

墨西哥和中国非金属矿物和宝石外贸： 贸易和投资机会

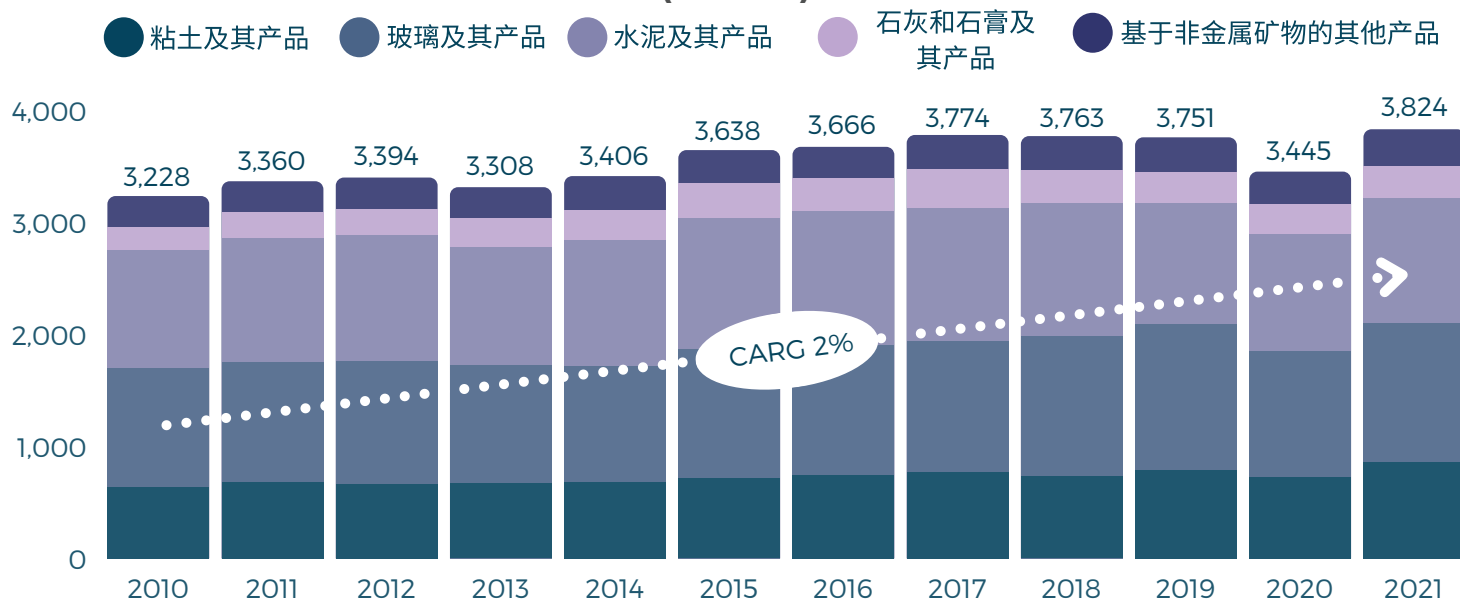


Keno Consulting 微信公众号

Keno

墨西哥非金属矿业国内生产总值

(百万美元)



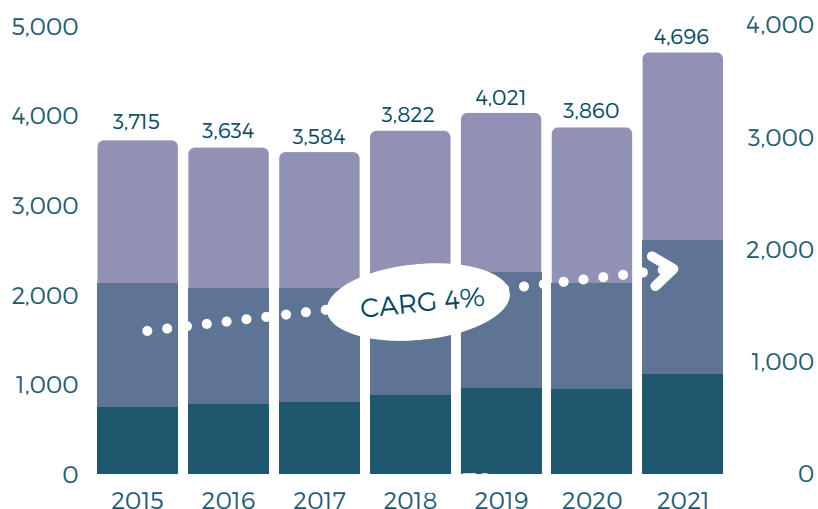
玻璃和水泥及其产品生产总计占墨西哥非金属矿物的64%。两个领域2010-2021年复合增长率是1%。

墨西哥石材，陶瓷和玻璃制品的对外贸易

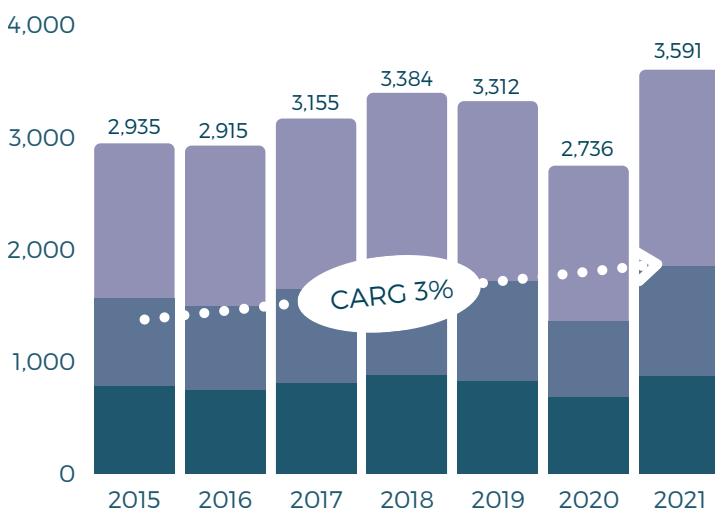
(百万美元)

● 石材加工 ● 陶瓷产品 ● 玻璃及制品

墨西哥出口
(百万美元)



墨西哥进口
(百万美元)



主要出口产品包括玻璃容器，用于汽车和航天领域的安全玻璃。后者出口额从2015年的1.75亿美元增长到2021年的3.08亿美元。

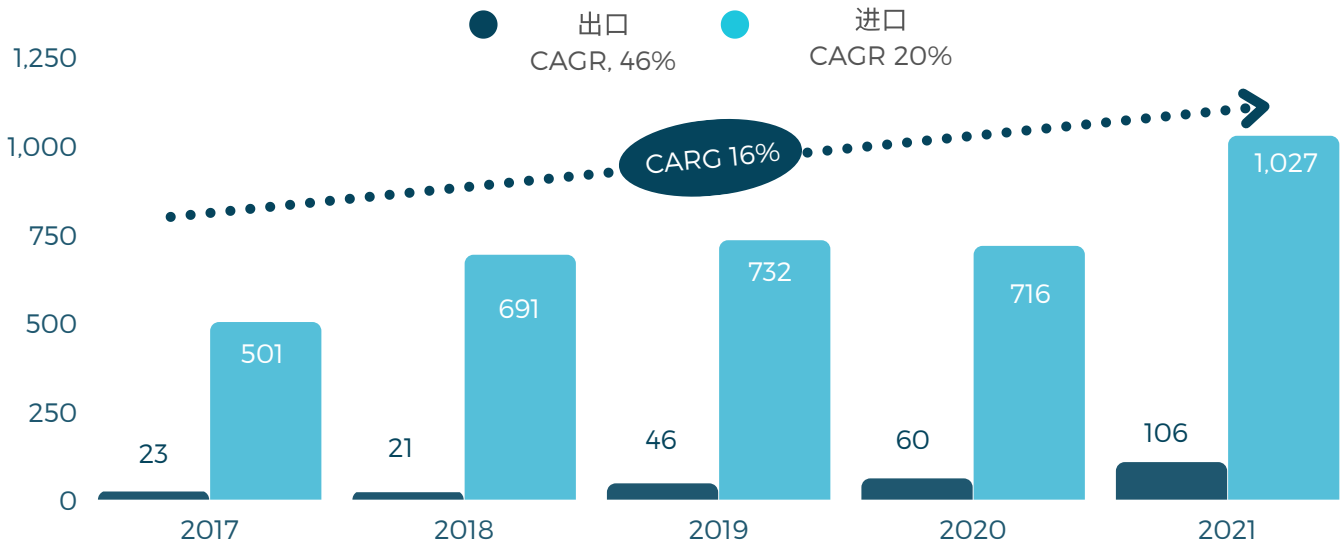
进口方面，墨西哥需要进口玻璃纤维。2015年，进口了4.5亿美元，2021年，进口超过6.46亿美元，增长44%。

墨西哥和中国交易的产品是什么？

2017年到2021年，两国陶瓷产品双边贸易从5.25亿美元增长至11.33亿美元，增长105%。

墨西哥和中国陶瓷产品外贸

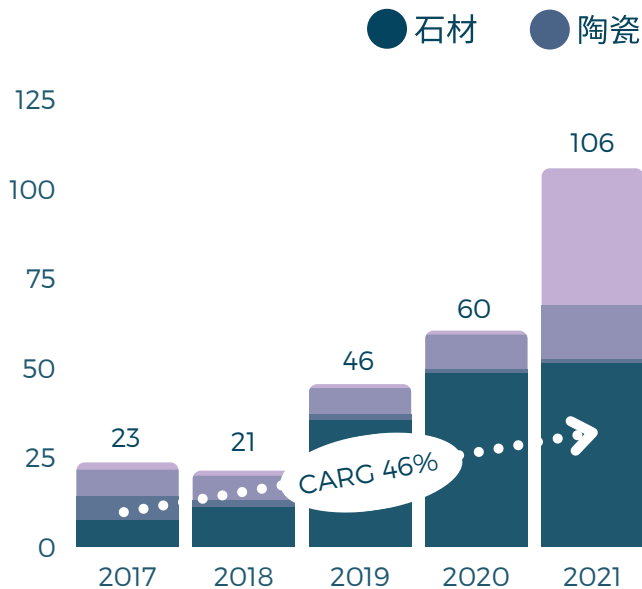
(百万美元)



2017年到2021年，墨西哥陶瓷和宝石出口情况如下，69%为石材产品，18%为玻璃产品，17%为珠宝，5%为陶瓷。珠宝出口实现大幅增长，从2017年的200万美元增长到2021年的3800万美元，增长1838%。

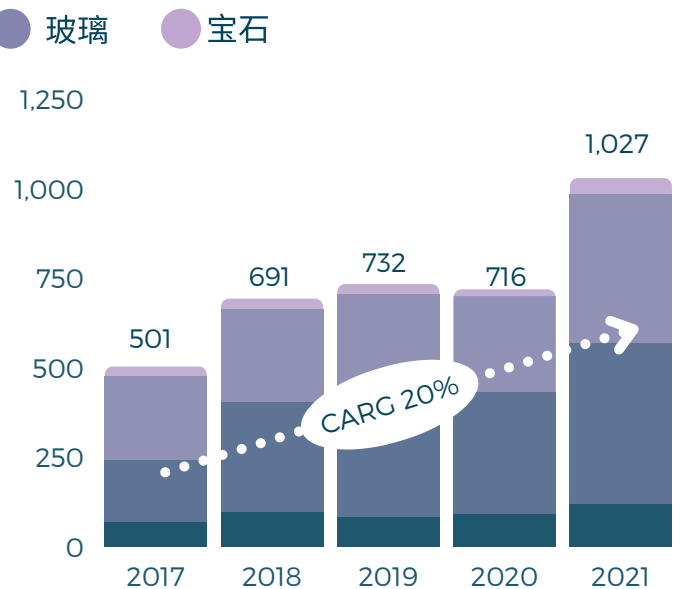
中国从墨西哥进口

(百万美元)



中国向墨西哥出口

(百万美元)

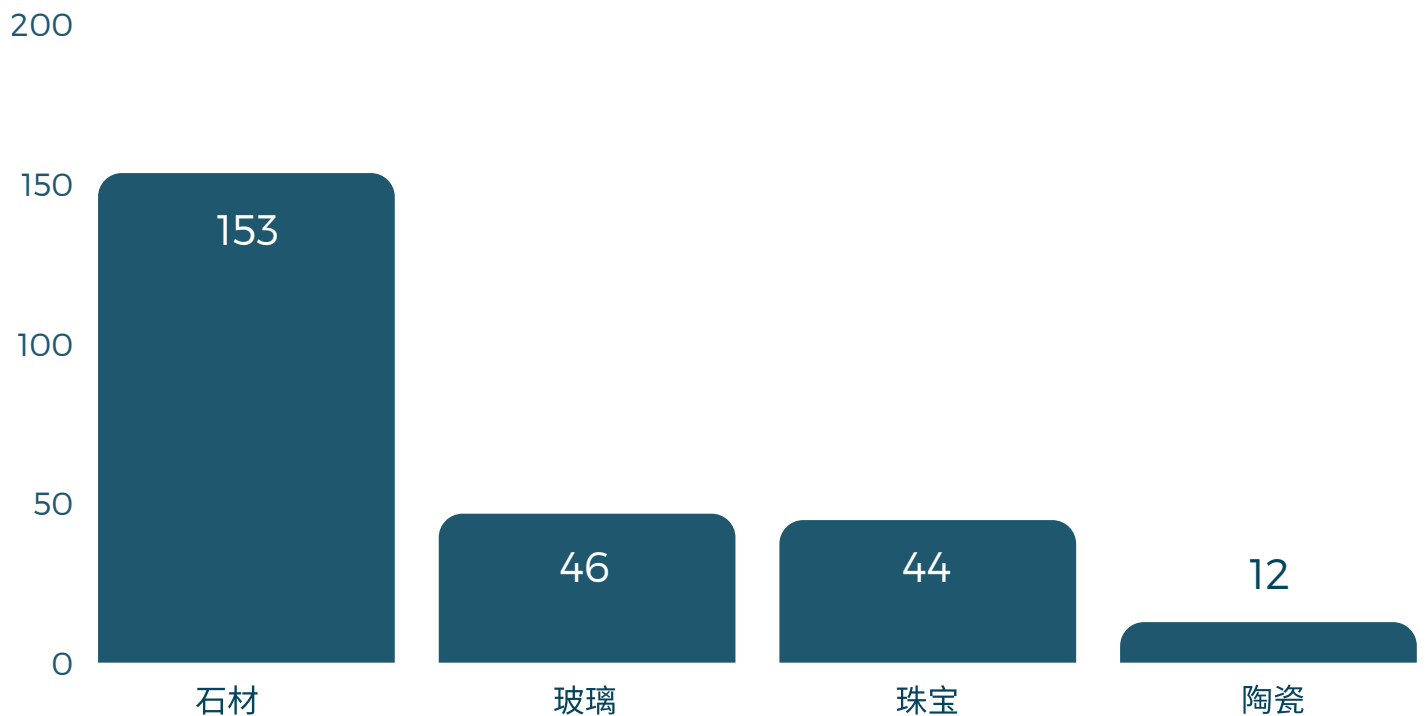


同期来自中国的陶瓷和宝石领域对墨西哥的出口，44%是陶瓷，39%是玻璃，13%是石头，4%是珠宝。中国对墨西哥出口的瓷器增长明显，从2017年的1.7亿美元增长至2021年的4.47亿美元。

墨西哥和中国非金属矿物和宝石贸易排名

2017-2021年墨西哥到中国出口排名

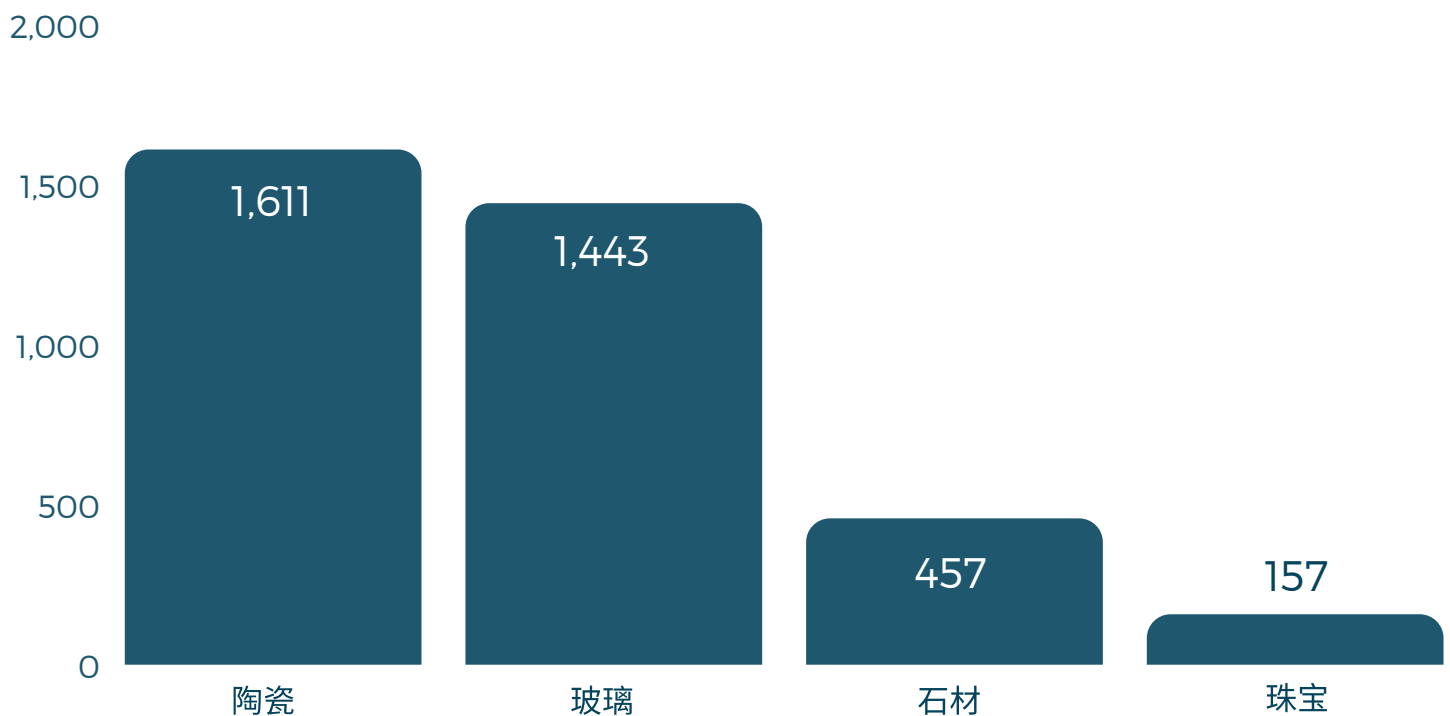
(累计价值, 百万美元)



2021年 墨西哥是近年来首次向中国出口黄金，达3600万美元。

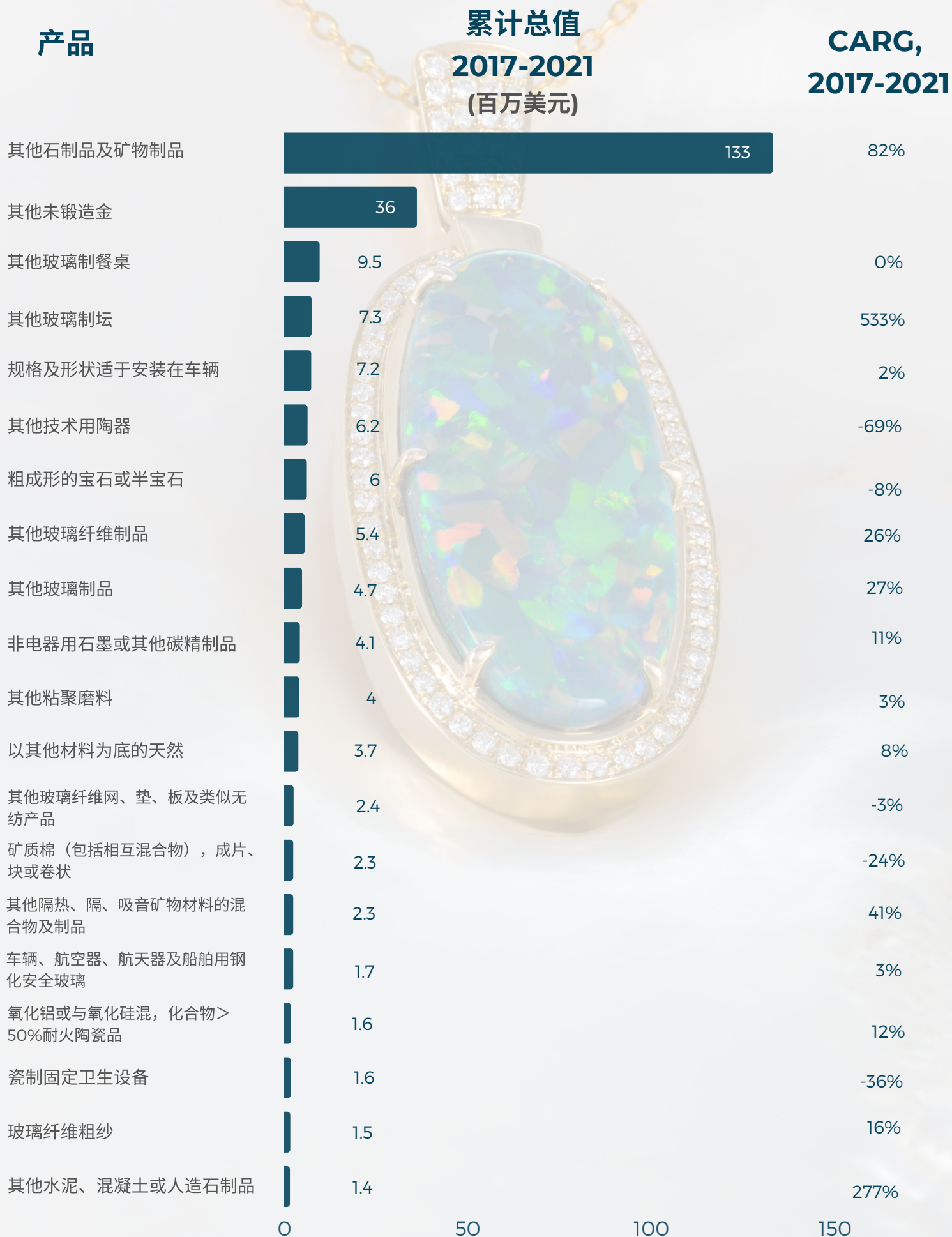
2017-2021 年中国到墨西哥出口排行

(累计价值, 百万美元)

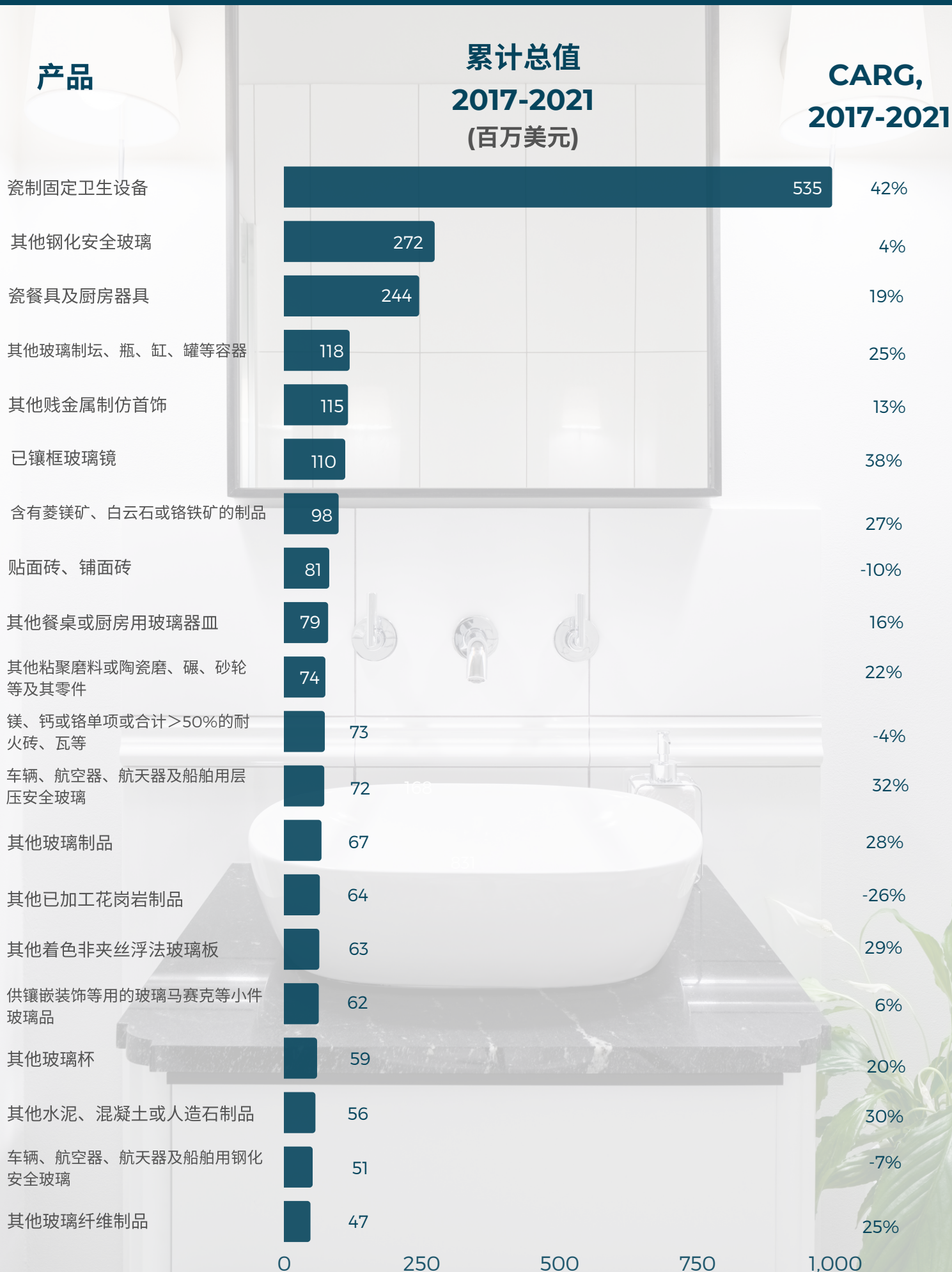


2012年到2021年期间，中国向墨西哥出口的陶瓷水槽从800万美元增长至2.9亿美元，增幅3492%。

墨西哥向中国出口宝石和陶瓷前20产品



中国向墨西哥出口的宝石和陶瓷前20产品



前景

从墨西哥和中国石材，陶瓷，玻璃和宝石制造业贸易来看，墨西哥对中国企业在三个领域即汽车，建筑和消费是一个具有吸引力的市场。

中国对墨西哥安全玻璃和玻璃纤维的出口与墨西哥汽车和汽配行业表现有关。墨西哥是世界第六大轻型汽车制造国，也是世界第五大汽配制造国。这些领域占制造业GDP的超过28%。

2005年墨西哥向31个国家出口轻型汽车，2021年向超过123个国家出口。墨西哥拥有强大的汽车制造业基地，并且可以协商到最惠条件以在同美国和加拿大自贸协定框架下进行出口。预计墨西哥玻璃继续随着行业的发展而增长。

其他墨西哥玻璃大型消费行业包括饮料工业，医药工业和建筑工业。这些领域面向墨西哥内部市场。

尽管人均收入为新型经济体水平即每年17900美元，墨西哥依然是世界第十六大经济体，有超过1.29亿人口。

墨西哥消费者为年轻人，平均年龄29岁。81%年轻人居住在市区。尽管新冠疫情全球大流行的负面效果反映在2020年期间建筑业收缩15%，但是墨西哥的陶瓷水槽进口未受到影响。

墨西哥消费者需要中国的陶瓷和玻璃产品包括餐具，相框镜，花瓶和饮水玻璃杯。2012年，墨西哥从中国进口3900万美元的餐具，2021年，该数字超过7000万美元。另外积极案例是相框镜子的进口，2012年为500万美元，2021年超过3500万美元。

居住用陶瓷产品和装修物品的需求在墨西哥持续增长。墨西哥建筑商会预计建筑在2022年将增长5%，今年记录有5000个建筑项目。

2021年，墨西哥银行下降利率从7.5%到4.3%，墨西哥金融机构可以提供惠及居住房屋购买或者维持现有贷款的抵押贷款。

总之，墨西哥和中国之间石材，陶瓷，玻璃和宝石制造业贸易往来可以看出，中国汽车，电子，包装用玻璃的厂家，可以找到在墨西哥投资的吸引点，从而在全球价值链当中显得更有竞争力，不仅对墨西哥市场，也对从墨西哥到美国和拉美市场。

住房和装修用陶瓷产品的中国出口企业也存在机会。墨西哥市场是这类产品质量认可的利基市场，中国企业可以利用这些优势来实施更具体的战略计划。

中国的中小企业可以开拓墨西哥电商平台，比如Mercado Libre，在Facebook上建立企业的页面，来推广自己的产品（脸书拥有93%的使用者），以及参加有关产品的专业展览，这些展览经常在墨西哥城的Banamex中心举行。

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



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

墨西哥城

Patricia Enciso - 帕蒂
法律咨询总监

✉ patricia@kenoconsulting.com.mx

☎ + 52 - 55 - 7580-4328



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。