

墨西哥中国化工领域外贸：贸易和投资机会



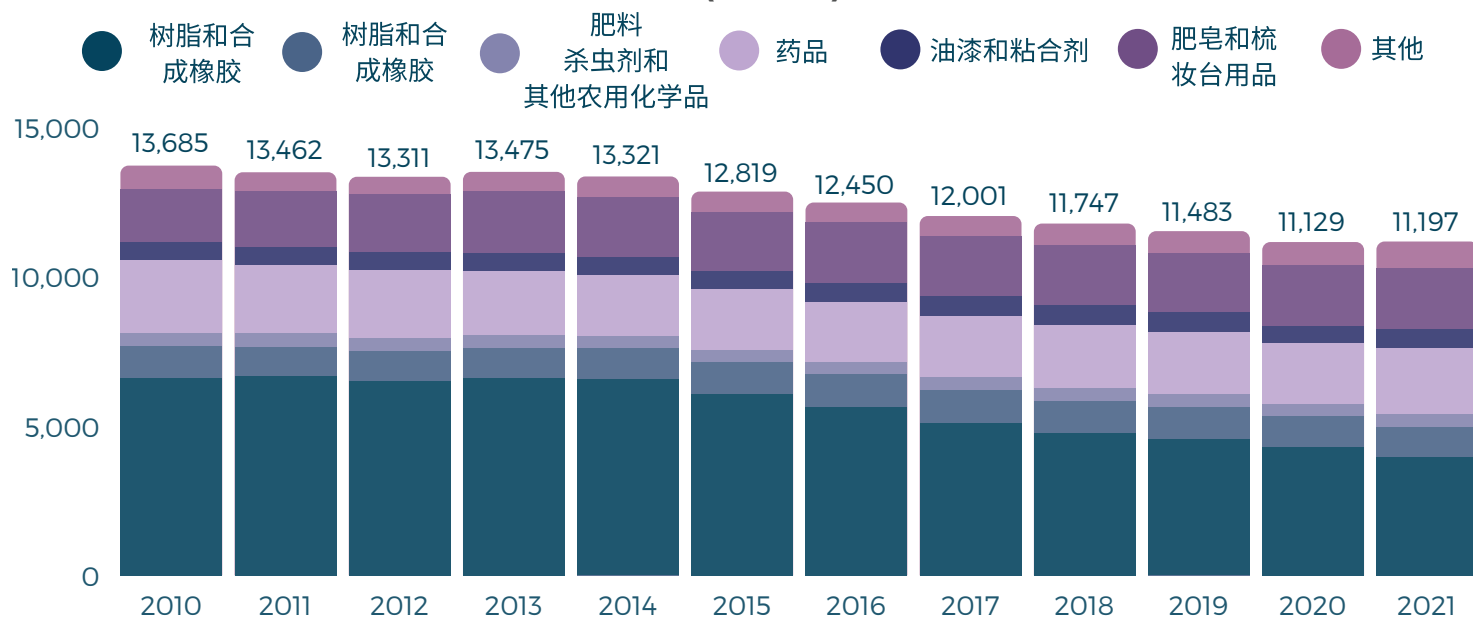
Keno Consulting 微信公众号

Keno



墨西哥化工领域国内生产总值 (GDP)

(百万美元)



平均来说，墨西哥化学产品制造业占墨西哥国内生产总值的1.5%，其中，医药产品的制造是唯一生产保持增长的制造领域。

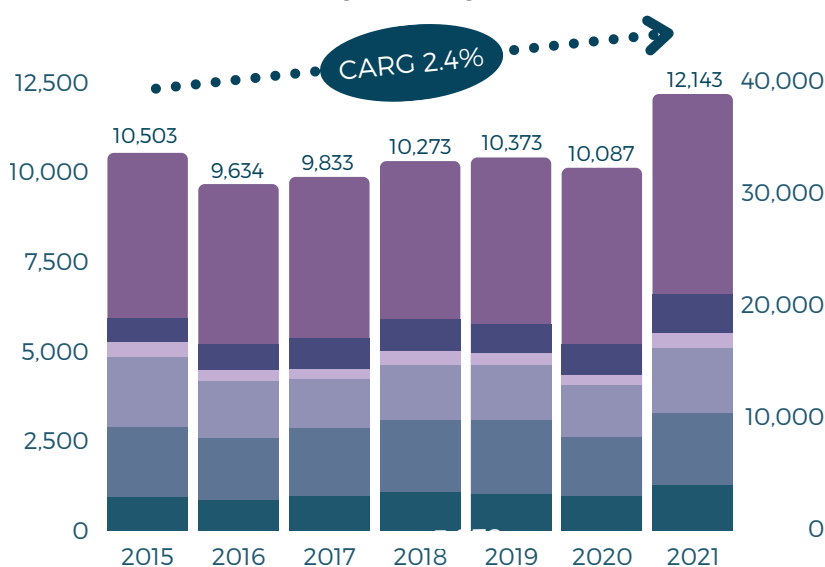
墨西哥化学外贸

(百万美元)

无机化学 有机化学 医药 肥料 颜料 其他

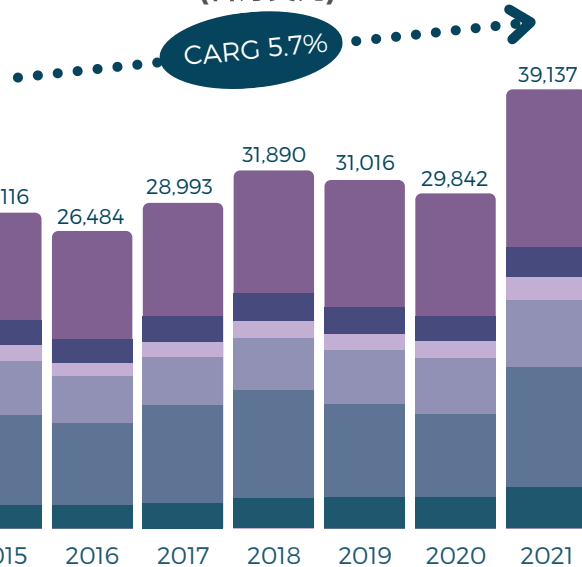
墨西哥出口

(百万美元)



墨西哥进口

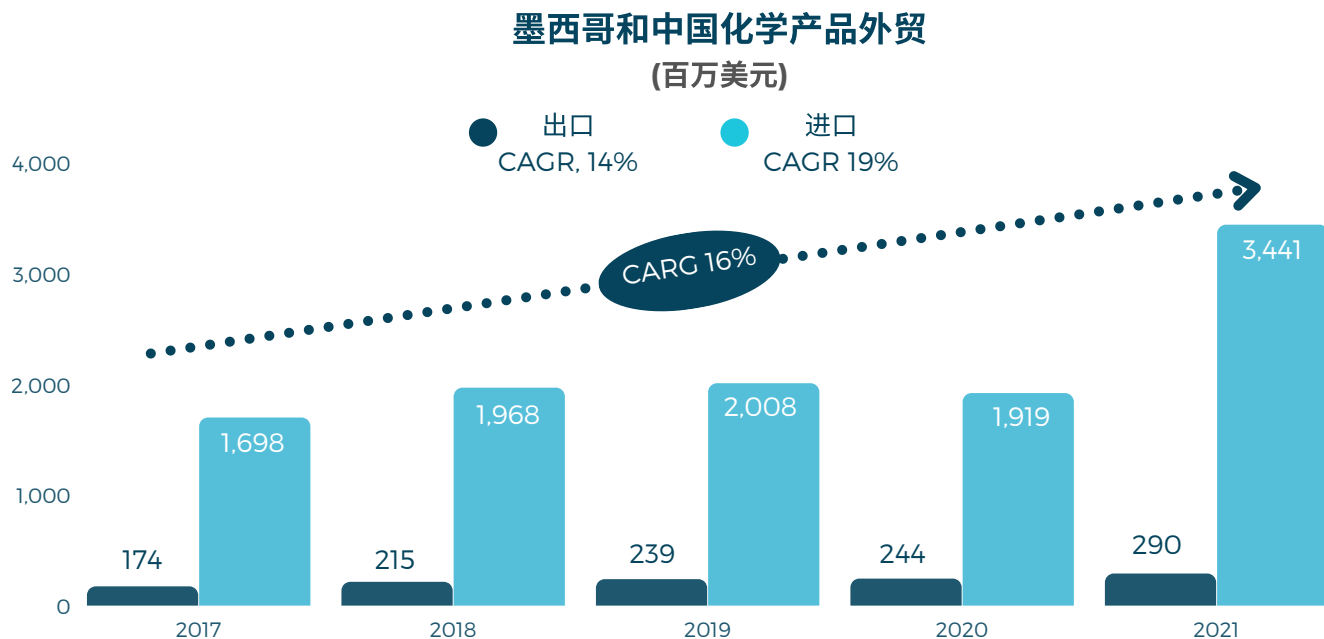
(百万美元)



2015-2021年，墨西哥精油出口占化工领域总出口的23%。其中该领域墨西哥进口29%是无机化学品。

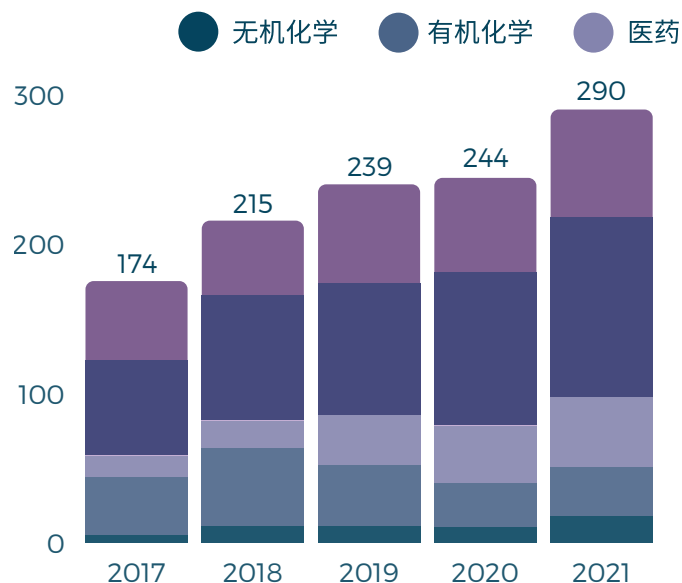
墨西哥和中国贸易交换的化学产品是什么？

2017-2021年，两国化工产品双边贸易从14亿美元到37亿美元，增长达99%。

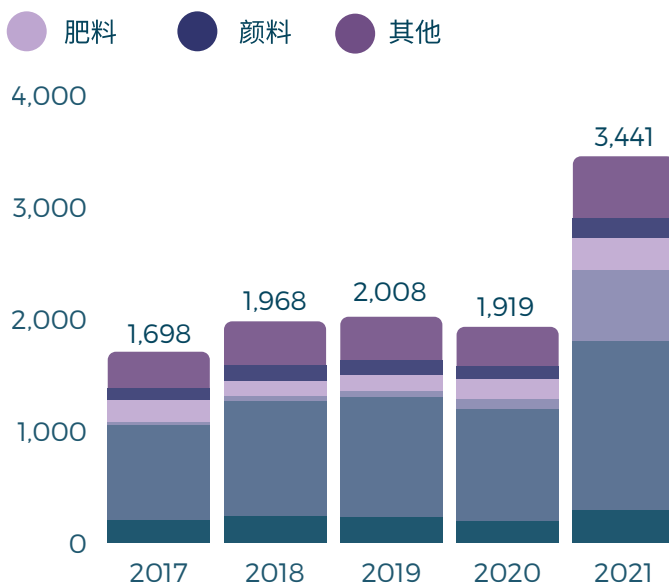


2017-2021年，墨西哥在化工领域出口分别是39%颜料，17%有机化学，17%医药化学。其中颜料出口增长巨大，从2017年的6300万美元增长至2021年的1.2亿美元，增长91%。

墨西哥向中国出口 (百万美元)



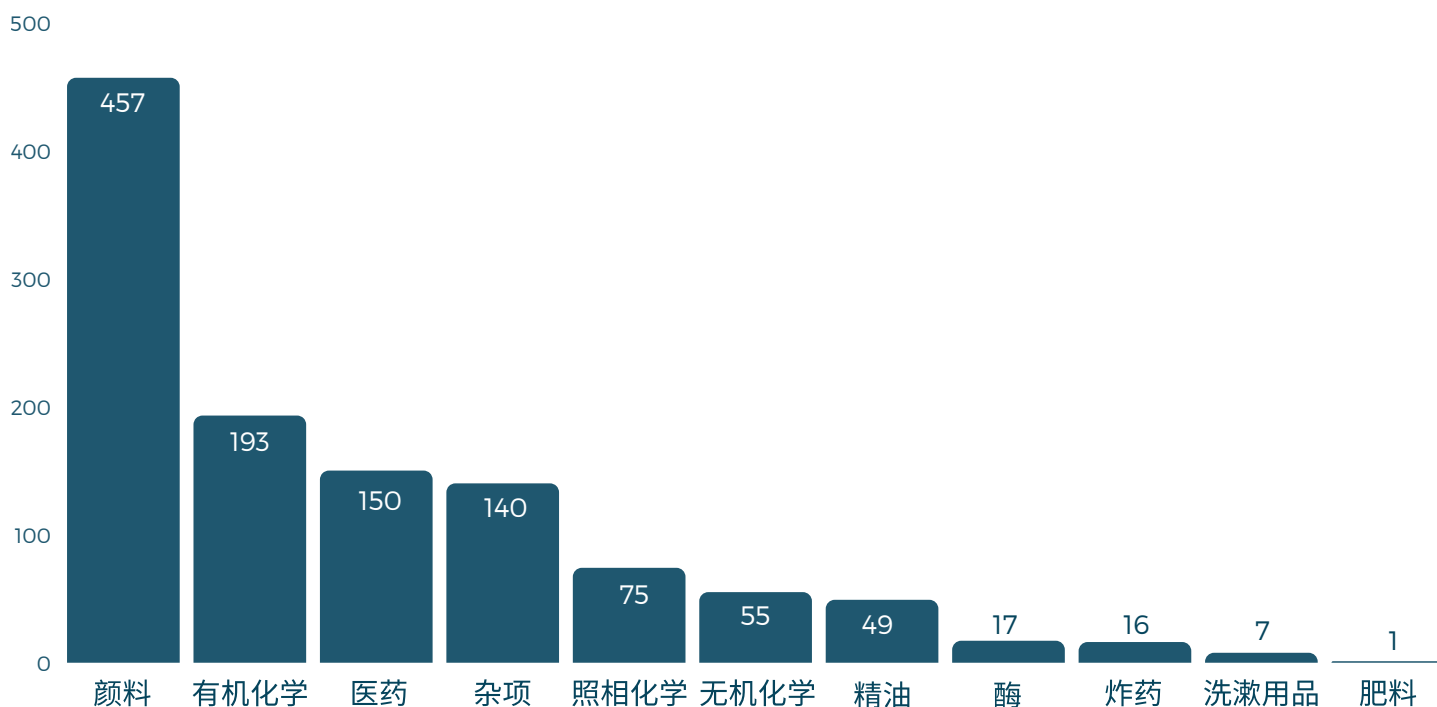
墨西哥从中国进口 (百万美元)



同期，墨西哥进口自中国的化学产品59%是有机化学和无机化学，9%是肥料，8%是医药。2021年，中国第一次向墨西哥出口大量疫苗，金额达到5350万美元。

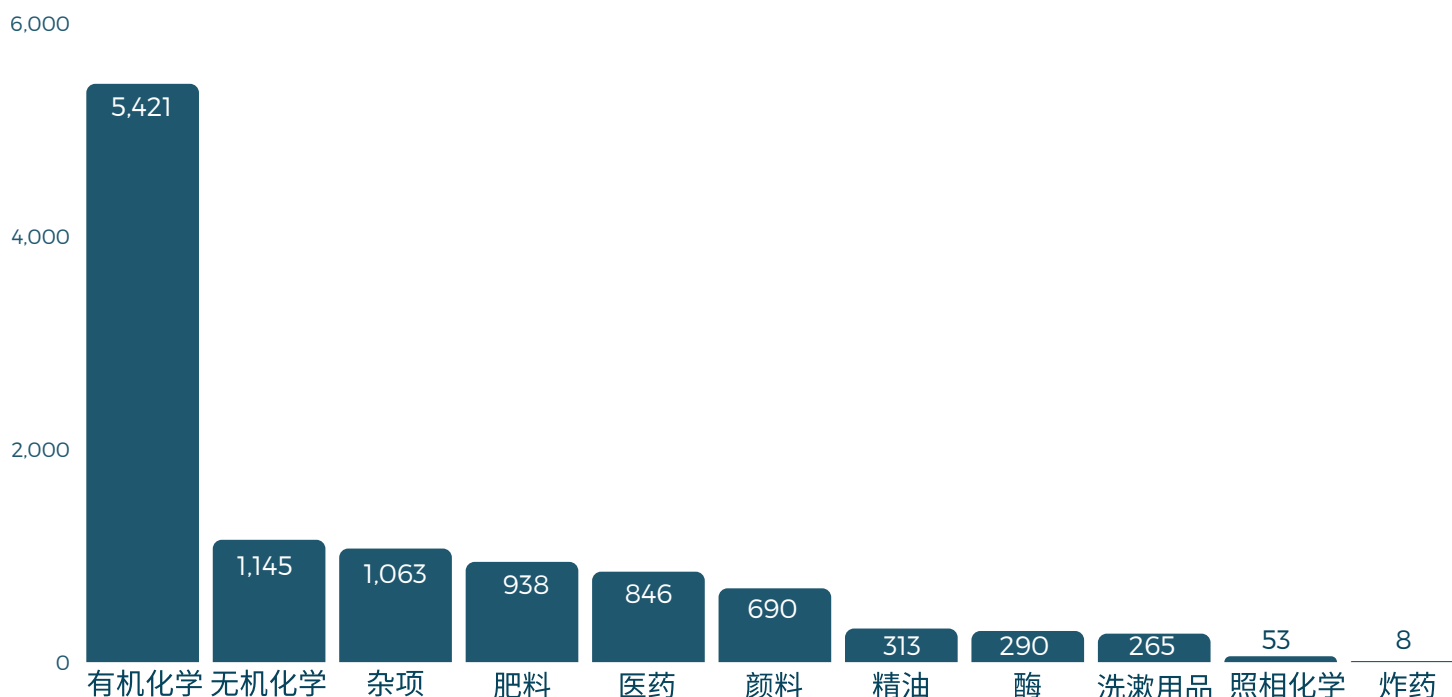
墨西哥和中国化工领域外贸排名

2017-2021 年墨西哥对中国出口化学产品排名 (累计值, 百万美元)



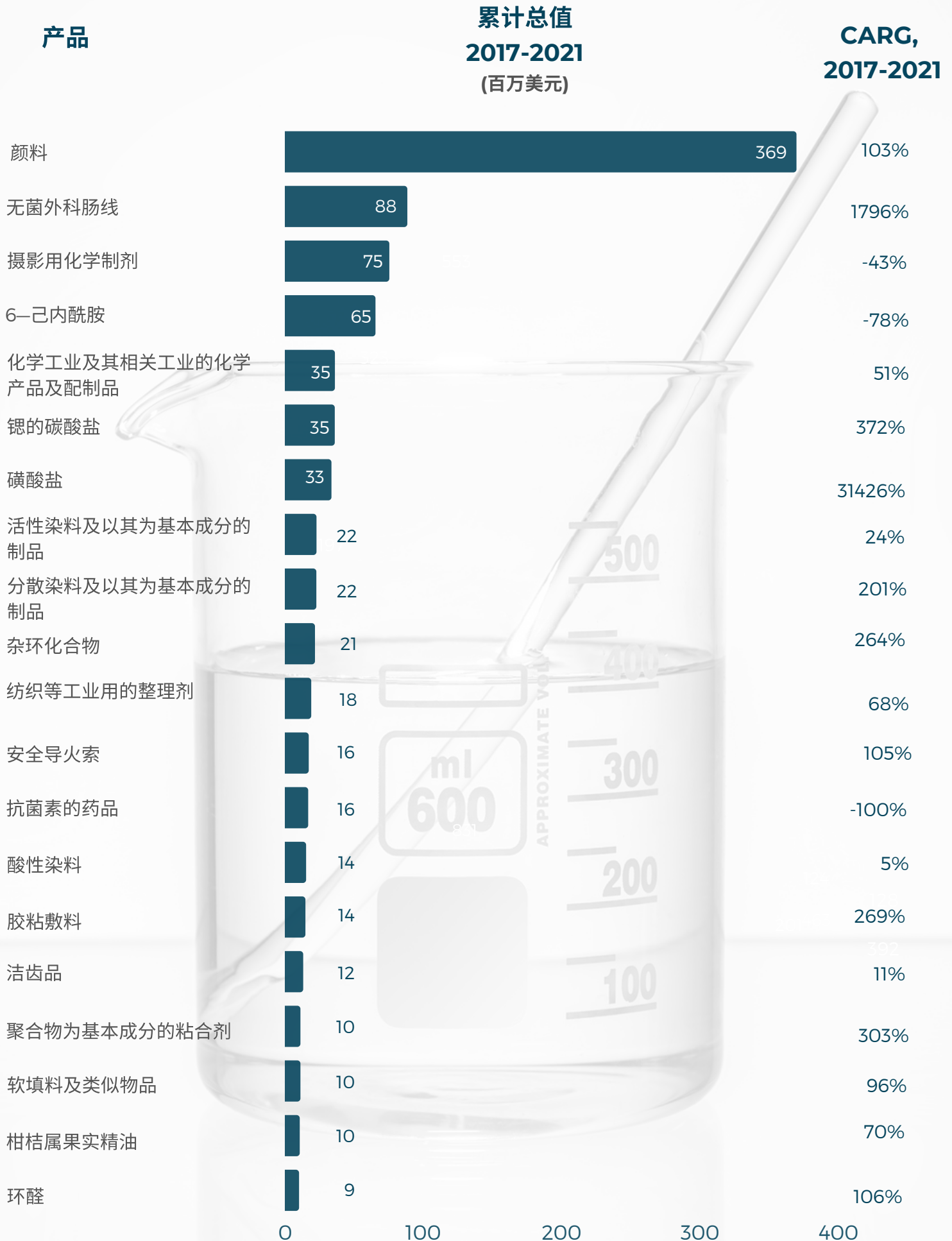
墨西哥对中国出口的无机化学产品从480万美元增长至1800万美元，即2017-2021的复合增长率（CAGR）为39%。

2017-2021 中国到墨西哥出口化学产品排名 (累计价值, 百万美元)

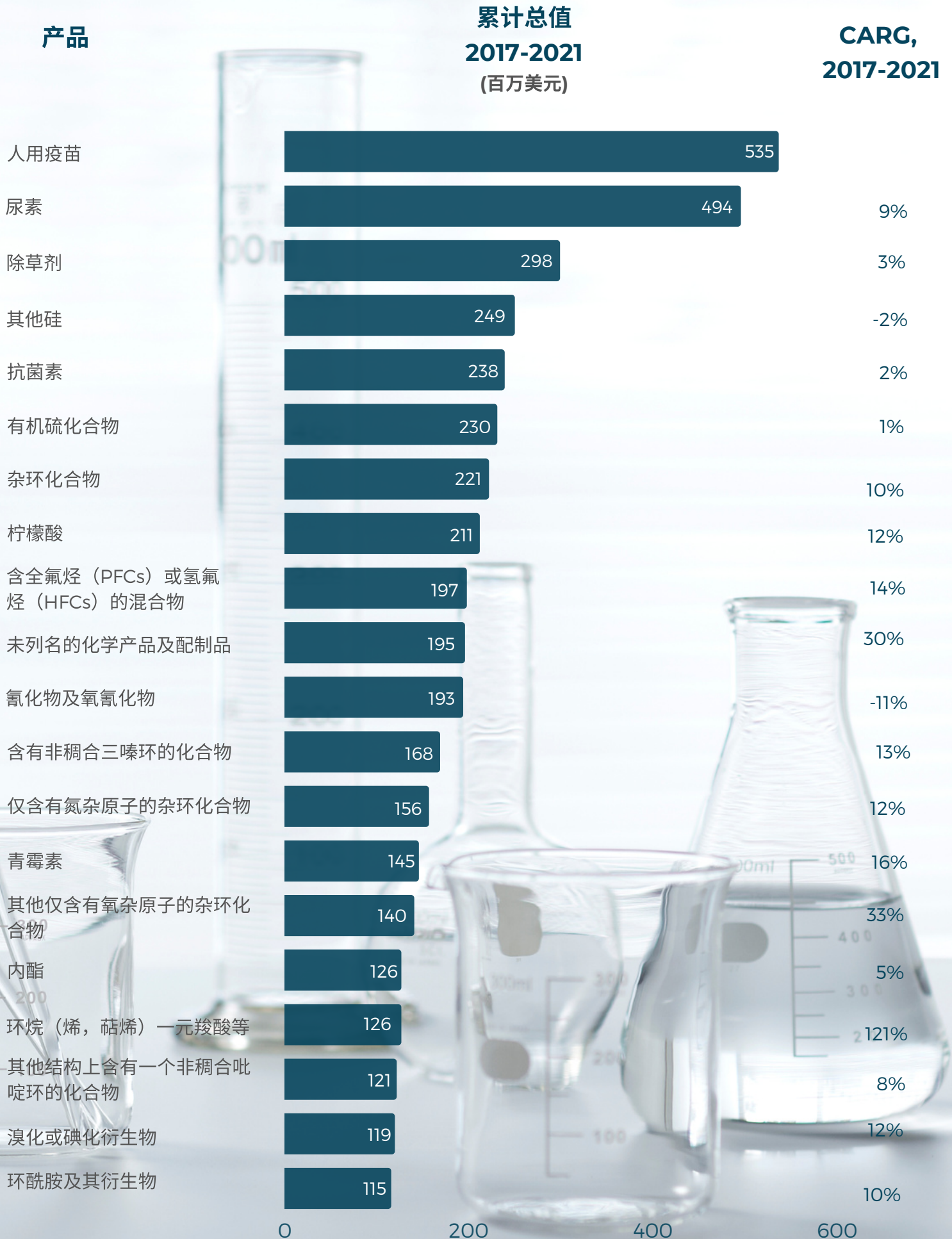


中国出口到墨西哥的洗漱产品从2500万美元增长至1.05亿美元，期间的复合增长率（CAGR）为42%。

墨西哥出口到中国的前20化学产品



中国出口到墨西哥的前20产品





前景

墨西哥是世界第十六大经济体，拉丁美洲最大的加工制造业基地，也是商品国际贸易最大国家之一，2021年商品国际贸易接近8000亿美元。在此背景下，墨西哥成为全球化学原料最大消费国之一。

墨西哥也是主要石油生产国之一，石油探明储量位列世界第八，天然气储量位列第十二。尽管储量丰富，过去十年间，墨西哥基础石油化学产品生产下降以及天然气短缺使得墨西哥各制造业需要国外原料来满足需求。

2015-2021年，墨西哥化学产品出口从100.5亿美元增长至121亿美元，增幅是16%；进口从280亿美元增至390亿美元，增长39%。

基于此现状，最近两届墨西哥政府正加强墨西哥石油化工行业的发展。2013-2018届政府，时任总统恩里克·培尼亚·涅托实施能源改革，允许外国直接投资更大参与油气勘探和生产活动中。

现任政府AMLO，其战略重点是：

(a) 将石油勘探和生产工作的重点放在具有最大生产和经济潜力的地区；(二) 扩大天然气处理装机容量；(c) 通过改进六家炼油厂以及建设一个新的炼油厂，改善和扩大墨西哥石油公司，即墨西哥最大石油企业的炼油能力；(e) 恢复和增加油气管理有关的基础设施。

墨西哥化工领域潜力对中国公司来说具有很大增长空间。墨西哥从中国进口化学产品从2017年的16亿美元增长至2021年的34亿美元，增幅103%。

墨西哥从中国进口产品中较为活跃的是尿素，除草剂和新冠疫苗。墨西哥向中国出口的染料和肠线保持两位数增长。

因此，可以说，两国农业化学和医药化学说潜力巨大，墨西哥和中国企业可以建立战略伙伴，更好地抓住墨西哥和中国市场机会。

如果您想获得更多墨西哥中国投资贸易机会，关注我们公众号，我们将发布不同墨西哥领域的远景分析，以及墨西哥以及拉丁美洲投资机会，这些信息由我们在拉丁美洲顶尖并购事务所的商业伙伴网络分享。



Keno Consulting 微信公众号

天地仁和贸易有限公司版权所有©



我的企业通过什么方式能够进入墨西哥市场？

企业应在集团整体发展规划的框架内，优先考虑进入墨西哥市场的国际化模式（出口、绿地投资、合资、或收购在墨西哥有业务的公司）。

当中小型公司处于了解墨西哥市场的早期阶段，或同时将大量人力和财政资源用于收购其他地域的公司或启动新的生产设施时，出口是最佳选择。

但是，在前往墨西哥之前，对市场和竞争的全面初步研究以及潜在贸易伙伴、监管环境、竞争以及贸易展销会摸底确认，能够助力成功地完成出差任务，快速为公司获取信息

通过绿地投资进入墨西哥市场意味着投资者要做出很大的努力，不仅从财务角度来看，而且由于准备证明投资合理的商业案例的严格和客观性，以及一旦获得董事会的批准，在执行过程中要具有很强的能力。

公司在墨西哥的绿地投资最成功的案例大多是因为外国投资者在拉丁美洲国家已经有了现有的业务关系，开设生产工厂为了降低生产成本、缩短客户响应时间的自然结果，并为包括拉丁美洲或北美洲在内的地域扩张奠定了基础。

为了取得成功，投资者应该对目标市场和相邻的机会进行全面的调查、了解当地供应链、比较各地区情况、了解墨西哥签署的自由贸易协议和外贸促进计划。

为了请求具体的支持，在与联邦或州政府进行更正式的对话之前，应该先确定希望建立公司的地点。

最后，许多投资者青睐的方式之一是通过收购或与墨西哥公司合并。绝大多数的方式都专注于让投资者更迅速地进入墨西哥市场。

收购墨西哥企业的价值承诺取决于买方是否有能力实施系统的并购模式，符合战略目标，在识别和估计关键风险方面执行高效的尽职调查程序，并确认支撑并购案例的商业假设。

在谈判和完成合同之后，执行尽职调查的团队和将整合新业务的团队的连续性是获取收购价值的关键因素。

我们的国际化服务包括：

- 设计并支持实施增长战略（出口、联盟、合并和收购）。
- 在制定和制定具体计划时为其出口、新业务、营销和企业融资领域提供建议和支持。
- 帮助识别、评估和优先考虑市场和商业伙伴。
- 寻找和谈判商业伙伴来分销你公司的产品。
- 以匿名方式代表公司，确定有兴趣与贵公司合伙或是想售出其墨西哥业务的公司。
- 与联邦和地方当局就您的投资激励措施进行谈判。
- 针对具体的战略问题（法律、环境和税务）选择和协调顾问。



我们如何帮助您？

本文件为概览性质，如果您想要了解更多以便我们能够针对您的具体情况实施援助，请您发送电子邮件到以下地址：

✉ contact@kenoconsulting.com.mx

北京

José Luis Enciso - 陆海平
战略咨询总监

✉ joseluis@kenoconsulting.com.mx

☎ + 86 - 10 - 8571-0456

📍 北京市朝阳区八里庄西里98号住邦2000商务中心3号楼706

墨西哥城

Patricia Enciso - 帕蒂
法律咨询总监

✉ patricia@kenoconsulting.com.mx

☎ + 52 - 55 - 7580-4328

📍 Oriente 168, # 374, Col. Moctezuma, Segunda Sección, Mexico City, Mexico.



关于Keno Consulting

在Keno Consulting，我们专门致力于帮助中国公司以高效快捷的方式进入墨西哥市场，并且强化中国公司在墨西哥已经开展的战略。

我们是习得三门语言（中文、西班牙语和英语）的墨西哥专业人士，均毕业于中国和墨西哥知名大学，在墨西哥和中国之间的对外贸易、投资、公共政策和商业战略方面拥有丰富的经验。

法律声明

本文作者对刊物包括信息使用所造成的损害不负责任。本刊物包括信息从若干公开来源和投资者通报获得，并且享有同该来源一样的信息真实性和准确度。

Keno Consulting和其商标属于天地仁和贸易有限公司所有。未经天地仁和贸易有限公司书面授权以任何方式部分或全部擅自使用，将受到相关法律法规的制裁。