

Buitenlandse Post: Midden Amerika, een opkomende regio voor Nederlandse ondernemers



Nederlandse ambassadeur in Costa Rica – Matthijs van Bonzel

Steeds meer één markt

Midden-Amerika omvat een zestal landen: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica en Panama. Stuk voor stuk klein, maar samen vormen ze een koopkrachtige markt van 43 miljoen inwoners, met een BNP van ruim USD 107 mld \$. Qua exportvolume en investeringen behoort de regio tot de top van Latijns Amerika: in 2007 de hoogste economische groei sinds 10 jaar, met 6,7% tegenover 6,1% in 2006. Investerings in de regio haalden in 2007 een recordniveau: 6,9 mld \$. Panama was in 2006 en 2007 zelfs de belangrijkste bestemming voor investeringen per

capita in Latijns-Amerika. Midden-Amerika was in 2006/2007 voor Nederland de vierde exportbestemming in Latijns-Amerika (na Brazilië, Mexico en Chili) en de tweede herkomstregio voor importen (na Brazilië). Kortom, deze kleine landen samen doen het goed. Voor het bedrijfsleven is een geïntegreerde markt uiteraard interessanter dan de optelsom van 6 kleine. De Zes werken aan een Douane-Unie. De EU speelt daarop in, en sluit hopelijk nog dit jaar als eerste een associatieakkoord met de regio als geheel. Het Nederlands bedrijfsleven – al sterk aanwezig in Panama (maritiem) en Costa Rica (agro-sector) – kan daarop anticiperen.

Economische ontwikkeling: bovengemiddeld

Met een groei van ruim boven 6% jaarlijks scoort Midden-Amerika goed. Costa Rica en Panama zijn uitschieters met al meerdere jaren een groei van rond de 8%. Groeiverwachtingen voor de regio in 2008 (5,6%) en 2009 (4,5%) zijn geringer, vanwege de recessie wereldwijd. De handelsrelatie met de VS is uiteraard sterk. Meer dan 50% van de regionale im- en export betreft de VS. De export van de EU naar Midden-Amerika (met uitzondering van Panama)

bedroeg in 2007 3,5 mld \$. De goederen- en dienstenstroom vanuit Nederland naar Midden-Amerika groeit snel, ondanks een duurdere Euro. Nederland positioneert zich – ook hier – als Gateway to Europe. Nederland is de derde handelspartner van Costa Rica, na de VS en maar net na China: een feit dat hier veel indruk maakt als ik het noem. Van alle Nederlandse import uit Midden-Amerika naar de EU is maar liefst 60% uit Costa Rica afkomstig: koffie en fruit, deels ecologisch geteeld, daarnaast bloemen en planten, maar ook semi-conductoren van INTEL. Desondanks laat de regio een fors handelstekort zien, door de stijgende importkosten van grondstoffen en energie. Dus Nederlandse bedrijven verkennen hier het potentieel voor alternatieve energie.

Productielocaties met lage kosten

Costa Rica, El Salvador, Honduras en Panama kennen sterke 'off-shore' assemblage-industrieën voor export (belastingvrije productiezones). El Salvador, Nicaragua, Guatemala en Honduras hebben een hoog groeipotentieel, gezien de lagere arbeidskosten dan in Mexico. Costa Rica en Panama concurreren meer op basis van hoog scholings-

niveau en talenkennis. Toerisme en outsourcing van diensten zijn in deze landen belangrijk, Hewlett-Packard heeft in Costa Rica zijn op één na grootste call centre ter wereld. Panama, tenslotte, is een logistiek knooppunt, met de op één na grootste vrijhandelszone ter wereld binnen zijn grenzen. KLM vliegt sinds april op Panama City, de regio-hub, en ging in december al van 3 naar 5 vluchten per week.

Handelsakkoorden: goedkope arbeid maar verantwoord

De inwerkingtreding van het vrijhandelsverdrag met de VS (CAFTA), de totstandkoming van een Middenamerikaanse douane-unie en het komende Associatieakkoord met de EU verschaffen een extra stimulans voor directe buitenlandse investeringen. Costa Rica en China onderhandelen over een vrijhandelsakkoord. De financiële sector in de regio loopt vooruit op het integratieproces: privatisering en overnames zullen ertoe leiden dat er ruwweg vijf toonaangevende banken in de regio overblijven. Er ontstaat een nieuwe markt, een nieuwe economische zone, relatief goedkoop, maar wel verantwoord. Immers het EU-akkoord voorziet in sociale en milieunormen, politieke dialoog en burgerrechten.

Perspectief voor Nederland: agro-business en uitbreiding Kanaal

Kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven zie ik met name in de maritieme industrie, havens, transport, logistiek, waterbeheer, tuinbouw en de voedselverwerkingsindustrie. Er worden vele miljarden geïnvesteerd in de uitbreiding van het Panamakanaal (grootste infrastructuurproject in Latijns-Amerika sinds jaren) en verschillende havens in de regio. Ook de tuinbouw is een succesvolle sector waarin Nederlandse bedrijven actief zijn. Het perspectief op groei in deze sector is goed, mede dankzij de introductie van het PSI-instrument (een investeringssubsidie) in Honduras, El Salvador, Nicaragua en Guatemala. Verder zien we kansen in de voedselverwerkingsindustrie; we



Sleepboten van Damen, Ambassadeur opent nieuwe aanlegsteiger. Het Nederlands bedrijf HASKONING deed de haalbaarheidsstudie voor de privatisering van de havens Limon en Moin plus de sleepvaartdiensten. In februari 2009 wordt de aanbesteding gepubliceerd.

zijn bezig met een regionale sectorstudie, en willen deze zien resulteren in een handelsmissie.

- **7 – 14 februari 2009:** handelsmissie maritime sector Panama
- **15 – 21 maart 2009:** handelsmissie sierteelt Costa Rica en Guatemala
- Tweede week september 2009: handelsmissie groente en fruit Nicaragua, Honduras en Guatemala
- **19-21 maart 2009:** Centraal-amerikaanse AGRITRADE conferentie, in Guatemala, zie: www.agritradecentralamerica.org.

Ambassade als partner

De ambassades in Managua, Guatemala en San Jose zijn bij uitstek uw partner om u te informeren en op weg te helpen. We hebben – ik denk als eerste – een regionale handelswijzer ontwikkeld: www.handelswijzer.com met informatie over zakendoen met deze landen, kansrijke sectoren, sectorale marktstudies en links naar handelsgerelateerde organisaties. Met de *Día de Holanda* (Hollanddag), een jong begrip ontwikkeld door de post San José, gaan we hier het land in. Zo presenteert de ambassade het Nederlands bedrijfsleven aan ondernemers in de regio, en biedt bemiddeling aan voor hen die willen exporteren naar



Panamakanaal Miraflores sluisen; BOSKALIS, SMIT en DHV zijn actief. HASKONING, IV GROEP en HEEREMA maken deel uit van de consortiums die de nieuwe sluisen willen bouwen voor het Panamakanaal

Europa. Lokale ondernemers zijn onder de indruk van de mogelijkheden die Nederland biedt om efficiëntie van productie en kwaliteit van marketing te verbeteren. Met het EU-associatieakkoord in het vooruitzicht helpen we u graag de toenemende kansen voor handel met Nederland te verzilveren. Neem contact op met de Nederlandse Ambassades in Nicaragua, Guatemala en Costa Rica (ook voor Panama, Honduras en El Salvador).

Matthijs van Bonzel
Ambassadeur van Nederland
te San José
www.holanda.cr
nethemb@racsa.co.cr

Volgende maand: Ambassade Thailand

www.fenedexpress.nl
Midden-Amerika



Ambassadeur van Bonzel met Peter Geesink, vertegenwoordiger Midden Amerika van TOPIGS, één van de grootste varkensfokkerijorganisaties ter wereld.