



Van 25 oktober tot en met 2 november 2011 vond in de Mexicaanse deelstaten Jalisco, Guanajato en Queretaro de handelsmissie 'dierlijke productie'/veehouderij plaats. Deze bracht elf geselecteerde bedrijven uit deze sector binnen de Nederlandse agribusiness op de hoogte van de laatste ontwikkelingen in Mexico. Ook was er intensief contact met mogelijke klanten en/of zakelijke counterparts. Dit alles in de vorm van een road show met bedrijfsbezoeken, matchmaking en seminars.



V.l.n.r.: matchmaking door vertegenwoordigers van Nedap Agri, Guadalajara; bezoek varkenshouderij Villarica Espinosa Hermanos; eierpakinstallatie van Proan, Jalisco.



Road show Nederlandse bedrijven langs productieregio's

De Mexicaanse veehouderijsector

De keuze voor deze regio's is duidelijk: de deelstaat Jalisco bezet in Mexico de tweede plaats in de productie van runderen en zelfs de eerste in de productie van varkens en pluimvee. Guanajuato onderscheidt zich met een derde plaats in de varkensproductie en is de zesde producent van pluimvee en eieren. De deelstaat Querétaro is de eerste eierproducent van het land en de vierde van pluimvee. De kwaliteit van de bedrijven in deze sector is hoog, met afzet op de binnenlandse en buitenlandse markten. Wereldwijd is Mexico de vijfde producent van pluimvee en staat in de top-tien voor varkens en rundvee.

VNU Exhibitions Europe BV – organisator van de bekende expositie VIV (feed to meat) – en zijn Mexicaanse partner FIGAP coördineerden deze missie, samen met de landbouwafdeling van de Nederlandse ambassade.

Gabrielle Nuytens, LNV-raad Mexico: "Kijkend naar het profiel van de deelnemende Nederlandse bedrijven, is bewust gezocht naar grote Mexicaanse bedrijven. Dat zijn hier vaak geïntegreerde bedrijven die meerdere teelten hebben, van voer tot en met verpakking van de producten (eieren of slacht). Wij hebben ons gericht op de varkenshouderij en de pluimveehouderij, slachterijen en diervoederfabrikanten. De rundvee- en melkveeketens hebben wij bewust niet opgenomen in de missie, omdat hiervoor vanuit Nederland nog te weinig interesse bestaat.

Omdat dit Mexico is, ben ik heel bewust in augustus al gaan 'voorrijden', om zelf kennis te maken met de bedrijven. Persoonlijk contact is namelijk enorm belangrijk in dit land, zeker in bedrijven waar de familietraditie belangrijk is. Voorbeelden hiervan zijn Proan en Aviporc. Verder is veel gewerkt met producenten organisaties die ons geïntroduceerd hebben bij hun leden."

Uitverkocht Hollandpaviljoen

Over de samenwerking met VIV zegt zij: "Sinds vorig jaar werken zij samen met een belangrijke voederbeurs hier in Mexico, FIGAP. Hun gerichtheid op Mexico als markt viel samen met mijn wens om de dierlijke sector – en de Nederlandse kansen daarin – grondiger te verkennen. Vandaar onze samenwerking bij deze missie."

In 2010 was er een Hollandpaviljoen op de eerste Figap-VIV. Dit (tussenliggende) jaar dus een road show en volgend jaar opnieuw een Hollandpaviljoen, in Guadalajara (Jalisco) van 17-19 oktober. In 2012 wordt dit 100% gefinancierd door de deelnemende bedrijven en VIV. Mede door de goede resultaten van de road show is het Hollandpaviljoen voor 2012 nu al bijna uitverkocht.

Nuytens: "De groep van deelnemende bedrijven was klein en divers, maar ik heb zelf niet eerder een missie meegemaakt waaruit zoveel leads zijn voortgekomen. En ik heb er toch al een groot aantal gedraaid in mijn tijd in

China. Een aantal bedrijven is al teruggeweest om de leads op te volgen. Eén daarvan zat de week na de missie alweer met een bedrijf om de tafel dat is bezocht tijdens de missie."

Impressie deelnemer

Ottevanger Milling Engineers is een toonaangevende ontwerper en fabrikant van apparatuur en complete, turn-key installaties voor onder andere de productie van veevoeder. Jos Janssen nam als Area Manager Americas voor Ottevanger deel aan de missie. "Wij focusten

is geduldig, vasthoudend en realistisch zijn. In Mexico wordt, in vergelijking met Nederland, niet veel gedelegeerd naar beneden. Werknemers spreken hun leidinggevenden minder tegen dan in Nederland en er heerst meer hiërarchie. Een Mexicaanse zakenpartner kan best open en vriendelijk worden benaderd, maar wel serieus en voorzichtig. Een persoonlijke relatie is vaak de basis van zakelijk contact. En hoewel vertragingen en te laat komen vandaag de dag steeds minder worden getolereerd, zijn in meer informele

Geduld is in Mexico belangrijk

ons op de mogelijkheden en kansen in de productie van kippenvoer. Wij hadden al bestaande relaties in Mexico, maar nog geen klanten. Op dit moment liggen meerdere voorstellen van ons bij enkele van de bezochte Mexicaanse bedrijven. "Ik ben optimistisch dat het gaat leiden tot concrete opdrachten." Janssen heeft zelf een jaar in Mexico gewoond, spreekt daarom Spaans en kent de do's en don'ts van het zakendoen. "Hier succesvol zijn is lastig. Mexicanen kunnen heel taai zijn en lang de kat uit de boom kijken. Maar, wat telt is dat je een goede relatie met ze hebt en een scherpe aanbieding doet. Dat vindt men wellicht belangrijker dan kwaliteit voorbij een bepaald punt. Het is een open markt, je concurrentie kan dus net zo goed uit China komen als uit Nederland of elders uit Europa."

Zakendoen in Mexico

Het zal Nederlandse ondernemers opvallen dat het relatief veel tijd kost om in Mexico iets gedaan te krijgen, zowel bij overheidsinstanties als bij bedrijven. De bureaucratie komt het meest tot uiting bij grens- en belastingformaliteiten. De beste manier om hiermee om te gaan

settings tijdschema's niet altijd een prioriteit. Verder geldt dat het uiteraard een voordeel is om naast het Engels ook basiskennis van het Spaans te hebben. In de Mexicaanse zakenwereld wordt meer indirect en diplomatieker gecommuniceerd dan wij in Nederland gewend zijn. In het noorden van het land zijn mensen in het algemeen wel directer. Formele gedragsregels en hiërarchie staan hoog in het vaandel. Bij het onderhandelen met een Mexicaanse zakenpartner geldt: een goede voorbereiding is het halve werk. Verder is geduld belangrijk, er wordt bij onderhandelingen niet snel beslist.

Hans van der Lee
m.m.v. landbouwafdeling Mexico

Voor meer informatie over de handelsmissie, FIGAP/VIV 2012 en overige zaken neemt u contact op met de landbouwafdeling Mexico: mex-lnv@minbuza.nl (Overige gegevens zie pagina 18.)

Deelnemers road show

Dutch Poultry Centre, Dutrion North America Ltd. / DAISSA, Figap/VIV, Grupo ASHAM, Meat Processing Systems / AQUA industrial water treatment, Nedap Agri, Orffa / Excentials, Ottevanger Milling Engineers, Salmat, Think TIM / Navemar Internacional SA de CV, Walinga Inc.

Enkele willekeurige deelnemers in Mexico

Proan - Proteina Animal is een familieonderneming met varkens, pluimvee en melkvee. Naast een geheel geautomatiseerde pluimveestal met 1,5 miljoen leghennen en een melkveestal met 2500 dieren heeft het eigen voederfabrieken en verwerkingseenheden. De producten zijn zowel voor de nationale als internationale markt.

Comercializadora Porcícola Mexicana - Kekén is een geïntegreerde onderneming gespecialiseerd in de productie van varkens(vlees), met divisies voor genetica, voederfabrieken, boerderijen en slachthuizen. Kekén exporteert met succes naar Japan en Korea, met grensoverstijgende kwaliteit.

Euronutec startte in het jaar 2000 in Querétaro en is een Frans-Mexicaanse joint venture van CCPA en NUTEC. Voornaamste doelstelling: het ontwikkelen van formules en premixen voor de pluimvee-industrie. Met zijn high-tech fabriek ondersteunt het bedrijf Mexicaanse boeren die moeten concurreren in de wereldwijde markt.