

# 墨西哥和中国塑料和橡胶外贸： 贸易和投资机会



Keno Consulting 微信公众号

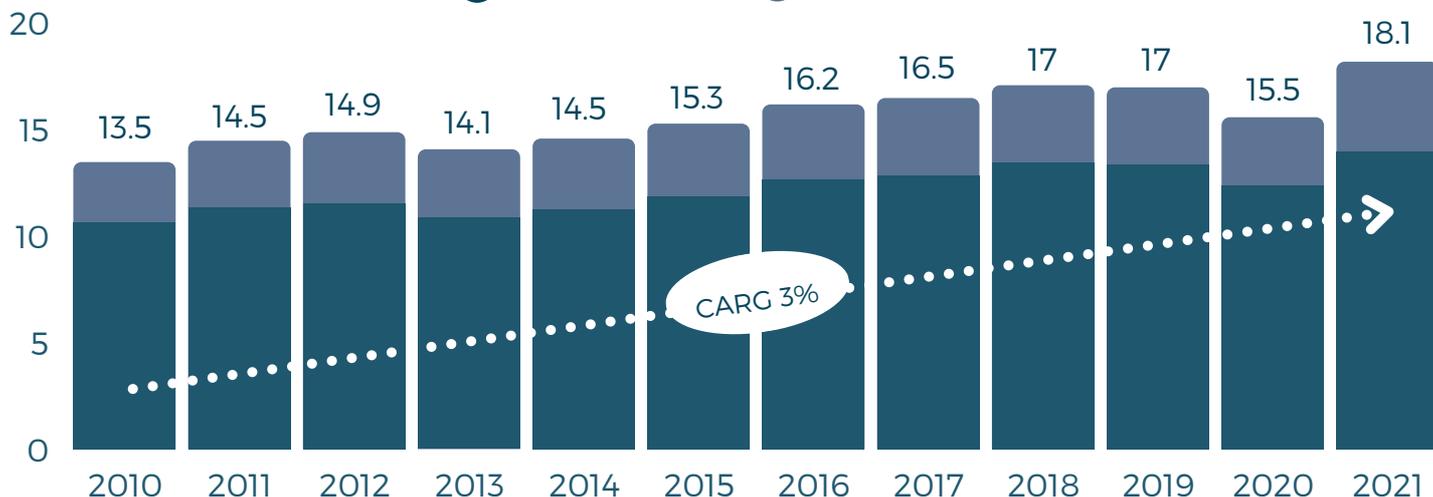
**Keno**



## 墨西哥塑料和橡胶工业国内生产总值

(10亿美元)

● 塑料及其制造 ● 橡胶及其制造



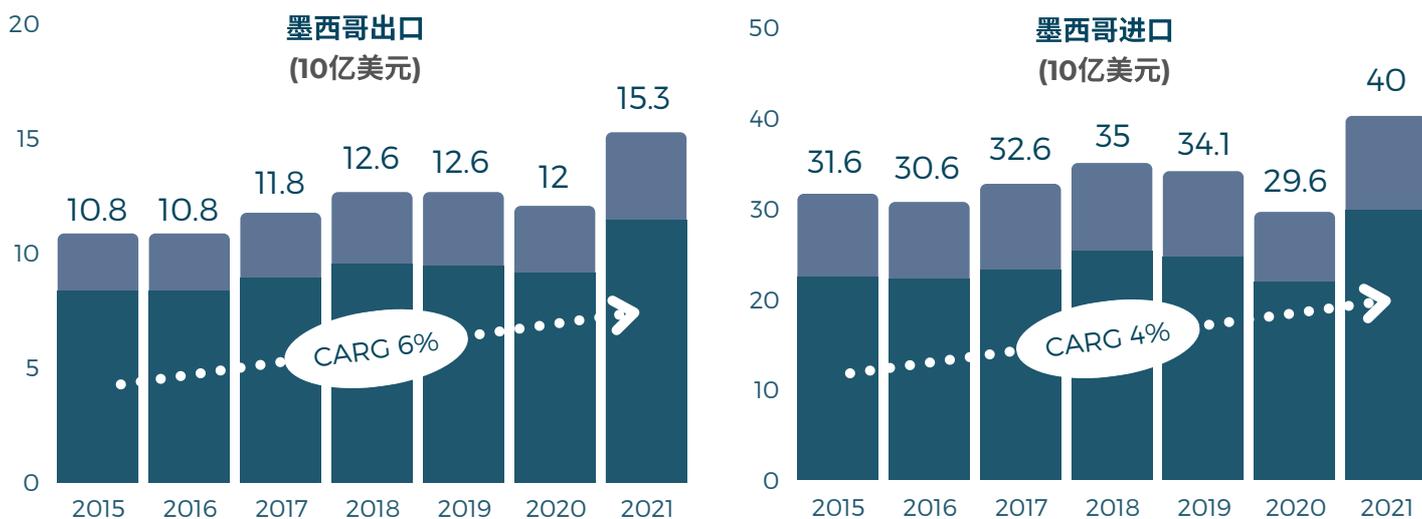
近年来墨西哥塑料和橡胶生产呈现积极增长态势，特别是在2021年，塑料制造业生产增长13%，橡胶制造增长31%

该行业约有4500家企业，这些企业雇佣人数超44.5万，主要集中在国家北部，巴西奥（Bajío）地区和中部。

## 墨西哥塑料和橡胶行业外贸

(10亿美元)

● 塑料及其制造 ● 橡胶及其制造

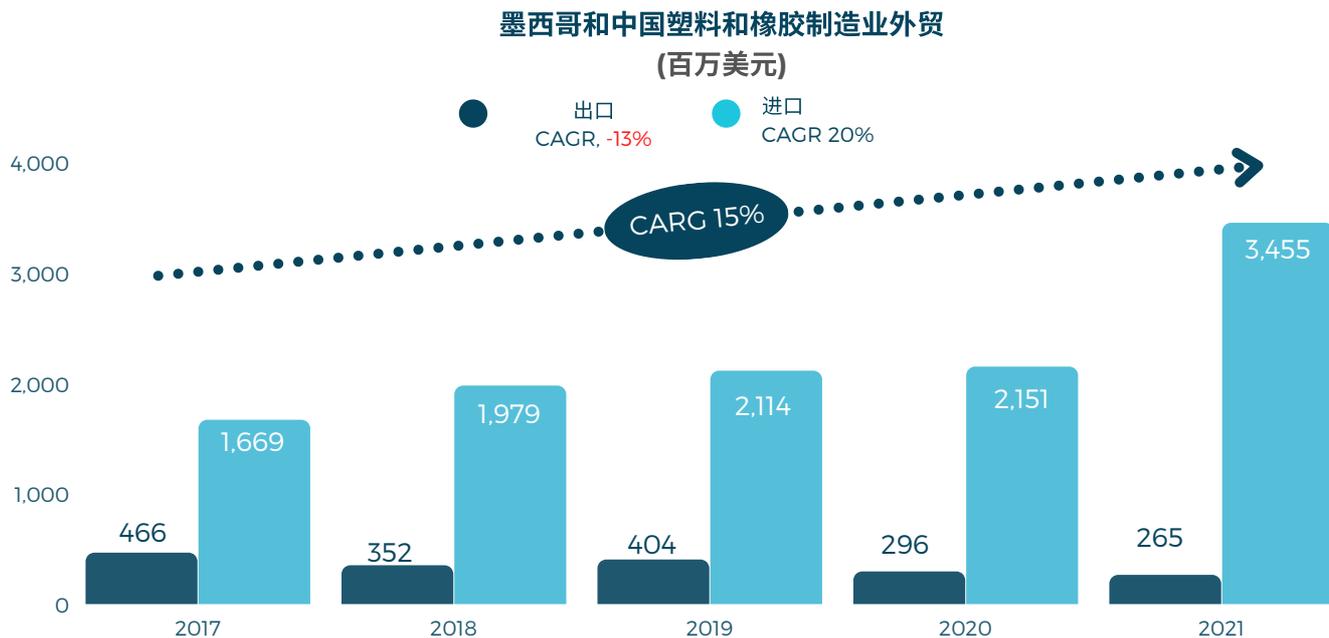


2015-2021年墨西哥贸易结算呈现约每年210亿美元的逆差。主要是由于企业制造业和塑料包装对零部件的需求。2015-2021年期间，汽车制造业增长28%，塑料包装增长26%

还有比较重要的是轮胎的进口，2020年墨西哥进口46亿美元，2021年进口63亿美元，增长36%。

# 墨西哥和中国塑料和橡胶行业交易的产品是什么

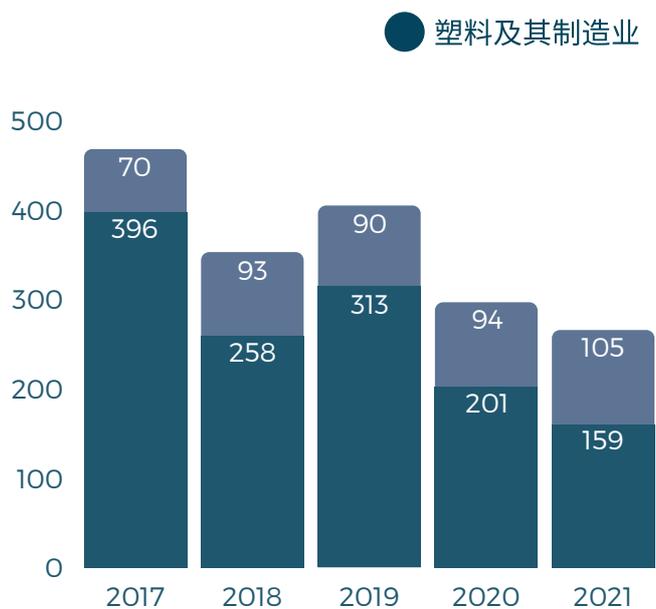
2017-2021年，两国塑料和橡胶制造业双边贸易额从15亿美元增长至37亿美元，增幅17%。



2017-2021年，该领域墨西哥对中国的出口76%是塑料制造业，24%是橡胶制造业，橡胶填塞料的出口增长明显，从2017年的2100万美元增长至2021年的3000万美元，增长40%。

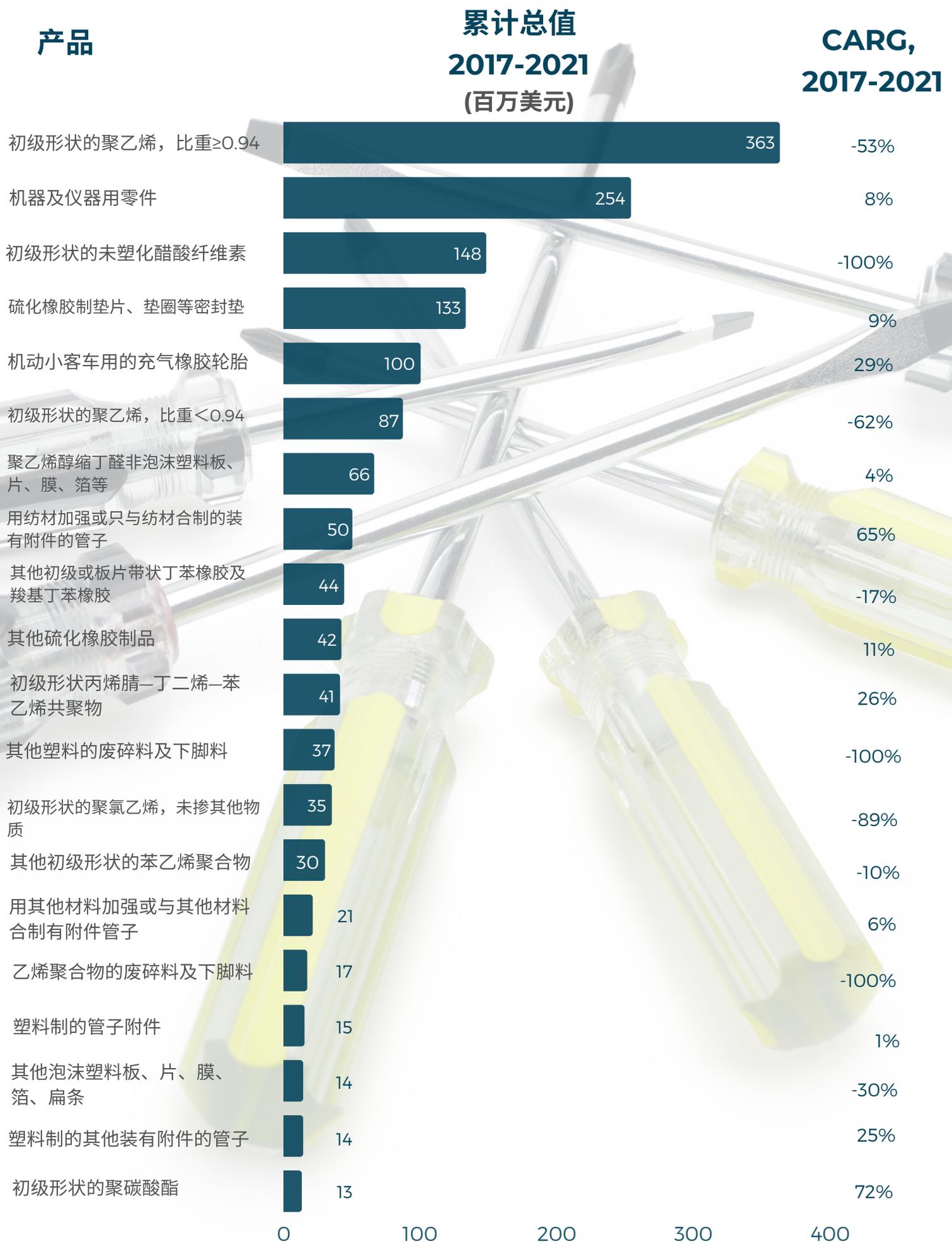
**中国从墨西哥进口**  
(百万美元)

**中国向墨西哥出口**  
(百万美元)



同期从中国的进口当中60%是塑料制造业，40%是橡胶制造业。厨房用具和塑料饰品制造业有所增长，从2017年的9400万美元增长至2021年的2.36亿美元。墨西哥轮胎出口增长明显，从5.8亿美元增长至8.6亿美元。

# 墨西哥向中国出口塑料和橡胶前20产品



# 中国向墨西哥出口塑料和橡胶前20产品





从墨西哥和中国塑料和橡胶制造业外贸情况来看，两国主要交易的是出口制造业产品的中间品，小部分是供墨西哥消费者的最终产品。

根据官方统计数据，墨西哥人每年消耗700万吨塑料，墨西哥也是世界第八大塑料生产国。

墨西哥也是世界主要塑料进口国，2020年位居塑料进口国第五位，2021年上升至第四位，取代法国。去年，其进口上升至400亿美元。

墨西哥在塑料领域呈现大额赤字，2021年达到历史最大赤字，为负-240亿美元。

美国贸易部门认为汽车，航空等重点工业的增长会持续在墨西哥塑料市场创造制造业零部件以及新工程材料销售的机会。

2021年，美国是墨西哥塑料主要供应商，按金额算进口占比是62.9%，其次是中国（11.3%），韩国（5.5%）以及德国（3.9%）。

在北美自贸协定（T-MEC）框架下，虽然该协定的非成员国家的进口会继续，但是制造业领域会越来越优先三国的供应链。三国将尽量让其产品符合原产地规则，以及区域内容规则，以此继续享受北美自贸协定带来的好处。

墨西哥塑料市场行业认为，在墨西哥企业行业的聚氨酯生产商存在巨大区域潜力，因此行业人士正在游说三国政府，在他们需要的专业工厂方面，为私人投资提供更大的便利。

根据化学工业国家协会（ANIQ）数据，仅仅在2022年1月，在墨西哥生产了超过41.8万片聚氨酯（用于汽车座椅和床垫），以及运动鞋和服装用的260万片，市场额度接近为25亿比索。

另外在墨西哥市场的机会是塑料制造业模具的需求。墨西哥模具95%依靠进口，主要来自亚洲和欧洲。

面临从中国进口运输当中的突发情况，墨西哥塑料行业向政府献策，需要加强墨西哥该领域工业，不仅仅是模具维修，还有零部件设计。

面对墨西哥塑料和橡胶领域的需求，行业越趋向使用天然生物可降解，以及工艺高效多元便捷方式下生产的原材料。目前，人们越来越意识到塑料的循环使用和再使用，以及发展促进循环经济技术的重要性。

最近，美国总统宣布在世界海洋日框架下，期望在十年内清除掉本国国家公园和其他公共土地上仅一次使用的塑料。

该计划包括禁止塑料袋和塑料瓶销售和分销，以及食品包装纸，饮料杯和其他餐桌用品。

上述情况引起了投资者更大兴趣，2022年第一季度，塑料和橡胶外国直接投资超过6.85亿美元。

对于中国投资者和出口商无疑是一个具有高潜力的市场。为了成功进入该市场，企业应该深入学习墨西哥和地区的行业要求和环境标准，比较生产成本和学习北美自贸协定的原产地规则，以及其他墨西哥和拉丁美洲签署的贸易协定。

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。

# USMCA

## 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](mailto:contact@kenoconsulting.com.mx)

### 北京

José Luis Enciso - 陆海平  
战略咨询总监

✉ [joseluis@kenoconsulting.com.mx](mailto: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](mailto: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。