

Onderzoek handelsbevordering Koninkrijk



seo economisch onderzoek

Amsterdam, mei 2015
In opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties

Onderzoek handelsbevordering Koninkrijk

Onderzoek naar ervaringen en behoeften van het bedrijfsleven bij de handel met Latijns-Amerika en bestaande faciliteiten gericht op handelsbevordering

Janneke van der Voort*

Koert van Buiren*

m.m.v. Etienne Ys (zelfstandig adviseur)

*(j.vandervoort@seo.nl en k.vanbuiren@seo.nl)



seo economisch onderzoek

“De wetenschap dat het goed is”

SEO Economisch Onderzoek doet onafhankelijk toegepast onderzoek in opdracht van overheid en bedrijfsleven. Ons onderzoek helpt onze opdrachtgevers bij het nemen van beslissingen. SEO Economisch Onderzoek is gelieerd aan de Universiteit van Amsterdam. Dat geeft ons zicht op de nieuwste wetenschappelijke methoden. We hebben geen winst-oogmerk en investeren continu in het intellectueel kapitaal van de medewerkers via promotietrajecten, het uitbrengen van wetenschappelijke publicaties, kennisnetwerken en congresbezoek.

SEO-rapport nr. 2015-11

ISBN 978-90-6733-772-4

Copyright © 2015 SEO Amsterdam. Alle rechten voorbehouden. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen, onderzoeken en collegesyllabi, mits daarbij de bron duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld. Gegevens uit dit rapport mogen niet voor commerciële doeleinden gebruikt worden zonder voorafgaande toestemming van de auteur(s). Toestemming kan worden verkregen via secretariaat@seo.nl

Management summary

SEO Economic Research (SEO) conducted a study into experiences and needs of companies in their business with Latin America. To this end, a web survey is carried out among companies, both in the Netherlands as in Aruba, Curacao, Bonaire and St. Martin. Moreover, an overview of existing facilities for trade promotion in the countries of the Dutch Kingdom is made, based on information requests to the ministries concerned.

The aim of this study is to serve as input for discussion between policymakers and the private sector on next steps and policy measures that contribute to the promotion of trade between the (Caribbean parts of the) Dutch Kingdom and Latin America.

Experiences Dutch companies

Because of restrictions on the use of databases of e-mail addresses in the Netherlands, a web survey could be carried out for a limited number of companies in the Netherlands. Nevertheless, this resulted in an interesting group of 43 respondent companies that either do business in Latin America, or consider to do so. The majority of these companies state that they experience trade barriers in Latin America, particularly high tariffs, local content-requirements and extensive and complex import procedures. Dutch companies experience more trade barriers in Latin America than companies located in Aruba, Bonaire and Curacao.

Of the 35 companies trading with Latin America, 4 make use of facilities and services in the Caribbean parts of the Kingdom, and 11 consider to do so. These companies state that the acquaintance with the Latin American (business) culture, the availability of a network of companies to cooperate with in Latin America, and the available financial infrastructure in the Caribbean part of the Kingdom are the most important reasons to do so. To these Dutch companies, of particular interest for their (potential) trade with Latin America are the free trade zone, the harbour and sales & matchmaking activities in the Caribbean part of the Kingdom.

Dutch companies rate the available facilities and services on the islands positive to neutral. Positively rated are the fiscal and legal services; the airports and ports and fiscal legislation are rated positive to neutral. Negatively rated is the number of licenses/permits required to do business. Moreover, companies are dissatisfied with the quality of financial services on the islands.

The Dutch companies suggest that a central organisation that provides information about doing business on the islands would be helpful.

A number of companies considering trading through the Caribbean parts of the Kingdom, also consider to trade via Panama. According to these companies, the advantages of Panama relative to the Caribbean parts of the Kingdom are faster access to the Pacific and Atlantic Ocean, and more regular transport connections.

Experiences companies Aruba, Curacao and Bonaire

The web survey carried out among companies in the Caribbean part of the Kingdom, resulted in 280 respondent companies. As with companies in the Netherlands, companies in Aruba, Bonaire and Curacao also indicate that they experience trade barriers in Latin America, however to a lesser extent than their Dutch counterparts. Striking is that a large number of companies in Bonaire indicate that they experience trade barriers in the Netherlands. These concern fiscal regulation in which Bonaire is treated as a foreign country and high transportation costs.

In general, companies rate the available facilities on the islands positive to neutral. The airport and the port are highly appreciated by companies in Aruba. On the contrary, companies in Bonaire are (highly) dissatisfied with the port. On the other hand, customs is highly appreciated in Bonaire, while companies in Aruba and Curacao are (highly) dissatisfied with customs. Companies in Curacao and Aruba appreciate the E-zone the highest. Companies argue that inadequate transport possibilities (both by sea and by air), the lack of a central government organization for all required permits, and the lack of competition between banks constitute a barrier to trade with Latin America.

On all three islands, companies advocate more cooperation in economic policy between the islands as well more involvement of the private sector in trade policy. Companies state that it is important for their business that the government improves education and labor market policy. They argue that the labor market is currently inflexible. They ask for more investments in education and more possibilities to attract staff from outside the islands.

Existing facilities for trade promotion

The Dutch government supports companies in foreign markets primarily through (i) export credit insurances, and (ii) export credit guarantees. Moreover, there are several instruments to increase access to fund international activities of companies in emerging markets. Of these instruments, only the Facility Emerging Markets is used for trading with Latin America. Subsidies are only available for specific sectors or activities, including demonstration projects, feasibility studies and acquiring knowledge. In addition to these financial schemes specifically targeted at international business, (general) guarantee schemes of the government can be used for international business.

Moreover, companies can make use of economic diplomacy. There is an extensive network of embassies, consulates and Netherlands Business Support Offices. Regularly economic missions are organised. Alongside (semi-) public organisations, there are private organisations active in the Netherlands that focus on doing business internationally.

The Ministries of Economic Affairs of Aruba and Curacao have indicated that they do not provide subsidies or guarantees to local entrepreneurs to support their trade with Latin America. However, there are favourable tax regulations, like E-zone and tax holiday facilities. Moreover, the islands participate in trade missions and make use of economic diplomacy. The islands promote themselves as a potential hub for trade between Europe and Latin America, among others through the organisations Arina, Cinex and SPOC.

Samenvatting

SEO Economisch Onderzoek (SEO) heeft in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) onderzoek gedaan naar ervaringen en behoeften van het bedrijfsleven bij hun handel met Latijns-Amerika. Daartoe zijn webenquêtes uitgevoerd onder Nederlandse en lokaal gevestigde bedrijven in de periode november 2014 tot februari 2015. Tevens is een overzicht opgesteld van de bestaande faciliteiten gericht op handelsbevordering, op basis van een informatie-uitvraag bij de betreffende ministeries binnen het Koninkrijk.

Dit onderzoek beoogt vanuit het perspectief van ervaringen en behoeften van bedrijven in Nederland en op de eilanden, een bijdrage te leveren aan de discussie over vervolgstappen en te nemen beleidsmaatregelen die zijn gericht op de verdere ontwikkeling van de handel van het (Caribische deel van het) Koninkrijk met Latijns-Amerika.

Ervaringen Nederlandse bedrijven

Vanwege beperkingen in het gebruik van e-mailadresbestanden van bedrijven in Nederland, is de webenquête onder een beperkte groep van Nederlandse bedrijven uitgevoerd. Niettemin, heeft dit geresulteerd in een weliswaar beperkte, maar in deze context interessante groep van 43 bedrijven die willen handelen of hun handel willen uitbreiden met Latijns-Amerika. Het merendeel van deze respondenten geeft aan handelsbarrières te ervaren in Latijns-Amerika, die gelegen zijn in hoge invoerrechten, local content-vereisten en lange en ingewikkelde importprocedures. Deze Nederlandse bedrijven ervaren meer handelsbarrières in Latijns Amerika dan bedrijven in Aruba, Curacao en Bonaire

Van de 35 bedrijven die handelen met Latijns-Amerika, maken 4 gebruik van faciliteiten en dienstverlening in de Caribische delen van het Koninkrijk en overwegen 11 dat te doen. De belangrijkste redenen om via de eilanden zaken te doen zijn: kennis van de Latijns Amerikaanse cultuur (van zakendoen), de aanwezigheid van een netwerk van bedrijven in Latijns Amerika waarmee zaken kan worden gedaan, en de aanwezige financiële infrastructuur op de eilanden. Voor deze Nederlandse ondernemingen is handel met Latijns Amerika via het Caribische deel van het Koninkrijk interessant vanwege de bestaande vrijhandelszones, de havenfaciliteiten en de aanwezige verkoop- en matchmakingactiviteiten op de eilanden.

De Nederlandse bedrijven zijn positief tot neutraal over de aanwezige faciliteiten en dienstverlening op de eilanden. De fiscale en juridische dienstverlening wordt positief gewaardeerd; de luchthavens, havens en de fiscale wetgeving worden positief tot neutraal gewaardeerd. De veelheid aan vereiste vergunningen die nodig zijn om zaken te doen wordt negatief gewaardeerd. Ook zijn de Nederlandse bedrijven minder te spreken over de kwaliteit van de dienstverlening van de banken.

De Nederlandse bedrijven geven aan behoefte te hebben aan een centrale organisatie die informatie verschaft over zaken doen op de eilanden.

Een aantal bedrijven dat overweegt van de Caribische delen van Koninkrijk gebruik te maken, overweegt tevens van Panama gebruik te maken. Het voordeel van Panama ten opzichte van de Caribische delen van het Koninkrijk is dat het een snellere aansluiting op de Grote en Atlantische Oceaan biedt, en dat er tevens sprake is van regelmatige transportverbindingen.

Ervaringen bedrijven Aruba, Curaçao en Bonaire

De webenquête onder bedrijven in het Caribische deel van het Koninkrijk, leverde een respons op van 280 bedrijven. De bedrijven op Aruba, Bonaire en Curaçao ervaren minder handelsbarrières in Latijns-Amerika dan de Nederlandse bedrijven. Opvallend is dat bedrijven op Bonaire ook handelsbarrières in Nederland ervaren. Deze liggen op het vlak de fiscale behandeling van Bonaire en de hoge transportkosten.

Over het algemeen staan bedrijven neutraal tot tevreden tegenover de beschikbare faciliteiten op de eilanden. De luchthaven en de haven worden hoog gewaardeerd op Aruba; op Bonaire is men ontevreden over de haven. De douane wordt daarentegen op Bonaire het hoog gewaardeerd; op Aruba en Curaçao is men hier ontevreden over. De E-zone wordt op Curaçao en op Aruba hoog gewaardeerd. Onvoldoende transportmogelijkheden (zowel per zee als per lucht), het gebrek aan één overheidsorganisatie waar men terecht kan voor alle vergunningen en het gebrek aan concurrentie tussen banken, worden als beperkend ervaren voor de handel met Latijns-Amerika.

Op alle drie de eilanden pleiten bedrijven voor meer economische samenwerking tussen de eilanden voor meer betrokkenheid van het bedrijfsleven bij het handelsbeleid. De bedrijven vinden het voor hun handel met name belangrijk dat de overheid het onderwijs- en arbeidsmarktbeleid verbetert. De bedrijven geven aan dat de arbeidsmarkt inflexibel is. Er wordt gevraagd om meer mogelijkheden om personeel van buiten de eilanden aan te trekken en om investeringen in het onderwijs.

Bestaande faciliteiten gericht op handelsbevordering

De Nederlandse overheid richt zich bij de ondersteuning van bedrijven op de buitenlandse markten primair op (i) het afdekken van risico's voor exporteurs en banken door het verzekeren van kapitaalgoederenexport en werken (via de exportkredietverzekering), en (ii) het garanderen van de beschikbaarheid van bancaire exportkrediet (via de exportkredietgarantie). Daarnaast bestaan er verschillende instrumenten om de toegang tot financiering van internationale activiteiten van bedrijven in opkomende markten te vergroten. Hiervan wordt alleen van de Faciliteit Opkomende Markten gebruikgemaakt bij de handel met Latijns-Amerika. Alleen voor specifieke sectoren of activiteiten bestaan subsidieregelingen, waaronder een subsidie voor demonstratieprojecten, haalbaarheidsstudies en kennisverwerving (DHK). Naast de beschreven financiële regelingen die specifiek gericht zijn op internationaal ondernemen, kunnen verschillende (algemene) garantieregelingen van de overheid aan bedrijven worden ingezet bij het internationaal ondernemen.

Naast de beschreven financiële regelingen, kunnen bedrijven gebruikmaken van economische diplomatie. Er bestaat een uitgebreid netwerk aan ambassades, consulaire posten en Netherlands Business Support Offices. Daarnaast worden regelmatig economische missies georganiseerd. Naast de overheid en verschillende (semi-) publieke organisaties, zijn er particuliere organisaties actief in Nederland die zich richten op internationaal ondernemen.

De ministeries van Economische Zaken van Aruba en Curaçao hebben aangegeven geen subsidies en garanties te verstrekken aan lokale ondernemers ten behoeve van hun handel met Latijns-Amerika. Wel bestaan er belastingfaciliteiten, zoals E-zones en taxholiday faciliteiten waarbij bedrijven onder bepaalde voorwaarden in aanmerking kunnen komen voor een verlaagd winsttarief. Er wordt deelgenomen aan handelsmissies en gebruikgemaakt van economische diplomatie door de landen. Ook promoten de eilanden zichzelf als mogelijke hub in de handel tussen Europa en Latijns-Amerika, onder meer via de organisaties Arina, Cinex en SPOC.

Inhoudsopgave

1	Inleiding.....	1
2	Ervaringen en behoeften Nederlandse bedrijven	3
3	Ervaringen en behoeften bedrijven Aruba, Bonaire en Curaçao	9
4	Bestaande faciliteiten gericht op handelsbevordering.....	15
4.1	Nederland	15
4.2	Caribische delen van het Koninkrijk.....	19

1 Inleiding

Wat zijn de ervaringen en behoeften van het bedrijfsleven bij de handel met Latijns-Amerika? Welke organisaties, instrumenten en faciliteiten gericht op handelsbevordering bestaan er? En welke rol zouden de Caribische delen van het Koninkrijk kunnen spelen bij de handel met Latijns-Amerika?

In de zomer van 2013 heeft premier Rutte tijdens zijn bezoek aan de Caribische delen van het Koninkrijk aandacht gevraagd voor de bevordering van de handel tussen het Koninkrijk en Latijns-Amerika. Hij stelde daarbij voor om ‘samen veel geld te verdienen in Zuid-Amerika’.

Al langer zetten Curaçao en Aruba zich in om een hub-/corridorfunctie te vervullen in de handel tussen Europa en Latijns-Amerika; sinds kort heeft ook Bonaire vergevorderde plannen om de luchthaven uit te breiden teneinde een internationale hubfunctie te gaan vervullen. Aruba organiseert jaarlijks een conferentie ‘Europe meets the Americas’; Curaçao is recentelijk een nieuwe belastingregeling met Nederland overeengekomen die beter aansluit aan internationale ontwikkelingen; en tijdens de Koninkrijksconferentie in april 2014 op Aruba hebben de landen van het Koninkrijk erkend ‘het belang en de wederzijdse voordelen van economische samenwerking voor de landen van het Koninkrijk, in het bijzonder de strategische voordelen van de diverse landen van het Koninkrijk als potentiële hub.’

Vanuit Nederland zien we de laatste jaren een intensivering van de pogingen om meer handel te drijven met onder meer de opkomende economieën zoals in Latijns-Amerika. In een brief aan de Tweede Kamer d.d. 24 juni 2011 heeft de regering hier uitgebreid aandacht aan besteed. Zo zet Nederland zich thans meer in op economische diplomatie, op het sluiten van handelsakkoorden en op het wegnemen van internationale handelsbelemmeringen. De publiekprivate samenwerking met instellingen en organisaties als de Dutch Trade Board, VNO-NCW, MKB-Nederland, het ministerie van Economische Zaken (EZ) en het ministerie van Buitenlandse Zaken (BZ), wordt hechter. In dit alles krijgt het MKB bijzondere aandacht. Het MKB wordt gestimuleerd en ondersteund om zich te begeven op de internationale markt met behulp van garantieregelingen, exportkredietfaciliteiten, borgstellingen, financiering en promotie. Daarbij worden ook Ontwikkelingssamenwerkinginstrumenten gebruikt om de handel met minder ontwikkelde landen te bevorderen. Op 7 juli 2014 berichtte het Financieele Dagblad dat het vooral het Nederlandse MKB is, dat zich steeds meer begeeft in markten in opkomende economieën. Anderzijds heeft Nederland zich steeds meer geprofileerd als vestigingsland voor internationale investeerders, waaronder uit Latijns-Amerika.

In deze context wenst het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) een onderzoek te laten uitvoeren dat inzicht geeft in de ervaringen en behoeften van bedrijven bij hun handel met Latijns-Amerika, zowel in Nederland als de Caribische delen van het Koninkrijk. Het onderzoek dient tevens een globaal beeld te schetsen van de bestaande organisaties, instrumenten en faciliteiten gericht op handelsbevordering, in het bijzonder voor de handel met Latijns-Amerika. Realisatie van beide onderzoeksdoelen is erop gericht de landen binnen het Koninkrijk te ondersteunen bij de inspanningen die gericht zijn op het vervullen van een waardetoevoegende rol in de handel tussen Europa en Latijns-Amerika.

Voor de behoeftemeting onder bedrijven zijn webenquêtes uitgevoerd in de periode november 2014 tot en met februari 2015. Voor de inventarisatie van bestaande organisaties, instrumenten en faciliteiten gericht op handelsbevordering is een informatie-uitvraag gedaan bij de betreffende departementen. SEO is de volgende organisaties erkentelijk voor hun medewerking aan het onderzoek: de Kamer van Koophandel en Nijverheid Aruba, de Kamer van Koophandel en Nijverheid Bonaire, de Kamer van Koophandel en Nijverheid Curaçao, the Chamber of Commerce and Industry St. Maarten, Aruba Trade & Industry Association (ATIA), Bonaire Business & Employers Organisation, Bonaire Hospitality Group, Bonhata, VNO-NCW/ MKB-Nederland, het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering, de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland en de ministeries betrokken bij handelsbeleid en economische ontwikkeling in Nederland en de Caribische delen van het Koninkrijk.

De webenquête inventariseert hoe bedrijven die daar ervaring mee hebben, aankijken tegen de kansen en de belemmeringen voor handel met Latijns-Amerika en Europa. Het onderzoek betreft een meting van ervaringen en behoeften; geen onderzoek naar de feitelijke kansen en feitelijke belemmeringen. Een relatief groot aantal bedrijven op Aruba, Curaçao en Bonaire, verspreid over verschillende sectoren en van verschillende grootte, heeft meegewerkt aan de webenquête, waardoor de uitkomsten een goed beeld geven van wat er onder bedrijven leeft op dit thema. Vanwege de aard van het onderzoek echter, kan geen harde statistische toets op representativiteit worden gedaan. Daarbij is van belang te benadrukken dat het onderzoek is gericht op bedrijven die reeds handel drijven met Latijns-Amerika, of dan zouden willen doen. Het onderzoek is niet gericht op een voor het totale bedrijfsleven representatief beeld.

Het onderzoek schets een beeld van de behoefte en ervaringen van bedrijven, en de bestaande faciliteiten gericht op handelsbevordering. Het onderzoek beoogt daarmee vanuit het perspectief van ervaringen van bedrijven in Nederland en op de eilanden, een bijdrage te leveren aan de discussie over vervolgstappen en te nemen beleidsmaatregelen die zijn gericht op de verdere ontwikkeling van de handel van (het Caribische deel van) het Koninkrijk met Latijns-Amerika.

Dit rapport is als volgt opgebouwd. Het volgende hoofdstuk beschrijft de resultaten van de webenquête onder Nederlandse bedrijven. Aansluitend beschrijft hoofdstuk 3 de resultaten van de webenquête onder bedrijven op Aruba, Bonaire en Curaçao. Tot slot schetst hoofdstuk 4 een globaal beeld van de bestaande organisaties, instrumenten en faciliteiten gericht op handelsbevordering.

2 Ervaringen en behoeften Nederlandse bedrijven

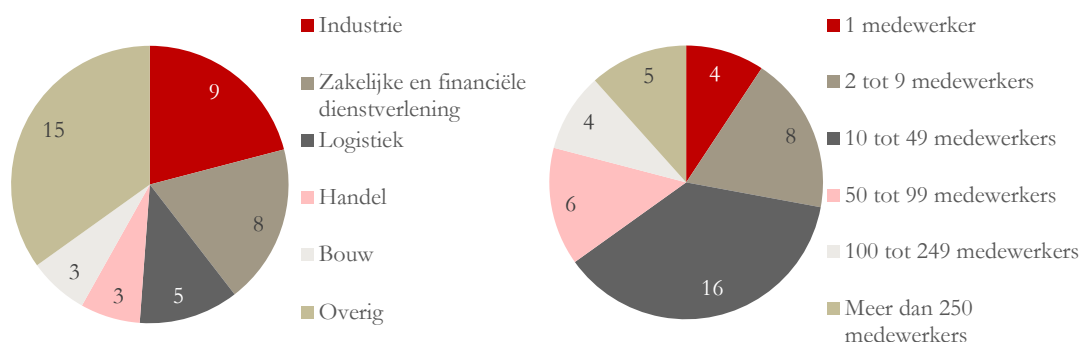
Van de respondenten die handelen met Latijns-Amerika maakt 11 procent gebruik van faciliteiten en dienstverlening in de Caribische delen van het Koninkrijk en overweegt 31 procent dat te doen. De bedrijven staan neutraal tot tevreden tegenover de beschikbare faciliteiten en dienstverlening op de eilanden. De belangrijkste reden om gebruik te maken van de eilanden is de kennis van de Latijns-Amerikaanse taal en cultuur.

Voor het onderzoek is een webenquête gehouden onder Nederlandse bedrijven. Daarvoor zijn bedrijven benaderd die de afgelopen jaren hebben deelgenomen aan handelsmissies naar Brazilië en Colombia en Peru. Tevens zijn bedrijven via de nieuwsbrief van VNO-NCW/ MKB-Nederland uitgenodigd om deel te nemen aan het onderzoek; hier is echter geen respons op gekomen.

Vanwege beperkingen in het gebruik van e-mailadresbestanden van bedrijven in Nederland, is de webenquête onder een beperkte groep van Nederlandse bedrijven uitgevoerd. Dit geresulteerd in een weliswaar beperkte, maar in deze context interessante groep van 43 bedrijven die willen handelen of hun handel willen uitbreiden met Latijns-Amerika. Hun ervaringen en behoeften zijn daarmee interessant in het kader van de discussie over vervolgstappen en te nemen beleidsmaatregelen die gericht zijn op de verdere ontwikkeling van de handel met Latijns Amerika.

Figuur 2.1 toont de samenstelling van de respondenten naar sector en naar omvang van het bedrijf. De respondenten bestaan voor ongeveer de helft uit bedrijven in de industrie, zakelijke en financiële dienstverlening en logistieke sector. Ongeveer twee derde van bedrijven heeft tot 49 medewerkers. Er is hierbij sprake van een geleidelijke spreiding naar sectoren.

Figuur 2.1 Samenstelling respondenten naar sector en aantal medewerkers (N=43)¹



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2015)

¹ De categorie ‘overig/onbekend’ bevat onder meer bedrijven uit de sector logistiek, industrie en onderwijs. Ook heeft een aantal respondenten niet aangegeven in welke sector zij actief zijn.

Aan alle respondenten is gevraagd of zij handelsbarrières ervaren in Latijns-Amerika². Ook is gevraagd of zij in Nederland handelsbarrières ervaren voor zover het hun handel met Latijns-Amerika betreft. Daarnaast is gevraagd aan bedrijven of zij bij hun handel met Latijns-Amerika gebruikmaken of overwegen gebruik te maken van faciliteiten en dienstverlening in de Caribische delen van het Koninkrijk en wat hun ervaringen daarbij zijn.

Tabel 2.1 specificeert van alle respondenten of zij zaken doen of overwegen zaken te doen met Latijns-Amerika, en of zij daarbij gebruikmaken of overwegen gebruik te maken van faciliteiten en/of dienstverlening in de Caribische delen van het Koninkrijk. In totaal doet 81 procent van de bedrijven zaken met Latijns-Amerika. Van deze bedrijven geeft 11 procent aan daarbij gebruik te maken van de Caribische delen van het Koninkrijk en 20 procent dat zij dat in het verleden hebben gedaan. Het gaat hierbij met name om Curaçao en Aruba. Van de bedrijven die zaken doen met Latijns-Amerika geeft 32 procent aan te overwegen of te hebben overwogen gebruik te maken van de Caribische delen van het Koninkrijk; 26 procent van de bedrijven geeft aan geen gebruik te maken van de eilanden en dat ook niet te overwegen. Hierbij wordt aangegeven dat dit logistiek gezien niet interessant genoeg is (vertraging, kostenverhogend). Van de bedrijven die overwegen zaken te doen met Latijns-Amerika, geeft het merendeel (62,5 procent) aan dat zij daarbij geen gebruik zullen maken van de eilanden.

Tabel 2.1 Gebruikmaking van faciliteiten en dienstverlening op de eilanden (N=43)

Type bedrijf	Aantal	Percentage
Bedrijf handelt met Latijns-Amerika	35	81%
<ul style="list-style-type: none"> • Bedrijf maakt daarbij gebruik van de Caribische delen van het Koninkrijk • Bedrijf heeft daarbij in het verleden gebruik gemaakt van de Caribische delen van het Koninkrijk • Bedrijf overweegt daarbij gebruik te maken de Caribische delen van het Koninkrijk • Bedrijf heeft overwogen gebruik te maken van de Caribische delen van het Koninkrijk • Overige bedrijven 	4 7 11 2 11	11% 20% 31% 6% 31%
Bedrijf overweegt te handelen met Latijns-Amerika	8	19%
<ul style="list-style-type: none"> • Bedrijf overweegt daarbij gebruik te maken van de Caribische delen van het Koninkrijk • Bedrijf heeft overwogen om daarbij gebruik te maken van de Caribische delen van het Koninkrijk • Overige bedrijven 	1 2 5	12,5% 25% 62,5%

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2015)

Ervaren handelsbarrières

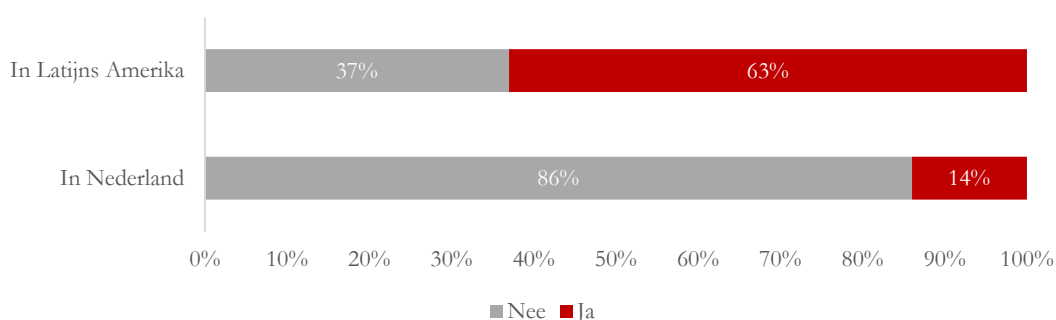
Aan alle bedrijven is gevraagd of zij handelsbarrières ervaren in Latijns-Amerika en Nederland. 63 procent van de respondenten geeft aan handelsbarrières in Latijns-Amerika te ervaren. Van de respondenten die aangeven handelsbarrières te ervaren, geeft ongeveer de helft aan dat deze be-

² Latijns Amerika is in de web enquêtes als volgt omschreven: Argentinië, Bolivia, Brazilië, Chili, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Mexico, Nicaragua, Panama, Peru, Uruguay, Venezuela

trekking hebben op de hoge invoerheffingen, met name in Argentinië en Brazilië. Daarnaast worden de local content-vereisten³, lange en ingewikkelde importprocessen, bureaucratie en corruptie vaak aangehaald. Ook worden een aantal keer de taal en cultuur aangehaald. Op dit vlak zou een rol voor de Caribische delen van het Koninkrijk kunnen liggen; de respondenten die aangeven problemen met de taal te ervaren, geven echter niet aan dat zij overwegen van de eilanden gebruik te maken. Ook op het gebied van de local content-vereisten zouden de eilanden een rol kunnen spelen, bijvoorbeeld door matchmaking.

De bedrijven die aangeven handelsbarrières te ervaren behoren niet tot een specifieke sector en niet specifiek tot grote of kleine bedrijven. Bedrijven uit de zakelijke en financiële dienstverlening ervaren relatief weinig barrières.

Figuur 2.2 Er worden veel handelsbarrières in Latijns-Amerika ervaren (N=43)



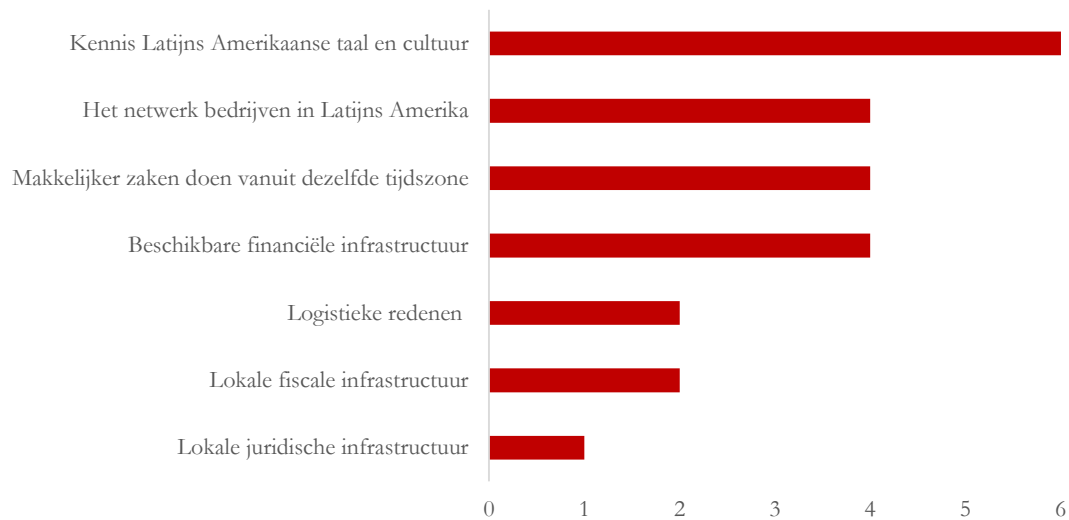
Bron: SEO Economisch Onderzoek (2015)

Redenen om gebruik te maken van de Caribische delen van het Koninkrijk

Aan de bedrijven die gebruikmaken van de Caribische delen van het Koninkrijk, of overwegen gebruik te maken van de eilanden, is gevraagd wat de redenen hiervoor zijn. In totaal is deze vraag aan 16 bedrijven voorgelegd. Figuur 2.3 toont hiervan de resultaten. Hieruit blijkt dat de belangrijkste reden de kennis van de Latijns-Amerikaanse taal en cultuur is. Andere redenen die worden aangegeven is het netwerk van de bedrijven in Caribische delen van het Koninkrijk in Latijns-Amerika, de beschikbare financiële infrastructuur in de Caribische delen van het Koninkrijk, en dat het makkelijker zaken doen is vanuit dezelfde tijdszone.

³ Dit houdt kort gezegd in dat een deel van de productie lokaal dient te worden uitgevoerd of dat samengewerkt dient te worden met een lokale partij.

Figuur 2.3 Bedrijven die gebruikmaken van de Caribische delen van het Koninkrijk doen dit met name vanwege de kennis van de Latijns-Amerikaanse taal en cultuur (N=16)



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2015)

Tevredenheid beschikbare faciliteiten en dienstverlening

Aan de bedrijven die bij hun handel met Latijns-Amerika gebruikmaken van faciliteiten en dienstverlening in de Caribische delen van het Koninkrijk, en de bedrijven die dat in het verleden hebben gedaan, is gevraagd hoe tevreden zij zijn met de beschikbare faciliteiten en dienstverlening. Omdat er per faciliteit en dienstverlening slechts een beperkt aantal respondenten is, kunnen hiervoor geen statistieken worden gepresenteerd. Wel kan een algemeen beeld worden beschreven.

De bedrijven die aangeven gebruik te maken of te hebben gemaakt van faciliteiten en dienstverlening in de Caribische delen van het Koninkrijk, maken met name gebruik van faciliteiten en dienstverlening op Curaçao en Aruba. De bedrijven nemen over het algemeen een neutrale tot tevreden houding aan over de luchthaven, haven, douane en de fiscale wetgeving. Er wordt gesproken over kleine, maar functionele luchthavens met punctuele verbindingen door de KLM. Een respondent geeft aan dat Curaçao teveel vergunningen vereist, waardoor het voor internationaal opererende entiteiten moeilijk wordt om lokaal te investeren. Dit betreft vergunningen voor zowel de vennootschap als voor het personeel wat (tijdelijk) hier te werk moet komen om de zaak op te zetten.

Over de fiscale, juridische en administratieve dienstverlening zijn de bedrijven tevreden. Ook is men tevreden over de verkoopactiviteiten en matchmaking door de eilanden. Een respondent geeft aan dat de nabijheid tot Latijns-Amerika het makkelijker maakt om potentiële klanten uit Latijns-Amerika uit te nodigen voor het demonstreren van (Nederlandse) technologie. Over de logistieke dienstverlening uiten de bedrijven zich zowel positief als negatief. De bedrijven zijn ontevreden over de financiële dienstverlening. Er wordt aangegeven dat er slechts een beperkt aantal banken actief is. Men klaagt over de dienstverlening.

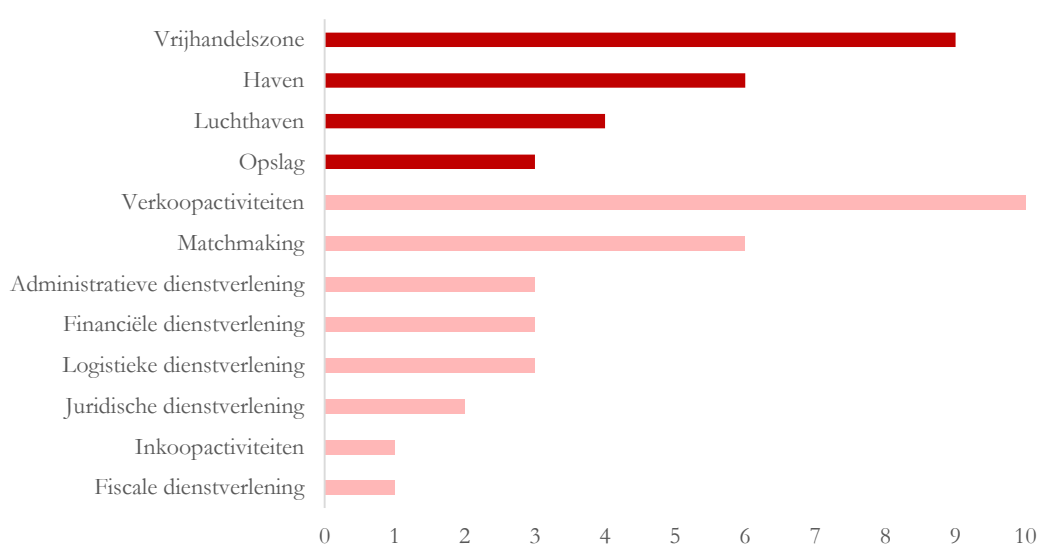
Bedrijven die in het verleden zaken hebben gedaan met de Caribische delen van het Koninkrijk, geven aan dat er geen bijzondere redenen zijn waarom zij dit niet meer doen. Een bedrijf, dat

onderdeel is van een internationale organisatie, geeft aan dat het bedrijf een lokale vestiging heeft geopend. Andere bedrijven geven aan dat er geen projectwerk meer voor hun is, of dat er geen afzetmarkt bleek te bestaan.

Faciliteiten en dienstverlening die wordt overwogen

In totaal hebben 16 bedrijven aangegeven te overwegen of te hebben overwogen om gebruik te maken van faciliteiten of dienstverlening op de eilanden. Aan deze bedrijven is gevraagd welke faciliteiten/dienstverlening dit betreft. Het blijkt met name te gaan op de vrijhandelszone en de haven en verkoopactiviteiten en matchmaking. Alle bedrijven geven aan neutraal te staan tegenover de beschikbare faciliteiten en dienstverlening op de eilanden.

Figuur 2.4 Men overweegt met name gebruik te maken de vrijhandelszone en de haven, en verkoopactiviteiten en matchmaking (N=16)



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2015)

Ontbrekende faciliteiten en dienstverlening

Aan alle bedrijven die gebruikmaken, gebruik hebben gemaakt, of overwegen om gebruik te maken van de faciliteiten en dienstverlening in de Caribische delen van het Koninkrijk, is gevraagd of er op de eilanden faciliteiten ontbreken die de handel van de bedrijven met Latijns-Amerika zouden kunnen bevorderen. Aangegeven wordt dat een centrale organisatie ontbreekt die informatie verschaft over zaken doen op de eilanden en waar bedrijven terecht kunnen als zij vragen hebben over zaken doen op de eilanden (een soort ‘Holland House’).

Andere landen die hub-functie vervullen

Aan de bedrijven die in het verleden gebruik hebben gemaakt van faciliteiten en dienstverlening in de Caribische delen van het Koninkrijk is gevraagd of zij gebruikmaken van een ander land in de regio dat een hub-functie vervult. Twee van de zeven bedrijven geeft aan gebruik te maken van Panama. Het voordeel van Panama ten opzichte van de Caribische delen van het Koninkrijk is dat

het een snellere aansluiting op de Grote en Atlantische Oceaan biedt en dat er sprake is van regelmatige transportverbindingen.

Ook is aan bedrijven die overwegen/ hebben overwogen gebruik te maken van faciliteiten en dienstverlening in de Caribische delen van het Koninkrijk gevraagd of zij een ander land overwegen dat mogelijk als hub zal functioneren. Ook hierbij geeft een bedrijf aan een ander land te overwegen, en ook hier is dat Panama vanwege de goede verbinding met de Grote en Atlantische Oceaan.

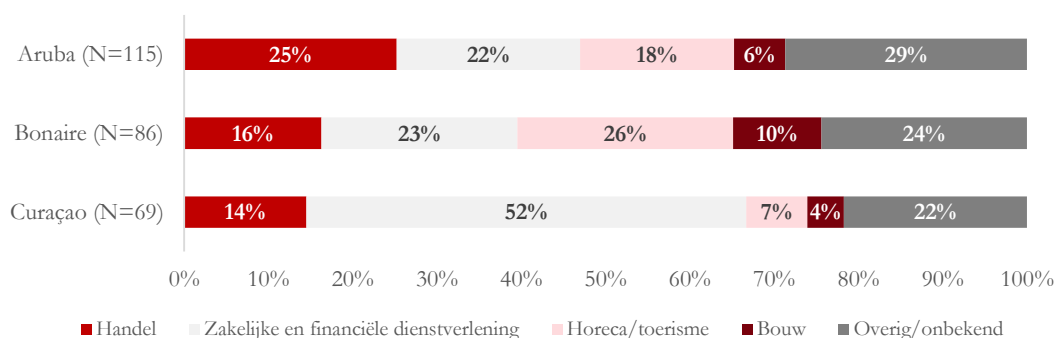
3 Ervaringen en behoeften bedrijven Aruba, Bonaire en Curaçao

Over het algemeen staan de bedrijven op Aruba, Bonaire en Curaçao neutraal tot tevreden tegenover de beschikbare lokale faciliteiten. Op Aruba zijn bedrijven (zeer) tevreden over de luchthaven en de haven. Op Bonaire is men met name ontevreden over de haven; op Aruba en Curaçao over de douane. De bedrijven vinden het voor hun handel met name belangrijk dat de overheid het onderwijs- en arbeidsmarktbeleid verbetert.

Voor het onderzoek zijn webenquêtes gehouden onder bedrijven op Aruba, Bonaire, Curaçao en St. Maarten. Met behulp van de lokale Kamers van Koophandel en bedrijvenorganisaties zijn bedrijven uitgenodigd om deel te nemen. In totaal hebben 115 bedrijven op Aruba, 86 bedrijven op Bonaire, en 69 bedrijven op Curaçao de enquête beantwoord. De respons voor de enquête op St. Maarten was op het moment van het schrijven van dit rapport nog te beperkt om hierover te kunnen rapporteren.

Figuur 3.1 toont de samenstelling van de respondenten naar sector en naar omvang van het bedrijf. Bij de respondenten van Aruba zijn handel en de zakelijke en financiële dienstverlening de grootste sectoren; bij de respondenten op Bonaire zijn toerisme en handel de grootste sectoren; en bij de respondenten van Curaçao is de zakelijke dienstverlening veruit de grootste sector. De bedrijven op Curaçao en Aruba zijn iets groter dan die op Bonaire, gemeten naar het aantal werknemers per bedrijf. Het verschil in samenstelling van de respondenten is belangrijk bij het interpreteren van onder meer de ervaren handelsbarrières.

Figuur 3.1 Samenstelling respondenten naar sector⁴



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2015)

Tabel 3.1 toont de samenstelling van de respondenten naar hun handel met Latijns-Amerika. Ongeveer een derde van de respondenten op de drie eilanden handelt met Latijns-Amerika; het type handel daarbij verschilt echter. Op Aruba en Bonaire handelen de bedrijven met name met Latijns-Amerika voor de lokale markt. Op Curaçao zijn de bedrijven relatief vaak onderdeel van een internationale organisatie.

⁴ De categorie 'overig/onbekend' bevat onder meer bedrijven uit de sector logistiek, vastgoed en onderwijs. Ook heeft een aantal respondenten niet aangegeven in welke sector zij actief zijn.

Tabel 3.1 Samenstelling respondenten naar hun handel met Latijns-Amerika

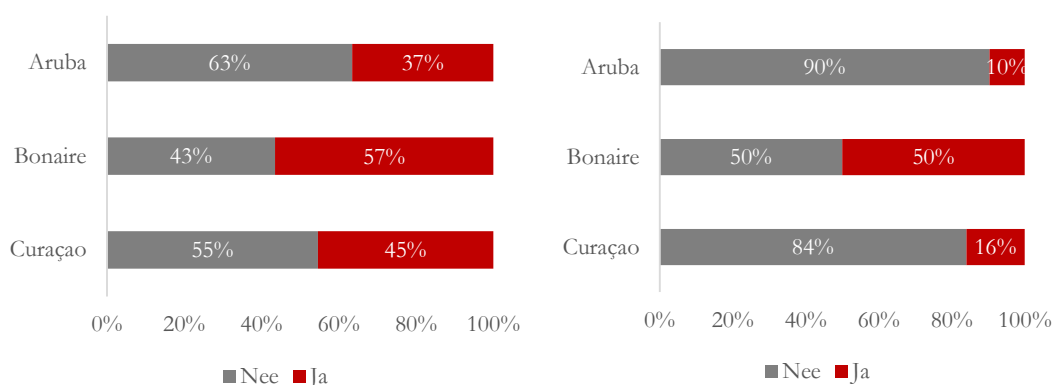
	Aruba	Bonaire	Curaçao
Bedrijf handelt met Latijns-Amerika	30%	37%	36%
<ul style="list-style-type: none"> • Bedrijf importeert uit Latijns-Amerika voor lokale markt • Bedrijf is onderdeel van internationale organisatie • Bedrijf verleent diensten aan Europese bedrijven • Bedrijf verleent diensten aan Latijns-Amerikaanse bedrijven • Bedrijf combineert bovenstaande activiteiten 	56%	50%	12%
Bedrijf zou willen handelen met Latijns-Amerika	16%	16%	28%
Overige bedrijven	55%	47%	36%

Bron: SEO Economisch Onderzoek (2015)

Ervaren handelsbarrières

Aan alle bedrijven die handelen of willen handelen met Latijns-Amerika is gevraagd of zij handelsbarrières ervaren in Latijns-Amerika en Nederland. Op Aruba worden relatief weinig handelsbarrières ervaren. Aangehaalde handelsbarrières in Latijns-Amerika zijn beperkingen in betalingen, met name in Venezuela en Mexico, en beperkingen in regelgeving (deze worden niet nader gespecificeerd). Genoemde handelsbarrières door bedrijven op Curaçao betreffen hoge invoerrechten en een gebrek aan belastingverdragen. Op Bonaire worden relatief veel handelsbarrières ervaren. Deze hebben met name betrekking op de exportregelgeving in Latijns-Amerika, met name in Venezuela, waardoor producten soms voor langere tijd niet uitgevoerd mogen worden. Opvallend is dat bedrijven op Bonaire ook veel handelsbarrières in Nederland ervaren. Hierbij worden met name de regelgeving genoemd, zoals heffing van invoerrechten ten aanzien van producten uit de Europese Unie, en belastingwetgeving waarin Bonaire als 'buitenland' wordt aangemerkt.

Figuur 3.2 Op Bonaire worden relatief veel handelsbarrières ervaren, zowel in Latijns-Amerika (links) als Nederland (rechts)



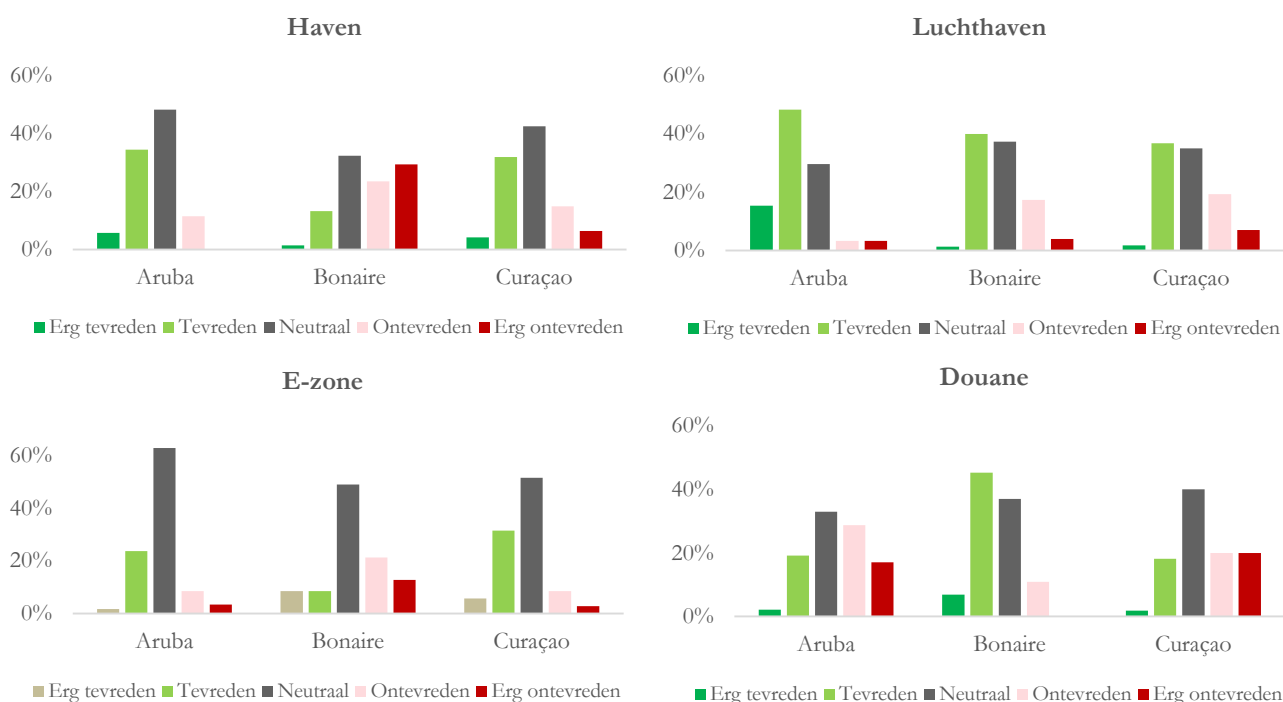
Bron: SEO Economisch Onderzoek (2015)

Tevredenheid faciliteiten

Aan alle respondenten is gevraagd hoe zij de beschikbare lokale faciliteiten waarden. Bedrijven konden daarbij aangeven of ze gebruikmaken van een faciliteit (haven, luchthaven, E-zone en douane) en hoe tevreden zij daarover zijn (van erg tevreden tot erg ontevreden). De resultaten hiervan zijn weergegeven in figuur 3.3.

Wat de haven betreft, is meer dan de helft van de respondenten (53 procent) op Bonaire (zeer) ontevreden over de faciliteiten en dienstverlening in de haven. Respondenten geven aan dat er sprake is van capaciteitsproblemen in de haven. Cruiseschepen wordt prioriteit gegeven, wat leidt tot onregelmatige aanvoer. Verder geven de respondenten aan dat er gebrek aan concurrentie is tussen rederijen die Bonaire aandoen, wat leidt tot hoge prijzen en dienstverlening van slechte kwaliteit. Op Aruba is men over het algemeen tevreden over de haven, maar ook hier geven enkele respondenten aan het als hinderlijk te ervaren dat cruiseschepen prioriteit wordt gegeven, dat laden en lossen lang duurt en dat prijzen hoog zijn. Op Curaçao ontstaat een wisselend beeld ten aanzien van de haven: 36 procent is (zeer) tevreden en 21 procent is (zeer) ontevreden. Respondenten die aangeven ontevreden te zijn, vinden dat er sprake is van inefficiëntie en hoge prijzen.

Figuur 3.3 Op Bonaire is men met name ontevreden over de haven; op Aruba en Curaçao over de douane



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2015)

Op alle drie de eilanden is men over het algemeen tevreden over de luchthaven. Op Aruba worden de verbeteringen van de afgelopen jaren geprezen, en wordt gesproken over goede faciliteiten en dienstverlening door de luchthaven. Op Bonaire spreekt men over een kleine, maar efficiënte luchthaven. Respondenten denken dat de luchthaven uitgebreid zou moeten worden indien deze een hub-functie wil gaan vervullen, en dat er meer (directe) verbindingen met Latijns-Amerika tot stand zouden moeten komen. Verschillende respondenten klagen over het gebrek aan koefaciliteiten op

de luchthaven (voor het vervoeren van verse of gekoelde producten). Op Curaçao is men het vaakst ontevreden over de luchthaven. Men spreekt over lange procedures (immigratie en douane) en slechte dienstverlening. Ook geeft men aan dat de onbetrouwbaarheid van luchtvaartdiensten een belemmering vormt. Door de onbetrouwbaarheid is het niet mogelijk om voor een korte bespreking in de regio één dag uit te trekken, waardoor het reizen in de regio duur wordt.

De bedrijven die gebruikmaken van de E-zone staan hier neutraal tot tevreden tegenover op Aruba en Curaçao. Ten opzichte van Aruba en Curaçao is men op Bonaire relatief vaak ontevreden. Bedrijven geven aan dat zij er niet van op de hoogte zijn dat deze bestaat of dat zij onbekend zijn met de mogelijkheden hiervan. Een respondent prijst echter juist dat er speciaal voor dit bedrijf een regeling kon worden getroffen waardoor hun magazijn als vrijhandelszone functioneert.

Op Aruba en Curaçao is men (erg) ontevreden over de douane. Er wordt gesteld dat de procedures lang duren en dat de douane niet klantgericht niet is. Deze kritiek wordt met name geuit door bedrijven die reeds zaken doen met Latijns-Amerika. Op Bonaire is men juist (erg) tevreden over de douane. Bedrijven geven hierbij aan dat er veel is verbeterd ten opzichte van het verleden.

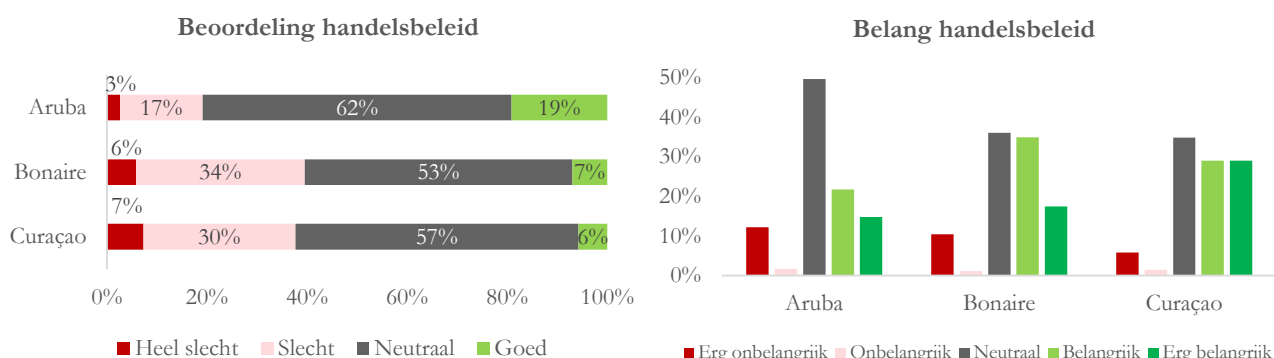
De respondenten is ten slotte ook gevraagd of er andere faciliteiten zijn waar men tevreden of juist ontevreden over is, en of er essentiële faciliteiten ontbreken voor de handel met Latijns-Amerika. Op Bonaire geeft 62 procent van de bedrijven aan dat er problemen in essentiële faciliteiten bestaan; op Curaçao is dit 41 procent; en op Aruba 37 procent. Faciliteiten die veel genoemd worden zijn transportverbindingen (zowel per lucht als per zee), dienstverlening door de overheid en dienstverlening door banken.

Op met name Bonaire, maar ook op Curaçao, wordt aangegeven dat onvoldoende transportmogelijkheden de handel met Latijns-Amerika beperken. Op Aruba en Curaçao wordt veel geklaagd over de dienstverlening door de overheid. Er wordt gesproken over onduidelijke regelgeving, veel vergunningen die vereist zijn en departementen die elkaar tegenspreken. Er wordt gepleit voor één overheidsorganisatie waar men terecht kan voor alle vergunningen. Op alle eilanden laat men zich negatief uit over de dienstverlening door banken. Er wordt gesproken over gebrek aan concurrentie tussen banken, slechte dienstverlening, hoge prijzen en dat het lastig is om financiering te krijgen. Men vraagt zich af of de banken een faciliterende rol kunnen spelen in een internationale context. Tot slot worden specifiek op Bonaire gebrekkige infrastructuur en traag internet genoemd als problematisch, en op Curaçao het gebrek aan transparante belastingwetgeving.

Behoeftte aan ondersteunend beleid

Aan alle respondenten is gevraagd hoe tevreden zij zijn met het handelsbeleid, hoe de overheid de bedrijven zou kunnen ondersteunen met handelsbeleid, en hoe belangrijk de bedrijven het vinden dat de overheid deze punten oppakt. Figuur 3.4 toont hiervan de resultaten.

Figuur 3.4 Bedrijven staan ontevreden tot neutraal tegenover het gevoerde handelsbeleid, en zij vinden het belangrijk dat dit wordt opgepakt



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2015)

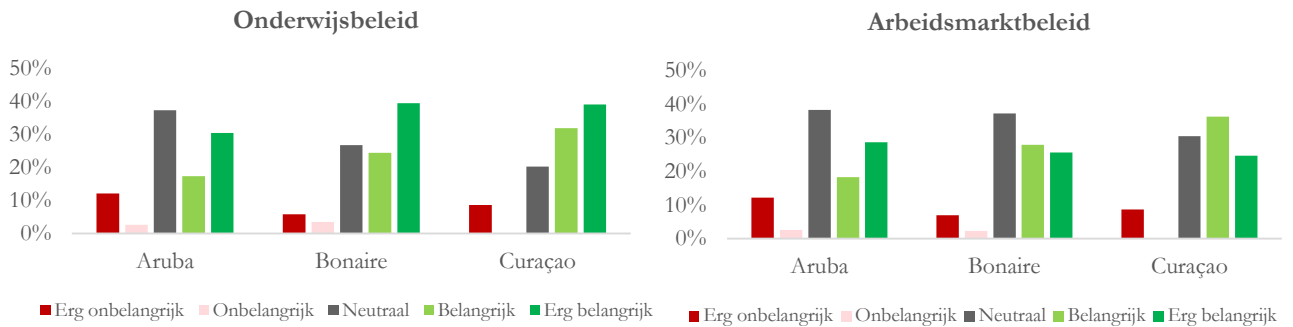
Bedrijven staan ontevreden tot neutraal tegenover het gevoerde handelsbeleid op de eilanden. Op Aruba is het grootste aandeel bedrijven tevreden over het gevoerde handelsbeleid, namelijk 20 procent. De bedrijven geven echter aan dat het zou helpen als de overheid consistent, lange termijn handelsbeleid opstelt en de bedrijven hierover informeert. Ook op Curaçao wordt aangegeven dat een lange termijn-visie ontbreekt, bijvoorbeeld bij de handelsmissies. Bedrijven geven aan dat het goed zou zijn als zij hier meer bij betrokken zouden worden. Op Aruba en Curaçao wordt verder gesteld dat het goed zou zijn als de overheid zich meer dienstverlenend opstelt en bedrijven beter informeert.

Op alle eilanden wordt gepleit voor meer samenwerking tussen de eilanden. Het afschaffen van belasting op doorvoergoederen zou daarbij een eerste stap kunnen zijn. Op Bonaire wordt gepleit voor meer promotie van Bonaire in Latijns-Amerika en het verbeteren van de relaties, met name met Colombia en Venezuela. Op Bonaire wordt voorts nogmaals benadrukt dat goede havenfaciliteiten en transportmogelijkheden essentieel zijn.

Aan de respondenten is tevens gevraagd hoe de overheid de bedrijven zou kunnen ondersteunen met arbeidsmarkt-, onderwijs-, monetair en mededingingsbeleid, en hoe belangrijk de bedrijven het vinden dat deze punten worden opgepakt. Op alle eilanden vinden de bedrijven met name het onderwijs- en arbeidsmarktbeleid (erg) belangrijk (zie figuur 3.5). De bedrijven geven aan dat de arbeidsmarkt inflexibel is. Er wordt gevraagd om meer mogelijkheden om personeel van buiten de eilanden aan te trekken, omdat nu niet de beste mensen kunnen worden aangetrokken. Tegelijkertijd wordt gevraagd om meer investeringen in het onderwijs. Hoewel het opleidingsniveau relatief hoog is in de regio, is het niveau de afgelopen decennia gedaald. Om met Europa te kunnen concurreren is het belangrijk dat de kwaliteit van onderwijs verbetert, en dat behaalde diploma's op de eilanden internationaal worden erkend.

Op Aruba geven de respondenten tevens aan dat zij graag zou willen dat het aantrekkelijker wordt om personeel aan te nemen, door tijdelijke contracten toe te staan en door de regelgeving omtrent het ontslaan van medewerkers te vergemakkelijken. Nu is het volgens de bedrijven lastig slecht functionerende medewerkers te ontslaan, waardoor niet de mensen die het best geschikt zijn voor een functie daadwerkelijk op die functie werken.

Figuur 3.5 Op alle eilanden vinden de bedrijven het het belangrijkste dat onderwijs- en arbeidsmarkt beleid wordt opgepakt door de overheid

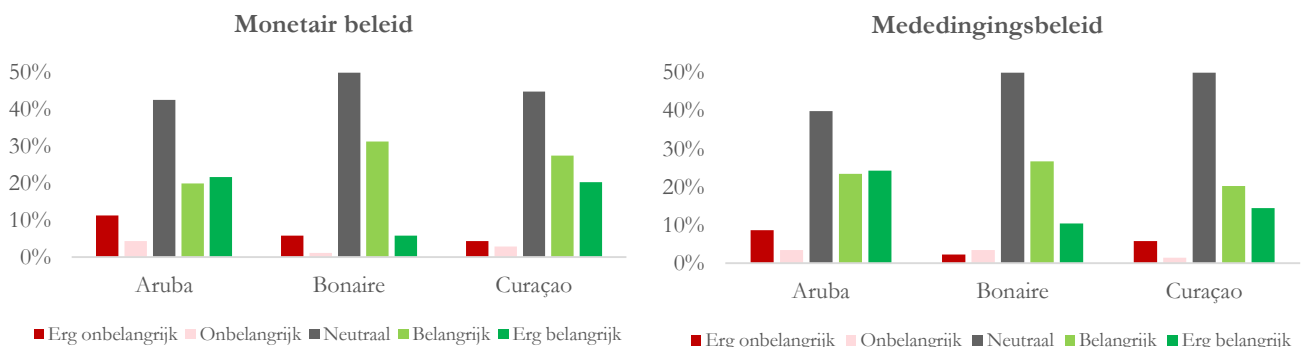


Bron: SEO Economisch Onderzoek (2015)

Op alle eilanden wordt benadrukt dat het verkrijgen van krediet lastig is en dat de kosten van dienstverlening door banken hoog zijn. Genoemde oorzaken zijn opslagen door de centrale banken (Curaçao en Aruba), expansief overheidsbeleid (Aruba) en gebrek aan concurrentie tussen banken (Aruba en Bonaire). Ondernemers op Curaçao en Aruba geven aan dat dollarisatie hun internationale handel ten goede zou komen, omdat de eigen munt veel kost voor ondernemers en het te weinig voordelen oplevert. Op Aruba wordt gesteld dat nieuwe belastingen en heffingen, zoals een nieuwe 'foreign exchange levy' door de Centrale Bank en een voorgestelde belasting op financiële transacties, nadelig zijn voor ondernemers en ingaan tegen de wens om een internationale handelspartner te zijn. Hoewel veel ondernemers aangeven dat dollarisatie hun handel ten goede zou komen, geven andere bedrijven juist aan dat zij vrezen dat dollarisatie zal leiden tot stijgende kosten van het levensonderhoud.

Het voeren van mededingingsbeleid wordt met name op Aruba als belangrijk ervaren. De respondenten spreken over oneerlijke concurrentie en kartelvorming door grote bedrijven. Ook wordt aangegeven dat overheidsbeleid soms de concurrentie verstoort, bijvoorbeeld bij een openbare aanbesteding waarin om een bankgarantie wordt gevraagd die voor eenmanszaken lastig te verkrijgen is. Op Curaçao en Aruba wordt hierbij ook de link gelegd naar regulering van overheidsbedrijven. Hoge tarieven van nutsbedrijven zet de eilanden op een concurrentieachterstand.

Figuur 3.6 Ook monetair en mededingingsbeleid wordt als belangrijk ervaren



Bron: SEO Economisch Onderzoek (2015)

4 Bestaande faciliteiten gericht op handelsbevordering

De Nederlandse overheid richt zich bij de ondersteuning van bedrijven op de buitenlandse markten primair op exportkredietverzekeringen en exportkredietgaranties. Er bestaan daarnaast financiële instrumenten die gericht zijn op het vergroten van de toegang tot financiering van internationale activiteiten van bedrijven. Alleen voor specifieke sectoren of activiteiten bestaan er subsidieregelingen. Er zijn geen regelingen die specifiek gericht zijn op de handel met Latijns-Amerika. Aruba en Curaçao kennen belastingfaciliteiten om de internationale handel te stimuleren. Ook promoten zij zichzelf als mogelijke hub in de handel tussen Europa en Latijns-Amerika.

Dit hoofdstuk gaat eerst in op de bestaande faciliteiten in Nederland die gericht zijn op handelsbevordering. Daarbij komen verschillende instrumenten van de overheid aan bod, alsook de activiteiten van private partijen die zich richten op internationale handel. Vervolgens wordt ingegaan op de faciliteiten en activiteiten van de andere landen binnen het Koninkrijk om de handel met Latijns-Amerika te bevorderen.

4.1 Nederland

Regelingen omtrent exportkrediet⁵

De Nederlandse overheid richt zich bij de ondersteuning van bedrijven op de buitenlandse markten primair op (i) het afdekken van risico's voor exporteurs en banken door het verzekeren van kapitaalgoederenexport en aannemingswerken (via de exportkredietverzekering), en (ii) het garanderen van de beschikbaarheid van bancair exportkrediet (via de exportkredietgarantie).

De exportkredietverzekering (EKV) verzekert de Nederlandse exporteur van kapitaalgoederen of leverancier van werken tegen wanbetaling door de buitenlandse afnemer. De EKV heeft veelal betrekking op grote transacties, waarvoor private verzekeraars geen verzekeringen aanbieden. Om financiering te arrangeren dient de exporttransactie echter verzekerd te zijn. De EKV levert daarmee een belangrijke bijdrage aan de totstandkoming van de order. De exportkredietgarantie (EKG) betreft een onvoorwaardelijke garantie van de staat aan partijen die aan een bank het kapitaal verstrekken waarmee een exporttransactie wordt gefinancierd. Deze regeling stimuleert (institutionele) beleggers om te investeren in Nederlandse kapitaalgoederenexport.

De EKV en EKG worden uitgevoerd door Atradius Dutch State Business. Jaarlijks wordt voor maximaal € 10 miljard aan nieuwe risico's (verzekeringen en garanties) aangegaan. In december 2013 bedroeg de omvang van de totale uitstaande risico's ongeveer € 21 miljard.

⁵ Deze paragraaf is gebaseerd op ministerie van Buitenlandse Zaken (2014). *Financiering van internationale activiteiten*. 19 november 2014

Directe financiering⁶

Daarnaast bestaan er verschillende instrumenten om de toegang tot financiering van internationale activiteiten van bedrijven in opkomende markten te vergroten. Dit betreffen:

- het Dutch Good Growth Fund (DGGF);
- de Faciliteit Opkomende Markten (FOM);
- Finance for International Business (FIB).

Op 1 juli 2014 is het Dutch Good Growth Fund (DGGF) geïntroduceerd. Het DGGF ondersteunt Nederlandse MKB'ers door middel van financiering van ontwikkelingsrelevante lokale investeringen en export. Indien het MKB-bedrijf van commerciële banken geen financiering verkrijgt voor export naar of een investering in de opkomende markten en ontwikkelingslanden, wordt bezien of ondersteuning vanuit het DGGF mogelijk is. Deze regeling wordt uitgevoerd door de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). Voor de DGGF worden nu de eerste financieringen verstrekt; hierbij zijn geen Latijns-Amerikaanse landen betrokken.

Nederlandse bedrijven die zich willen vestigen of een joint venture willen aangaan in een opkomende markt waarvoor het DGGF niet openstaat, kunnen financiering aanvragen uit de Faciliteit Opkomende Markten (FOM). Deze financiering is mogelijk in de volgende Latijns-Amerikaanse landen: Argentinië, Brazilië, Chili, Mexico en Panama. Uit het FOM worden leningen verstrekt van € 500.000 tot € 10 miljoen, met een looptijd van 3 tot 12 jaar. Deze leningen hebben met name betrekking op investeringen in de land- en tuinbouw, transport en logistiek, en productieprocessen. Deze regeling wordt uitgevoerd door FMO (de Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden). In 2013 werd voor € 17 miljoen aan leningen verstrekt, waaronder voor € 4 miljoen aan bedrijven in Latijns-Amerika en het Caribisch gebied.

Het MKB kan daarnaast voor opkomende landen een beroep doen op Finance for International Business (FIB). Via FIB financiert de overheid mee met andere financiers, zoals banken en participatiemaatschappijen. Doordat de Staat voor een deel meefinanciert, wordt participeren voor andere financiers aantrekkelijker. Deze regeling wordt uitgevoerd door RVO. In 2013 werd in totaal aan één bedrijf een lening verstrekt van minder dan € 500.000. Het volledige budget van ongeveer € 6 miljoen werd hierdoor niet benut.

Subsidieregelingen⁷

Alleen voor specifieke sectoren of activiteiten bestaan er subsidieregelingen. Met het Programma Partners voor Water subsidieert de overheid innovatieve projecten in de watersector in het buitenland. In Latijns-Amerika is subsidie mogelijk voor Brazilië en Mexico. De Faciliteit Duurzaam Ondernemen en Voedselzekerheid (FDOV) maakt publiek-private samenwerking op het gebied van voedselzekerheid en private sectorontwikkeling in ontwikkelingslanden mogelijk.

⁶ Deze paragraaf is gebaseerd op ministerie van Buitenlandse Zaken (2014). Financiering van internationale activiteiten. 19 november 2014; het ministerie van Economische Zaken (2014). Stimulering Ondernemingsfinanciering. DGBI-O / 13156534; en www.rvo.nl.

⁷ Deze paragraaf is gebaseerd op www.rvo.nl en aanvullende informatie verstrekt door RVO.

Met subsidie voor demonstratieprojecten, haalbaarheidsstudies en kennisverwerving (DHK) stimuleert het ministerie van Buitenlandse Zaken ondernemers uit te breiden naar opkomende markten en ontwikkelingslanden. De DHK regeling is in 2013 gestart. In 2013 zijn alleen aanvragen goedgekeurd op Colombia en Brazilië. In 2014 is daar ook Mexico bijgekomen. De RVO hoopt in 2015 meer landen uit Latijns-Amerika te kunnen goedkeuren. Het totale budget voor deze regeling is € 7,5 miljoen per jaar; in 2014 werd ongeveer € 1,3 miljoen verstrekt.

Garantieregelingen⁸

Naast de beschreven financiële regelingen die specifiek gericht zijn op internationaal ondernemen, kunnen verschillende (algemene) garantieregelingen van de overheid aan bedrijven worden ingezet bij het internationaal ondernemen. Met de *Borgstelling MKB-Kredieten* staat de overheid garant voor bedrijven die een lening willen afsluiten, maar de bank niet genoeg zekerheid kunnen bieden. In de reguliere regeling staat de overheid garant voor 45 procent voor een lening tot € 1 miljoen.⁹ Met de *Garantie ondernemingsfinanciering* stond de overheid garant voor 50 procent op middelgrote en grote leningen (tot € 150 miljoen). Door die staatsgarantie werd het risico voor de bank op een te verstrekken bedrijfsfinanciering kleiner. Deze regeling is per 31 december 2014 beëindigd. Met de regeling *Groefaciliteit* verstrekt de overheid garanties op achtergestelde leningen van banken en op aandelen van participatiemaatschappijen. Op deze wijze wordt het aantrekken van risicodragend vermogen gestimuleerd. Deze regelingen worden uitgevoerd door de RVO.

Tabel 4.1 De Borgstelling MKB kredieten is de grootste garantieregeling van de staat die kan worden ingezet voor internationaal ondernemen

	2010	2011	2012	2013	2013 t/m 30 juni
Borgstelling MKB kredieten					
- Gepubliceerd budget (x € miljoen)	805	1.000	705	705	
- Benutting (x € miljoen)	742	909	486		175
- Verstrekte garanties	3.701	4.325	2.640		1.053
Garantie ondernemingsfinanciering					
- Gepubliceerd budget (x € miljoen)	1.259	1.259	1.259	150	
- Benutting (x € miljoen)	493	240	117		36
- Verstrekte garanties	413	261	103		63
Groefaciliteit					
- Benutting (x € miljoen)					7

Bron: ministerie van Economische Zaken (2014). Stimulering Ondernemingsfinanciering. DGBI-O / 1315653

⁸ Deze paragraaf is gebaseerd op het ministerie van Economische Zaken (2014). Stimulering Ondernemingsfinanciering. DGBI-O / 1315653; en www.rvo.nl.

⁹ De regeling is tijdelijk verruimd tot 31 december 2015. Voor bestaande bedrijven die bij de bank een nieuwe lening afsluiten van maximaal € 266.667, staat de overheid tot en met 31 december 2015 borg voor 67,5 procent. Het maximumbedrag waarvoor de overheid borg staat met het reguliere percentage, is tot en met 31 december 2015 verhoogd van € 1 miljoen naar € 1,5 miljoen (www.rvo.nl)

Tabel 4.1 beschrijft de omvang van deze regelingen. Het is niet bekend welk aandeel van deze garanties betrekking hebben op internationaal zaken doen (en dus ook niet voor het zaken doen met Latijns-Amerika). Banken gebruiken de regelingen zelfstandig, zonder toestemming vooraf. Pas bij aanspraak op de garantie worden details bekend bij RVO.

Economische diplomatie¹⁰

Naast de beschreven financiële regelingen, kunnen bedrijven gebruikmaken van economische diplomatie. Er bestaat een uitgebreid netwerk aan ambassades en consulaire posten in het buitenland, waar het bedrijfsleven gebruik van kan maken. In sommige regio's is bij voldoende belangstelling door bedrijven een Netherlands Business Support Office (NBSO) opgericht voor economische ondersteuning van bedrijven. Er zijn onder meer NBSO's opgericht in Brazilië. NBSO's zijn een aanvulling op de ambassades en consulaten in een land, die kennis hebben van de lokale markt en zich richten op informatieverstrekking, marktverkenning en 'Holland promotie'.

Daarnaast organiseert de RVO regelmatig economische missies onder leiding van een bewindspersoon. Dit biedt mogelijkheid om nieuwe zakelijke contacten op te doen en de buitenlandse markt te verkennen. De afgelopen jaren hebben er in Latijns-Amerika onder meer economische missies plaatsgevonden naar Brazilië (2012 en 2013), Panama (2013) en Colombia en Peru (2014).

Overige instrumenten Nederlandse overheid

De Nederlandse overheid en de overheidsorganisaties verzorgen diverse voorzieningen met informatie over zaken doen in het buitenland, waaronder de websites www.rvo.nl, www.ondernemersplein.nl en www.internationaalondernemen.nl. De website van de RVO bevat onder meer een landenoverzicht met overzicht wet- en regelgeving, handelsstatistieken en subsidieregelingen per land. De RVO is tevens een eerste aanspreekpunt voor bedrijven. De RVO geeft aan dat zij de afgelopen jaren niet tot nauwelijks vragen hebben ontvangen van bedrijven die de Caribische delen van het Koninkrijk als hub zouden willen gebruiken.

De overheid organiseert verder onder meer coachingstrajecten voor ondernemers die internationaal actief willen worden (de regeling Starters International Business), matchmaking (Matchmakingfaciliteit Ontwikkelingslanden), voorlichting om actief te worden in veelbelovende markten, onder meer in Colombia (de Transitiefaciliteit) en een meldpunt voor oneerlijke concurrentie in het buitenland.

Particuliere organisaties Nederland

Naast de overheid en verschillende (semi-)publieke organisaties, zijn er particuliere organisaties in Nederland actief die zich richten op internationaal ondernemen. Fenedex, het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering (NCH) en de Nederlandse Export Combinatie (NEC) zijn de grootste organisaties. Deze organisaties bestaan uit internationale ondernemers, die kennis en ervaringen delen en bedrijven informeren en adviseren over handel en investeren in het buitenland. De organisaties verzorgen (netwerk)bijeenkomsten, beursdeelnames, opleidingen en trainingen. NCH en

¹⁰ Deze paragraaf is gebaseerd op www.rvo.nl

NEC organiseren beide handelsmissies naar Latijns-Amerika; de NCH heeft specifiek een handelsmissie naar Aruba georganiseerd in 2013. De NCH geeft aan dat de interesse hiervoor beperkt was; 11 bedrijven hebben deelgenomen aan de handelsmissie.

4.2 Caribische delen van het Koninkrijk

Het ministerie van Economische Zaken, Communicatie, Energie en Milieu van Aruba heeft aangegeven geen subsidies en garanties te verstrekken aan lokale ondernemers ten behoeve van hun handel met Latijns-Amerika. Er zijn wel belastingfaciliteiten waar de ondernemers gebruik van kunnen maken, zoals de E-zone. Verder worden er diverse activiteiten ondernomen om Aruba te promoten als mogelijke hub in de handel tussen Europa en Latijns-Amerika, zoals het organiseren van de conferentie 'Europe meets the Americas' die in 2013 en 2014 is gehouden op Aruba en het organiseren van een handelsmissie naar Aruba samen met het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering in 2013. Aruba Investment Agency, Arina, is opgericht om buitenlandse investeerders te ondersteunen bij het zaken doen op of via Aruba. Deze organisatie verstrekt onder meer (markt)informatie, legt contacten met bedrijven in hun netwerk en ondersteunt bij het aanvragen van vergunningen en het doorlopen van procedures.

Het ministerie van Economische Ontwikkeling van Curaçao heeft aangegeven dat het handelsbeleid van Curaçao onder meer bestaat uit taxholiday faciliteiten. De taxholiday faciliteiten houden in dat een bedrijf bij een minimaal investeringsbedrag en creatie van een minimaal aantal lokale arbeidsplaatsen in aanmerking komt voor een verlaagd winstbelastingtarief en vrijstelling van invoerrechten. Ook is er op Curaçao een E-zone. Daarnaast wordt deelgenomen aan handelsmissies (in 2014 naar Bolivia, Colombia, Panama en Mexico) en wordt gebruikgemaakt van de economische diplomatie. Er wordt gewerkt aan het instellen van bilaterale Kamers van Koophandel (reeds ingesteld in Brazilië en Colombia), het 'white listen' van de Curaçaose financiële sector in Brazilië, officiële WTO toetreding en het sluiten van investeringsbeschermingsovereenkomsten en Air Service Agreements.

Er zijn op Curaçao twee organisaties opgericht die zich specifiek bezighouden met de handel met Latijns-Amerika. Spin Off Curaçao (SPOC) heeft als doelstelling om bestaande bedrijven in Nederland en België inzicht te geven in de mogelijkheden die bestaan om via Curaçao zaken te gaan doen in Latijns-Amerika. Deze organisatie informeert bedrijven, organiseert bijeenkomsten, en legt contacten met contactpersonen op Curaçao. De Curaçao Investment & Export promotion Agency (CINEX) is vorig jaar opgericht met het doel om buitenlandse investeerders en bedrijven aan te trekken en hen te assisteren bij het opzetten van hun bedrijf op Curaçao. De organisatie is ook gericht op het ondersteunen van lokale bedrijven die internationaal zaken willen doen. De organisatie dient als eerste aanspreekpunt voor bedrijven.

Het ministerie van Economische Zaken, Transport en Telecommunicatie van St. Maarten heeft aangegeven geen specifiek beleid te hebben geformuleerd met de betrekking tot het bevorderen van de handel met Latijns-Amerika. Ondanks dat er geen geschreven beleid is, werkt het ministerie aan het versterken van de banden met de regio.



seo economisch onderzoek

Roetersstraat 29 . 1018 WB Amsterdam . T (+31) 20 525 16 30 . F (+31) 20 525 16 86 . www.seo.nl