki. Wskazane jest ustalenie w umowie najmu limitu tych wydatków tak by nie wiązało się to z nadmiernym obciążeniem finansowym najemcy.

Sprawdzenie czy biuro i lokal umożliwia prowadzenie danej działalności

Bardzo ważnym elementem na rynku meksykańskim jest sprawdzenie czy lokal lub biuro, które zamierzamy wynająć, może być wykorzystane do działalności, którą chcemy rozwijać. Temat ten ma szczególne znaczenie w pomieszczeniach komercyjnych z uwagi na różnorodność działań, które można rozwijać.

Sprawdzenie właściciela

Ważne jest, aby sprawdzić, czy właściciel lokalu lub biura faktycznie posiada tytuł własności do nieruchomości, a także przeprowadzić przegląd pomieszczeń. W tym celu można skorzystać z rejestru nieruchomości. Jeśli właściciel jest firmą handlową (korporacja, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością itd.) można zażądać aktu założycielskiego firmy lub wskazania osoby podpisującej umowę, czyli przedstawiciela prawnego.

Określenie czasu trwania umowy

Istotnym aspektem najmu jest czas trwania umowy. W przypadku umowy dzierżawy lokalnej lub biurowej właściciel i wynajmujący mogą uzgodnić czas, jaki uznają za wygodny. Zwykle w tego rodzaju umowach ustalany jest minimalny czas, który jest obowiązkowy dla wynajmującego. Oznacza to, że wynajmujący nie może rozwiązać umowy w tym okresie, a jeśli to zrobi, musi zapłacić odszkodowanie (jeśli zostało to uzgodnione). W tym sensie wskazane jest, aby wynajmujący zgodził się na możliwość rozwiązania umowy w dowolnym momencie bez odszkodowania,

tak aby najemca mógł rozwiązać umowę w przypadku, gdy firma chce rozwiązać działalność lub po prostu chce zmienić lokalizację.

Ocenienie niezbędnych prac

Zwykle wynajmując lokal lub biuro, trzeba przebudować lub wyremontować wynajmowaną powierzchnię, aby dostosować ją do prowadzonej działalności. W umowie musi być jasno zapisane, jakie prace będą wykonywane przez dzierżawcę w szczegółach. Jest wskazane, aby doradca techniczny przygotował wykaz takich robót, który należy załączyć do umowy. Jeśli pomieszczenia biura wymagają przebudowy, trzeba plan dołączyć do umowy razem ze zdjęciami obiektu. Istotną kwestią jest dokumentacja stanu konfiguracji pomieszczeń przed i po wykonanych pracach remontowych.

Negocjowanie „niedoboru”, jeśli prace remontowe są niezbędne

W odniesieniu do robót bardzo powszechne jest, że w umowach najmu stwierdza się „niedobór” w czasie trwania robót. Niedobór to okres czasu, w którym najemca nie otrzymuje płatności uzgodnionego czynszu. W ten sposób wynajmujący ma pewną ulgę podczas rozpoczynania działalności.

Aktualizacja czynszu

W umowie najmu biura lub lokalu zazwyczaj ustalana jest aktualizacja czynszu, która może być przeprowadzona na różne sposoby:

- poprzez odniesienie do wskaźnika inflacji (CPI) publikowanego przez Narodowy Instytut Statystyki i aktualizację wartości czynszu o zmianę poziomu cen.
- stosując poziom inflacji powiększony o pewien odsetek - CPI plus „x”. Na przykład w umowach długoterminowych często wprowadza się zapis o aktualizacji o np. CPI plus 3 punkty proc. na początku piątego roku obowiązywania umowy.
- Poprzez odniesienie do przeciętnych cen na rynku nieruchomości. Metoda jest stosowana w umowach o długim czasie trwania, aby uniknąć nieaktualnego poziomu opłat. Obejmuje to uzgodnienie, że po pewnym okresie czynsz zostanie poddany aktualizacji z uwzględnieniem obowiązujących stawek rynkowych. Można uzgodnić w umowie, że każda ze stron wybiera doradcę ds. nieruchomości, a czynsz będzie średnią arytmetyczną rynkowych wartości czynszu ustalonych przez konsultantów stron.

Ustalenie gwarancji

W umowach najmu lokalu najczęściej są uzgodnione dwa rodzaje zabezpieczeń – zobowiązania prawne wynikające z ustawy o wynajmie w miastach w wysokości dwumiesięcznego czynszu oraz zabezpieczenia uzgodnione przez najemcę i wynajmującego. Tę rolę pełni tzw. depozyt zabezpieczający (kaucja). Wysokość takiej kaucji najczęściej odpowiada od dwóch do sześciu opłat miesięcznych. Jeżeli wynajmujący posiada nieruchomość w Meksyku lub pośrednika posiadają-

cego nieruchomości, który złoży gwarancję posiadania nieruchomości w imieniu wynajmującego, będzie zwolniony z zapłacenia kwoty w wysokości 3 miesięcy depozytu (ustalonego czynszu). Jeżeli nie posiada nieruchomości lub pośrednika posiadającego nieruchomości wynajmujący jest zobowiązany do zapłacenia oprócz dwumiesięcznej kaucji dodatkowo depozytu w wysokości 3 miesięcy ustalonego czynszu.

Podnajem powierzchni biurowej i komercyjnej

Możliwe jest przekazanie umowy podnajemcy, który przejmie miejsce wynajmującego z uwzględnieniem wszystkich praw i obowiązków ustalonych w podpisanej umowie. Umowa o podnajem powierzchni biurowej lub komercyjnej obowiązuje wyłącznie między wynajmującym i podnajmującym. W dzierżawach lokali i biur zaznacza się, że najemca nie ma prawa podnajmowania. Wskazane jest, aby umowa zawierała możliwość cesji lub podnajmu bez zezwolenia właściciela, jako rozwiązanie w sytuacji, gdy firma np. będzie chciała zmienić swoją lokalizację.

Podczas negocjacji umowy najmu zaleca się konsultacje z zaufanym prawnikiem.

6. Podatki i daniny publiczne

Głównymi podatkami płaconymi przez przedsiębiorstwa handlowe i przemysłowe działające w Meksyku, a w niektórych przypadkach przez zagraniczne firmy i osoby fizyczne są podatki pobierane przez rząd federalny. Administracja regionalna posiada mniejszą kontrolę podatkową i otrzymuje część środków zgromadzonych w ramach poboru podatków federalnych na przynależnym obszarze administracyjnym. Administracją podatków federalnych zajmuje się specjalna instytucja SAT (Servicio de Administración Tributaria).

Podstawowe podatki to:

1. Podatki federalne:

- Podatek dochodowy
- VAT (16%)
- Cła
- Daniny od wynagrodzeń - głównie ubezpieczenie społeczne
- Podatek akcyzowy od wydobycia zasobów mineralnych, ropy, gazu a także od niektórych dóbr konsumpcyjnych: napoje alkoholowe i tytoń oraz usług telekomunikacyjnych;

2. Podatki lokalne:

- Podatek od własności nieruchomości i transferów
- Podatek od wynagrodzeń;

Poza wyżej wymienionymi podatkami, istnieje wiele innych podatków federalnych takich jak np. podatek akcyzowy od produktów i usług. Dotyczy on wysokokalorycznych produktów spożywczych, napojów gazowanych, napojów alkoholowych, papierosów i benzyny.

Ogólnie rzecz biorąc, federalny system podatku dochodowego jest systemem kompleksowym z pewnymi wyjątkami, w szczególności w przypadku niektórych rodzajów odsetek otrzymywanych przez osoby fizyczne. Odsetki pochodzące z meksykańskiego systemu finansowego są opodatkowane według zryczałtowanej stawki i mogą być zaliczane do ogólnej rocznej stopy zwrotu. Federalna stawka podatku od przedsiębiorstw wynosi 30%.

Istnieją 4 zasadnicze grupy podatników:

1. Korporacje – rezydenci i inne organizacje opodatkowane jako korporacje; zobowiązane do przedłożenia deklaracji podatkowej w trybie rocznym

2. Rezydenci (indywidualnie); przedkłada roczną deklarację
3. Nierezydenci – korporacje oraz osoby indywidualne
4. Organizacje non-profit (zwolnione z podatków)

Przedsiębiorstwa są zobowiązane do złożenia rocznego zeznania podatkowego za każdy rok kalendarzowy nie później niż do 31 marca następnego roku i do zapłacenia salda podatku należnego w tym czasie. Opłaty karne są naliczane od każdej niezapłaconej kwoty przekazanej po 31 marca. Świeżo powstała firma, zobowiązana jest do złożenia swojej pierwszej deklaracji nie później niż w dniu 31 grudnia w roku założenia firmy. Roczny raport informacyjny należy złożyć do 15 lutego następnego roku, podając szczegółowe dane o dostawcach i klientach oraz liczbę transakcji z nimi.

Przedsiębiorstwa będące podatnikami, są zobowiązane do dokonywania zaliczek na podatek dochodowy w dniu 17 każdego miesiąca. Takie zaliczki powinny być wyliczane na podstawie szacunkowego rocznego dochodu podlegającego opodatkowaniu, oszacowanego na podstawie dochodu brutto za rok poprzedni, pomniejszonego o nierozliczone straty. Prawo przewiduje procedurę, zgodnie z którą przedsiębiorstwa muszą dokonywać wpłat zaliczek, nawet jeśli w poprzednim 12-miesięcznym okresie obrachunkowym nie zanotowałyby zysku. Dochód podlegający opodatkowaniu to dochód brutto, który obejmuje każdy rodzaj dochodu, chyba że wyraźnie wskazano inaczej, po odliczeniu dopuszczalnych potrąceń i niewygaśniętych strat operacyjnych netto przeniesionych z lat ubiegłych, a także podziału zysków między pracowników. Przychód brutto obejmuje również roczną korektę z tytułu podatku dochodowego, o ile taka istnieje. Ewentualna roczna korekta inflacyjna podlega całkowitemu odliczeniu. Meksykański rok podatkowy jest rokiem kalendarzowym, który musi być wykorzystywany przez wszystkich podatników w celach korporacyjnych, prawnych i podatkowych. Firmy jednoosobowe i organizacje non-profit muszą również respektować ramy roku kalendarzowego.

Zalecane jest zasięgnięcie opinii księgowego publicznego (*contador público certificado*), który posiada uprawnienia do prowadzenia administracji podatkowej firm.

7. Regulacje dotyczące inwestycji, fuzji i przejęć przez podmioty zagraniczne

Inwestycje podmiotów zagranicznych

Z reguły inwestorzy zagraniczni mogą uczestniczyć w kapitale meksykańskich firm w dowolnej proporcji, nabywać środki trwałe, wchodzić w nowe obszary działalności gospodarczej lub wytwarzać nowe linie produktów, otwierać i obsługiwać zakłady, a także rozwijać lub relokować istniejące placówki. Są jednak pewne obszary zamknięte dla jakichkolwiek inwestycji prywatnych, całkowicie niedostępne dla podmiotów zagranicznych lub w których cudzoziemcy mogą uczestniczyć jedynie w określonym limicie procentowym.

Sektory, które zgodnie z meksykańską konstytucją zarezerwowane są wyłącznie dla meksykańskiego rządu to:

- a) usługi pocztowe, telegrafia i radiotelegrafia,
- b) minerały radioaktywne i wytwarzanie energii jądrowej,
- c) planowanie i kontrola krajowego systemu elektroenergetycznego,
- d) publiczne usługi w zakresie przesyłu i dystrybucji energii elektrycznej, oraz
- e) poszukiwanie i wydobywanie ropy naftowej oraz innych węglowodorów.

Natomiast niektóre dziedziny działalności gospodarczej zarezerwowane są wyłącznie dla Meksykanów lub meksykańskich firm, bez dopuszczenia inwestycji zagranicznych. Te zastrzeżone działania obejmują krajowy transport lądowy, instytucje kredytowe oraz świadczenie określonych usług specjalistycznych.

Istnieją także ograniczenia procentowe dotyczące udziału zagranicznych inwestycji:

- a) do 10% w spółdzielnie produkcyjne.
- b) do 25% w (i) krajowy transport lotniczy, (ii) oparty o taksówki powietrzne, oraz (iii) specjalistyczny transport lotniczy.
- c) do 49% w (i) przemysł materiałów wybuchowych i związany z bronią palną, (ii) wydawanie gazet krajowych, (iii) rybołówstwo, (iv) administracja portami, (v) pilotaż portowy statków w celu prowadzenia żeglugi śródlądowej, (vi) usługi nadawcze radiowe, (vii) dostawa paliw i smarów do statków, sprzętu lotniczego i kolejowego, oraz (viii) firmy żeglugowe zajmujące się komercyjną eksploatacją statków do żeglugi śródlądowej i żegluga przybrzeżną, z wyjątkiem rejsów wycieczkowych.

Wskazane ograniczenia nie mogą zostać przekroczone bezpośrednio lub poprzez inwestycje z wykorzystaniem umowy powierniczej (ang. trust), umów lub porozumień prawnych, piramid finansowych lub innych mechanizmów zapewniających większy niż dozwolony udział.

Cudzoziemcy mogą jednak dokonywać inwestycji neutralnych (inversión neutra), w podmioty utworzone w celu pozyskiwania kapitału zagranicznego, które nie są uważane za bezpośrednie inwestycje zagraniczne w meksykańskie spółki. Są one realizowane poprzez wydawanie specjalnej klasy akcji, autoryzowanych przez Ministerstwo Gospodarki, które przynoszą jedynie korzyści ekonomiczne, nie przyznając prawa głosu z akcji. Nie są także uwzględniane przy określaniu odsetka zagranicznych inwestycji w kapitale spółki.

Ograniczenia dotyczące nabycia nieruchomości

Zgodnie z meksykańskim prawem, zagraniczne spółki nie mogą nabyć nieruchomości znajdujących się w strefie zamkniętej, która obejmuje tereny w odległości 100 kilometrów od granic oraz wszystkie grunty w odległości 50 km od wybrzeża. Pomimo tego ograniczenia, powszechnym jest nabywanie przez cudzoziemców nieruchomości w tej strefie (np. na potrzeby wybudowania hoteli lub domów emerytalnych) poprzez transakcje z wykorzystaniem umowy powierniczej, którego zagraniczna spółka jest beneficjentem.

Natomiast, aby meksykańska firma z udziałem zagranicznym mogła nabyć nieruchomość w strefie zamkniętej, musi zawrzeć w swoich przepisach wewnętrznych klauzulę Calvo, czyli porozumienie zawierane między zagranicznym udziałowcem a Meksykiem, uznające go za obywatela w odniesieniu do jego inwestycji oraz na mocy, którego różnice powstałe między stronami nie mają charakteru międzynarodowego. Klauzula pociąga za sobą zrzeczenie się jurysdykcji międzynarodowej.

Nie ma ograniczeń w nabywaniu przez meksykańskie spółki z kapitałem zagranicznym nieruchomości miejskich. Natomiast sprzedaż gruntów rolnych podlega pewnym ograniczeniom, gdyż spółki mogą je nabywać jedynie w zakresie, w jakim jest to konieczne do osiągnięcia ich celów korporacyjnych.

Nabycie nieruchomości poza strefą zamkniętą przez indywidualnych inwestorów zagranicznych (jednostek fizycznych) także uzależnione jest od zawarcia z Meksykiem umowy z klauzulą Calvo. Natomiast w odniesieniu do nieruchomości w strefie zamkniętej, inwestorzy mogą je nabyć wyłącznie jako beneficjenci umowy powierniczej oraz pod warunkiem uzyskania uprzedniej zgody Ministerstwa Spraw Zagranicznych.

Rejestr Inwestycji Zagranicznych

Informacje dotyczące zagranicznych inwestycji udostępniane są przez Rejestr Inwestycji Zagranicznych (*Registro Nacional de Inversión Extranjera* lub RNIE), który gromadzi oraz monitoruje statystyki i ankiety w tym zakresie. Szczegółowe dane o poszczególnych inwestorach

i inwestycjach nie są powszechnie dostępne, z wyjątkiem danych dostępnych w ogólnych publikacjach lub zbiorczych danych na stronie internetowej Ministerstwa Gospodarki.

Podmioty zagraniczne i meksykańskie z udziałem zagranicznym podlegają rejestracji w RNIE, z czym wiążą się okresowe zobowiązania w zakresie sprawozdawczości, do których niezastosowanie się może spowodować nałożenie kar.

Transakcje fuzji i przejęć meksykańskich podmiotów przez zagranicznych inwestorów

Stabilny wzrost gospodarczy Meksyku w ostatnich latach spowodował wzmożoną aktywność na rynku fuzji i przejęć. Nowe sfery rozwoju w całym kraju oferujące infrastrukturę i wykwalifikowany kapitał ludzki oraz rosnąca obecność rynku funduszy private equity przyciągają kapitał zagraniczny do różnych sektorów, takich jak energetyka, górnictwo i technologie. Instytucje finansowe, prywatni pożyczkodawcy, fundusze, syndykaty banków inwestycyjnych oraz giełda papierów wartościowych znacznie wspierają dostęp do tych transakcji.

Poza niektórymi ograniczeniami w zakresie inwestycji zagranicznych, o których mowa powyżej, meksykańskie prawo nie ogranicza w jakikolwiek sposób nabycia przez zagraniczne podmioty uczestnictwa w kapitale zakładowym lub aktywów meksykańskich firm, ani nie wymaga określonej struktury do realizacji transakcji transgranicznych.

Umowy w zakresie fuzji i przejęć mogą podlegać prawu obcemu, co jest powszechne w przejęciach globalnych, jednak popularne jest także wykorzystanie meksykańskich jurysdykcji federalnych lub stanowych. Kodeks handlowy oraz federalny kodeks cywilny są głównymi aktami prawnymi regulującymi tego rodzaju transakcje, jednak lokalne prawa ze stanu Nuevo León (stolica: Monterrey), Jalisco (stolica: Guadalajara) i Mexico City uważane są za najbardziej zaawansowane lokalne jurysdykcje, regularnie wykorzystywane do zarządzania transakcjami.

Transakcje między firmami prywatnymi są zwykle regulowane wyłącznie przez interesy stron, natomiast kontrakty z udziałem spółek publicznych (notowanych na meksykańskiej Giełdzie Papierów Wartościowych) podlegają pewnym ograniczeniom nadzorowanym przez Krajową Komisję Bankową i Papierów Wartościowych (*Comisión Nacional de Bancos y Valores* lub CNBV).

Należy pamiętać, że wszyscy inwestorzy zagraniczni potrzebują upoważnienia od Meksykańskiej Komisji ds. Inwestycji Zagranicznych (*Comision Nacional de Inversiones Extranjeras* lub CNIE) za każdym razem, gdy nabywają, bezpośrednio lub pośrednio, udziały w kapitałach spółek, których aktywa przekraczają kwotę ustaloną corocznie przez CNIE (obecnie około 210 mln USD).

W przypadku przejęcia, spółka przejmująca uzyskuje całość lub część udziałów (akcji) bądź aktywów w przejętej firmie, która nie zmienia nazwy ani struktury prawnej. Przejęcie polega na przesunięciu składników majątkowych między jednym podmiotem a drugim, a nie na utworzeniu odrębnej spółki.

Transakcje fuzji

Zgodnie z meksykańskim prawem, połączenie spółek powinno zostać zatwierdzone przez nadzwyczajne zgromadzenie wspólników (akcjonariuszy) każdej spółki, a uchwała o połączeniu wpisana do Publicznego Rejestru Nieruchomości i Handlu (*Registro Público de la Propiedad y de Comercio* lub RPPC) i opublikowana w Federalnym Dzienniku Urzędowym miejsca siedziby każdej z łączących się spółek. Przedsiębiorstwa muszą opublikować swoje ostatnie bilanse, a w przypadku połączenia przez przejęcie, spółka przejmowana powinna także przedstawić sposób, w jaki zostaną zaspokojone jej zobowiązania. Połączenie nastąpi po trzech miesiącach od zarejestrowania uchwały, dając tym samym wierzycielom możliwość sprzeciwienia się fuzji, jednak może mieć także skutek w momencie rejestracji w RPPC, jeżeli: (a) spółka przejmująca lub nowo powstała zgodziła się zaspokoić wszystkie zobowiązania połączonych spółek, (b) należne wierzycielom kwoty zostały zdeponowane w banku, lub (c) wierzyciele wyrazili zgodę na połączenie. Po fuzji spółka przejmująca lub nowo utworzona przejmuje wszelkie prawa i obowiązki, odpowiednio, spółki przejmowanej lub połączonych przedsiębiorstw.

Należy także pamiętać, że, jeśli transakcja lub strony transakcji przekroczą progi związane z kapitałem lub obrotem przewidzianymi w meksykańskich przepisach o konkurencji, mogą być wymagane rozstrzygnięcia o naruszeniu przepisów antymonopolowych.

Przejęcie

Pierwsza decyzja, którą zagraniczny inwestor musi podjąć, gdy myśli o przejęciu meksykańskiej firmy, to czy nabyć jej udziały (akcje) czy aktywa. W zależności od typu przejmowanej spółki, będą z tym związane różne wymagania. Choć prawo meksykańskie reguluje kilka form prawnych prowadzenia działalności gospodarczej, do najczęściej wybieranych zalicza się spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością (*sociedad de responsabilidad limitada* lub SRL) oraz korporację (*sociedad anónima* lub SA). Wskazane struktury w dużym uproszczeniu przypominają odpowiednio polską spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółkę akcyjną.

Najprostszym i najczęstszym sposobem przejęcia jest nabycie całości bądź części udziałów (akcji) spółki. W wyniku takiej transakcji kupujący staje się właścicielem udziałów (akcji), ale nie uzyskuje bezpośrednich praw do majątku (przedsiębiorstwa) przejmowanej spółki, który pozostaje w dalszym ciągu jej własnością.

Jeśli firmą docelową jest SRL, przejęcie wymaga umowy o przeniesieniu udziałów zawartej między kupującym a sprzedającym. W przypadku SA, wystarczy przeniesienie prawa do posiadania akcji (indos na certyfikacie akcji), chociaż typowe (i wskazane) jest zawarcie umowy sprzedaży akcji.

Wewnętrzne regulacje spółki przejmowanej mogą zawierać dodatkowe wymagania dotyczące możliwości i ważności przejęcia udziałów (akcji). Ponadto w przemyśle regulowanym (np. instytucje bankowe lub finansowe) często wymagane są rządowe zezwolenia na przenoszenie udziałów (akcji).

Główną zaletą transakcji przejęcia udziałów (akcji) jest jej prostota. Ponieważ ani aktywa ani kontrakty nie przechodzą na kupującego, nie ma potrzeby przenoszenia pracowników (lub opłacenia ich odpraw), uzyskiwania nowych rejestracji lub zezwoleń na prowadzenie działalności. Sprzedaż udziałów (akcji) może natomiast powodować zmiany w przepisach dotyczących kontroli (*change of control*), które, mimo, że nie są tak powszechne jak w innych jurysdykcjach, pojawiają się coraz częściej.

Podstawową wadą jest brak pełnego zabezpieczenia nabywcy przed bezpośrednimi lub warunkowymi zobowiązaniami spółki, gdy nie wszystkie należności zostały w pełni zaspokojone przed dokonaniem transakcji, a spółka pozostaje za nie odpowiedzialna. Pomimo, że umowa sprzedaży udziałów (akcji) może przewidywać rekompensatę w takiej sytuacji, działania prawne wymagające wyegzekwowania odszkodowania zwykle pociągają za sobą znaczne koszty i opóźnienia.

Nabycie aktywów

Zakup aktywów spółki jest wskazany, gdy nabywca dąży do wyeliminowania lub ograniczenia niepewności w odniesieniu do zobowiązań warunkowych lub nieujawnionych. Przy każdym nabyciu aktywów konieczne jest dokładne zidentyfikowanie każdego składnika spółki przejmowanej.

W odróżnieniu od transakcji nabycia udziałów (akcji), przejęcie aktywów wymaga szczegółowej umowy sprzedaży obejmującej wszystkie składniki majątku i ewentualne zobowiązania. Przeniesienie niektórych aktywów podlega szczególnym formalnościom (np. aktów notarialnych i zgód osób trzecich), często wymagane są także specjalne zezwolenia rządowe (np. rejestracja maszyn). Jeśli aktywa podlegają zastawowi, zabezpieczeniu, umowie o dodatkowym zabezpieczeniu lub podmiot sprzedający jest depozytariuszem tych aktywów, mogą istnieć dodatkowe ograniczenia w ich przeniesieniu.

Największą zaletą tego rodzaju transakcji jest pewność kupującego, że nie nabywa innych zobowiązań niż wyraźnie uzgodnione. Głównymi wadami sprzedaży aktywów są konsekwencje podatkowe stron (w zależności od tego, czy aktywa zostały wysoce amortyzowane) oraz potencjalne zobowiązania z tytułu stosunków pracy.

Jeśli nabywca będzie potrzebował dodatkowych rejestracji, nowych zezwoleń na prowadzenie działalności, nabycie produktów lub świadczenie usługi (np. zezwoleń środowiskowych), sprzedaż aktywów może trwać znacznie dłużej niż transakcja nabycia udziałów (akcji). Także z powodu tych dodatkowych czynności sprzedaż aktywów może także okazać się droższa.

8. Podstawowe regulacje dotyczące importu

Pierwszą i najważniejszą kwestią w przypadku eksportu do Meksyku, jest sprawdzenie czy podmiot odbierający przesyłkę w Meksyku, a więc – importer, jest zarejestrowany w Generalnym Meksykańskim Rejestrze Importerów. Jest to specjalny rejestr, w którym każdy importer w Meksyku musi się znaleźć przed podjęciem jakichkolwiek działań importowych. Rejestracji może dokonać podmiot, który posiada uregulowany stosunek fiskalny – sprawdza to lokalny organ kontrolny IRS. Proces rejestracji trwa co najmniej 2 tygodnie. Jeśli wniosek o zarejestrowanie zostanie rozpatrzony pozytywnie, importer zostanie wpisany do Padrón de Importadores i będzie mógł importować towary do Meksyku.

W przypadku jednorazowej wysyłki towarów, lub gdy istnieje konieczność bardzo szybkiej realizacji zamówienia, możliwe jest skorzystanie z usług lokalnego towarzystwa handlowego, które jest wpisane w ww. rejestr importerów. Takie usługi często oferują firmy transportowe lub agencje celne.

Dokumenty wymagane do odprawy celnej przesyłki w porcie to:

1. pełnomocnictwo od importera,
2. faktura handlowa w języku hiszpańskim, angielskim lub francuskim,
3. tłumaczenie faktury handlowej (jeśli została wystawiona w języku innym niż hiszpański, angielski lub francuski) na papierze firmowym, podpisane przez reprezentanta prawnego firmy.

Zgodnie z prawem, wszystkie faktury muszą zawierać następujące informacje:

- pełna nazwa, adres oraz NIP dostawcy,
 - pełna nazwa i adres kupującego,
 - pełny opis sprzedawanych dóbr (bez skrótów!),
 - szczegółowa ilość sprzedawanych dóbr (np. jeśli zestaw, to ile zawiera sztuk i ile zestawów),
 - cena produktu (cena za jednostkę i za całość przesyłki),
 - cena ostateczna wg faktury,
 - certyfikat pochodzenia (jeśli wymagany),
4. pozwolenie na import (jeśli dotyczy),
 5. packing list,

6. bill of lading,
7. NOMs – odpowiednie etykiety na produkcie.

Dokumenty wysyłki oraz ubezpieczenie

Poza pozwoleniem na import do Meksyku, zawsze wymagana jest deklaracja celna importu. Pozostała dokumentacja wysyłki zawiera fakturę handlową, packing list i bill of lading. Poza tym, należy dołączyć certyfikat pochodzenia, zwłaszcza jeśli jest on wymieniony w ramach ustalonych handlowych. Z powodu meksykańskich prób wyeliminowania korupcji, agenci celni przykładają dużą uwagę do zgodności dokumentów oraz ich kompletności.

Jeśli dobra są wysyłane drogą lądową, wymagany jest bill of lading. Jest to umowa pomiędzy wysyłającym i przewoźnikiem. Jeśli przewoźnik jest odpowiedzialny za wartość dóbr przewożonych, wysyłający zobowiązany jest uiścić dodatkową opłatę za ubezpieczenie. Całkowita wartość dóbr musi być zadeklarowana w niniejszym dokumencie. Jeśli brak jest takiej deklaracji, odpowiedzialność przewoźnika zostanie ograniczona do wartości równej piętnastokrotnej minimalnej stawki dziennej za tonę.

Jeśli transport odbywa się drogą morską, wymagany jest dokument ocean bill of lading wydany przez przewoźnika dla wysyłającego. Dokument ten jest rachunkiem na przewożone dobra. Podmiot wydający bill of lading jest odpowiedzialny za przesyłkę od momentu otrzymania aż do jej doręczenia odbiorcy. Przewoźnik morski lub operator mogą ograniczyć swoją odpowiedzialność w przypadku straty lub uszkodzenia towarów do kwoty określonej przez przepisy prawne.

Jeśli transport odbywa się drogą powietrzną, przewoźnik musi wyemitować lotniczy list przewożowy na podstawie rachunku za towar. Przewoźnik będzie odpowiedzialny za dobra od momentu ich otrzymania, aż do ich doręczenia odbiorcy. W przypadku utraty lub uszkodzenia towarów, gdy wartość przesyłki nie została zadeklarowana, odpowiedzialność przewoźnika to dziesięciokrotność minimalnej dziennej stawki za kilogram brutto w Mieście Meksyk. Gdy wysyłający deklaruje całkowitą wartość dóbr i uiszcza dodatkową opłatę dla przewoźnika, jest on odpowiedzialny za całkowitą wartość dóbr nawet w przypadku działania siły wyższej, jest to kwota równa kosztowi ubezpieczenia premium.

Sprzedawcy produktów importowanych do Meksyku, muszą spełniać wszystkie wymagania komercyjne, takie jak prawo ochrony konsumentów, oficjalne standardy techniczne, regulacje dot. zdrowia i etykiet oraz powinien być świadomy możliwych opłat podatkowych, innych opłat, konsekwencji związanych z prawem pracy oraz wymogami ochrony wartości intelektualnej i branżowej.

NOMS

Niektóre produkty, procesy, usługi, symbole i metody, sprzedawane, używane lub wynajmowane w Meksyku muszą spełniać wymogi techniczne opracowane przez Ministerstwo Handlu, opisujące charakterystykę i specyfikacje – tzw. NOMs, oficjalne normy meksykańskie (Normas

Oficiales Mexicanas). W przypadku importu, produkty, które wymagają NOM, by móc je sprzedawać w Meksyku, są wskazane przez klasyfikację taryf importowanych dóbr. Jeżeli dane dobro wymaga NOM, należy sprawdzić jaki rodzaj NOM przynależy do danego produktu. Istnieją 3 główne rodzaje NOM:

1. NOM bezpieczeństwa (security NOM's) – są to standardy bezpieczeństwa i techniczne, które muszą spełniać produkty elektryczne oraz elektroniczne. Należy przesłać 1-3 próbki danego produktu do autoryzowanej weryfikacji i certyfikowanego laboratorium w celu analizy. Po przeanalizowaniu próbek, laboratorium wyemituje odpowiedni certyfikat, który pozwoli na wolny import i sprzedaż w Meksyku.
2. NOM dot. etykiet (label NOM's) – są to ogólne etykiety informacyjne, które muszą posiadać produkty, by mogły być importowane i sprzedawane w Meksyku. Informacja musi znaleźć się na etykiecie o określonym rozmiarze oraz czcionce, zależnych od wielkości importowanego artykułu. Meksykańska jednostka certyfikacyjna określi odpowiednie wymiary. Również w tym wypadku należy przesłać próbkę importowanego produktu do ewaluacji i dostosowania wymogów etykiety.
3. NOM interwencyjna (emergency NOMs') – są to przepisy, których rząd meksykański używa przy większości produktów rolnych w momencie, gdy stwierdzono niebezpieczną plagę. Wszystkie importy tego rodzaju muszą zostać przebadane przed wwiezieniem do Meksyku.

Spełnienie standardów zawartych w NOM musi zostać zatwierdzone i certyfikowane przez uprawnioną jednostkę.

Kontrola sanitarna

Meksyk posiada wiele zapisów prawnych dotyczących kwestii sanitarnych w celu utrzymania i promocji higieny i zdrowia wśród społeczeństwa. Wiele produktów importowanych do Meksyku musi spełniać na wjazd do kraju konkretne wymogi i posiadać odpowiednie certyfikaty zanim otrzymają pozwolenie na wejście do kraju. Kontrola sanitarna polega na weryfikacji i aplikacji środków bezpieczeństwa i ewentualnym nałożeniu sankcji na producenta oraz sprzedawcę danego produktu. Prawo zdrowia reguluje kontrolę sanitarną artykułów produkcji krajowej oraz importowanych tj. żywności, napojów alkoholowych i bezalkoholowych, perfum, kosmetyków, tytoniu, pestycydów, nawozów oraz produktów niebezpiecznych lub toksycznych substancji. Kontrolę podlegają też określone artykuły takie jak sprzęt medyczny, dentystyczny i chirurgiczny, protezy, produkty wspomagające leczenie oraz higienę. Leki oraz ich składniki są regulowane przez Farmakopeę Meksykańską (Mexican Pharmacopoeia Book).

Wszelkie kwestie związane z produkcją oraz dystrybucją artykułów związanych ze zdrowiem, pestycydami, nawozami, źródłami promieniowania oraz toksycznymi lub niebezpiecznymi substancjami wymagają autoryzacji. Należy także spełnić wymogi dotyczące odpowiedniego etykie-

towania tych produktów. Import jedzenia, napojów alkoholowych i niealkoholowych, perfum, produktów kosmetycznych, tytoniu oraz materiałów użytych w trakcie ich produkcji wymaga analizy autoryzowanego laboratorium w celu potwierdzenia spełniania wymogów meksykańskich. Dotyczy to zwłaszcza leków, substancji regulowanych, nawozów i pestycydów.

Etykiety

Ministerstwo Handlu wydało dyspozycje dotyczące informacji wymaganej na etykiecie produktu. Informacja ta różni się w zależności od produktu, lecz zazwyczaj składa się z:

- informacji dot. zawartości,
- wagi netto,
- instrukcji użytkowania od producenta,
- informacji dot. bezpieczeństwa,
- danych producenta oraz importera.

Treść etykiety musi być w języku hiszpańskim.

Kwestie celne i podatkowe

Zalecane jest korzystanie z usług agencji celnej. W przypadku transportu dóbr o łącznej wartości przekraczającej 5 000 USD, prawo meksykańskie wymaga obecności agenta celnego w procesie odbioru dóbr. Podobnie w przypadku dóbr, których łączna suma nie przekracza 5 000 USD, ale wymagane jest specjalne pozwolenie na ich import.

Wszystkie przesyłki towarów do Meksyku są zobowiązane do uiszczenia 3 różnych opłat w ramach deklaracji wprowadzenia importu do kraju. Są to:

1. cła importowe, szacowane na podstawie wartości CIF przesyłki. Zależnie od klasyfikacji wg taryfy celnej, cła importowe mogą wahać się w granicach 0-30%. Większość pozostaje wolna od cła importowego.
2. podatek DTA, czyli opłata za użytkowanie obiektu celnego wyliczana na podstawie wartości CIF przesyłki. Wysokość podatku DTA to 0,8% wartości CIF.

$$DTA = CIF * 0,8\%$$

3. podatek VAT, który w Meksyku wynosi 16% i jest nakładany na większość dóbr importowanych. Jest on płacony przez kupującego. Wycisza się go na podstawie sumy wartości CIF przesyłki oraz podatku DTA.

$$VAT = (cła\ importowe + CIF + DTA) * 0,16\%$$

W rzadkich przypadkach (głównie dotyczy produktów pochodzenia chińskiego), obowiązuje ustanowiona przez rząd meksykański kwota rekompensaty. Jest to kwota na produkty, których import i sprzedaż w Meksyku mogłyby narazić narodowy odpowiednik na straty.

Zależnie od wybranego rodzaju transportu dóbr, kwestie celne mogą różnić się szybkością ich załatwienia:

1. Droga powietrzna. Jeżeli wszystkie dokumenty przewozowe są poprawne oraz jeżeli opłacono cło, to odprawa oraz dostarczenie przesyłki odbędą się w przeciągu 48 godzin po dotarciu transportu do portu lotniczego (lotniska). Jeżeli przesyłka jest bardzo duża, z dużą ilością elementów, czas ten może się nieznacznie wydłużyć.
2. Droga morską. Z poprawną dokumentacją przesyłki, odprawa oraz dostarczenie przesyłki zajmują ok. 3-4 dni licząc od momentu dotarcia do portu. Czas odprawy wydłużony jest zwykle czasem wyładunku.
3. Droga lądowa. Gdy wszystkie dokumenty są poprawne, odprawa celna oraz dostarczenie przesyłki powinny zostać zrealizowane w ciągu 48 godzin od jej dotarcia.

Istnieją programy pozwalające na odzyskanie opłaconych przy imporcie podatków oraz programy wspierające inwestycje zagraniczne oraz rozwój technologiczny:

1. **Zwrot podatku od ogólnego importu towarów (DRAWBACK)**, jest to opcja dla osób lub instytucji, które zajmują się eksportem pośrednim lub bezpośrednim. Firmy biorące udział w tym programie mogą otrzymać zwrot podatku od importu materiałów zawartych w dobrach przez nich wyeksportowanych.
2. **Program IMMEX** to instrument skierowany do eksporterów, którzy w ramach tego programu mogą tymczasowo pominąć opłaty celne przy imporcie:
 - surowców, komponentów i części, które zostaną włączone w produkt/usługę eksportowaną,
 - opakowań, butelek i innych pojemników,
 - paliwa, smarów, części zamiennych i materiałów eksploatacyjnych używanych w procesie produkcji.

Wyroby powstałe z użyciem tak importowanych materiałów, mogą być sprzedawane w Meksyku w wielkości do 30% wartości zeszłorocznego eksportu. Istnieją także ulgi podatkowe dla firm działających w ramach IMMEX i polegają one na redukcji podatku dochodowego.

3. **PROSEC** to instrument pozwalający na wytwarzanie pewnych artykułów w danych sektorach, który pozwala na import produktów po taryfie preferencyjnej ad valorem.

4. **NEEC** czyli program, którego celem jest standaryzacja w zakresie bezpieczeństwa, tak by ułatwić firmom z sektora prywatnego handel międzynarodowy.
5. **Program natychmiastowych odliczeń**, który ma na celu spopularyzowanie inwestycji przyjaznych środowisku w całym Meksyku. Nie dotyczy dużych ośrodków gospodarczych, tj.: Miasta Meksyk, Monterrey i Guadalajara.
6. **Program wsparcia innowacji** kierowany do firm o działalności R&D, wspierający innowacje i rozwój technologii.

9. Prawo pracy

Prawo pracy

Stosunki pracownicze regulowane są przez meksykańską konstytucję i Federalne Prawo Pracy (*Ley Federal del Trabajo* lub FLL). Zgodnie z ustawodawstwem, każdą osobę świadczącą pracę w sposób podporządkowany innej osobie lub podmiotowi, w zamian za wynagrodzenie, uważa się za pracownika, niezależnie od charakteru wykonywanej usługi lub nazwy nadanej w umowie.

Stosunek pracy

Prawo stanowi, że wszystkie stosunki pracy są trwałe, o ile umowa nie przewiduje inaczej, np. w przypadku zatrudnienia pracownika do wykonania konkretnego zadania lub na czas określony z uzasadnionego powodu.

Pisemne umowy o pracę wymagane są dla wszystkich pracowników. Zasadą jest sporządzenie ich w języku hiszpańskim. FLL wymaga, aby umowa określała, między innymi: usługi, jakie mają być świadczone, miejsce pracy, długość dnia pracy, wynagrodzenie i warunki płatności, przewidywane szkolenia pracownika oraz dodatkowe benefity.

Zakończenie stosunku pracy

Meksykańskie prawo dba o stabilność zatrudnienia. Pracodawca może wypowiedzieć stosunek pracy z winy pracownika tylko wtedy, jeśli wykaże, co najmniej jedną z przesłanek wskazanych w FLL, których pracownik nie zdoła podważyć¹. W takim wypadku pracodawca zwolniony jest

¹ Przyczyny rozwiązania stosunku pracy z winy pracownika określone w FLL:

- Użycie fałszywej dokumentacji w celu uzyskania zatrudnienia,
- Nieuczciwe lub agresywne zachowanie w pracy lub wobec klientów pracodawców albo jego dostawców, chyba, że pracownik został sprowokowany lub działał w obronie własnej,
- Nieuczciwe lub agresywne zachowanie wobec współpracowników, które zakłóca dyscyplinę w pracy,
- Groźenie lub obrażanie pracodawcy lub jego rodziny, chyba, że pracownik został sprowokowany lub działał w obronie własnej,
- Umyślnie zniszczenie własność pracodawcy,
- Niedbałość powodująca poważne uszkodzenie mienia pracodawcy,
- Nieostrożne zachowanie zagrażające bezpieczeństwu w miejscu pracy,
- Niemoralne zachowanie, popełnienie czynów niemoralnych lub molestowanie seksualne w miejscu pracy,
- Ujawnienie tajemnic handlowych lub poufnych informacji,
- Nieuzasadniona nieobecności w pracy przekraczająca 30 dni,
- Nieuzasadnione nieposłuszeństwo w stosunku do pracodawcy lub poleceń związanych z pracą,
- Nieprzestrzeganie procedur bezpieczeństwa i higieny pracy,
- Stawiennictwo w pracy pod wpływem alkoholu lub substancji odurzających,
- Nałożenie na pracownika prawomocnej kary pozbawienia wolności,
- Brak dokumentów wymaganych przepisami prawa lub innymi regulacjami, jeśli jest to konieczne dla świadczenia usług, jeśli pracownik ponosi odpowiedzialność za ich brak, a okres przestoju przekracza dwa miesiące,
- inne akty o podobnym charakterze.

z obowiązku zapłaty jakichkolwiek odpraw, z wyjątkiem należnych benefitów. Natomiast pracownik, który rozwiązuje stosunek pracy z winy pracodawcy, ma prawo do otrzymania, w ramach odprawy trzymiesięcznego wynagrodzenia, ekwiwalentu 20 dniowego wynagrodzenia za każdy przepracowany rok i odpowiednio: premie za staż pracy oraz należne benefity.

W momencie rozwiązania stosunku pracy (lub w ciągu pięciu dni od tego czasu, jeśli zawiadomienie zostanie przekazane do sądu pracy zamiast pracownikowi), pracodawca musi dostarczyć pracownikowi pisemne wyjaśnienie szczegółowo argumentujące powód zwolnienia. Jeśli uchybi temu obowiązkowi, wypowiedzenie nie zostanie uznane za prawidłowo uzasadnione.

Benefity i warunki pracy

Meksykańskie ustawodawstwo przyznaje pracownikom wiele benefitów i dodatkowych świadczeń do stosunku pracy, które pracodawca ma obowiązek pokrywać w całości. Są to minimalne korzyści wymagane przez prawo pracy, których unikanie jest surowo zabronione, ale które pracodawca może dowolnie poszerzać.

Główne benefity to regulowany czas pracy i płatne nadgodziny, dni ustawowo wolne od pracy, płatny urlop, premia świąteczna, premia za staż pracy, udział w zysku, dodatki do mieszkań pracowników i składki na ubezpieczenie.

Wynagrodzenie i czas pracy

FLL zawiera zasadę równego traktowania w zatrudnieniu, co oznacza, że „takie samo wynagrodzenie będzie wypłacane każdemu pracownikowi wykonującemu tę samą pracę, na tym samym stanowisku, o tych samych umiejętnościach i efektywności”. Płaca minimalna określana jest przez Komisję Narodową do spraw Minimalnego Wynagrodzenia (*Comisión Nacional de los Salarios Mínimos* lub CNSM), a w 2017 roku dzienna stawka wynosiła MXN 80,04 (około 15,25 zł).

Dzień roboczy w Meksyku to osiem godzin, z sześciodniowym tygodniem pracy. Pracownik może pracować do dziewięciu godzin w nadgodzinach w dowolnym tygodniu, maksymalnie przez trzy godziny dziennie. Co sześć dni pracy musi mieć jeden w pełni płatny dzień wolny (zwykle niedziele). Najczęstszym porozumieniem jest 40-godzinny (od poniedziałku do piątku) tydzień pracy. Za nadgodziny płaci się stawkę dwukrotnie wyższą niż wysokość zwykłego wynagrodzenia.

Pracownicy mają prawo do płatnego urlopu, którego okres różni się w zależności od stażu pracy (od sześciu dni roboczych po pierwszym roku do 22 dni roboczych po 25 latach pracy). W praktyce jednak prywatne przedsiębiorstwa przyznają pracownikom więcej dni urlopowych niż minimum przewidziane przez przepisy prawa pracy.

Ponadto, prawo przewiduje dni ustawowo wolne od pracy, są to:

- a) 1 stycznia (Nowy Rok),
- b) pierwszy poniedziałek lutego (Święto Konstytucji),

- c) trzeci poniedziałek marca (urodziny byłego prezydenta Benito Juarez),
- d) 1 maja (Święto Pracy),
- e) 16 września (Dzień Niepodległości),
- f) trzeci poniedziałek listopada (Dzień Rewolucji),
- g) 1 grudnia, co sześć lat (dzień objęcia urzędu przez nowego prezydenta) oraz
- h) 25 grudnia (Boże Narodzenie).

Premia za staż pracy

Premia za staż pracy przyznawana jest po piętnastu latach zatrudnienia i stanowi równowartość 12-dniowego wynagrodzenia za każdy przepracowany rok. W tym rachunku pensja dzienna nie może jednak przekroczyć dwukrotności odgórnie ustalanego minimalnego wynagrodzenia. Premia jest należna także w przypadku zwolnienia pracownika lub jego rezygnacji z pracy.

Premia świąteczna

W ramach premii na świąteczne wydatki, prawo meksykańskie zobowiązuje pracodawcę do wypłaty każdemu pracownikowi ekwiwalentu, w wysokości co najmniej 15-dniowego wynagrodzenia, przed 20 grudnia każdego roku.

Mieszkania pracowników

Wszyscy pracodawcy zobowiązani są do uiszczania wkładu do Narodowego Instytutu Funduszy Mieszkaniowych Pracowników (*Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores* lub INFONAVIT). Jest to instytucja utworzona w celu organizacji systemów finansowania umożliwiających pracownikom uzyskanie korzystnego kredytu na nabycie, zbudowanie lub naprawę domów oraz spłatę długów powstałych w tym celu. Pożyczki udzielane są po preferencyjnych stawkach, z terminami od 10 do 30 lat.

Udział w zysku

W ramach FLL wszyscy pracownicy, z wyjątkiem menedżerów, dyrektorów oraz dyrektorów generalnych, mają prawo do 10% udziału w corocznych zyskach pracodawcy. Niektóre zakłady pracy są jednak zwolnione z tego obowiązku, należą do nich firmy: (a) w pierwszym roku działalności, (b) zajmujące się produkcją nowego produktu w ciągu pierwszych dwóch lat działalności, oraz (c) zajmujące się działalnością wydobywczą w okresie poszukiwań.

Zakład Ubezpieczeń Społecznych

Wszyscy pracodawcy muszą zarejestrować swoich pracowników w Meksykańskim Instytucie Ubezpieczeń Społecznych (*Instituto Mexicano del Seguro Social* lub IMSS). Pracodawcy i pracownicy zobowiązani są do płacenia składek na rzecz IMSS, z wyjątkiem pracowników zarabiających płacę minimalną. W tym wypadku to pracodawcy są zmuszeni do poniesienia kosztów

podwójnej opłaty. W pozostałych przypadkach, składki potrącane są bezpośrednio z wynagrodzenia pracowników.

Prawo imigracyjne

Sprawami z zakresu imigracji w Meksyku zajmuje się Narodowy Instytut Imigracyjny (*Instituto Nacional de Migración* lub INM) i Ministerstwo Spraw Zagranicznych (Secretaría de Relaciones Exteriores lub SRE). W ostatnich latach władze zmniejszyły wymagania i ułatwiły składanie wniosków w INM oraz w meksykańskich konsulatach i ambasadach. Wymagania dotyczące wiz i pozwoleń imigracyjnych reguluje Ustawa o Imigracji (*Ley de Migración* lub LM). Proces uzyskania wiz lub zezwolenia imigracyjnego jest określony w Regulaminie i Wytycznych LM.

Obowiązek wizowy w przypadku zamiaru podjęcia pracy w Meksyku będzie różnie wyglądał w zależności od tego, czy meksykańska firma zapraszająca przedsiębiorcę będzie płaciła mu wynagrodzenie, a także od przewidzianego stażu pracy.

Przedsiębiorcy odwiedzający

Wiza dla obcokrajowców, którzy nie będą otrzymywali wynagrodzenia od meksykańskiej firmy, pozwala cudzoziemcowi na prowadzenie dozwolonej przez prawo działalności. Pracodawca musi jedynie udowodnić, że dysponuje wystarczającymi środkami na pokrycie wydatków cudzoziemca podczas jego wizyty w Meksyku. Maksymalny pobyt wynosi 180 dni. Przedsiębiorcy przy wjeździe do kraju muszą wypełnić jedynie formularz imigracyjny (*Formato Multiple de Migración* lub FMM).

Jeśli jednak cudzoziemiec będzie otrzymywał wynagrodzenie od meksykańskiego podmiotu za pracę świadczoną poniżej 180 dni, niezbędnym jest uzyskanie odpowiedniej wizy. Wniosek składany jest do INM przez pracodawcę bądź pracownika, któremu zakład pracy dostarczył wszystkich niezbędnych dokumentów. Jeśli zostanie zatwierdzony, cudzoziemiec musi udać się do meksykańskiego konsulatu lub ambasady w celu przeprowadzenia z nim krótkiego wywiadu i zatwierdzenia wydania wiz. Przy wjeździe do Meksyku, pracownik otrzyma FMM z upoważnieniem do otrzymywania wynagrodzenia. Ten rodzaj wizy wydawany jest jednorazowo, bez możliwości odnowienia.

Pozwolenie na prace

Aby uzyskać pozwolenie na pracę, należy otrzymać ofertę pracy od firmy (przedsiębiorcy) zarejestrowanej w Meksyku. Pracodawca w imieniu przyszłego pracownika występuje wtedy z wnioskiem do INM, który zwykle rozpatrywany jest w przeciągu 30 dni. W tym okresie cudzoziemiec może przebywać w Meksyku na podstawie przyznanej mu wizy turystycznej, która uprawnia do pozostania w kraju do 180 dni i wymaga jedynie wypełnienia formularza FMM przy przekroczeniu granicy.

Do wniosku pracodawca musi załączyć różne dokumenty, między innymi: deklarację podatkową, wykaz pracowników i ich narodowości, dane personalne dotyczące wnioskodawcy. Ponadto należy przesłać kopię paszportu lub innego dokumentu tożsamości pracownika.

Jeśli wniosek zostanie zatwierdzony przez INM, pracownik musi udać się do dowolnego meksykańskiego konsulatu lub ambasady w celu przeprowadzenia z nim krótkiego wywiadu i zatwierdzenia wydania wiz. Nawet, jeśli cudzoziemiec ubiegający się o pobyt tymczasowy znajduje się w Meksyku w chwili wydania pozwolenia przez INM, musi odebrać dokument za granicą, gdyż wyłącznie przy wjeździe do kraju może zmienić swój status imigracyjny. Na granicy cudzoziemiec otrzyma FMM, który musi zostać zmieniony na zezwolenie na rezydenturę tymczasową w ciągu 30 dni od wjazdu do kraju.

Rezydenci tymczasowi

Osoba, która uzyskała status rezydenta tymczasowego, może przebywać w Meksyku do czterech lat, w zależności od czasu wskazanego w wydanym zezwoleniu. Może pracować, otrzymywać wynagrodzenie za świadczoną pracę oraz dowolnie przekraczać granice Meksyku. Rezydenci tymczasowi mogą ubiegać się o zezwolenie na pobyt stały po czterech latach przebywania w Meksyku.

Rezydenci stali

Rezydenci stali mogą przebywać w Meksyku bez ograniczeń czasowych i są uprawnieni do swobodnego podejmowania działalności zarobkowej. Mogą uzyskać pozwolenia na pobyt stały: (a) jeśli przez cztery lata z rzędu będą przebywali w Meksyku, (b) jeżeli zawarli małżeństwo z meksykańskim obywatelem, po dwóch latach pobytu w kraju, lub (c) jeśli ich dzieci mają meksykańskie obywatelstwo.

Obowiązki rezydentów stałych i rezydentów tymczasowych

Rezydenci stali i rezydenci tymczasowi mają pewne zobowiązania sprawozdawcze względem INM. Przede wszystkim muszą powiadomić INM o każdorazowej zmianie miejsca zamieszkania, stanu cywilnego, narodowości lub pracy. Zmiany te muszą zostać zgłoszone w ciągu 90 dni, w przeciwnym razie cudzoziemiec może podlegać sankcjom administracyjnym, a nawet być deportowany.

10. Postępowanie sądowe i arbitraż

System prawny

System prawny w Meksyku opiera się na prawie cywilnym, zaczerpniętym z prawa rzymskiego (kodeks Justyniana), a na jego dalszy kształt miał wpływ kodeks Napoleona. W Meksyku, który jest republiką federalną, sądy dzielą się na stanowe i federalne. Wszystkie postępowania sądowe przeprowadzane są w języku hiszpańskim, a dokumenty sporządzone w innym języku muszą być złożone wraz z odpowiednim tłumaczeniem przysięgłym.

Postępowanie sądowe

W Meksyku postępowanie sądowe nie jest najskuteczniejszą metodą rozwiązywania sporów. Znanе meksykańskie powiedzenie głosi: „Zła ugoda jest lepsza niż dobry proces sądowy”. Wynika to przede wszystkim z długości i kosztowności postępowań, a także trudności w uzyskaniu odszkodowania za doznane szkody i utracone korzyści. Niełatwo jest także odzyskać poniesione koszty sądowe.

Procesy sądowe w Meksyku różnią się od postępowań w innych krajach. Znaczącą rolę odgrywa tu zasada pisemności, gdyż procesy oparte są na wymianie dokumentów, a nie na uczestnictwie w posiedzeniach sądowych. Większość spraw takich jak np. przesłuchanie stron czy świadków załatwiana jest indywidualnie z sędzią lub pracownikiem sądu, a nie na sali sądowej. Jednak w ostatnich latach, z uwagi na utrudniony dostęp do sędziów oraz brak przejrzystości systemu sprawiedliwości, na znaczeniu zyskała zasada ustności w odniesieniu do procesów karnych i handlowych, aby postępowania były szybsze i bardziej wydajne.

Z powyższych względów, bardzo ważne jest, aby pisma procesowe przygotowane przez strony bądź pełnomocników były jasne i zrozumiałe. Przygotowanie pozwu (lub odpowiedzi) jest najważniejszą czynnością podczas postępowania, ponieważ po złożeniu dokumentu nie można go modyfikować, chyba, że nie został doręczony drugiej stronie (w przypadku pozwu) lub pojawiły się nowe, znaczące okoliczności. Terminy na odpowiedź na pisma są ściśle określone i sądy nie przychylają się do ich wydłużenia. Zasady proceduralne są uważane za kwestię porządku publicznego i ich modyfikowanie jest bardzo trudne.

Specjalistyczne sądy

Prawo meksykańskie przewiduje różne ścieżki rozwiązywania sporów – cywilnych, handlowych, administracyjnych oraz karnych – jednak praktyka procesowa nie doścignęła jeszcze złożoności oraz poziomu wyspecjalizowania, jaki można dostrzec w innych krajach. Dotyczy to również prawników procesowych, którzy zwykle swoją ekspertyzą obejmują szerokie sfery prawa i rzadziej zagłębiają się w pojedyncze, branżowe dziedziny.

Obecnie obserwuje się jednak tendencję ku coraz większej specjalizacji. W 2014 roku został ustanowiony sąd ds. praktyk antymonopolowych, do kompetencji którego należą sprawy z zakresu telekomunikacji, pozwów zbiorowych dotyczących spraw z zakresu prawa handlowego oraz niewypłacalności, a w 2015 roku sąd zajmujący się sporami handlowymi oraz uchYLENIEM, uznaniem i egzekwowaniem orzeczeń sądów arbitrażowych.

Zadośćuczynienie

To, co znacząco różni prawo meksykańskie od polskiego, to brak możliwości dochodzenia zadośćuczynienia za szkodę niemajątkową oraz uzyskania odszkodowania za szkody wtórne lub pośrednie w sporach cywilnych lub handlowych. Prawo meksykańskie stosuje test „bezpośredniej i natychmiastowej konsekwencji naruszenia” dotyczący zarówno szkody, jak i utraczonych korzyści. W praktyce trudno jest uzyskać odszkodowanie w znacznej wysokości, chyba, że w kontrakcie zastrzeżono karę umowną.

Proces Amparo

Kolejną odmiennością, a zarazem unikalną cechą prawa meksykańskiego, jest postępowanie Amparo, które umożliwia stronom zaskarżenie decyzji ze względu na naruszenie podstawowych praw człowieka (na przykład prawa do bycia wysłuchanym czy do pewności prawa). Służy ono do kontroli konstytucyjności aktów wydanych w związku z wykonywaniem władzy przewidzianej przez meksykański system prawny. Ma na celu ochronę praw człowieka i tych ustanowionych w Konstytucji, a także w traktatach międzynarodowych, których Meksyk jest stroną, w przypadku naruszenia ogólnych norm, aktów lub zaniedbań władzy lub jednostek.

Proces Amparo oparty jest na idei ograniczenia władzy przedstawicieli rządowych, a czasem także osób prywatnych, chroniąc w ten sposób podstawowe prawa człowieka i gwarantując ich wolność. Proces Amparo powoduje także zawieszenie wykonania danego aktu, będącego źródłem naruszenia, przez organ odpowiedzialny za jego wydanie.

Amparo jest zwykle ostatnim środkiem na podważenie ostatecznego orzeczenia wydanego w postępowaniu sądowym, natomiast może być użyte także w celu zaskarżenia decyzji innego organu (sądowego, ustawodawczego lub wykonawczego). Jednak przed wszczęciem tego postępowania, co do zasady, strona musi wyczerpać drogę ustawowego procesu odwoławczego.

Generalnie ujmując, spory sądowe w Meksyku nie są łatwym zadaniem. Meksykańskie kodeksy odnoszą się głównie do sprawach formalistycznych, a nie do istoty sporu. Sędziowie mają duże obciążenie pracą, a czas poświęcony sprawom jest minimalny. Także wszczynanie spraw poza dużymi miastami może być znacznie trudniejsze ze względu na brak doświadczenia lokalnego sądownictwa w prowadzeniu skomplikowanych postępowań w sprawach z zakresu złożonych kontraktów handlowych czy deliktów.

Arbitraż

Meksyk jest krajem ukierunkowanym na rozwiązywanie sporów w drodze postępowania arbitrażowego, które jest główną alternatywą dla postępowań sądowych. Wykorzystanie arbitrażu zyskuje na popularności w całym kraju, a klauzule arbitrażowe stają się ogólną praktyką w transakcjach średniej i dużej wielkości. Arbitraż jest coraz bardziej powszechny w sporach handlowych obejmujących podmioty zagraniczne oraz złożone sprawy faktyczne i prawne, które wymagają specjalistycznej wiedzy.

Przepisy meksykańskiego kodeksu handlowego oparte są na modelu UNCITRAL (prawo modelowe Komisji Prawa Handlu Międzynarodowego). Prawo reguluje zarówno arbitraż w sprawach krajowych, jak i międzynarodowych oraz zawiera wszystkie elementy współczesnych uregulowań z tego zakresu. Meksykańskie sądy uważane są za przyjazne dla arbitrażu ze względu na powszechne przestrzeganie postępowania arbitrażowego oraz egzekwowanie wydawanych orzeczeń.

Meksyk jest stroną Konwencji Nowojorskiej z 1958 roku o uznawaniu i wykonywaniu zagranicznych orzeczeń arbitrażowych oraz Konwencji Państw Amerykańskich z 1975 roku w sprawie Międzynarodowego Arbitrażu Handlowego. Te międzynarodowe traktaty zapewniają wymagane ramy dla uznawania orzeczeń arbitrażowych, niezależnie od tego, gdzie zostały wydane.

Zgodnie z meksykańskim kodeksem handlowym, orzeczenie arbitrażowe, bez względu na miejsce wydania, zostanie uznane za wiążące. Aby zażądać jego wykonania, strona przekazująca musi przedstawić w meksykańskim sądzie oryginał lub poświadczoną kopię orzeczenia oraz umowę o arbitrażu. Jeśli dokumenty są wydane w języku innym niż hiszpański, muszą im towarzyszyć tłumaczenia przysięgłe.

Dla wszczęcia postępowania arbitrażowego nie ma szczególnego okresu przedawnienia, jednak ogólny termin w kodeksie handlowym wynosi dziesięć lat. W zależności od roszczenia można zastosować także inny okres przedawnienia. Natomiast złożenie skargi sądowej powoduje przerwanie biegu przedawnienia wszelkich działań komercyjnych. Prawo nie określa także kosztów arbitrażu, jest to zwykle indywidualnie ustalane między arbitrem a stronami. Można jednak zażądać, aby trybunał arbitrażowy zasięgał pomocy sądowej w ustalaniu jego honorariów, z wyjątkiem arbitrażu instytucjonalnego podlegającego harmonogramowi opłat.

Traktaty międzynarodowe, ratyfikowane i przyjęte przez Meksyk, obecne prawodawstwo i rosnące poparcie sądów meksykańskich, prowadzą do sporządzania coraz większej liczby umów arbitrażowych oraz powszechnego uznawania orzeczeń sądów arbitrażowych. Istnieje także kilka organizacji krajowych i zagranicznych, które bardzo aktywnie wspierają arbitraż w Meksyku, takie jak Meksykańskie Centrum Arbitrażowe (Centro de Arbitraje de Mexico lub CAM), Mexican Chapter of International Chamber of Commerce (ICC), a także Komisja Arbitrażowa Krajowej Izby Handlowej (Cámara Nacional del Comercio lub CANACO).

11. Bariery w dostępie do rynku

Meksyk jest bardzo atrakcyjnym kierunkiem dla inwestorów i przedsiębiorców z zagranicy. Należy jednak mieć na uwadze, że każde podjęte tu działanie będzie działaniem czasochłonnym. Mimo, że przez wielu Meksyk postrzegany jest jako kraj przemocy i korupcji, stał się krajem możliwości. Aby przyciągnąć inwestorów, rząd meksykański wprowadził wiele nowych rozwiązań, zwłaszcza w dotychczas zdominowanych przez państwo sektorach takich jak: transport, energetyka, telekomunikacja. Prognozy PwC przewidują, że do 2050 roku będzie to 7. największa gospodarka świata, zaraz po Brazylii i Stanach Zjednoczonych.

Znacząco zmieniła się również polityka handlowa kraju. Dzięki otwarciu granic, Meksyk stał się zapleczem produkcyjnym Ameryki Północnej i Południowej. Wciąż jednak istnieje wiele barier, które utrudniają działania na rynku meksykańskim osobom nieznającym lokalnych realiów.

1. Zakładanie działalności

W ostatnich latach rząd meksykański wprowadził wiele ułatwień dla zagranicznych inwestorów, mimo to proces ten może wydać się skomplikowany. Zalecane jest zasięgnięcie opinii lokalnych prawników, którzy wskażą jak krok po kroku uporać się z zawiłościami prawnymi. Zalecamy również lekturę publikacji dotyczącej zakładania działalności gospodarczej, dostępnej na stronie ZBH w Meksyku.

2. Pozwolenia

Otrzymanie pozwoleń na budowę to 10 procedur oraz przeciętnie 69 dni. Wynik ten mieści się w normie OECD i zdecydowanie wyprzedza przeciętny czas oczekiwania na takie pozwolenie w krajach Ameryki Łacińskiej oraz w rejonie Karaibów. Najdłużej czeka się na podłączenie wodne oraz kanalizacyjne – ok. miesiąca. Bank Światowy kwalifikuje Meksyk na 130 miejscu pod względem łatwości uzyskania przyłącza do sieci energetycznej. Jest to spowodowane długotrwałą procedurą prowadzoną przez Federalną Komisję Elektryczności (Comisión Federal de Electricidad). Taka procedura jest dość złożona i składa się m.in. z wystawienia odpowiedniej aplikacji, otrzymania certyfikatu oraz inspekcji ze strony CFE.

3. Rejestracja własności

Rejestracja własności przeciętnie trwa 74 dni, co w porównaniu z normami OECD (26 dni) jest długotrwałym procesem.

4. Bankowość

Meksyk posiada bardzo rozwinięty system finansowy, jednak z uwagi na dużą skalę przestępczości oraz korupcję wiele znanych z Europy rozwiązań nie ma tu zastosowania. Otrzymanie kredytu

to długotrwała i skomplikowana procedura, podobnie jak w przypadku przyznania karty kredytowej – niektóre instytucje bankowe wymagają minimum 2-letniej obecności danego podmiotu na rynku meksykańskim w celu rozpatrzenia możliwości przyznania takiej karty. Oczywiście należy także spełnić szereg innych wymagań. Utrudnieniem może być również niski poziom rozwoju bankowości internetowej. Wiele transakcji wymaga osobistej wizyty w banku wraz z dokumentem potwierdzającym tożsamość.

5. Podatki

Prowadzenie ewidencji finansowej oraz płacenie podatków w Meksyku to zajęcie czasochłonne. Ponadto należy posiadać uprawnionego lokalnego księgowego (contador público certificado), który zna lokalną specyfikę oraz posiada odpowiedni certyfikat uprawniający do wykonywania zawodu. Nie jest możliwe korzystanie z pomocy księgowych polskich, jeżeli nie są oni zarejestrowani w Meksykańskim Instytucie Księgowych (Instituto Mexicano de Contadores Públicos).

6. Różnice kulturowe

Meksykańska kultura biznesowa ceni sobie kontakt osobisty, stąd ZBH Meksyk rekomenduje wizyty polskich przedsiębiorców i inwestorów w Meksyku oraz uczestnictwo w targach branżowych. Telefoniczne lub korespondencyjne formy kontaktu są mało efektywne i prowadzą do frustracji. Meksykanie rzadko mówią „nie”, ponieważ uważają to za niegrzeczne i nie chcą nikogo urazić. Dlatego częste ignorowanie wiadomości lub brak kontaktu wynika z braku asertywności.

12. Wymiana gospodarcza pomiędzy Polską a Meksykiem

Kształt polsko-meksykańskim stosunkom gospodarczym i handlowym nadaje Umowa o Partnerstwie Gospodarczym, Koordynacji Politycznej i Współpracy między Meksykiem i Unią Europejską z 1997 roku – Umowa Globalna. Jej część handlowa (TLCUEM) weszła w życie w 2000 roku. Podczas wizyty Prezydenta RP Andrzeja Dudy w Meksyku w kwietniu 2017 roku, podpisano także szereg porozumień dwustronnych dotyczących przyszłej współpracy gospodarczej.²

Polski rząd uznał Meksyk za jeden z pięciu rynków strategicznych dla polskiej gospodarki. Dzięki temu przez najbliższe 3 lata, również na terenie Meksyku, realizowane będą działania promocyjne i wspierające napływ polskich przedsiębiorców do tego kraju.

Całkowita wartość obrotów w handlu zagranicznym Meksyku w 2016 roku wyniosła 761 mld USD, z czego na eksport przypadło blisko 374 mld USD, a na import 387 mld USD. Polska jako partner handlowy Meksyku zajmuje dopiero 37 pozycję z udziałem w obrotach na poziomie 0,14%. Meksyk uplasował się na 43 miejscu w polskim eksporcie z wartością 0,26% ogólnego eksportu i na miejscu 59 względem polskiego importu – 0,08% importu.

Skala obrotów gospodarczych pomiędzy Polską i Meksykiem do 2015 systematycznie rosła. W 2016 roku nastąpił ogólny spadek w obrotach handlowych Meksyku, również z Polską. Wartość eksportu do Polski w 2016 w. wyniosła 149,3 mln EUR i jest to wynik niższy o 13,8% niż rok wcześniej. Największe spadki odnotowano w kategoriach: tytoń i napoje alkoholowe, wyroby różne oraz towary przemysłowe klasyfikowane według surowca. W 2017 r. prognozuje się ponowne ożywienie.

Według danych Ministerstwa Rozwoju do Meksyku eksportuje 910 polskich firm, a 217 z nich to eksporterzy osiągający obrót powyżej 30 mln PLN.

Łączna wartość inwestycji polskich podmiotów w Meksyku w 2016 wynosiła 19,6 mln USD, a na rynku tym działało 58 firm z kapitałem polskim. W 2016 roku napływ polskich inwestycji do Meksyku oszacowano na 4,9 mln USD.

² Deklaracja o wzajemnej współpracy między Ministerstwem Rozwoju RP a meksykańskim Ministerstwem Gospodarki (*Secretaría de Economía*); memorandum o współpracy między Polską Agencją Inwestycji i Handlu (PAIH) a meksykańską agencją promocji handlu i inwestycji PROMEXICO; memorandum o współpracy w obszarze kredytów eksportowych między Bankiem Gospodarstwa Krajowego (BGK) a meksykańskim Krajowym Towarzystwem Kredytowym (BANCOMEXT); memorandum o współpracy w obszarze kredytów eksportowych między Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE) a meksykańskim Krajowym Towarzystwem Kredytowym (BANCOMEXT); umowa o współpracy technicznej i naukowej w zakresie badania kosmosu i wykorzystania przestrzeni kosmicznej w celach pokojowych między Polską Agencją Kosmiczną (POLSA) i Meksykańską Agencją Kosmiczną (AEM); porozumienie o współpracy między Krajową Izbą Gospodarczą (KIG) a Meksykańską Radą Przedsiębiorców ds. Handlu Zagranicznego, Inwestycji i Technologii (COM-CE); porozumienie o partnerstwie między Radą Promocji Turystyki Meksyku (CPTM) a PTAK Warsaw Expo.

Wartość meksykańskiego eksportu do Polski wyniosła w 2016 roku 374 mln USD. Najważniejsze pozycje eksportowe stanowiły samochody i ich części (27%), komputery (12%), turbiny gazowe (8,7%), maszyny do golenia 5,5%, ekstrakty kawy i herbaty (5,2%) oraz telefony (4,6%). Polskimi hitami eksportowanymi do Meksyku są: telefony, części i akcesoria samochodowe (w tym opony pneumatyczne), statki powietrzne o masie poniżej 15 t, samochody ciężarowe i konsole do gier video.

W grupie największych eksporterów do Polski znalazły się następujące firmy:

- Mazda Motor Manufacturing de México S.A. de C.V.
- IBM de México Comercialización y Servicios S. de R. L. de C.
- PCC Airfoils S.A. de C.V.
- Procter&Gamble International Operations S.A.
- Cafes de Especialidad de Chiapas SAPI de C.V.

Największymi importerami polskich produktów i usług w 2016 byli:

- Radiomovil Dipsa, S.A. de C.V.
- Supply Solutions de México S.A. de C.V.
- Volkswagen de México, S.A. de C.V.
- Plastic Omnium Auto Inergy Industrial S.A. de C.V.
- Procter&Gamble International Operations S.A.

Do najważniejszych pozycji w meksykańskim imporcie z Polski należały: aparaty telefoniczne (25%), części i akcesoria motoryzacyjne (7,5%), siedzenia i ich części (3,2%), pojazdy do transportu towarów (3,1%) oraz urządzenia do łączenia lub zabezpieczenia obwodów elektrycznych (3,0%).



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR