

墨西哥中国纺织鞋类和毛皮贸易： 贸易和投资机会



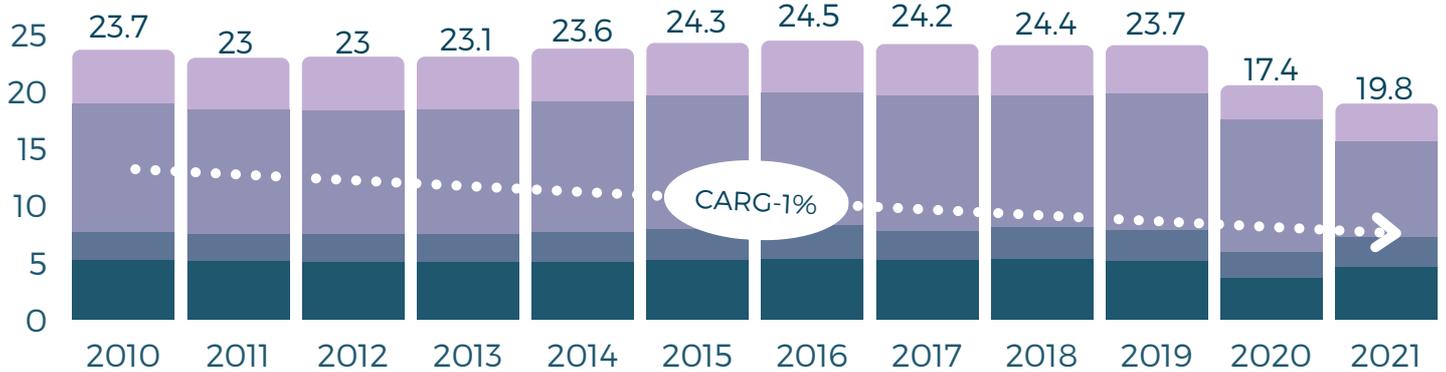
Keno Consulting 微信公众号

Keno



墨西哥纺织，鞋类和毛皮国内生产总值 (10亿美元)

● 纺织原料 ● 除了服装的纺织产品 ● 服装 ● 毛皮

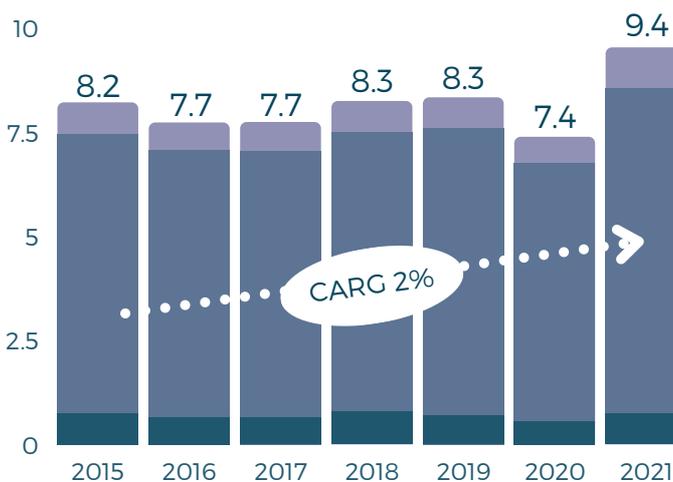


墨西哥纺织制衣和毛皮行业主要是中小型企业，他们总计占制造业GDP的3%。在疫情之前，行业整体呈现上升趋势。2010-2021年行业GDP分布如下：48%是服装制造业，22%是纺织原料生产，19%是毛皮，11%是纺织品生产（不包括服装）。

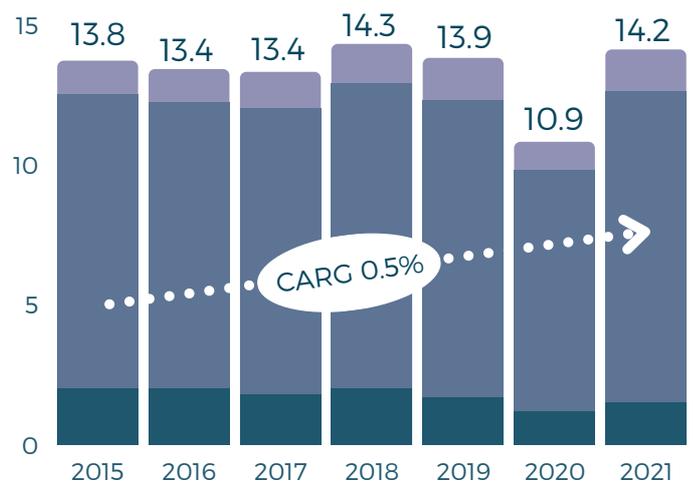
墨西哥纺织，鞋类和毛皮外贸 (10亿美元)

● 毛皮制造 ● 纺织制造 ● 鞋类，帽子和头发产品

墨西哥出口



墨西哥进口



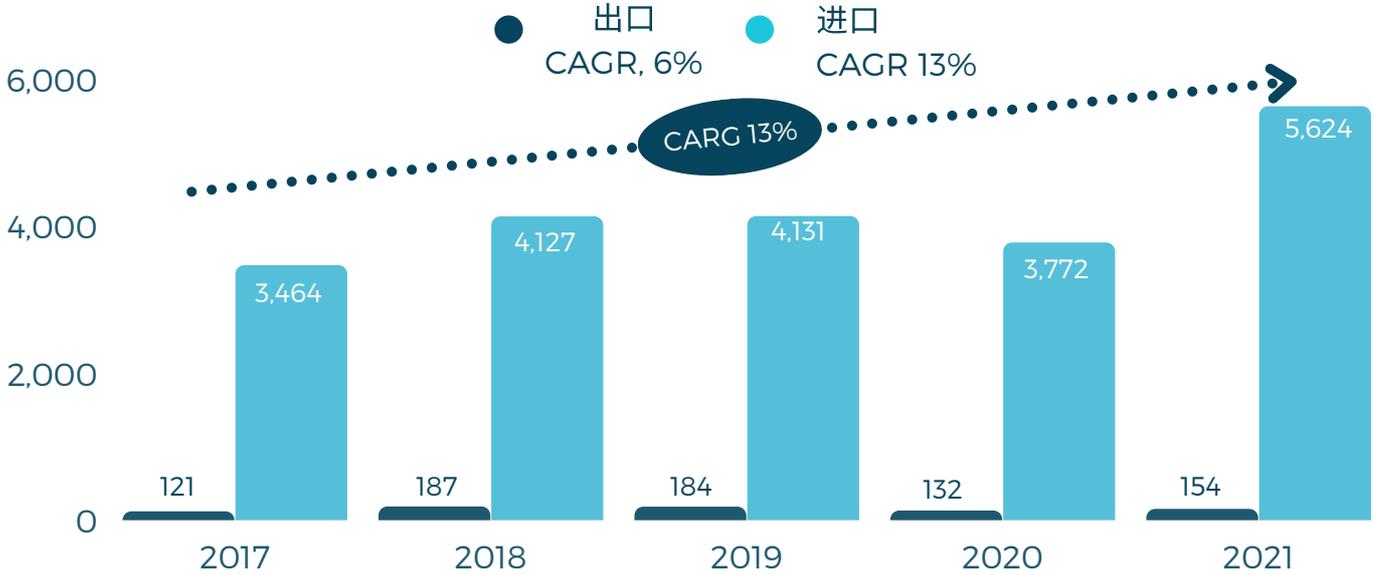
墨西哥外贸类似GDP有起有落。2010-2020年，墨西哥出口情况分布如下：男士或男童（33%），各类针织T恤衫（20%），纯棉T恤（13%），上部是自然皮的鞋（9%）和其他（26%）。

进口方面，并不是集中某一原料或产品。2010-2020年，分布如下：塑料涂层织物（5%），手提箱（5%），皮革和毛皮（4%），非涂层织物（4%）以及各类针织品T恤（4%）。

墨西哥中国纺织，鞋类和毛皮贸易

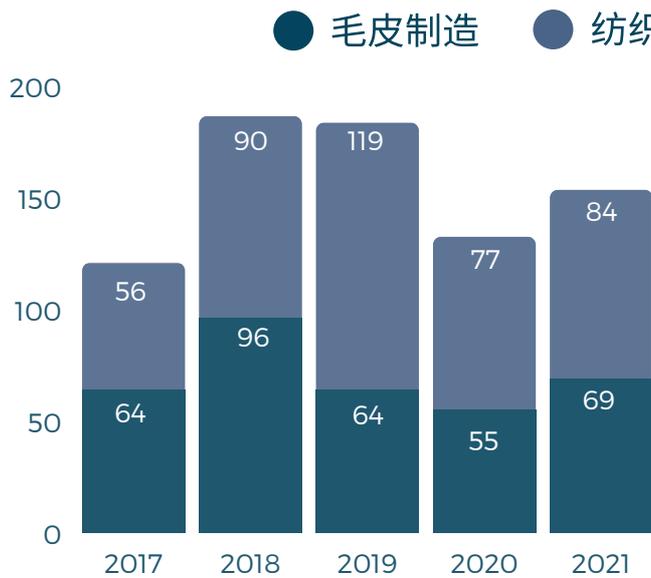
2017-2021，纺织服装鞋类和毛皮制造业双边贸易额从35亿美元增加至57亿美元，增加61%。

墨中纺织鞋类毛皮外贸 (百万美元)



2017-2021年，墨西哥出口中国增加110%，从2017年的1.21亿美元增加到2021年的1.54亿美元。55%是纺织原料及其制品，45%是毛皮及其制品。

中国从墨西哥进口 (百万美元)



中国出口到墨西哥 (百万美元)



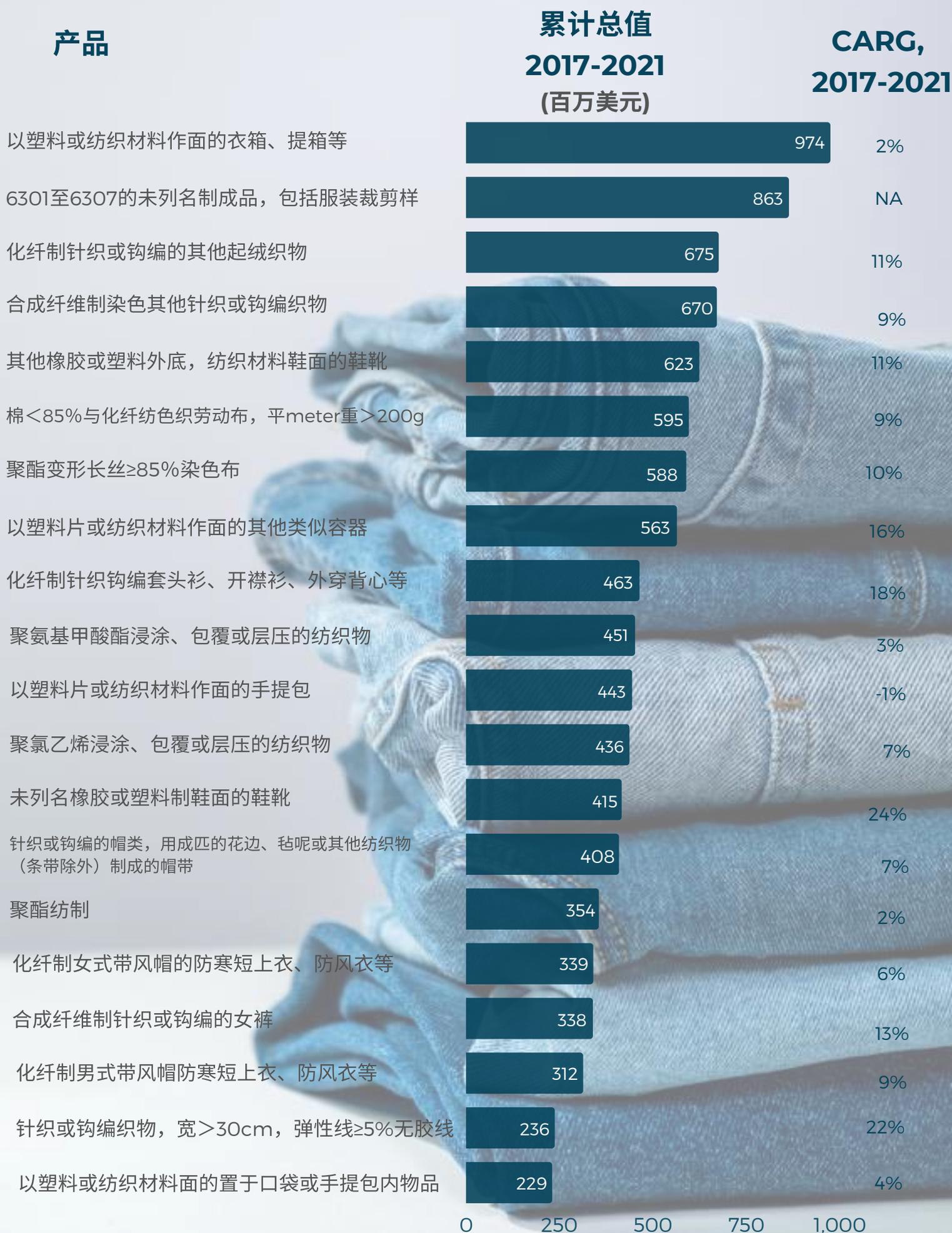
2017-2021年，中国出口到墨西哥增长62%，从2017年的34亿美元增加到2021年56亿美元。76%是纺织原料及其制造；13%是鞋类，11%是毛皮。

墨西哥需求很大的产品：手提箱，男士、女士和儿童的服装;带有鞋底的鞋上部分是橡胶或纺织原料。

墨西哥向中国出口纺织，鞋类和毛领域前20产品



中国向墨西哥出口纺织，鞋类和毛领域前20产品





前景

纺织，服装和鞋行业是墨西哥经济传统重要领域，行业分布整个墨西哥，直接和间接雇佣超过一百万人，主要是中小企业雇佣。

北部是棉花的农业行业（是主要原料）以及服装，中部-西南部的州是纺织领域。

和其他行业一样，新冠疫情对行业发展产生巨大负面效应。2018-2019年，这些领域GDP从230亿美元下降到174亿美元。出口下降11%从83亿美元到74亿美元，进口下降21%从139亿美元到109亿美元。

这种情况也体现在墨中双边贸易商，同期从43亿美元下降至39亿美元。

随着经济活动逐步回到正常水平，相关指数开始明显恢复。2020-2021年，行业GDP增长14%，出口增长27%，进口增长30%，墨中贸易增长48%

2022年上半年，相关指数呈现积极态势。纺织和服装出口增加18%。服装是出口最多商品，占全部出口80%。44%出口是牛仔裤和T恤衫。

同期89%墨西哥服装出口面向美国。其他主要目的国家：尼加拉瓜（8400万美元），萨尔瓦多（7400万美元）和加拿大（5300万美元）。

2022年第一季度，普埃布拉州，墨西哥州和伊达戈尔州是纺织出口最多的州，分别出口7100万美元，4000万美元和2800万美元。而服装方面表现最好的州是普埃布拉州（1.3亿美元），克阿维拉州（1.25亿美元）和下加利福尼亚州（9500万美元）。

2022年一月到六月，进口最多纺织是机织布、无纺布、涂层织物和长丝织物，以上占全部进口55%。

服装方面，衬衫，裤子和T恤衫占全部进口52%。2022年第一季度衬衫进口超过9.4亿美元，增长1000%。

2022年上半年，中国是墨西哥主要供应国，占进口全部44%，之后是美国占19%，孟加拉国占4%

尽管相关指数呈现积极态势，行业发展整体面临挑战不小。主要是：60%墨西哥服装是非正规渠道销售；公共政策框架不足以鼓励企业使用更可持续的生产过程和原材料；国内墨西哥设计的销售网点有限。

墨西哥服装纺织和鞋类潜力很大。墨西哥是世界十大人口国家，有1.29亿人口，墨西哥居民每季度收入5.6%用于消费衣服和鞋。另外，墨西哥毗邻北美服装市场，这个市场估值超过3690亿美元，这个情况适合考虑中国纺织，鞋类和服装全球化战略。





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。