

墨西哥中国农牧业外贸：贸易和投资机会



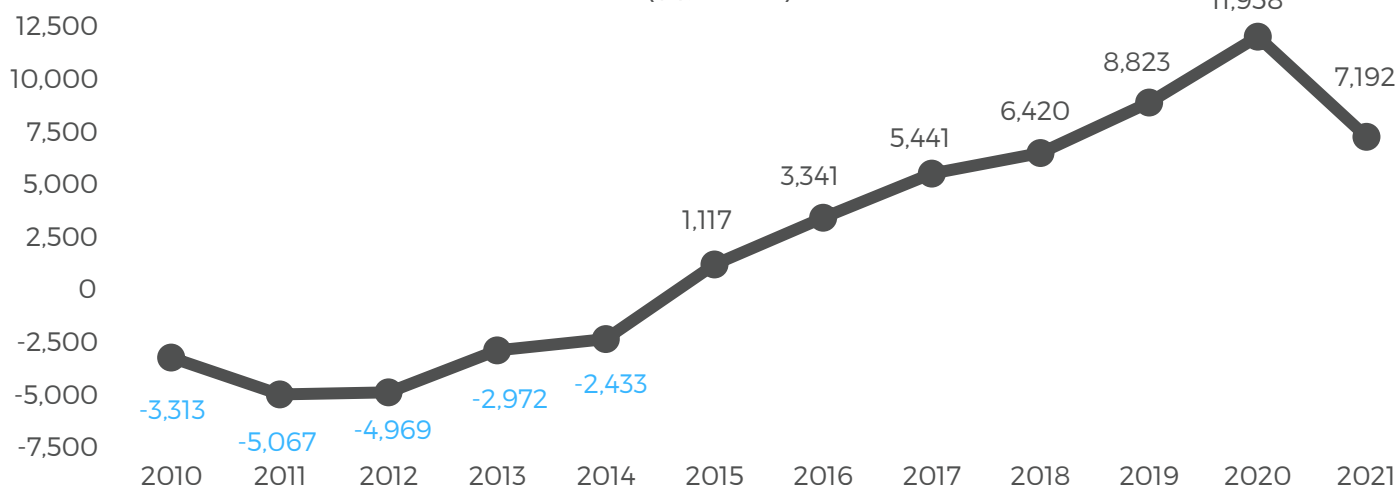
Keno Consulting 微信公众号

Keno

墨西哥中国农牧业外贸：贸易和投资机会

墨西哥是世界上最大农业食品工业国家之一。2021年墨西哥农牧业和渔业产值超过2.94亿吨，同比增长1.3%。

2010-2021年墨西哥农牧业贸易额
(百万美元)



在最近7年，墨西哥逐步在国际农业食品市场开拓新市场。自2014年起，墨西哥农牧业和渔业贸易额一直保持顺差。

2021年墨西哥农作物出口最高贸易额的有：



牛油果

30.85亿美元



番茄

23.06亿美元



柿子椒

15.03亿美元



草莓

7.49亿美元



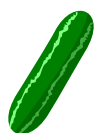
柠檬

7.46亿美元



巴旦杏仁, 核桃,
开心果

6.75亿美元



黄瓜

6.33亿美元



卷心菜

5.84亿美元



甜瓜 西瓜 香木瓜

5.27亿美元



番石榴 芒果
罗汉果

5.11亿美元



洋葱

4.43亿美元



未烘焙咖啡

3.41亿美元



葡萄和葡萄

3.32亿美元



香蕉

2.73亿美元



小麦

2.14亿美元



鹰嘴豆

1.82亿美元



玉米

1.57亿美元



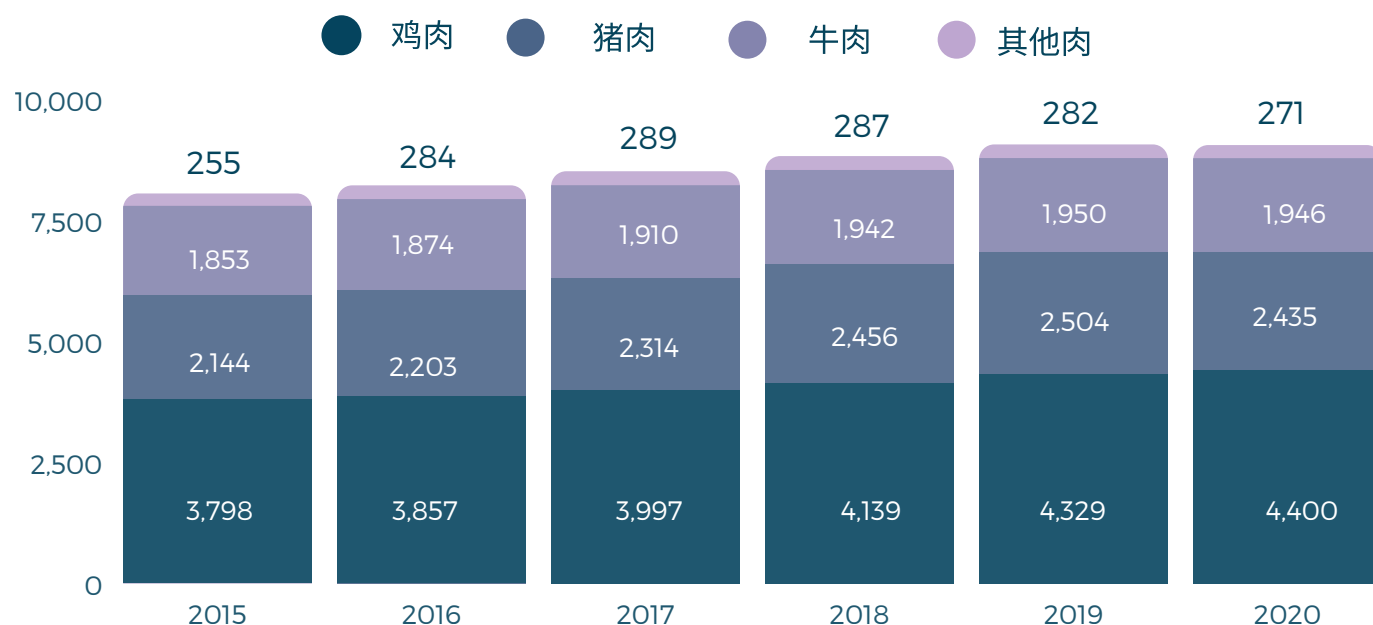
棉花

1.45亿美元

墨西哥也是世界上动物蛋白主要消费国和生产国之一。

墨西哥肉类消费

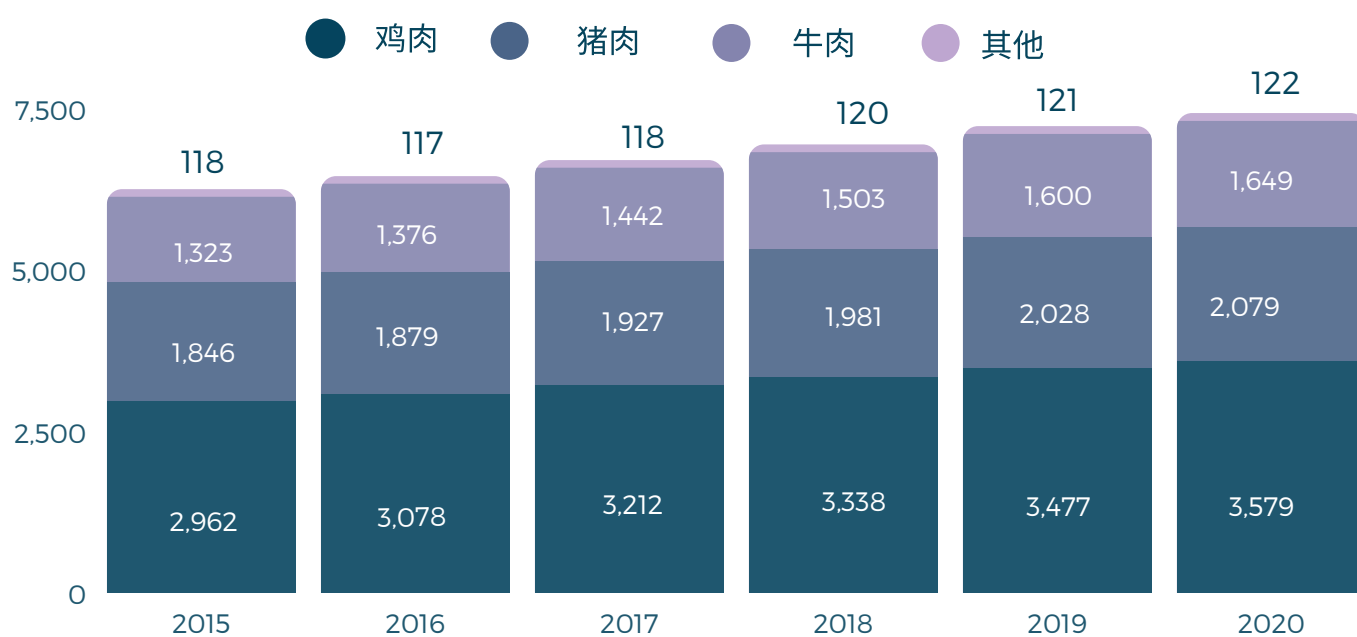
(千吨)



2020年，墨西哥消费900万吨肉类。本国消费49%为鸡肉，27%为猪肉，21%为牛肉。

墨西哥肉类生产

(千吨)

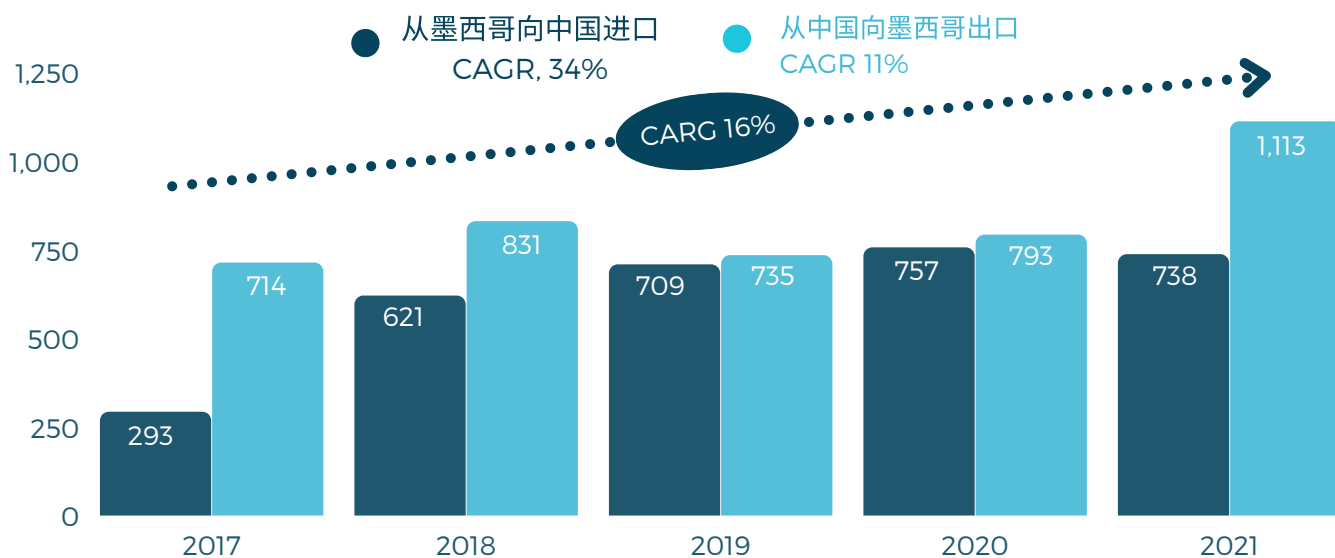


2020年，墨西哥生产740万吨肉类。本国生产48%为鸡肉，28%为牛肉，22%为猪肉。

墨西哥和中国农牧业贸易产品有哪些？

2017年至2021年，两国农牧贸易额从10亿美元增长至18.51亿美元，增长84%。

墨西哥和中国农牧业外贸
(百万美元)

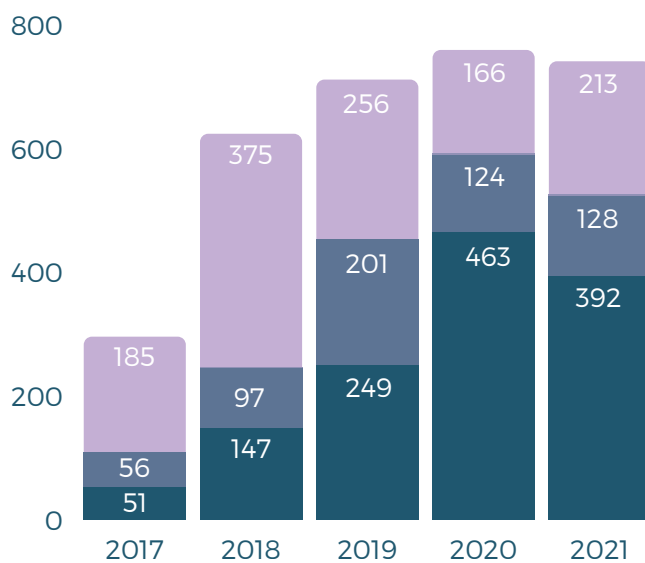
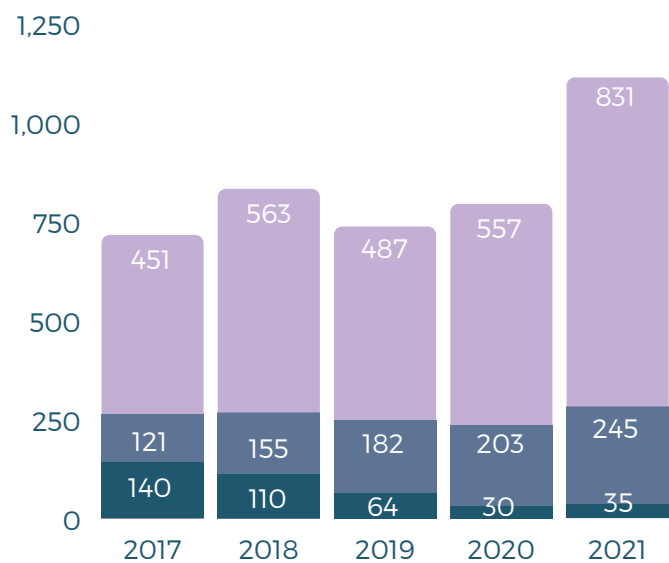


2017年至2021年，墨西哥农牧业出口产品41%为加工食品，39%为动物蛋白，20%为植物产品。肉类出口从2017年的300万美元增长至2021年的2.07亿美元，增长254%。

从中国向墨西哥出口
(百万美元)

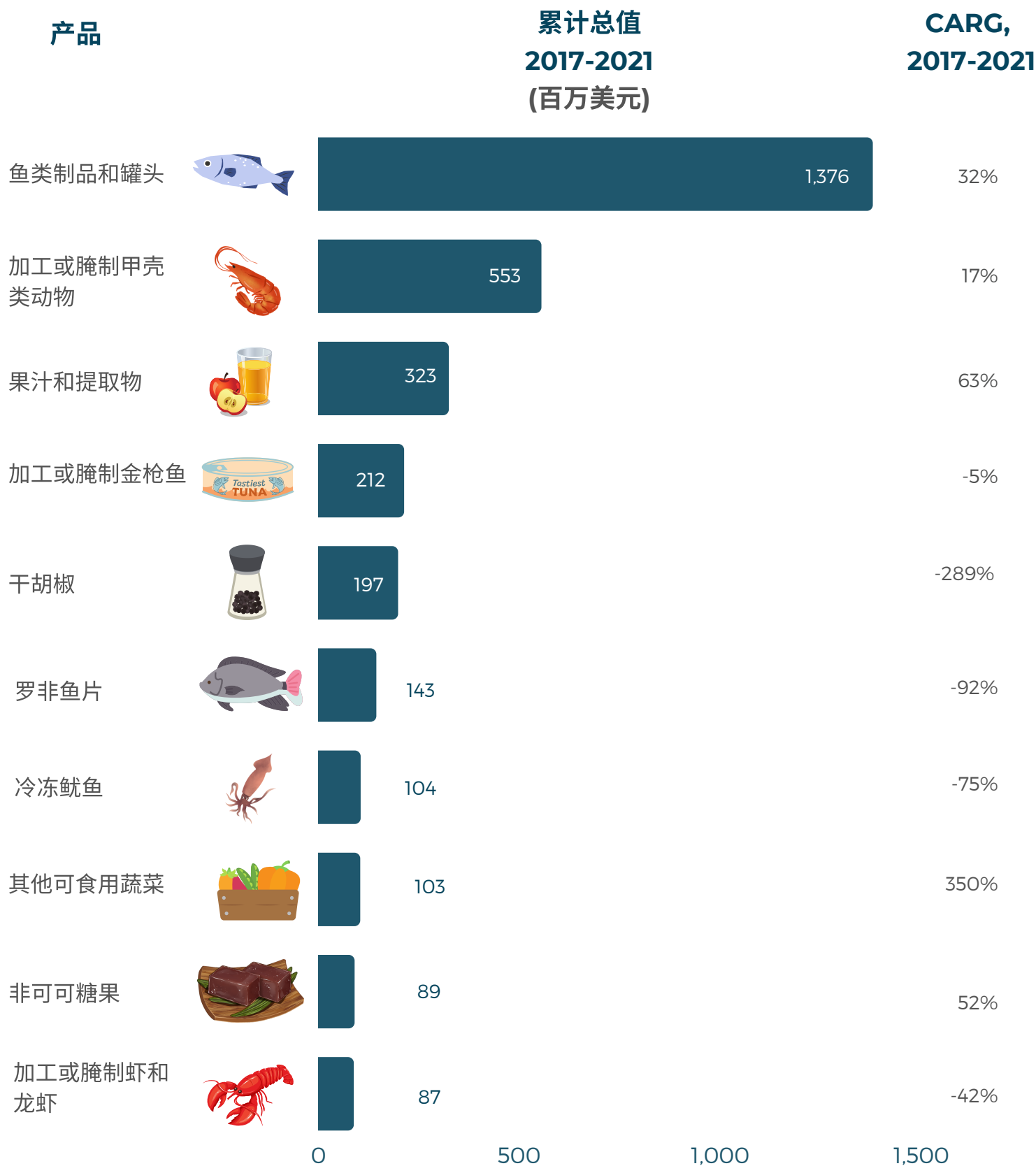
从墨西哥向中国进口
(百万美元)

● 活动物;动物产品 ● 植物产品 ● 动、植物油、脂及其分解产品 ● 食品;饮料、酒及醋



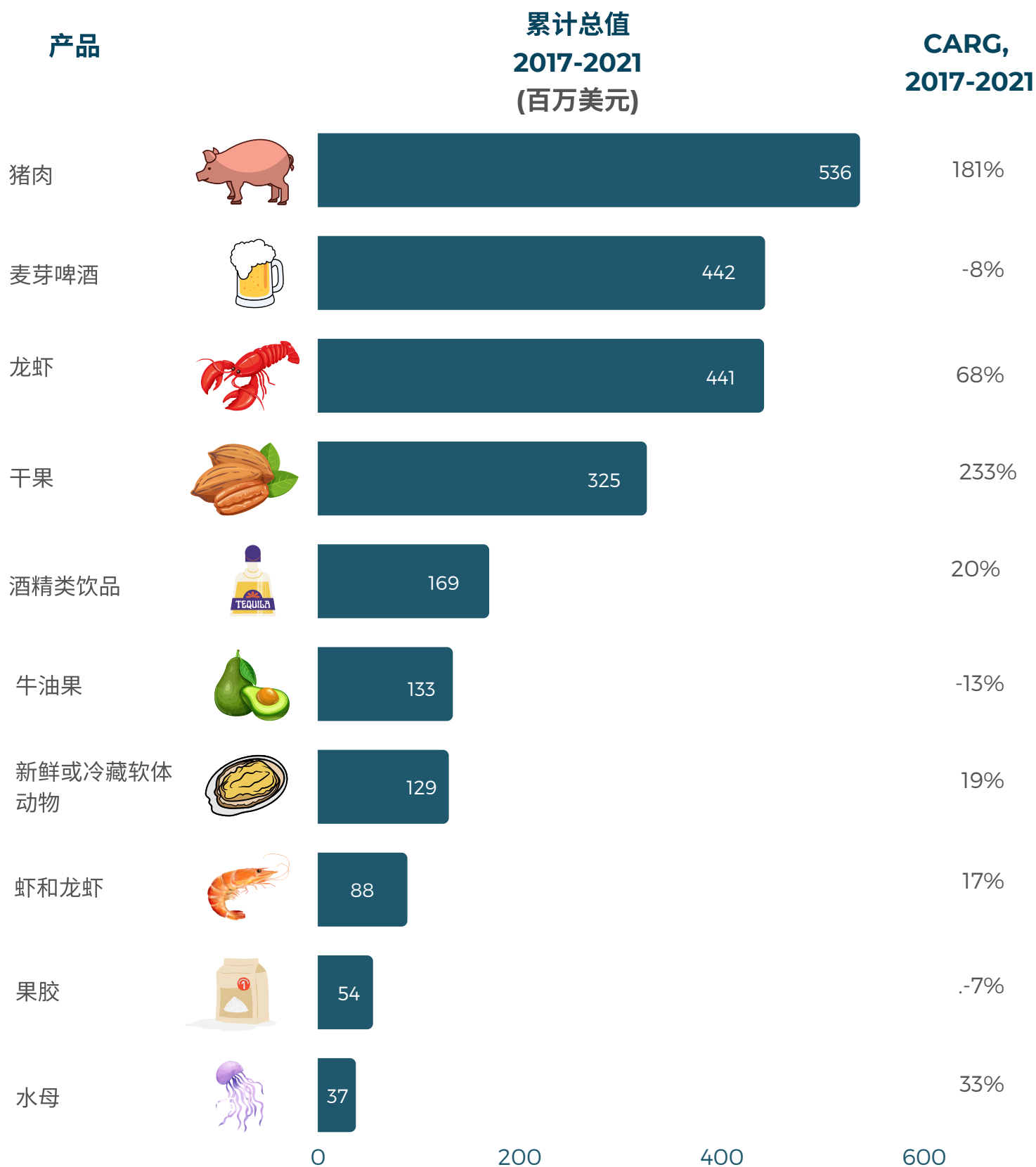
同期墨西哥从中国进口的农牧业产品63%是加工食品，20%是动物蛋白，20%是植物产品。加工肉类蛋白出口呈现积极增长，从2017年的3.38亿美元增长至2021年的6.89亿美元。增长104%

墨西哥消费者对中国需要的农产品有哪些？



虽然墨西哥是渔业生产大国也是消费大国，但是墨西哥需要从国外进口鱼肉和鱼片，甲壳类动物和软体动物。出口墨西哥鱼类产品主要供应国有：中国，越南，智利，美国和洪都拉斯。

中国消费者对墨西哥需要的农产品？



墨西哥向中国出口超过300类农牧产品，其中猪肉，啤酒，龙虾，核桃被中国市场广泛接受。



远景

中国是墨西哥第二大贸易伙伴。根据2021年墨西哥官方统计数据，两国贸易超过1100亿美元，同比增长35%。

两国农业潜力巨大。中国是大蒜，大米，洋葱，胡萝卜，辣椒，蘑菇和辣椒等生产大国。墨西哥是糖类，水果（牛油果，莓类，山竹，柠檬，香蕉，木瓜）以及基本粮食如小麦，玉米和高粱的生产和出口大国。

就上述产品，两国农产品供应呈互补状态，相关领域代表促进更大贸易和投资的机会。

墨西哥是世界动物蛋白第七大生产国（牛肉，鸡肉和猪肉），中国是世界第二大动物饲料生产国，因此在维生素、矿物质、氨基酸和动物饲料添加剂上有自然需求。

2021年墨西哥消费540万吨肥料，62%需要依靠进口。俄罗斯是主要来源国。

墨西哥虽然在汽车汽配领域有大型加工工业，但是在农业机械生产方面并没有大型墨西哥企业。

相关专业中国企业或找到在墨西哥生产的空间，这个空间不仅针对墨西哥农业市场，也面向其他有大型农业工业的国家，在墨西哥生产和从墨西哥出口能让这些国家改善生产成本，并以在墨西哥签有贸易协定框架下的优惠关税进入其他国家，比如：美国，加拿大，巴西和哥伦比亚。

如果你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



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。