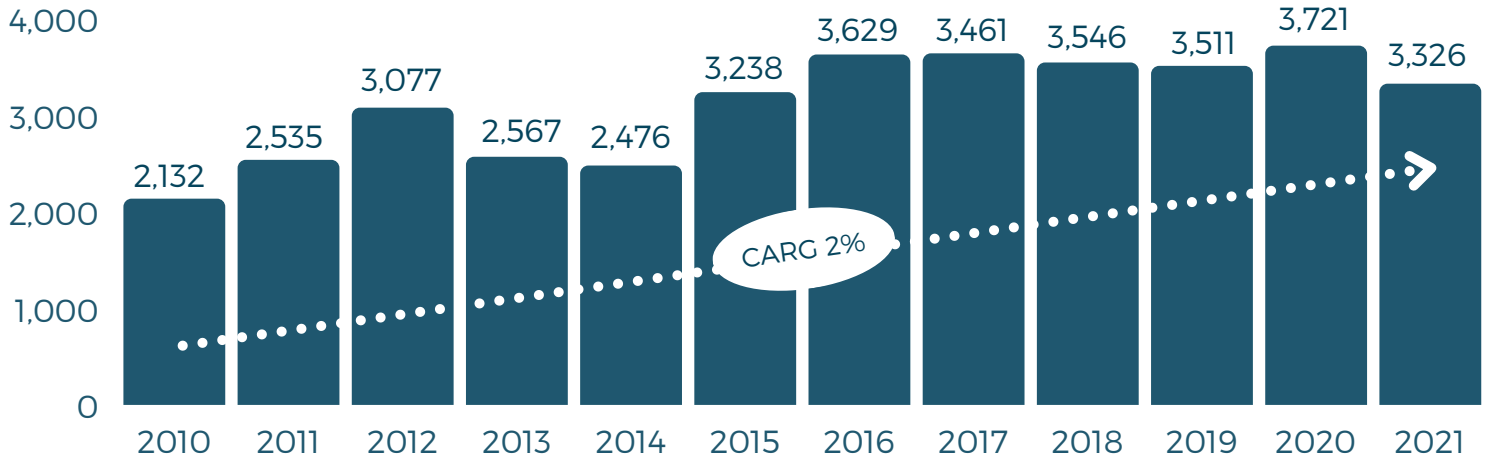


# 墨西哥中国光学和精密仪器外贸： 投资和外贸机会





## 测量，控制，导航和医疗设备器械生产国内生产总值 (百万美元)

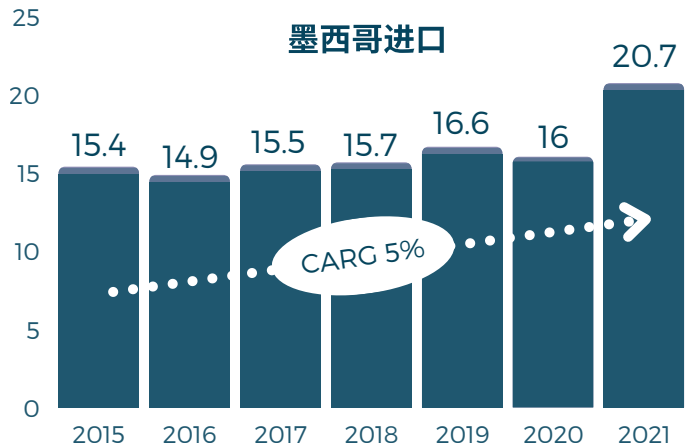
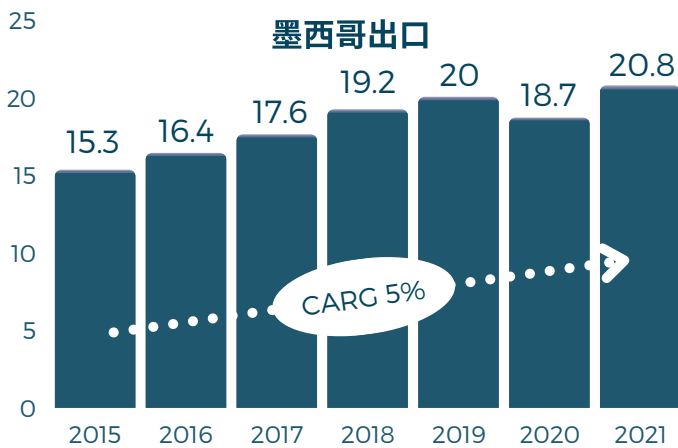


虽然测量、控制、导航和医疗设备仪器生产增长最近十年有起落，但是呈现积极态势。2010年产值是21亿美元，2021年是3亿美元。

1999年一月到2022年六月，测量、控制、导航和电子医疗设备仪器生产吸引的外国直接投资累计是26.36亿美元。

## 墨西哥测量，控制，导航和医疗设备外贸 (10亿美元)

● 光学和医疗器械 ● 钟表部件组件 ● 音乐器械



该领域五类占出口77%：医疗或兽医器械（42%），自动调节仪器（14%），其他光学和医疗器械（9%），流体控制仪表（6%），骨科用品和矫治器（6%）。

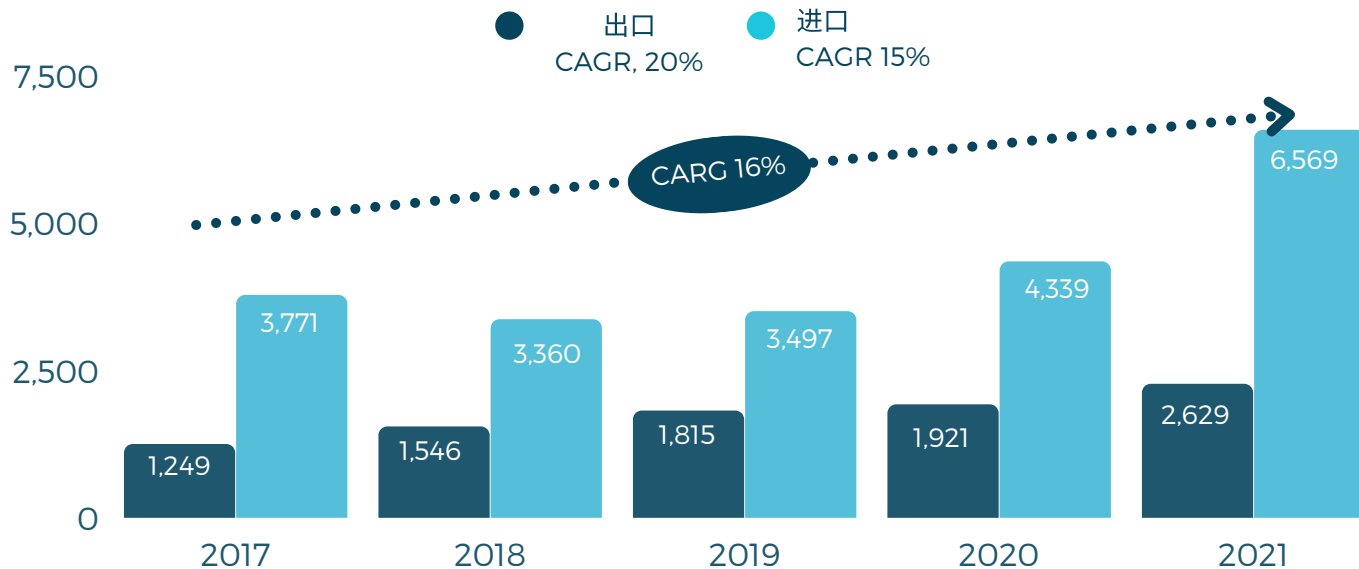
进口有五类占比75%：液晶显示器（27%），医疗或兽医器械（18%），其他光学和医疗器械（11%），自动调节仪器（10%），流体控制仪表（5%）。

# 墨西哥和中国光学和精密仪器交易？

2017-2021年，两国光学和精密仪器从50亿美元增加到91亿美元，增加83%。

## 墨西哥和中国光学和精密仪器贸易

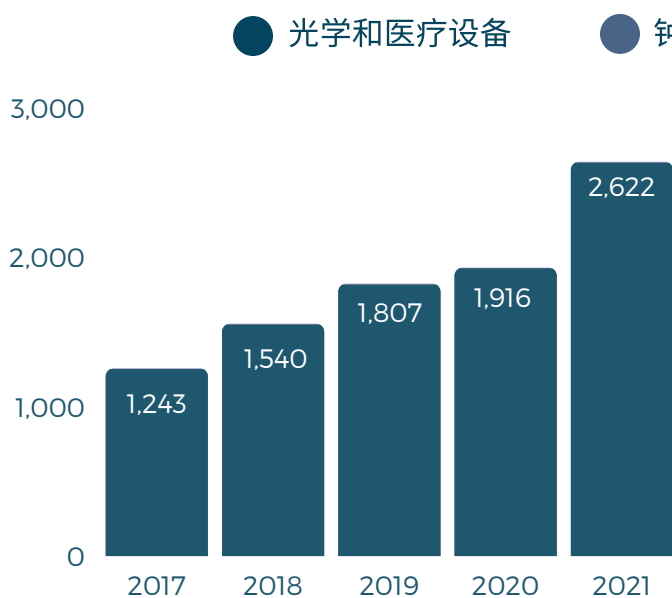
(百万美元)



2017到2021年，墨西哥出口到中国增加110%，从12.49亿美元增加到26.29亿美元。99%是光学和摄影设备。

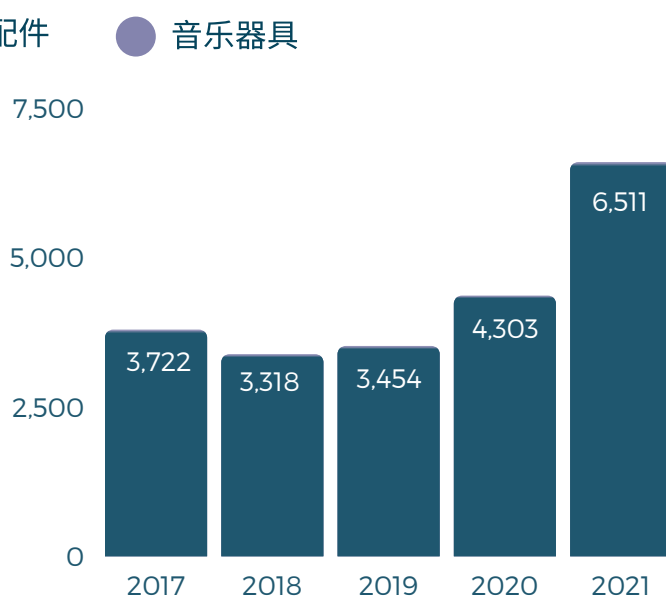
### 中国从墨西哥进口

(百万美元)



### 中国出口到墨西哥

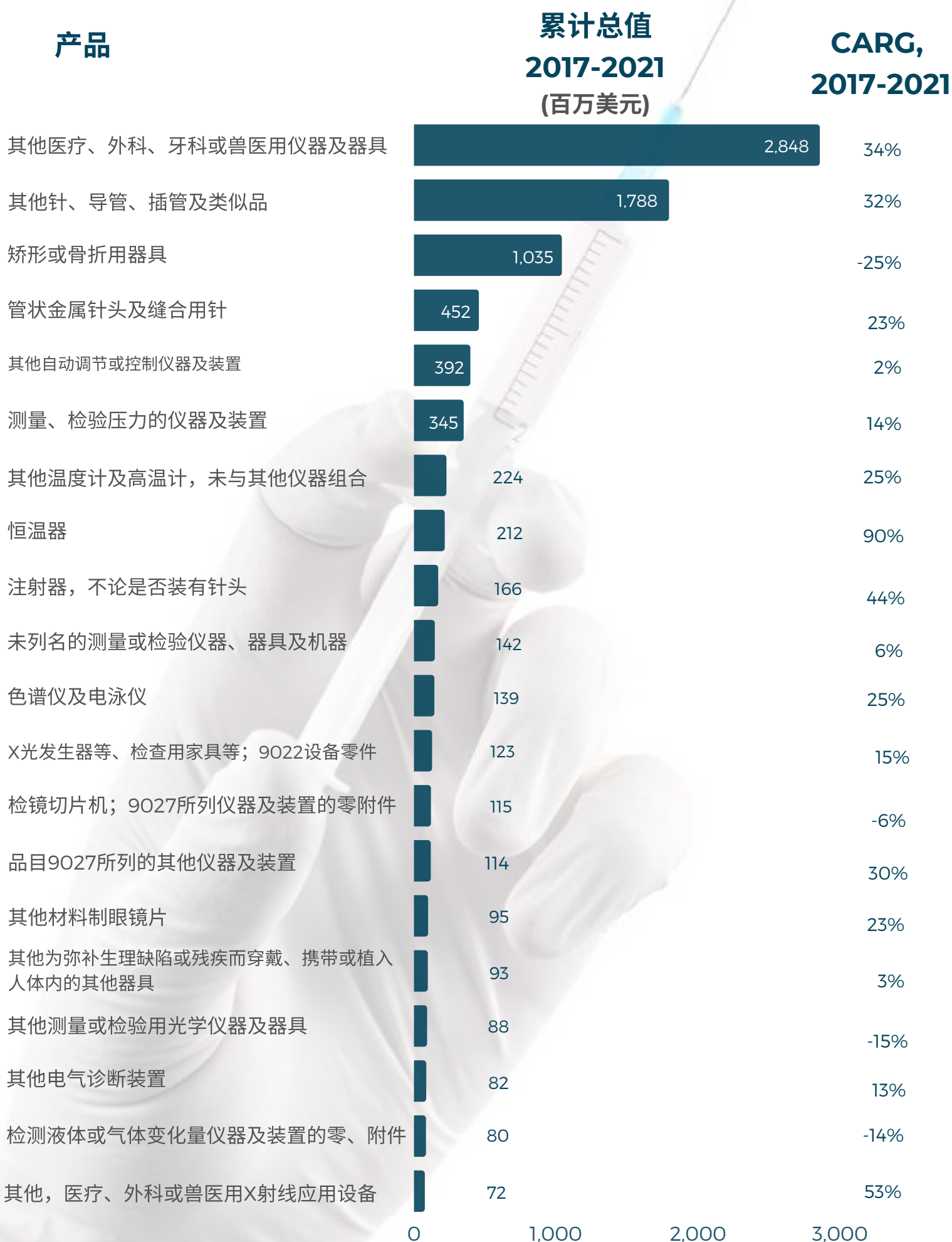
(百万美元)



2017-2021年，中国出口到墨西哥增长74%，从37亿美元增长到65亿美元。大多数是墨西哥消费电子，汽车和医疗设备行业使用的原料。

虽然在行业里量不是很大，中国出口到墨西哥的手表和仪器从2017年的4800万美元增长到2021年的5700万美元。

# 墨西哥向中国出口光学和精密仪器领域前20产品



# 中国向美国出口光学和精密仪器领域前20产品



资料来源：中国海关总局；中国商务部；墨西哥经济部；Keno Consulting分析

# 前景

医疗器械在国家北部边境和中部地区找到了发展的沃土。然而，在这些地区设立的医疗器械厂家在运行，生产整合和市场导向方面有明显的不同。

国内来说，有两个地区集中了大量的厂家：一个是北部边境地区集中了全部的47.3%，另外是墨西哥首都大区集中了32.9%。北部边境地区是出口导向的，首都大区是集中国内市场的。根据经济局国家统计局数据，SCIAN四类在墨西哥有485家企业：实验室医疗用和牙科用非电子设备（42.9%）；医用一次性材料（34%）；其他测量，控制，导航，电子医疗设备（16.7%）以及眼科产品（厂家当中的6.4%）。

## 面向外国市场

面向国外市场的主要集中在下加利福尼亚州，那里的医疗器械工业在四十年前已开始发展。现在有76家企业拉动直接就业七万人——大部分在蒂华纳——面向国外市场特别是美国。

最开始，这个行业只是做手工组装的简单加工，针对一次性产品和耗材的加工。今天，这个行业做着更复杂产品加工，开展着附加值更大的工作流程。总部位于下加利福尼亚州的公司包括原始设备制造商，关键配件和元件制造商，以及合同制造。

这里70%企业是大型企业，特别是外国企业（80%）。本国成分水平不超过10%，因此非常依赖进口原料。墨西哥供应主要体现在原料和非直接服务（物流，人员外包，安保和咨询），备件供应，加工和维修耗材上。

大多数企业在IMMEX框架下运行（IMMEX是制造业，加工和出口服务计划），面向出口的生产受益于IMMEX带来的关税优势。

## 面向国内市场

行业模式主要是墨西哥城和首都大区的模式。在首都大区成立的企业主要是国内资本公司，他们以较小的就业和生产规模运行。然而，他们整合了行业很多领域：研发；供应；管理；分销；安装；服务；技术支持和企业活动。

根据统计局，在墨西哥首都大区有100家从事医疗设备制造企业，大多数是中小型企业，直接拉动3500到4000人就业。不同于下加利福尼亚州企业的情况，首都大区企业大多开展研发活动来开发医疗器械，这样做可以更高效且更有竞争力的满足国内市场，尽管这些研发并不是尖端技术。

首都成立的企业一般不止一个代表机构，因为他们需要和各方保持良好沟通，发挥好同政府机构，监管单位，大客户（政府和私人）离得近的优势。

多数企业集中在墨西哥城，因为这里聚集政府机构供应的领域，比如墨西哥社保（IMMS），公务员社保（ISSSTE）或者国家健康保护局（普通社保）。

健康领域私人企业数字在增加：医疗集团的企业，进口商和分销商。在医药和医疗设备领域，地处墨西哥城会促进相关政府机构的监管比如经济部，联邦卫生风险保障局（Cofepris）以及国家科技理事会（Conacyt）

墨西哥首都大区也是全国人口进入点，首都有2000万人口。墨西哥国际机场和国内海关是国外多种原料的进出口，这对于厂家和分销商来说在国家中心地区运行是必要的。

不同于北部边境的医疗器械，在墨西哥城有更多的创业，企业间战略联盟以及同公共研究中心的互动，来做新的研发。

在该行业墨西哥市场对中国产品需求有哪些？墨西哥制造业企业需要国外原料，对眼镜的组件和配件，棱镜和镜子，特别是液晶显示屏有明显需求。比如中国出口到墨西哥的镜子和棱镜按照海关编码900190在2012年有650万美元，在2021年达到了1490万美元；而液晶显示屏出口按照901380海关编码，2012年出口是28亿美元，2021年是52亿美元。

墨西哥出口到中国的针头和导管按照海关编码901839计算，2012年是3200万美元，2021年是6.08亿美元；管状金属针和缝合针按照海关编码901832计算出口，2012年是260万美元，2021年是1.36亿美元。这类医疗产品的需求说明中国对于I类医疗器械制造是擅长的，而墨西哥对于III类产品是擅长的。

我们可以预见液晶显示屏在墨西哥也有自然增长空间，因为它是用于医疗器械生产的原料，同时也因为墨西哥电子制造对它的更大需求。

在医疗器械领域墨西哥和中国企业可以形成联盟，在各自市场分销墨西哥或中国产品。





## 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。