

墨西哥和中国电子电气领域外贸： 投资和贸易机会

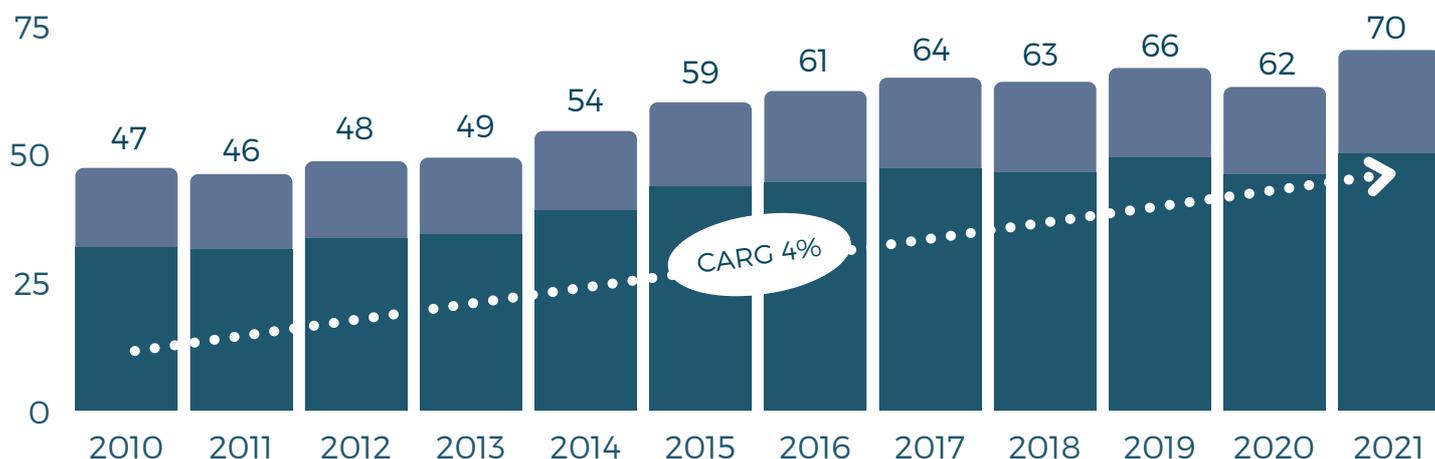


Keno Consulting 微信公众号

Keno

墨西哥电子电气领域国内生产总值 (10亿美元)

● 电子设备和配件的制造 ● 电气设备和配件的制造



墨西哥是世界第八大电子产品生产国家，该行业贡献墨西哥制造业GDP的6.4%。在最近十年，电子行业保持积极增长，雇佣人数增长32%。

电子行业下分的计算机和笔记本制造占电子领域的27%，之后是电子元件生产占17%，以及视频音频设备生产占电子领域的12%。

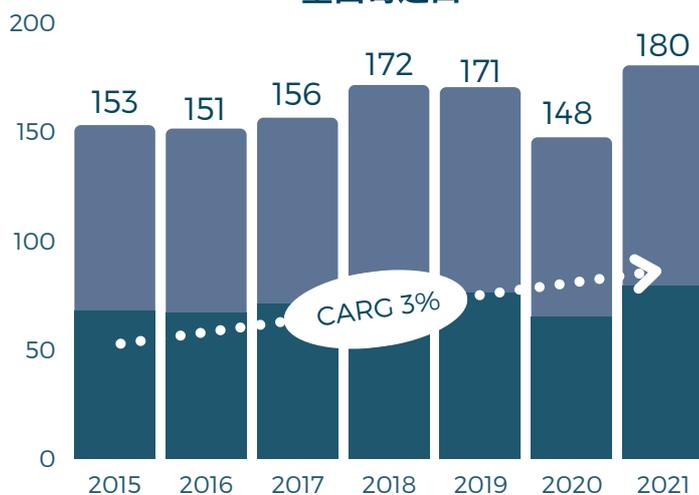
墨西哥电气电子外贸 (10亿美元)

● 电子设备配件制造 ● 电气设备配件制造

墨西哥出口



墨西哥进口



墨西哥是拉丁美洲电子电气领域最大加工基地，有超过821家工厂。大多数公司是大型和中型公司，他们出口在墨西哥生产的产品。墨西哥主要出口包括：数据处理用机器（18%）、电话电子器具（9.6%）、电视机（8.9%）、其他电气材料和机器（8.5%）及电绝缘导体（7.9%）。

进口方面，电子电气领域和全球价值链紧密相关。墨西哥主要进口：电子微结构和电路（11.3%）、电话电器（8.4%）、数据处理机（6.1%）、办公用设备零配件（5.1%）及其他机械器具（4.1%）。

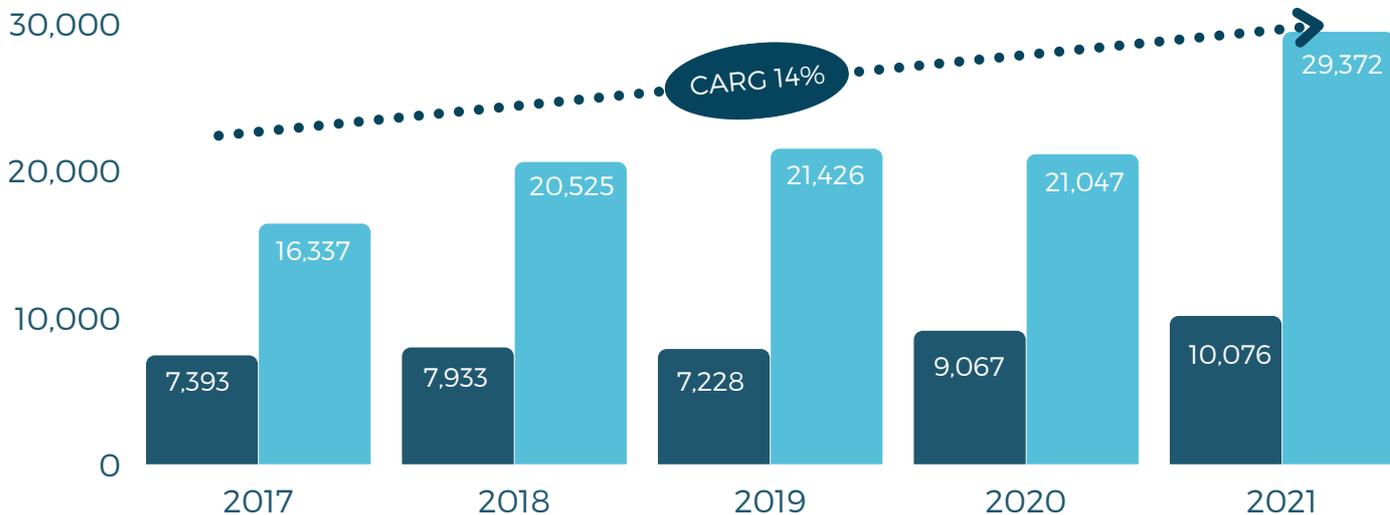
墨西哥和中国交易的电子电气领域产品有哪些？

2017-2021年，两国电子电气领域双边贸易额从230亿美元增加到390亿美元，增加71%。

墨西哥和中国电子电气外贸

(百万美元)

● 出口, CAGR, 8% ● 进口, CAGR 14%

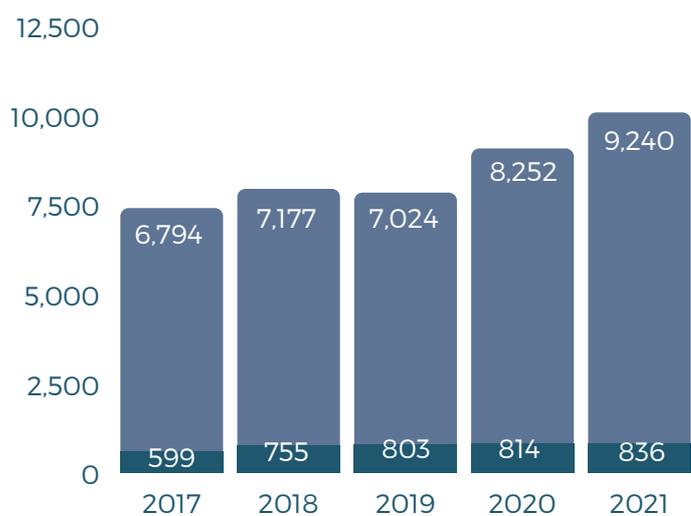


墨西哥对中国出口从2017年的50亿美元增加到2021年的100亿美元，增加36%。其中86%出口属于电气设备配件加工。

中国从墨西哥进口

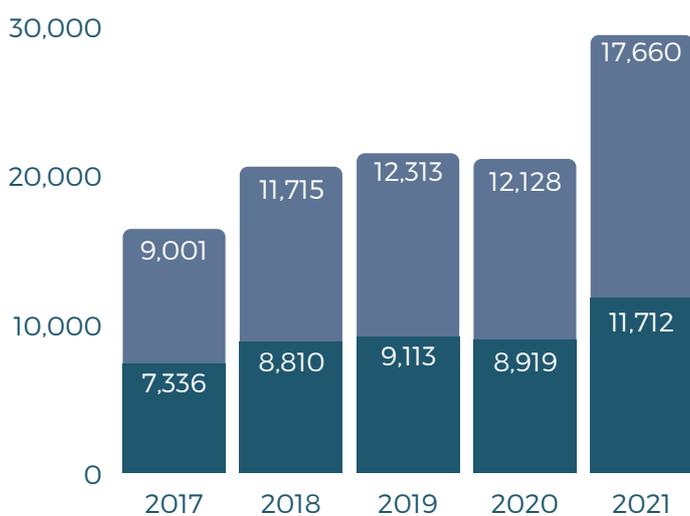
(百万美元)

● 电子设备和配件 ● 电气设备和配件



中国出口到墨西哥

(百万美元)



中国出口到墨西哥从2017年的163亿美元增加至2021年的293亿美元，增加80%。57%中国对墨西哥出口属于电气设备和配件，43%是电子设备和配件。

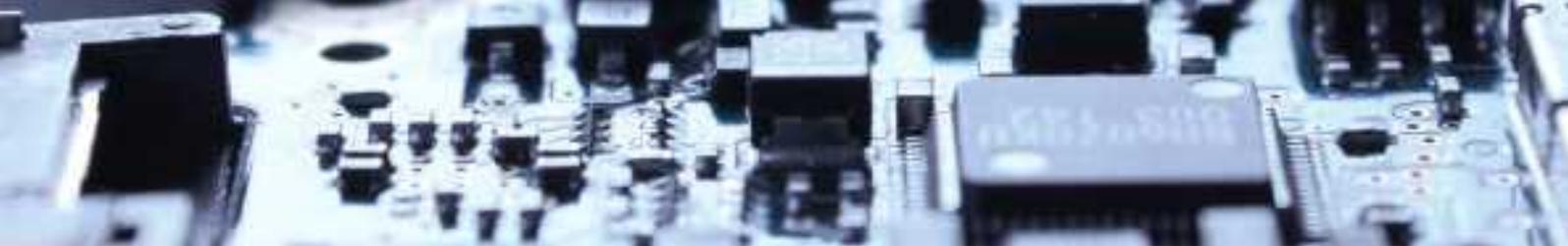
在墨西哥投资的中国企业：华为，中兴，TCL，联想，海信，海尔。

墨西哥向中国出口电子电气领域前20产品



中国向墨西哥出口电子电气领域前20产品





前景

电子电气是未来十年增长最具潜力行业之一，因为电子电气行业直接或间接渗透到世界各个组织和个人生活及商业活动中，在现实生活中它的应用是无可争议的。

墨西哥电子行业在过去十年发展迅速，从一个国内市场导向的行业，转为生产主要面向出口市场的有竞争力行业。

墨西哥生产的主要产品包括音频和视频设备（模块化、微型组件、电视、汽车音响）、计算机（台式和手提计算机、计算机系统、CPU和打印机）、办公室设备（复印机）和电信设备（移动电话和固定终端）。

电子行业的公司主要位于下加利福尼亚州，索诺拉州，奇瓦瓦州，新莱昂州，塔毛利帕斯州，哈利斯科州，阿瓜斯卡连特斯州和墨西哥州。

墨西哥的电气制造业主要生产电气设备和配件，家用电器和白色家电，电能照明发电，分布和传输设备。

与整个出口制造业类似，电气行业的公司主要集中在奇瓦瓦州，下加利福尼亚州和新莱昂州。

鉴于电子电气重要性，近年来，墨西哥电子电气行业一直寻求通过扩大对其他市场的出口和加强国内市场来继续加强其发展。

在扩大对其他市场出口方面，墨西哥经济部实施针对两个维度的战略政策。

首先，2021年9月到2022年7月，便利化生产终端产品的原料和零部件进口的许可，并按照优惠关税，减税规模达到51.01亿美元，主要面向几个领域：汽车和汽配 53%，电子34.4%，电气制造9.1%，交通2.8%以及重工业1.2%。

第二，为了推动出口战略，墨西哥经济部利用墨西哥已经签署的自由贸易协定本国成分最严格规定的执行，制定了若干报告，确定哪些产品根据其进口量将成为优化公共政策的理想产品，以此推动在墨西哥更大生产。在原料当中，确定的产品包括钢铁和金属加工（如锻造，机械加工，模切，注塑和铸件等）。

加强国内市场方面，墨西哥电子电气领域预计墨西哥将继续巩固混合模式，其中虚拟方式将是基础，而电子电气产品需求将对需要加速数字化的中小型企业当中扩大。预计这部分市场将在2024年增加GDP650亿美元。

中国企业电子电气领域潜力是什么？44%墨西哥和中国的贸易是电子电气行业中间产品：中国企业技术能力可以补充墨西哥工业。

墨西哥工业致力于加强汽车出口，并且推动中小企业数字化进程，更好开展协同模式就是同墨西哥行业建立联系，寻找优化全球价值链成本的几乎，提供数字化转型有关的产品和服务。



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。