



**TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

**Thị trường
các nước
CPTPP**

THỊ TRƯỜNG MEXICO

Thành phố Hồ Chí Minh 2026

THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

MỤC LỤC

TRỤ SỞ

Trung tâm Xúc tiến
Thương mại và Đầu tư
Thành phố Hồ Chí Minh
ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng,
P. Tân Định, TP.HCM
92 - 96 Nguyễn Huệ,
P. Sài Gòn, TP.HCM
Tel: (028) 3823 6738
Fax: (028) 3824 2391
Email: itpc@itpc.gov.vn
Website: <https://itpc.hochiminhcity.gov.vn>

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 155/GP - XBBT,
ngày 06/01/2026 của
Sở Văn hóa và Thể thao
Thành phố Hồ Chí Minh



- 05 TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG VÀ KINH TẾ**
- 30 VĂN HÓA VÀ TẬP QUÁN KINH DOANH**
- 38 HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG VÀ ĐẦU TƯ VIỆT NAM – MEXICO**
- 49 THUẬN LỢI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI HÀNG VIỆT NAM TẠI MEXICO**
- 53 CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN LẠC CẦN THIẾT**
- 54 CÁC SỰ KIỆN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NỔI BẬT TẠI MEXICO**

Nội dung của báo cáo này dùng cho doanh nghiệp tham khảo, thông tin có thể thay đổi bởi các yếu tố khách quan của thị trường hoặc những thay đổi chính sách từ các cơ quan chức năng Mexico và quốc tế.

Doanh nghiệp cần tiến hành thẩm định trước khi triển khai dự án kinh doanh hoặc các thỏa thuận thương mại khác.

Vui lòng liên hệ với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố khi cần sự hỗ trợ. Để tải bản chi tiết, doanh nghiệp truy cập website itpc.hochiminhcity.gov.vn/home

Báo cáo có sử dụng thông tin và số liệu đã công bố của các tổ chức



Relaciones Exteriores

Secretaría de Relaciones Exteriores



International
Trade
Centre



WORLD TRADE
ORGANIZATION

Cùng một số đối tác khác. Xin chân thành cảm ơn,
Đặc biệt chúng tôi cảm ơn sự hợp tác của
Đại sứ quán Mexico tại Việt Nam
trong quá trình thực hiện ấn phẩm này.

THỊ TRƯỜNG MEXICO



TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG VÀ KINH TẾ



Ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc ITPC tiếp ông Alejandro Negrín, Đại sứ Mexico tại Việt Nam.

THÔNG TIN CƠ BẢN

Tên đầy đủ: Liên bang Mexico

Thủ đô: Thành phố Mexico (Ciudad de México)

Quốc khánh Mexico: Ngày 16 tháng 9 (kỷ niệm sự kiện “Grito de Dolores” năm 1810)

Vị trí địa lý:

- Nằm ở phần phía nam của lục địa

Bắc Mỹ, đóng vai trò cầu nối địa kinh tế quan trọng giữa khu vực Bắc Mỹ và Mỹ Latinh. Phía bắc giáp Hoa Kỳ (đường biên giới đất liền dài hơn 3.100 km); phía nam và tây nam



giáp Thái Bình Dương; phía đông giáp Vịnh Mexico; phía đông nam giáp Guatemala, Belize và Biển Caribe.

- Với vị trí sở hữu hai mặt biển lớn (Thái Bình Dương và Đại Tây Dương thông qua Vịnh Mexico), Mexico có ưu thế vượt trội về logistics hàng hải quốc tế và là mắt xích kết nối trực tiếp vào chuỗi cung ứng Bắc Mỹ.

Diện tích: theo số liệu từ Viện Thống kê và Địa lý Mexico (INEGI), tổng diện tích bề mặt lãnh thổ của Mexico đạt 1.960.647 km², bao gồm phần lục địa và hệ thống các đảo trực thuộc. Với quy mô này, Mexico hiện là quốc gia có diện tích lớn thứ 14 trên thế giới.

Dân số: 130,91 triệu người, theo dữ liệu thống kê của INEGI đến năm 2025.

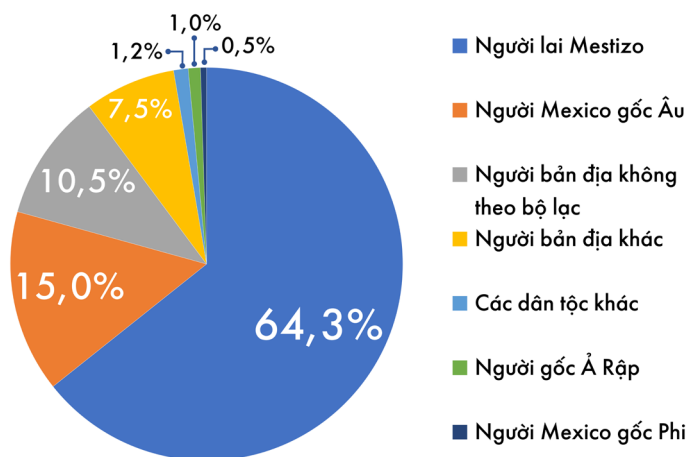
Tài nguyên thiên nhiên:

- Khoáng sản kim loại: thuộc nhóm quốc gia dẫn đầu thế giới về khai thác bạc; sở hữu trữ lượng dồi dào về đồng, vàng, chì, kẽm, quặng sắt, bismut và lithium.

- Năng lượng hóa thạch: trữ lượng dầu thô và khí đốt tự nhiên đáng kể, tập trung nhiều ở khu vực Vịnh Mexico và các thềm lục địa ven biển.

- Năng lượng tái tạo và đất đai: tiềm năng bức xạ mặt trời và điện gió cao; tài nguyên rừng phong phú cùng diện tích đất nông nghiệp đa dạng khí hậu thuận lợi cho canh tác nông sản xuất khẩu.

Dân tộc: theo dữ liệu thống kê của Britannica, cơ cấu dân tộc Mexico năm 2020 được ghi nhận như sau:

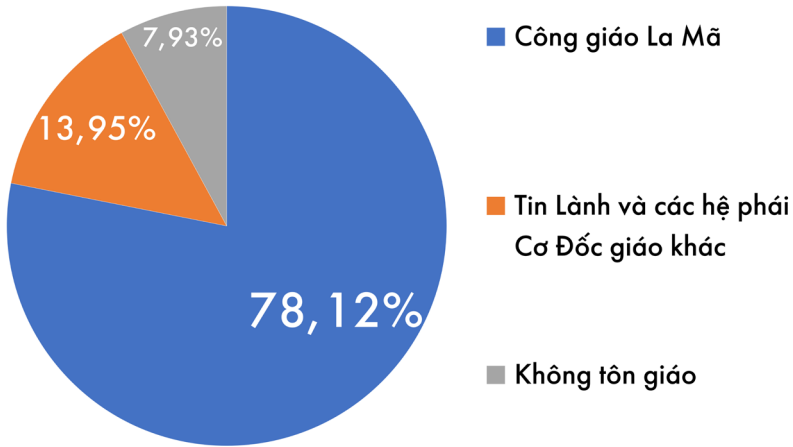


Ngôn ngữ:

- Tiếng Tây Ban Nha: ngôn ngữ chính thức được sử dụng trong toàn bộ hệ thống hành chính công, pháp lý, thương mại và đời sống xã hội (Mexico là quốc gia có dân số nói tiếng Tây Ban Nha lớn nhất thế giới).

- Ngôn ngữ bản địa: chính phủ Mexico công nhận 68 nhóm ngôn ngữ bản địa (Nahuatl, Maya, Mixtec...) là các ngôn ngữ quốc gia có giá trị bảo tồn và bình đẳng pháp lý.

Tôn giáo: theo dữ liệu thống kê của INEGI, cơ cấu dân số Mexico theo tôn giáo năm 2020 được ghi nhận như sau:



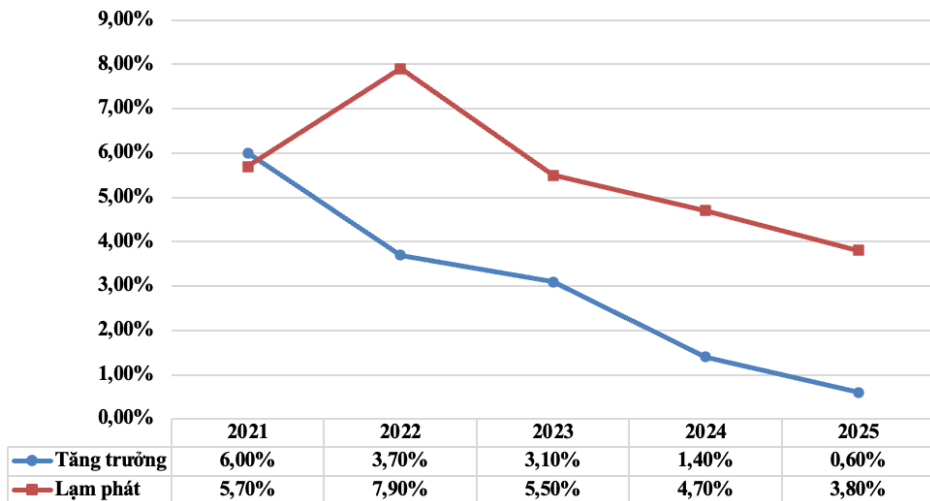
Tiền tệ: Peso Mexico (mã quốc tế: MXN)



TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ

Tăng trưởng GDP và mức lạm phát

(Nguồn: IMF, World Economic Outlook Database)



Theo ghi nhận của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) về thứ hạng thương mại toàn cầu năm 2025, Mexico đứng thứ 10 thế giới về xuất khẩu và thứ 10 về nhập khẩu.

Chỉ số tự do kinh tế của Mexico là 59,8, đưa nước này trở thành nền kinh tế đứng thứ 92 trong năm 2026. Mexico đứng thứ 19 trong số 32 thị trường thuộc khu vực châu Mỹ và có chỉ số tự do kinh tế thấp hơn mức trung bình của thế giới cũng như khu vực. (Nguồn: Heritage).

Với quy mô dân số hơn 130 triệu người cùng vị thế nền kinh tế lớn thứ hai Mỹ Latinh, Mexico sở hữu nền tảng vĩ mô vững chắc, chính sách thương mại mở và năng lực sản xuất hội nhập sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu. Dù vậy, giai đoạn 1980–2022 ghi nhận mức tăng trưởng khiêm tốn (bình quân hơn 2%/năm), khiến tiến trình giảm nghèo và thu hẹp khoảng cách phát triển diễn ra chậm.

Để hiện thực hóa triển vọng cải thiện tăng trưởng đến năm 2027, Mexico cần củng cố các động lực nội tại: đẩy mạnh đầu tư hạ tầng gắn với huy động vốn tư nhân, cải thiện môi trường kinh doanh và mở rộng tiếp cận tài chính cho khối SME. Song song đó, việc bảo đảm an ninh, hoàn thiện thể chế pháp lý minh bạch, nâng cao dịch vụ công và tăng thu ngân sách sẽ là nền tảng cốt lõi để duy trì an toàn nợ công và bảo đảm tăng trưởng bền vững.

➤ Số liệu hoạt động thương mại của Mexico

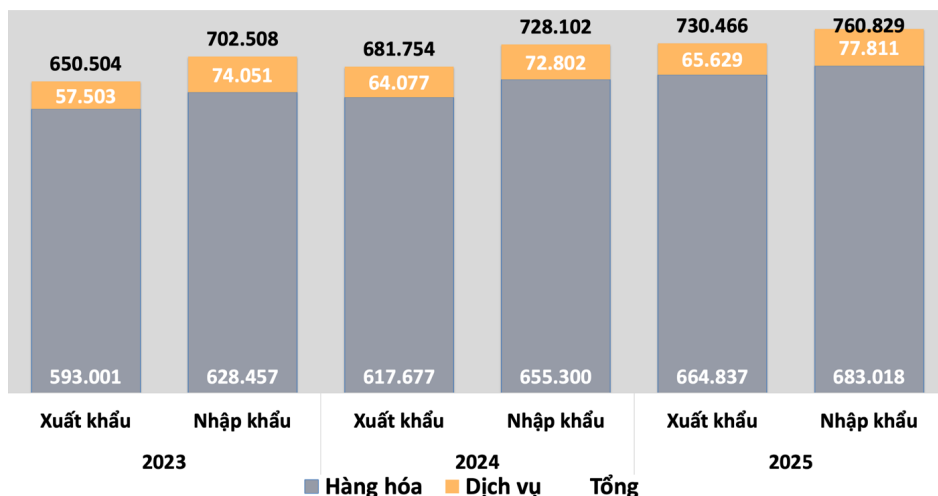
Giai đoạn 2023–2025, hoạt động giao thương của Mexico với thế giới duy trì đà tăng trưởng, thể hiện qua sự gia tăng liên tục của cả kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ. Năm 2023, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu đạt khoảng 1,35 nghìn tỷ USD. Sang năm 2024, con số này tăng lên 1,41 nghìn tỷ USD và tiếp tục đạt gần 1,49 nghìn tỷ USD vào năm 2025. Như vậy, sau hai năm, quy mô thương mại của Mexico tăng khoảng 10,2%, cho thấy hoạt động trao đổi hàng hóa và dịch vụ quốc tế tiếp tục được mở rộng.

Xét về xuất khẩu, kim ngạch tăng từ 650,50 tỷ USD năm 2023 lên 681,75 tỷ USD năm 2024 và đạt 730,47 tỷ USD vào năm 2025. Đáng chú ý, mức tăng trong năm 2025 đạt khoảng 7,1% so với năm trước, cao hơn mức tăng 4,8% của năm 2024. Trong khi đó, nhập khẩu cũng tăng đều, từ 702,51 tỷ USD năm 2023 lên 728,10 tỷ USD năm 2024 và 760,83 tỷ USD năm 2025. Tuy nhiên, tốc độ tăng nhập khẩu trong năm 2025, khoảng 4,5%, thấp hơn tốc độ tăng xuất khẩu. Diễn biến này góp phần thu hẹp khoảng cách giữa kim ngạch nhập khẩu và xuất khẩu, qua đó cải thiện cán cân thương mại của Mexico.

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ của Mexico (2023 – 2025)

(Nguồn: WTO)

ĐVT: Triệu USD



Cơ cấu xuất nhập khẩu cho thấy hàng hóa chiếm tỷ trọng chủ đạo trong tổng kim ngạch thương mại của Mexico, trong khi dịch vụ chiếm phần nhỏ hơn. Năm 2025, xuất

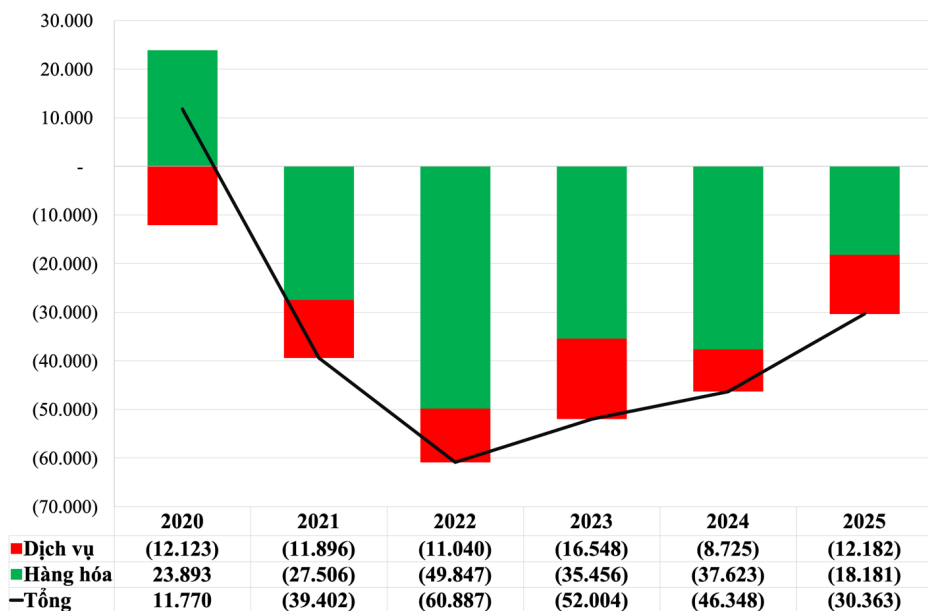
khẩu hàng hóa đạt 664,84 tỷ USD, cao hơn đáng kể so với mức 65,63 tỷ USD của xuất khẩu dịch vụ. Ở chiều nhập khẩu, hàng hóa đạt 683,02 tỷ USD, còn dịch vụ đạt 77,81 tỷ USD. Nhìn chung, hàng hóa vẫn là động lực chính chi phối quy mô giao thương của Mexico, trong khi thương mại dịch vụ có quy mô nhỏ hơn và biến động không đồng đều.

Xét trong toàn giai đoạn 2020–2025, cán cân thương mại của Mexico chuyển từ thặng dư sang thâm hụt và duy trì trạng thái nhập siêu trong phần lớn thời kỳ. Năm 2020, Mexico đạt thặng dư thương mại 11,77 tỷ USD, chủ yếu nhờ thặng dư hàng hóa 23,89 tỷ USD bù đắp phần thâm hụt dịch vụ 12,12 tỷ USD. Tuy nhiên, cán cân chuyển sang thâm hụt 39,40 tỷ USD vào năm 2021 và tiếp tục nới rộng lên 60,89 tỷ USD năm 2022. Diễn biến này chủ yếu xuất phát từ sự chuyển đổi của cán cân hàng hóa, từ thặng dư trong năm 2020 sang thâm hụt trong các năm tiếp theo, đồng thời cán cân dịch vụ liên tục ghi nhận mức âm.

Cán cân thương mại của Mexico (2020 – 2025)

(Nguồn: WTO)

ĐVT: Triệu USD



Từ năm 2023, tình trạng thâm hụt thương mại của Mexico từng bước được cải thiện. Mức thâm hụt giảm từ 52,00 tỷ USD năm 2023 xuống 46,35 tỷ USD năm 2024 và còn 30,36 tỷ USD năm 2025. Đóng góp đáng kể vào xu hướng này là việc thâm hụt hàng hóa thu hẹp từ 35,46 tỷ USD năm 2023 xuống 18,18 tỷ USD năm 2025. Trong khi đó,

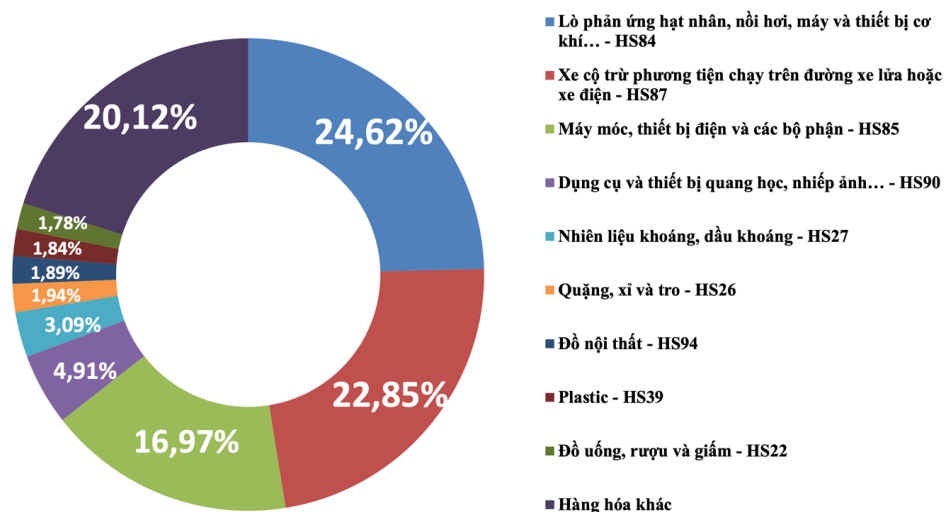
cán cân dịch vụ vẫn thâm hụt, ở mức 16,55 tỷ USD năm 2023, giảm còn 8,73 tỷ USD năm 2024 rồi tăng trở lại lên 12,18 tỷ USD năm 2025. Điều này cho thấy sự cải thiện của cán cân thương mại tổng thể trong hai năm gần đây chủ yếu đến từ lĩnh vực hàng hóa, còn thương mại dịch vụ vẫn là yếu tố làm gia tăng mức thâm hụt.

Nhìn chung, các biểu đồ cho thấy Mexico đang mở rộng hoạt động thương mại quốc tế, với kim ngạch xuất khẩu tăng nhanh hơn nhập khẩu trong năm 2025 và cán cân thương mại được cải thiện đáng kể so với giai đoạn 2021–2022. Dù vậy, quốc gia này vẫn chưa khắc phục được tình trạng thâm hụt thương mại, do cả hàng hóa và dịch vụ đều ghi nhận cán cân âm trong năm 2025.

Năm 2025, theo dữ liệu của trademap.org, một số mặt hàng xuất nhập khẩu chủ yếu của Mexico được thể hiện trong biểu đồ dưới đây.

Những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Mexico năm 2025

(Nguồn: Trademap)

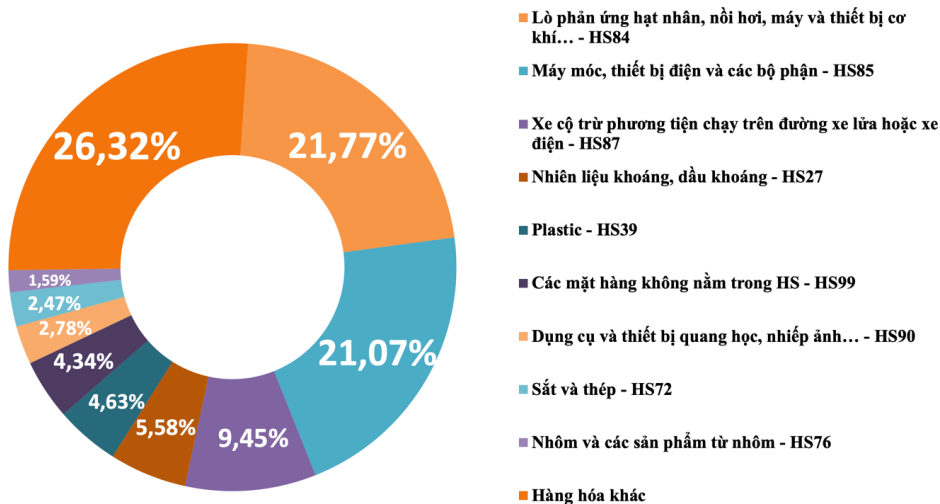


Trong năm qua, 05 mặt hàng xuất khẩu nhiều nhất của Mexico bao gồm:

1. Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí... (chiếm 24,62% tổng lượng xuất khẩu)
2. Xe cộ trừ phương tiện chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện (chiếm 22,85% tổng lượng xuất khẩu)
3. Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận (chiếm 16,97% tổng lượng xuất khẩu)
4. Dụng cụ và thiết bị quang học, nhiếp ảnh... (chiếm 4,91% tổng lượng xuất khẩu)
5. Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng (chiếm 3,09% tổng lượng xuất khẩu)

Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Mexico năm 2025

(Nguồn: Trademap)



Về nhập khẩu, 05 mặt hàng mà Mexico nhập vào nhiều nhất gồm có:

1. Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí... (chiếm 21,77% tổng lượng nhập khẩu)
2. Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận (chiếm 21,07% tổng lượng nhập khẩu)
3. Xe cộ trừ phương tiện chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện (chiếm 9,45% tổng lượng nhập khẩu)
4. Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng (chiếm 5,58% tổng lượng nhập khẩu)
5. Plastic (chiếm 4,63% tổng lượng nhập khẩu)



Các thị trường xuất khẩu chính của Mexico năm 2025

(Nguồn: Trademap)

81,90%	Hoa Kỳ	Brazil	0,67%
3,30%	Canada	Nhật Bản	0,61%
1,49%	Trung Quốc	Vương quốc Anh	0,57%
1,16%	Đức	Colombia	0,47%
0,80%	Hàn Quốc	Guatemala	0,43%

Các thị trường nhập khẩu chính của Mexico năm 2025

(Nguồn: Trademap)

37,66%	Hoa Kỳ	Nhật Bản	2,80%
20,08%	Trung Quốc	Malaysia	2,35%
3,47%	Hàn Quốc	Thái Lan	1,98%
3,37%	Việt Nam	Canada	1,89%
2,95%	Đức	Brazil	1,69%

➤ Thách thức kinh tế vĩ mô**□ Môi trường tiền tệ thắt chặt, áp lực lạm phát kéo dài và biến động tỷ giá**

Ngân hàng Trung ương Mexico (Banxico) duy trì chính sách tiền tệ thắt chặt nhằm kiểm soát rủi ro lạm phát. Cơ quan này hạ lãi suất điều hành 375 điểm cơ bản từ đầu năm 2024 xuống mức 7,50%. Banxico chỉ tiếp tục nới lỏng tiền tệ khi nhận thấy lạm phát thực tế quay về mức mục tiêu 3%. Mặt bằng lãi suất cao này buộc các doanh nghiệp sản xuất gánh thêm chi phí vốn và thu hẹp kế hoạch vay nợ mở rộng kinh doanh.

Lạm phát cơ bản vẫn kéo dài dai dẳng khi giá hàng hóa cốt lõi tăng trở lại, lần ắt đã hạ nhiệt chậm chạp của nhóm dịch vụ. Banxico tính toán thời điểm lạm phát chạm mốc mục tiêu 3% sẽ lùi sang nửa cuối năm 2026.

Giới đầu tư và các doanh nghiệp tiếp tục neo kỳ vọng lạm phát ngắn hạn trên mức trần 3%. Giá dịch vụ phản ứng rất chậm với đà suy giảm của tổng cầu, trong khi giá lương thực tiềm ẩn nguy cơ tăng trở lại. Tình trạng này khiến áp lực tăng giá hàng hóa tiếp tục lấn át xu hướng hạ nhiệt chung trên thị trường.

Đồng Peso Mexico liên tục trải qua các đợt rung lắc mạnh so với đồng Đô la Mỹ. Trong năm 2024, đồng nội tệ mất giá 19,8%, trước khi phục hồi nhẹ vào năm 2025 với mức tỷ giá bình quân 19,7 MXN/USD vào tháng 8 năm 2025. Banxico kiên trì duy trì cơ chế tỷ giá thả nổi tự do nhằm hấp thu các cú sốc bên ngoài, đồng thời hạn chế tối đa việc can thiệp trực tiếp vào thị trường ngoại tệ.

Nhà đầu tư nước ngoài giảm tỷ lệ nắm giữ trái phiếu nội tệ của Mexico trong bối cảnh dòng vốn đầu tư gián tiếp ảm đạm. Tâm lý thận trọng trên thị trường tài chính quốc tế có nguy cơ thúc đẩy dòng vốn ngoại rút ròng và đẩy chi phí huy động vốn của doanh nghiệp lên cao. Dù các ngân hàng mở rộng cho vay khách hàng cá nhân và doanh nghiệp, hệ thống tài chính Mexico vẫn có quy mô nhỏ và rào cản dịch vụ tiếp tục cản trở khả năng tiếp cận vốn của khu vực tư nhân.

□ Sức ép thâm hụt tài khóa và rủi ro thắt chặt chính sách thu nợ, thuế

Chính phủ Mexico đối mặt với tình trạng thâm hụt ngân sách kéo dài, buộc các nhà hoạch định chính sách phải siết chặt kỷ luật tài khóa. Bộ Tài chính Mexico đặt mục tiêu hạ mức thâm hụt tài khóa về 4,10% GDP trong Gói kinh tế năm 2026. Quỹ Tiền tệ Quốc tế tính toán tổng nợ công của quốc gia này chạm ngưỡng 58,9% GDP vào cuối năm 2025 và tiếp tục tăng dần trong trung hạn. Gánh nặng nợ nần thu hẹp đáng kể dự địa chi tiêu công, thúc đẩy nhà chức trách tăng cường thanh tra và đẩy mạnh các biện pháp thu hồi nợ thuế.

Gói kinh tế năm 2026 siết mạnh các sắc thuế gián thu đánh vào hoạt động thương mại điện tử và dịch vụ số. Cơ quan thuế yêu cầu các nền tảng công nghệ khấu trừ trực



Quảng trường El Zócalo ở Centro Histórico, Mexico City.

tiếp 50% tiền thuế giá trị gia tăng (VAT) và 4% thuế thu nhập doanh nghiệp từ các doanh nghiệp Mexico bán hàng qua ứng dụng. Chính phủ cũng tăng thuế tiêu thụ đặc biệt (IEPS) đối với dịch vụ đặt cược và trò chơi trực tuyến từ 30% lên 50%. Đồng thời, các nhà phân phối trò chơi điện tử bạo lực hoặc người lớn (dạng đĩa cứng) phải nộp thêm 8% thuế IEPS ngoài mức thuế VAT 16% thông thường.

Cơ quan Quản lý Thuế Mexico (SAT) kiểm soát gắt gao dữ liệu của các nhà cung cấp dịch vụ số trong và ngoài nước. Các công ty công nghệ phải mở cổng kết nối, truyền dữ liệu giao dịch theo thời gian thực về máy chủ của SAT và kê khai song song cả hai loại thuế VAT lẫn IEPS. Nếu doanh nghiệp chậm trễ hoặc không đáp ứng chuẩn dữ liệu thuế, cơ quan quản lý viễn thông sẽ lập tức cắt đường truyền Internet của nền tảng vi phạm.

Bộ luật Thuế Liên bang siết chặt việc kiểm tra hóa đơn điện tử (CFDI) nhằm chặn đứng hành vi gian lận doanh thu. Cơ quan thuế xếp những hóa đơn có mã xác thực hợp lệ nhưng không phát sinh mua bán thực tế vào nhóm chứng từ giả mạo. Doanh nghiệp mua hàng phải tự kiểm tra tính pháp lý của hóa đơn và lưu trữ tài liệu chứng minh nguồn gốc giao dịch phát sinh thực tế. Cơ quan tư pháp áp dụng biện pháp tạm giam đối với các cá nhân xuất khống hoặc mua bán hóa đơn giả, đồng thời nâng mức phạt tiền đối với hành vi khai man hồ sơ kinh doanh.

SAT áp dụng triệt để quy tắc chống trốn thuế theo Điều 5-A Bộ luật Thuế Liên bang. Cơ quan thuế có toàn quyền bác bỏ bản chất hợp đồng và định giá lại nghĩa vụ nộp

thuế nếu phát hiện giao dịch thiếu lý do kinh doanh thực chất, bất chấp những giải trình thương mại của doanh nghiệp. Theo Điều 199, các doanh nghiệp và công ty tư vấn thuế phải chủ động khai báo những kế hoạch tối ưu thuế.

Cơ quan thuế áp mức lãi phạt 1,38% mỗi tháng trên tổng số tiền thuế nộp chậm. Nhà chức trách hủy bỏ chính sách tạm hoãn thế chấp khi doanh nghiệp khiếu nại quyết định truy thu, đồng thời yêu cầu người nộp thuế ký quỹ tiền mặt tại Ngân hàng Phúc lợi để bảo đảm nghĩa vụ nợ. Nhân viên thuế rút ngắn thời gian gửi thông báo, phong tỏa tài khoản ngân hàng và kê biên tài sản của doanh nghiệp chây ỳ. Tại cửa khẩu, cơ quan hải quan bãi bỏ hạn mức miễn thuế 50 USD và áp thuế suất chung 33,5% lên các lô hàng nhập khẩu có giá trị dưới 2.500 USD nhằm chống buôn lậu và tận thu nguồn tiền cho ngân sách.

- ❑ **Xu hướng bảo hộ thương mại nội địa và bất định từ chuỗi cung ứng khu vực**



Nhà thờ Parroquia de San Miguel Arcángel, San Miguel de Allende, Mexico.

Ba nước Mỹ, Mexico và Canada lên lịch tiến hành kỳ rà soát Hiệp định USMCA vào tháng 7 năm 2026. Quy trình này đòi hỏi cả ba bên thống nhất gia hạn hiệp định thêm 16 năm; nếu phát sinh bất đồng, hiệp định sẽ hết hiệu lực vào năm 2036 hoặc các bên

phải tiến hành rà soát hằng năm. Tỷ lệ hàng hóa Mexico xuất khẩu sang Mỹ hưởng ưu đãi thuế quan giảm dần theo thời gian, khiến tỷ lệ hàng hóa phải nộp thuế tăng gần gấp đôi. Mức thuế quan thực tế tính trên tổng hàng hóa Mexico vào Mỹ tăng lên khoảng 5%. Đáng chú ý, chính quyền Mỹ áp mức thuế bình quân 18,75% lên các dòng xe chở khách sản xuất tại Mexico, cao hơn mức thuế áp cho nhiều quốc gia châu Á.

Hiệp định USMCA siết chặt các điều kiện xuất xứ nhằm hạn chế doanh nghiệp dùng linh kiện nhập ngoài khu vực Bắc Mỹ. Đối với xe con và xe tải nhẹ, hiệp định yêu cầu tỷ lệ linh kiện nội khối đạt tối thiểu 75%. Ngành may mặc áp dụng quy tắc “từ sợi trở đi”, buộc nhà sản xuất hoàn thiện toàn bộ khâu kéo sợi, dệt vải và may ráp ngay trong nội khối nếu muốn hưởng mức thuế suất 0%. Trong kỳ rà soát năm 2026, phía Mỹ dự kiến đàm phán nâng thêm tỷ lệ linh kiện nội khối và yêu cầu gia tăng hàm lượng sản xuất trực tiếp tại các bang của Mỹ.

Chính phủ Mexico ban hành Kế hoạch Mexico nhằm tăng cường bảo hộ sản xuất trong nước và giảm phụ thuộc vào nguồn hàng ngoại. Chính quyền đặt mục tiêu nâng sản lượng xe nội địa thêm 10% và tăng giá trị gia tăng xe hơi thêm 15%. Đồng thời, nhà chức trách thúc đẩy nâng cao tỷ lệ giá trị nội địa đối với các mặt hàng dệt may, da giày, đồ nội thất, đồ chơi, thép và nhôm. Để ngăn chặn hàng giá rẻ tràn vào thị trường, Mexico áp thuế nhập khẩu lên các kiện hàng giá trị nhỏ từ các nước chưa ký hiệp định thương mại tự do. Quốc hội Mexico cũng xem xét dự luật tăng thuế diện rộng lên hàng hóa ngoài khối thương mại tự do, trong đó mức thuế đánh vào ô tô nhập khẩu có thể lên tới 50%.

Nhà nước Mexico siết chặt điều kiện đấu thầu nhằm ưu tiên các nhà cung cấp nội địa trong các gói mua sắm công. Các cơ quan liên bang áp quy định tỷ lệ nội địa hóa tối thiểu 65% trên tổng giá trị hợp đồng cung cấp hàng hóa và dịch vụ. Riêng ngành y tế, chính quyền liên bang yêu cầu các hãng dược phẩm quốc tế phải xây dựng và vận hành nhà máy sản xuất trực tiếp trên lãnh thổ Mexico mới đủ tư cách tham dự đấu thầu thuốc cho bệnh viện công. Quy định này chặn đứng kênh cung ứng qua đường xuất nhập khẩu thương mại thuần túy, buộc các tập đoàn dược phẩm nước ngoài phải mở cơ sở sản xuất tại chỗ.

Doanh nghiệp sử dụng nguyên liệu ngoài Bắc Mỹ trong chuỗi gia công xuất khẩu đối mặt với nhiều nghĩa vụ tài chính ngặt nghèo. Theo Điều 2.5 Hiệp định USMCA, doanh nghiệp tạm nhập nguyên liệu từ các nước ngoài khối USMCA để sản xuất hàng xuất sang Mỹ hoặc Canada phải nộp thuế nhập khẩu cho hải quan Mexico theo nguyên tắc giá trị nhỏ hơn. Bộ Kinh tế Mexico đưa thép, nhôm và dệt may vào nhóm hàng hóa nhạy cảm, yêu cầu các xưởng gia công nộp thêm giấy phép chuyên ngành và chứng minh năng lực nhà xưởng thực tế. Đồng thời, cơ quan quản lý tăng cường xử phạt các hành vi gian lận xuất xứ và xếp hàng vi khai man hồ sơ ngoại thương vào diện buôn lậu.

□ **Chi phí tuân thủ pháp lý về thủ tục hải quan, lao động và cạnh tranh thị trường**

Chính phủ Mexico ban hành Luật Hải quan sửa đổi ngày 19 tháng 11 năm 2025, có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2026, siết chặt các nghĩa vụ tuân thủ đối với doanh nghiệp nhập khẩu. Nhà chức trách tăng thuế quan đối với khoảng 1.463 dòng thuế ngoài khối hiệp định thương mại tự do, với mức tăng trung bình 35% và mức cao nhất lên tới 50%. Mức tăng thuế này đánh thẳng vào các ngành ô tô, dệt may, nhựa, thép, điện gia dụng, nhôm, đồ chơi, giày dép và bao bì giấy.

Cơ quan Hải quan Mexico (ANAM) triển khai các nền tảng tự động hóa, kiểm tra dữ liệu theo thời gian thực và bắt buộc doanh nghiệp truy xuất nguồn gốc số của toàn bộ lô hàng. Quy định mới quy trách nhiệm pháp lý hoàn toàn cho đại lý hải quan Mexico trong khâu phân loại mã hàng hóa và xác định giá tính thuế. Do chịu trách nhiệm trực tiếp, các đại lý hải quan siết chặt quy trình kiểm tra chứng từ, kéo dài thời gian thông quan hàng hóa và làm tăng chi phí lưu kho của doanh nghiệp. Ngoài ra, ANAM nắm quyền yêu cầu doanh nghiệp nộp thêm hồ sơ giải trình và lập biên bản tạm giữ lô hàng nếu phát hiện sản phẩm vi phạm Tiêu chuẩn chính thức Mexico (NOM) hoặc giao sai địa chỉ đăng ký kinh doanh.

Luật Lao động Mexico cấm triệt để mô hình thuê ngoài lao động trọn gói cũng như mô hình dùng hai pháp nhân nội bộ để quản lý nhân sự. Doanh nghiệp chỉ có quyền thuê đơn vị bên ngoài thực hiện các dịch vụ hoặc công trình chuyên biệt nằm ngoài ngành nghề kinh doanh chính. Đơn vị cung ứng dịch vụ chuyên biệt phải có giấy phép hoạt động từ Bộ Lao động và An sinh Xã hội (STPS), đồng thời phải chứng minh việc đóng đầy đủ tiền thuế và bảo hiểm xã hội cho người lao động. Doanh nghiệp thuê ngoài cùng đơn vị cung ứng chịu trách nhiệm pháp lý liên đới về toàn bộ quyền lợi và nghĩa vụ của người lao động.

Quốc hội Mexico sửa đổi Điều 123 Hiến pháp ngày 03 tháng 3 năm 2026 và sửa đổi Luật Lao động Liên bang ngày 01 tháng 5 năm 2026, giảm thời gian làm việc tối đa từ 48 giờ xuống 40 giờ mỗi tuần. Cơ quan chức năng sẽ áp mức chế tài phạt nặng đối với cơ sở vi phạm, đồng thời xem xét đình chỉ hoạt động nếu tái phạm.

Chính phủ Mexico tăng lương tối thiểu lũy kế 125% theo giá trị thực tính từ năm 2018. Bản sửa đổi hiến pháp tháng 10 năm 2024 quy định mức tăng lương tối thiểu hàng năm phải cao hơn hoặc bằng tỷ lệ lạm phát, đi cùng kế hoạch nâng lương danh nghĩa khoảng 12% mỗi năm cho đến năm 2030. Kể từ ngày 15 tháng 1 năm 2026, chủ doanh nghiệp phải tổ chức các khóa đào tạo bắt buộc về phòng ngừa phân biệt đối xử và hành vi lệch chuẩn giới tại nơi làm việc. Đối với trường hợp nhân viên làm việc từ xa trên 40% thời lượng, chủ sử dụng lao động phải tuân thủ Tiêu chuẩn NOM-037-STPS-2023, bao gồm việc kiểm tra điều kiện an toàn tại nhà, cung cấp trang thiết bị làm việc và bảo mật dữ liệu cá nhân.

Ủy ban Cạnh tranh Kinh tế Liên bang (COFECE) siết chặt quy trình kiểm soát các thương vụ sáp nhập và tập trung kinh tế. Doanh nghiệp phải nộp hồ sơ xin phê duyệt trước khi hoàn tất giao dịch nếu giá trị thương vụ tại Mexico vượt 18 triệu lần đơn vị UMA



(một chỉ số kinh tế được sử dụng tại Mexico). Nghĩa vụ này cũng áp dụng khi nhà đầu tư gom trên 35% tài sản hoặc cổ phần của doanh nghiệp có doanh thu tại Mexico vượt 18 triệu UMA, hoặc gom tài sản vượt 8,4 triệu UMA trong thương vụ có tổng doanh thu các bên vượt 48 triệu UMA. Cơ quan quản lý phạt tối 5% tổng doanh thu nội địa đối với các bên cố tình hoàn tất thương vụ mà không báo cáo.

COFECE nắm quyền tiến hành các cuộc thanh tra đột xuất tại văn phòng doanh nghiệp mà không cần báo trước để thu thập chứng cứ về hành vi độc quyền. Cơ quan quản lý áp mức phạt tối đa 10% doanh thu hằng năm tại Mexico đối với các doanh nghiệp thông đồng làm giá hoặc phân chia thị trường, và phạt tối 8% doanh thu đối với hành vi lạm dụng vị trí áp đảo. Thượng viện Mexico thông qua nghị định ngày 28 tháng 11 năm 2024 gom toàn bộ quyền kiểm tra cạnh tranh trong ngành viễn thông về cơ quan cạnh tranh trực thuộc Chính phủ liên bang. Tòa án áp hình phạt tù từ một đến ba năm cùng tiền phạt bổ sung đối với cá nhân có hành vi sửa đổi hoặc tiêu hủy tài liệu, dữ liệu điện tử trong quá trình cơ quan chức năng kiểm tra đột xuất.

➤ **Cơ hội kinh tế vĩ mô**

❑ **Lợi thế hội nhập chuỗi giá trị Bắc Mỹ (Nearshoring) và mạng lưới thương mại quốc tế**

Mexico giữ vai trò mắt xích cung ứng trọng yếu trong thị trường Bắc Mỹ-khu vực chiếm gần 30% GDP toàn cầu. Vị trí sát cạnh Hoa Kỳ cho phép doanh nghiệp sản xuất tại Mexico cắt giảm đáng kể chi phí vận tải và rút ngắn thời gian giao hàng so với các cơ sở tại châu Á. Viện Địa lý và Thống kê Quốc gia Mexico (INEGI) ghi nhận kim ngạch xuất khẩu hàng hóa năm 2025 đạt 664,8 tỷ USD, trong đó ngành chế tạo tăng trưởng 9,8% và chiếm tới 91,7% tổng giá trị giao thương. Tính đến tháng 7 năm 2025, lượng hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ tăng 6,5% so với cùng kỳ năm trước, giữ vững vị thế đối tác thương mại hàng đầu của thị trường này.



Hình ảnh minh họa bởi AI.

Hiệp định Thương mại Hoa Kỳ - Mexico - Canada (USMCA) thực thi biểu thuế 0% cho phần lớn hàng hóa giao thương nội khối kể từ ngày 1 tháng 7 năm 2020. Nhờ các cam kết này, cơ quan thuế Hoa Kỳ duy trì mức thuế suất thực tế đối với hàng xuất khẩu Mexico ở ngưỡng xấp xỉ 5% tính đến tháng 7 năm 2025. Các doanh nghiệp sản xuất tại Mexico cũng nâng tỷ lệ hàng hóa tận dụng chính sách thuế ưu đãi của USMCA lên mức 85% vào tháng 7 năm 2025, thay vì mức 50% trước đây.

USMCA yêu cầu tỷ lệ giá trị nội khối tối thiểu 75% đối với xe chở khách và xe tải nhẹ, đồng thời áp dụng mức 65% cho nhóm phụ tùng ô tô và 60% cho thiết bị máy tính, điện tử. Bên cạnh đó, thỏa thuận gắn chặt điều kiện cấp chứng nhận xuất xứ với các tiêu chuẩn về tiền lương công nhân, quy chuẩn bảo vệ môi trường và quyền sở hữu trí tuệ.

Chính phủ Mexico hiện duy trì mạng lưới 13 hiệp định thương mại tự do (FTA) có hiệu lực, mở lối cho doanh nghiệp tiếp cận ưu đãi thuế quan tại 50 quốc gia. Mạng lưới này gồm các thỏa thuận lớn như USMCA, Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), các hiệp định với Liên minh Châu Âu (EUFTA), Khối Mậu dịch Tự do Châu Âu (EFTA) và Liên minh Thái Bình Dương. Những văn bản này cam kết nguyên tắc đối xử bình đẳng giữa nhà đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp nội địa, xóa bỏ hoàn toàn các yêu cầu áp đặt tỷ lệ nội địa hóa bắt buộc, đồng thời đơn giản hóa hồ sơ hải quan để đẩy nhanh tốc độ thông quan hàng hóa qua biên giới.

Nhằm bảo đảm an toàn vốn cho nhà đầu tư, Mexico thực thi 32 hiệp định bảo hộ đầu tư song phương (BIT) và 12 FTA có chương cam kết bảo hộ vốn riêng biệt. Khung pháp lý quốc tế này trao quyền tự do chuyển kiều hối, cam kết bồi thường thỏa đáng khi nhà nước thu hồi tài sản vì mục đích công, và áp dụng cơ chế trọng tài quốc tế độc lập để phân xử tranh chấp.

Luật Đầu tư Nước ngoài (FIL) năm 1993 cho phép nhà đầu tư quốc tế nắm giữ tối đa 100% vốn tại doanh nghiệp Mexico trong hầu hết các lĩnh vực mà không cần xin phép trước. Nhà đầu tư nắm toàn quyền mua sắm tài sản cố định, thành lập cơ sở sản xuất mới hoặc mở rộng quy mô nhà máy hiện hữu. Đối với hoạt động mua lại trên 49% cổ phần tại các doanh nghiệp Mexico, nhà đầu tư chỉ cần xin ý kiến chấp thuận của Ủy ban Đầu tư Nước ngoài Quốc gia (NCFI) khi quy mô tài sản mục tiêu vượt ngưỡng 26,98 tỷ peso (khoảng 1,35 tỷ USD). Luật pháp Mexico cho phép doanh nghiệp tự do chuyển cổ tức ra nước ngoài, đồng thời chỉ yêu cầu hoàn tất thủ tục đăng ký tại Cơ quan Đăng ký Đầu tư Nước ngoài trong vòng 40 ngày làm việc kể từ thời điểm góp vốn.

Nhà nước Mexico giữ quyền quản lý riêng đối với các lĩnh vực chiến lược quốc gia và cấm toàn bộ khối tư nhân tham gia sở hữu. Bên cạnh đó, luật pháp dành riêng một số ngành cho công dân và công ty thuần vốn Mexico, bao gồm dịch vụ vận tải hành khách và hàng hóa đường bộ nội địa (trừ mảng chuyển phát nhanh) cùng hệ thống ngân hàng phát triển. Doanh nghiệp nước ngoài chỉ có thể tham gia gián tiếp vào các mảng này qua hình thức nắm giữ cổ phần trung lập không kèm quyền biểu quyết, hoặc xin phê duyệt ngoại lệ từ NCFI.

Tiến trình mở rộng nhà máy đang gặp trở ngại hạ tầng năng lượng khi chính quyền các bang công nghiệp chủ lực như Nuevo León, Chihuahua, Baja California và vùng Bajío áp dụng biện pháp dùng cấp điện cho các cơ sở công nghiệp quy mô lớn. Tình trạng thiếu hụt lưới truyền tải điện và hạ tầng giao thông gây áp lực trực tiếp lên các dự án sản

xuất công nghệ cao đòi hỏi mức tiêu thụ điện lớn. Ngoài ra, kỳ rà soát chung của Hiệp định USMCA vào tháng 7 năm 2026 đang tạo ra tâm lý thận trọng cho thị trường khi các bên đối tác thảo luận khả năng điều chỉnh các điều khoản cam kết hoặc nâng thuế nhập khẩu đối với một số nhóm hàng.

□ Tiềm năng từ các ngành công nghiệp sản xuất cốt lõi và chuỗi giá trị công nghệ cao

Ngành sản xuất Máy tính và Thiết bị điện tử (mã NAICS 334) giữ vai trò lực đẩy tăng trưởng lớn nhất trong cơ cấu chế tạo của Mexico. Dù nền kinh tế năm 2025 chững lại, phân ngành này vẫn tăng trưởng 2,8%, đạt giá trị 493 tỷ peso theo giá cố định và đóng góp 9,5% vào tổng sản lượng ngành chế tạo. Doanh nghiệp điện tử ghi nhận mức tăng trưởng xuất khẩu 46,8% trong năm 2025, biến Mexico thành nguồn cung thiết bị công nghệ lớn thứ hai cho thị trường Hoa Kỳ, chỉ sau Đài Loan. Riêng nhóm máy xử lý dữ liệu tự động (mã HS 84.71), các nhà máy nội địa xuất khẩu 85,4 tỷ USD hàng hóa-trong đó riêng thị trường Hoa Kỳ tiêu thụ 78,3 tỷ USD-tạo ra mức xuất siêu kỷ lục 52,1 tỷ USD. Làn sóng đầu tư mạnh mẽ vào máy chủ, linh kiện bán dẫn và hạ tầng trí tuệ nhân tạo (AI) tại Bắc Mỹ tiếp tục mở rộng nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm này.

Mexico vận hành như một trung tâm lắp ráp chủ lực tại Bắc Mỹ nhưng dựa phần lớn vào linh kiện nhập khẩu từ châu Á. Năm 2025, các cơ sở sản xuất tại Mexico chỉ 33,3 tỷ USD nhập khẩu linh kiện máy tính, trong đó nguồn hàng từ Đài Loan tăng gấp 18,8 lần lên mức 15,5 tỷ USD, bên cạnh các bạn hàng quen thuộc như Trung Quốc, Việt Nam và Thái Lan.

Các nhà đầu tư đặt nhà máy sản xuất thiết bị điện tử tập trung ở các bang phía Bắc và miền Trung như Baja California, Chihuahua và Jalisco. Dù các nhà máy luôn vận hành trên 90% công suất thiết kế, việc đưa trí tuệ nhân tạo vào sản xuất trong nước vẫn ở mức khởi đầu. Khảo sát chính thức ghi nhận chỉ 0,5% tổng số cơ sở kinh doanh trên toàn quốc và 11,1% doanh nghiệp trong ngành điện tử ứng dụng công cụ trí tuệ nhân tạo. Chi phí đầu tư hệ thống cao, tình trạng thiếu hụt kỹ sư lành nghề cùng độ phủ sóng mạng 5G quốc gia mới đạt 54% đang làm chậm tiến độ số hóa của khối sản xuất.

Ngành công nghiệp ô tô đóng góp 4,5% GDP quốc gia và chiếm 30,5% tổng giá trị xuất khẩu hàng chế tạo của Mexico. Năm 2025, các hãng xe tại Mexico sản xuất 3.953.494 xe và xuất khẩu 3.385.785 chiếc ra thị trường quốc tế. Thị trường Hoa Kỳ tiêu thụ 2.653.897 xe, chiếm 78,4% tổng lượng xe xuất khẩu của Mexico. Bốn tập đoàn gồm Nissan, General Motors, Volkswagen và Toyota nắm giữ 48,3% thị phần tiêu thụ xe nội địa. Do cơ quan hải quan đối tác áp mức thuế bình quân 18,75% lên xe xuất xưởng sang Hoa Kỳ, dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào ngành thiết bị vận tải năm 2025 giảm 20,0%, dừng ở mức 8,2 tỷ USD.

Các hãng xe châu Âu, tiêu biểu là các tập đoàn của Đức, liên tục mở rộng dây chuyền lắp ráp xe điện tại Mexico nhằm tận dụng thị trường xuất khẩu Bắc Mỹ. Sức mua trong nước đối với các dòng xe lai điện và xe thuần điện cũng tăng lên nhờ sự xuất hiện của nhiều nhãn hiệu quốc tế. Thông qua sáng kiến Kế hoạch Mexico, chính phủ đặt mục tiêu nâng sản lượng ô tô thêm 10% và tăng tỷ lệ nội địa hóa phụ tùng thêm 15%.



Bến tàu Ensenada, bang Baja California, Mexico.

Nhiều tập đoàn công nghệ lớn chọn Mexico làm điểm đến đầu tư hạ tầng đám mây tại Bắc Mỹ. Tập đoàn Amazon Web Services công bố gói đầu tư hơn 5 tỷ USD vào hạ tầng điện toán, trong khi Google Cloud đưa vào vận hành vùng điện toán đám mây tại bang Querétaro. Tập đoàn CloudHQ chi 4,8 tỷ USD xây dựng cụm 6 trung tâm dữ liệu tại cùng khu vực này. Lượng tiêu thụ điện của các trung tâm dữ liệu trên toàn quốc sẽ tăng gần gấp năm lần trong vòng năm năm tới, từ mức 305 megawatt lên khoảng 1.500 megawatt. Xu hướng này mở ra cơ hội kinh doanh lớn cho các nhà thầu thi công chuyên dụng, nhà cung cấp hệ thống làm mát, thiết bị an ninh mạng, cáp viễn thông và nguồn điện chuyên biệt.

Các cơ sở sản xuất ô tô, trung tâm dữ liệu và mỏ khai khoáng đặt ưu tiên sử dụng năng lượng sạch nhằm đáp ứng tiêu chuẩn cạnh tranh công nghiệp. Để cấp điện cho các

trung tâm sản xuất, Chính phủ Mexico ban hành Chiến lược Điện lực Quốc gia với mục tiêu bổ sung gần 30 gigawatt công suất phát điện đến năm 2030. Trong kế hoạch này, Ủy ban Điện lực Liên bang (CFE) trực tiếp đầu tư 22 gigawatt và các doanh nghiệp tư nhân rót vốn xây dựng 8 gigawatt từ nguồn điện tái tạo. CFE giải ngân khoản ngân sách 8,2 tỷ USD để xây mới các tuyến đường dây truyền tải điện và trạm biến áp trên toàn quốc. Quy định mới cũng cho phép khối tư nhân chủ động xây dựng các dự án tự phát điện để cấp điện thẳng cho các khu công nghiệp.



Thành phố Guanajuato, Mexico

Nhu cầu tiêu thụ nông sản sạch từ quốc tế thúc đẩy dòng vốn đổ vào canh tác chính xác và chế biến sâu tại Mexico. Các doanh nghiệp xuất khẩu tận dụng khí hậu thuận lợi cùng ưu đãi thuế quan từ Hiệp định USMCA để bán nông sản giá trị cao sang thị trường Hoa Kỳ và Liên minh Châu Âu. Cơ hội mở rộng kinh doanh tập trung vào mảng công nghệ giống cây trồng, bao bì đóng gói, vận chuyển lạnh và chứng nhận chất lượng hàng hóa. Trong lĩnh vực y tế, Bộ Y tế Mexico yêu cầu các hãng dược phẩm phải vận hành nhà máy sản xuất nội địa mới cấp quyền tham gia các gói thầu mua sắm công. Cơ quan quản lý cũng quy định tỷ lệ nội địa hóa tối thiểu 65% cho các hợp đồng mua sắm công, đồng thời áp thuế nhập khẩu bổ sung lên các mặt hàng thép, nhôm, dệt may và giày dép từ các nước chưa ký hiệp định thương mại.

□ **Cơ chế chính sách ưu đãi đầu tư, phát triển hạ tầng và thuận lợi hóa kinh doanh.**

Chính phủ Mexico ban hành Kế hoạch Mexico nhằm thu hút dòng vốn đầu tư tư nhân và tăng cường năng lực liên kết sản xuất nội địa đến năm 2030. Nhà nước quy hoạch 15 Cụm phát triển kinh tế vì phúc lợi thành các khu công nghiệp hạt nhân có sẵn mặt bằng sạch, nguồn điện nước ổn định và kết nối giao thông thông suốt. Ngân sách liên bang năm 2026 dành 2,5% GDP cho việc hoàn thiện hạ tầng kỹ thuật nhằm phục vụ trực tiếp 15 cụm công nghiệp này.

Doanh nghiệp rót vốn vào 15 Cụm phát triển kinh tế áp dụng cơ chế khấu hao nhanh 100% nguyên giá tài sản cố định mới mua sắm. Cơ quan thuế cũng áp dụng chính sách giảm thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập doanh nghiệp có thời hạn tại các hành lang kinh tế chỉ định. Riêng tại Hành lang liên đại dương qua eo đất Tehuantepec, sắc lệnh ưu đãi cho phép nhà đầu tư khấu trừ 100% số thuế thu nhập doanh nghiệp phát sinh trong 3 năm đầu hoạt động. Nhà nước tiếp tục giảm 50% số thuế này trong 3 năm tiếp theo, hoặc nâng mức giảm lên 90% nếu doanh nghiệp hoàn thành cam kết tuyển dụng nhân sự và giải ngân mở rộng nhà máy.

Sắc lệnh ưu đãi dịch chuyển sản xuất cho phép các nhà máy xuất khẩu thuộc ngành công nghệ cao, linh kiện điện tử, bán dẫn, ô tô, dược phẩm và phân bón hóa học khấu hao nhanh tài sản cố định. Doanh nghiệp có quyền khấu trừ thêm 25% chi phí tăng thêm cho hoạt động đào tạo lao động khi liên kết đào tạo với các trường đại học và viện nghiên cứu. Đối với hoạt động nghiên cứu và phát triển công nghệ, cơ quan thuế khấu trừ 30% phần chi phí gia tăng so với mức trung bình của 3 năm trước đó. Doanh nghiệp chỉ cần nộp văn bản đăng ký trong thời hạn 30 ngày kể từ tháng đầu tiên áp dụng ưu đãi.

Luật Đầu tư Nước ngoài trao cho nhà đầu tư quốc tế quyền tự do chuyển kiều hối, chia cổ tức và rút vốn về nước mà không vấp phải rào cản hành chính chung nào. Đồng thời, các ngân hàng phát triển cam kết mở rộng quy mô tín dụng thêm 30% cho khối doanh nghiệp vừa và nhỏ đến năm 2030.

Kế hoạch đầu tư hạ tầng giai đoạn 2026–2030 huy động nguồn lực qua các dự án đầu tư công và đối tác công - tư. Bộ Giao thông triển khai nâng cấp toàn diện mạng lưới đường bộ, đưa vào khai thác 4 sân bay mới và hoàn tất cải tạo 11 cảng biển thương mại. Ban quản lý dự án đẩy nhanh tiến độ thi công Hành lang đường sắt liên đại dương qua eo đất Tehuantepec cùng hệ thống tàu điện liên vùng nhằm nối liền hai bờ đại dương và thông suốt các luồng hàng hóa xuất nhập khẩu.

Chính sách năng lượng quốc gia đặt mục tiêu tăng 30% sản lượng lọc dầu nội địa đối với xăng, dầu diesel và nhiên liệu bay nhằm giảm áp lực nhập khẩu. Chính phủ định hướng bổ sung 22 GW công suất phát điện vào hệ thống điện quốc gia đến năm 2030.

Nhà nước phân bổ hơn 1% GDP cho Ủy ban Điện lực Liên bang (CFE) xây mới các nhà máy điện, nâng cấp đường dây truyền tải và cải tạo trạm biến áp. Đồng thời, các cơ quan ban ngành đẩy mạnh giải ngân vốn cho các công trình xử lý và cấp nước sạch tại những vùng công nghiệp đang đối mặt tình trạng khan hiếm nước.

Cơ quan Chuyển đổi Số Quốc gia vận hành cổng dịch vụ công trực tuyến để giải quyết thủ tục hành chính cho doanh nghiệp trên môi trường điện tử. Cổng thông tin một cửa quốc gia về đầu tư giúp nhà đầu tư rút ngắn thời gian làm thủ tục lập công ty và đăng ký mã số thuế. Chính phủ cũng ưu tiên mở rộng hệ thống trung tâm dữ liệu, phủ sóng mạng internet tốc độ cao và giảm phí sử dụng tần số vô tuyến cho các nhà mạng mở rộng vùng phủ sóng tại địa bàn ưu tiên.

Chương trình IMMEX cho phép nhà sản xuất tạm nhập máy móc, dây chuyền công nghệ và nguyên phụ liệu phục vụ gia công hàng xuất khẩu mà không phải nộp thuế nhập khẩu. Doanh nghiệp sở hữu Chứng nhận thuế giá trị gia tăng hưởng quyền bù trừ 100% thuế VAT ngay khi mở tờ khai tạm nhập. Hải quan cũng cho phép hàng hóa thuộc diện IMMEX bỏ qua một số quy định kiểm tra phi thuế quan, tiêu biểu như quy định dán nhãn bao bì. Cơ quan Hải quan Quốc gia (ANAM) cấp thẻ Doanh nghiệp chứng nhận, cho phép doanh nghiệp đi qua làn thông quan ưu tiên, tự sửa lỗi chứng từ trong 60 ngày mà không phải nộp phạt và chuyển giao hàng tạm nhập qua tờ khai ảo.

Nhà nước quy định các gói thầu mua sắm công phải đạt tỷ lệ xuất xứ nội địa tối thiểu 65%. Bộ Y tế yêu cầu các tập đoàn dược phẩm xây dựng nhà máy sản xuất trực tiếp tại Mexico mới cấp quyền dự thầu cung ứng thuốc công. Cơ quan hải quan áp thuế nhập khẩu bổ sung lên các mặt hàng thép, nhôm, dệt may, quần áo, đồ chơi và giày dép nhập từ các nước chưa ký kết hiệp định thương mại tự do.

➤ Xu hướng tiêu dùng tại Mexico

□ Tâm lý chi tiêu thận trọng, tái phân bổ ngân sách và chiến lược tối ưu chi phí

Tại Mexico, Chỉ số 'Tiêu dùng tư nhân' đứng yên ở mức 114,2 điểm cùng mức giảm 2,0% trong chi tiêu hộ gia đình vào Quý 2/2026 phản ánh rõ rệt việc sức mua thị trường đang chững lại trước áp lực giá cả. Mối lo về giá lương thực thực phẩm—vấn đề đứng đầu với 33% người tiêu dùng quan tâm—thúc đẩy các gia đình cơ cấu lại toàn bộ các khoản chi tiêu hàng ngày. Người mua dồn nguồn tiền vào các mặt hàng thiết yếu như đồ dùng cơ bản (63%) hoặc nông sản tươi sống, đồng thời chủ động cắt giảm các nhóm hàng không thiết yếu như đồ ăn vặt (42%) và thức uống có cồn (37%). Khi doanh nghiệp tăng giá bán nhằm bù đắp thuế và chi phí—chẳng hạn mức tăng giá 9,4% ở sữa tươi hay 21,6% ở cà phê—người tiêu dùng lập tức hạ thấp khối lượng mua thực tế. Phản

ứng này gây nguy cơ ứ đọng hàng tồn kho cho các cơ sở sản xuất và kinh doanh xuất nhập khẩu nếu tiếp tục lập kế hoạch phân phối dựa trên quy mô doanh thu danh nghĩa thay vì lượng tiêu thụ thực chất.

Nỗ lực tối ưu hóa từng đồng chi tiêu thúc đẩy 44% người tiêu dùng tìm mua hàng khuyến mãi và 26% ưu tiên dùng nhãn hàng riêng của chuỗi bán lẻ. Xu hướng này đẩy cơ cấu hàng hóa vào thế phân cực mạnh: lượng bán nhãn hàng riêng tăng vọt 6,7% và phân khúc cao cấp giữ mức tăng 1,3%, trong khi phân khúc cận cao cấp lại sụt giảm 1,1%. Diễn biến trên làm suy yếu vị thế của các dòng hàng tầm trung, bóp nghẹt biên lợi nhuận của các nhà cung cấp chậm đổi mới và dồn toàn bộ lợi thế đàm phán vào tay các chuỗi phân phối sở hữu hệ thống bán lẻ giá rẻ.

❑ Chuyển dịch hệ thống kênh bán lẻ vật lý và hành vi mua sắm trực tiếp



Chợ truyền thống tại trung tâm Cholula de Rivadavia, bang Puebla, Mexico

Việc mỗi gia đình Mexico ghé thăm trung bình 7 kênh bán lẻ trong một năm và 4 kênh mỗi tháng cho thấy người mua hàng đang liên tục so sánh nhằm tìm kiếm nơi bán có lợi nhất cho túi tiền. Dù hệ thống phân phối hiện đại chiếm hơn một nửa tổng chi tiêu, các tiệm tạp hóa khu dân cư vẫn giữ chân 99,6% hộ gia đình thông qua các đơn hàng mua lẻ trị giá bình quân 69,6 peso. Cùng lúc đó, các chuỗi siêu thị giảm giá sâu tăng trưởng nhanh 25% về doanh số và kênh bán sỉ kéo đơn giá bình quân xuống mức 20,6 peso mỗi sản phẩm. Sự giằng co giữa hai nhóm điểm bán này đặt các doanh nghiệp sản xuất và xuất nhập khẩu trước yêu cầu phải chia tách quy cách đóng gói: các đơn vị cung

ứng vừa phải duy trì các gói nhỏ vừa túi tiền cho tiệm tạp hóa, vừa phải đưa ra các kiện hàng lớn có giá bình quân trên từng món thật thấp cho các chuỗi bán buôn.

Thói quen gộp các chuyến mua sắm thể hiện qua việc người mua tăng 16,1% số tiền chi trả và mua thêm 9,7% lượng hàng hóa trên mỗi lượt thanh toán, trực tiếp mở đường



Quảng trường Plaza de la Liberación, Guadalajara, Mexico.

cho các chuỗi bán lẻ bánh trưng nhãn hàng riêng. Tỷ trọng hàng nhãn riêng đã chiếm 19,7% doanh số tại các siêu thị giảm giá sâu và đạt 29,4% tại các cửa hàng bán sỉ dành cho hội viên. Diễn biến này trao ưu thế áp đảo cho các nhà bán lẻ lớn trong các cuộc thương lượng giá cả, buộc các cơ sở sản xuất hàng tiêu dùng phải chấp nhận hạ biên lợi nhuận, tăng chiết khấu quầy kệ hoặc chuyển hẳn sang gia công thuê cho chính thương hiệu của hệ thống phân phối.

☐ **Phát triển thương mại điện tử, mua sắm đa kênh và ứng dụng công nghệ số**

Doanh số bán lẻ trực tuyến tăng trưởng 19,2%, đạt mốc 941 tỷ peso và chiếm 17,7% tổng mức bán lẻ toàn quốc, chứng minh thói quen mua hàng qua mạng đã ăn sâu vào đời sống người tiêu dùng Mexico. Sự phân hóa nền tảng kinh doanh xóa bỏ lối đi một chiều: Amazon và Mercado Libre thu tóm các mặt hàng chăm sóc cá nhân, trong khi

các ứng dụng giao hàng và trang mạng xã hội nắm giữ thực phẩm cùng đồ uống. Dù 85% người mua sẵn sàng thử nghiệm nhãn hiệu mới và 54% người tiêu dùng tìm hiểu chương trình giảm giá trước từ một đến ba tuần, cánh cửa thị trường chỉ mở ra cho những doanh nghiệp xây dựng dữ liệu hàng hóa chuẩn xác. Việc 75% người mua hủy giỏ hàng do thông tin thiếu minh bạch, cộng với việc người dùng liên tục tận dụng các công cụ AI để lọc tìm mức giá rẻ nhất, lập tức đẩy các đơn vị cung cấp dữ liệu mù mờ hoặc định giá thiếu tính cạnh tranh ra khỏi màn hình chọn mua của khách hàng.

Hành vi tìm hiểu trên mạng rồi mới đến mua sắm tại cửa hàng chiếm tới 78% quyết định của người tiêu dùng, đây tỷ lệ người chỉ mua thuần túy qua mạng xuống mức 18%. Thực tế này tước đi lợi thế của các doanh nghiệp chỉ dựa vào một kênh bán lẻ đơn độc, buộc các nhà cung ứng phải khớp nối thông suốt mức giá, lượng hàng có sẵn và điều kiện đổi trả giữa không gian số và quầy kệ thực tế. Trong khâu giao nhận, người mua đặt độ nguyên vẹn của kiện hàng lên trên tốc độ giao hàng, trong bối cảnh các gói hàng móp méo hư hại gây ra 45% phản hồi bức xúc từ người nhận và tỷ lệ trả lại hàng riêng nhóm thời trang lên tới 28%.

□ Xu hướng tiêu dùng hướng tới sức khỏe, dinh dưỡng lành mạnh và an sinh cá nhân

Mục tiêu chăm sóc sức khỏe và nâng cao thể chất đã trở thành mối bận tâm hàng đầu của 60% hộ gia đình Mexico, trực tiếp làm đảo lộn thói quen mua sắm tại các quầy kệ. Người tiêu dùng dồn nguồn tiền vào các nhóm thực phẩm tươi sống, thể hiện qua việc 42% người mua sẵn lòng chi thêm tiền cho rau củ quả và 30% cho thịt tươi, đồng thời chủ động cắt giảm bánh kẹo cùng thức uống có cồn. Xu hướng này tạo ra sức ép đào thải đối với các cơ sở sản xuất thức uống truyền thống: nước lọc đóng chai và trà pha sẵn giữ vững sản lượng ổn định nhờ đáp ứng nhu cầu giải khát lành mạnh, trong khi các mặt hàng nước trái cây đóng hộp, đồ uống thể thao và nước tăng lực sụt giảm lượng tiêu thụ nhanh chóng. Diễn biến trên buộc các doanh nghiệp sản xuất và xuất nhập khẩu phải cải tiến công thức theo hướng ít đường, loại bớt phụ gia nhân tạo và ghi rõ hàm lượng đường chất trên bao bì để bảo toàn thị phần.

Làn sóng can thiệp y khoa hiện đại, tiêu biểu là dòng thuốc hỗ trợ sức khỏe GLP-1, tạo ra sự thay đổi cơ học lên thói quen ăn uống của người dân. Khoảng 7 triệu hộ gia đình Mexico đã tiếp cận thông tin về loại thuốc này, trong đó 3,8% số hộ có thành viên đang sử dụng và 5,7% đang cân nhắc dùng thử. Tại các gia đình có người dùng thuốc, khối lượng tiêu thụ sụt giảm mạnh từ 15% đến 32% trên 17 nhóm hàng chứa nhiều đường và năng lượng như bánh ngọt công nghiệp, socola, bánh quy, sữa đặc và nước ngọt có ga. Đáng chú ý, người sử dụng thuốc đồng thời cũng giảm bớt rượu bia, hạn chế ăn uống ngoài hàng quán và dồn tiền mua các nguồn chất đạm nạc.

VĂN HÓA VÀ TẬP QUÁN KINH DOANH



Cung điện Bellas Artes, Mexico City.

NỀN TẢNG VĂN HÓA TỔ CHỨC, THỨ BẬC QUẢN TRỊ VÀ QUAN HỆ KINH DOANH

Môi trường kinh doanh tại Mexico vận hành chủ yếu dựa trên sự gắn kết cá nhân và mạng lưới gia đình. Doanh nhân Mexico không xây dựng niềm tin thương mại đơn thuần qua các điều khoản hợp đồng mà thiết lập sự tin tưởng thông qua quá trình tương tác trực tiếp cùng mạng lưới quan hệ quen biết sẵn có. Doanh nghiệp đối tác bản địa có xu hướng chuyển biến mối quan hệ hợp tác từ mức độ giao dịch thuần túy sang cấu trúc quan hệ nhiều chiều qua việc tìm hiểu sâu về đời sống cá nhân, gia đình và sở thích của người đại diện thương thảo. Tại Mexico, uy tín và sự chân thành của người đàm phán được xem trọng hơn cả quy mô hay tên tuổi của công ty. Trong thực tế thương lượng, ấn tượng cá nhân và mức độ tin cậy giữa hai bên nắm giữ vai trò then chốt, thậm chí chi phối toàn bộ nội dung của đề xuất dự án kinh doanh.

Cơ cấu tổ chức tại các doanh nghiệp Mexico duy trì tính tôn ti rõ rệt cùng mức độ tập trung quyền lực cao. Ban lãnh đạo cấp cao nhất nắm toàn quyền định đoạt các vấn đề trọng yếu; ban hành quyết định đi theo hướng chiều dọc từ trên xuống. Nhân viên cấp dưới tuân thủ nghiêm ngặt hệ thống thứ bậc, sự chỉ đạo cùng các tiền lệ của tổ chức;

nhân viên cấp dưới không tự ý nêu ý kiến, đưa ra cam kết lớn hay tham gia việc định đoạt trừ khi cấp quản lý chính thức yêu cầu. Hoạt động hợp tác đòi hỏi doanh nghiệp cử đại diện có chức danh, thẩm quyền và thâm niên tương đương ban điều hành cấp cao của đối tác Mexico nhằm bảo đảm tính tương xứng và hiệu quả thực thi. Thị trường sở tại đồng thời tồn tại sự phân hóa rõ nét về phong cách vận hành giữa hai mô hình: các chi nhánh tập đoàn đa quốc gia áp dụng chuẩn mực quản trị Bắc Mỹ và các công ty gia đình truyền thống bản địa.

Về phong cách điều hành, cấp quản lý Mexico – đặc biệt tại các doanh nghiệp quy mô vừa, nhỏ hoặc công ty địa phương – duy trì phương thức quản trị mang tính bảo trợ và che chở. Người đứng đầu doanh nghiệp đóng vai trò là người chăm lo toàn diện đời sống phúc lợi cho nhân viên; đổi lại, cấp dưới thể hiện sự tôn trọng tuyệt đối và trao toàn bộ quyền định đoạt cho chủ doanh nghiệp. Song hành cùng trật tự thứ bậc, môi trường làm việc Mexico đề cao tinh thần gắn kết tập thể và phối hợp nhóm, phản ánh sâu sắc các giá trị cộng đồng và gia đình. Khả năng điều phối và tạo dựng sự đồng thuận đóng vai trò tiêu chuẩn bắt buộc đối với cấp quản lý. Trong hoạt động nhân sự và điều hành, lãnh đạo doanh nghiệp biểu dương thành tích hay ghi nhận kết quả công việc chung cho toàn bộ tập thể thay vì khen thưởng riêng một cá nhân, nhằm tránh làm phương hại đến bầu không khí nội bộ.

Trong việc tiếp cận sự thay đổi và quản trị rủi ro, giới kinh doanh Mexico luôn giữ thái độ thận trọng cao độ trước mọi giao dịch. Quy trình cải tiến hay điều chỉnh phương thức hoạt động diễn ra chậm rãi, đòi hỏi nhiều giai đoạn nghiên cứu, lập kế hoạch và đánh giá chi tiết trước khi áp dụng vào thực tế. Nguyên nhân cho tâm lý e ngại rủi ro này là bởi vì: môi trường kinh doanh sở tại không nhìn nhận sự cố hay thất bại như một trải nghiệm tích lũy kinh nghiệm, mà xem đây là điều gây mất thể diện và làm xói mòn niềm tin lâu dài của tập thể đối với người thực hiện.

PHONG CÁCH GIAO TIẾP, NGÔN NGỮ VÀ NGHI THỨC TƯƠNG TÁC CÔNG SỞ

Văn hóa kinh doanh Mexico mang đặc trưng ngữ cảnh cao, trong đó bối cảnh cụ thể, ngữ điệu và các tín hiệu phi ngôn ngữ quyết định ý nghĩa thông điệp truyền tải thay vì câu chữ trực diện. Giới kinh doanh bản địa duy trì lối giao tiếp gián tiếp nhằm gìn giữ sự hòa thuận và tránh xung đột đối đầu; do đó, người tham gia trao đổi nên biết nắm bắt ý tứ đằng sau lời phát ngôn. Doanh nhân Mexico ít khi từ chối thẳng thừng bằng từ "không" (no); mà họ thường nói giảm nói tránh bằng các cách diễn đạt trung tính như "chúng tôi sẽ xem xét/nghiên cứu thêm" hoặc "để tôi suy nghĩ về điều này". Người bản

địa sử dụng từ "ngày mai" (mañana) với hàm ý chỉ một thời điểm trong tương lai gần hoặc thậm chí không bao giờ diễn ra, chứ không nhằm ấn định mốc thời gian hay ngày tháng cụ thể theo nghĩa đen.

Phong cách giao tiếp công sở tại Mexico thể hiện rõ nét tính nhiệt thành và mức độ biểu cảm sinh động qua nét mặt cùng các cử chỉ tay. Các bên tham gia xem việc đối tác bộc lộ cảm xúc tích cực hoặc sự hào hứng trong các phiên làm việc là biểu hiện của mức độ cam kết và mối quan tâm thực chất đối với dự án, chứ không quy kết hành vi này là sự thiếu chuyên nghiệp hay mất kiểm soát. Người đối thoại duy trì việc tiếp xúc ánh mắt chừng mực nhằm thể hiện sự chân thành và lòng tin cậy, đồng thời tránh hành vi nhìn chằm chằm gây cảm giác đối đầu. Các cử chỉ chạm nhẹ vào cánh tay, khuỷu tay hoặc vỗ nhẹ lên vai biểu thị thiện cảm trong quan hệ; trong khi đó, cử chỉ gạt đầu có thể chỉ mang hàm ý lắng nghe chứ không đồng nghĩa với việc đồng thuận đề xuất. Về khoảng cách không gian, người Mexico duy trì cự ly giao tiếp gần hơn chuẩn mực thông thường; hành vi chủ động lùi lại nhằm giữ khoảng cách để tạo ấn tượng tiêu cực về thái độ xa lánh và thiếu cởi mở. Quy chuẩn ứng xử công sở xem hành vi ném tài liệu lên bàn họp là sự xúc phạm nghiêm trọng.

Trong tiếp xúc thương mại, các bên áp dụng nghi thức chào hỏi bằng cái bắt tay lịch thiệp; khi chào hỏi trong tập thể, doanh nghiệp nên chủ động tiến đến chào nhân sự có thâm niên cao nhất trước. Trong các bối cảnh quen thuộc hơn, phụ nữ tương tác với nam giới bằng cách bắt tay, chạm nhẹ cẳng tay hoặc hôn nhẹ lên một bên má. Xét theo tập quán địa phương, giới doanh nghiệp tại Thủ đô Mexico City duy trì cái bắt tay trang trọng ngay từ lần đầu gặp gỡ, trong khi môi trường bán trang trọng tại Guadalajara hay Monterrey chấp nhận cả cử chỉ hôn má. Về quy chuẩn danh xưng, người đối thoại sử dụng đại từ nhân xưng trang trọng "Usted" (bạn), kết hợp chức danh nghề nghiệp hoặc các tiền tố xưng hô gồm "Señor" (ông), "Señora" (bà), "Señorita" (cô) đi kèm họ; phía đối tác chỉ gọi bằng tên riêng khi người bản địa chủ động mở lời cho phép. Các bên thực hiện nghi thức trao đổi danh thiếp vào lúc bắt đầu phần giới thiệu hoặc vào cuối buổi gặp đầu tiên; doanh nghiệp in danh thiếp với một mặt bằng tiếng Tây Ban Nha và hướng mặt tiếng Tây Ban Nha này về phía người nhận, đồng thời tuyệt đối tránh tự ghi tay thông tin liên hệ do hành vi này phản ánh sự thiếu chuẩn bị và thiếu tôn trọng.

Giới kinh doanh Mexico dành ưu tiên hàng đầu cho phương thức gặp mặt trực tiếp; ở các giai đoạn liên hệ ban đầu, việc gọi điện thoại nắm giữ ưu thế vượt trội so với gửi thư điện tử. Sau khi thiết lập kết nối ban đầu, các đối tác chuyển sang sử dụng ứng dụng WhatsApp như một công cụ liên lạc thông dụng nhất cho cả việc nhắn tin lẫn thực hiện cuộc gọi công việc; phần lớn người dùng điện thoại thông minh tại Mexico tận dụng nền tảng này để trao đổi thông tin, đưa ra quyết định và tiến hành các giao dịch mua bán. Về mặt ngôn ngữ, đối tác quốc tế cần chủ động học các mẫu câu tiếng Tây Ban Nha cơ bản



Teotihuacan, bang Mexico, Mexico.

hoặc bố trí chuyên viên song ngữ, người phiên dịch đi cùng đoàn làm việc, do doanh nghiệp không thể mặc định mọi nhân sự của đối tác bản địa đều sử dụng thành thạo tiếng Anh. Trong các cuộc trò chuyện xã giao, các chủ đề trao đổi an toàn bao gồm ẩm thực truyền thống Mexico, các danh lam thắng cảnh, lịch sử, văn hóa địa phương, thời tiết và thể thao. Ngược lại, người tham gia trao đổi cần tránh thảo luận về chính trị và tín ngưỡng tôn giáo – xuất phát từ thực tế phần đông dân số Mexico theo Công giáo La Mã; đồng thời tránh đưa ra các phát ngôn chỉ trích công khai hoặc so sánh mang tính tiêu cực về phong tục, chất lượng dịch vụ hay đất nước Mexico.

TẬP QUẢN THỜI GIAN, LỊCH LÀM VIỆC VÀ TỔ CHỨC CUỘC HỌP

Giới kinh doanh Mexico nhìn nhận thời gian theo phong cách rất linh hoạt và thích ứng, ưu tiên sự gắn kết quan hệ hơn áp lực hoàn thành hạn chót. Khái niệm 'thời gian kiểu Mexico' phản ánh quan niệm giờ giấc linh hoạt, lịch trình dễ thay đổi và thói quen trễ hẹn khá phổ biến tại nước này; các cuộc họp tại doanh nghiệp bản địa thường bắt đầu muộn từ 10 đến 15 phút hoặc người tham dự có xu hướng có mặt dần dần trong những phút đầu. Trong thực tế giao dịch, đối tác nước ngoài có thể phải chờ đợi từ 30 phút trở lên do thói quen văn hóa hoặc tình trạng ùn tắc giao thông nghiêm trọng tại các vùng đô thị lớn.

Doanh nhân sở tại chỉ chăm chú việc chậm trễ cho người bản địa; phía doanh nghiệp nước ngoài luôn phải duy trì tính đúng giờ tuyệt đối và dự phòng thời gian cho các thủ tục kiểm tra an ninh tòa nhà nghiêm ngặt. Tuy nhiên, tại khu vực miền Bắc Mexico cũng như trong hệ thống các tập đoàn quốc tế, giới quản lý thực thi tính đúng giờ và kiểm soát chặt chẽ các mốc thời gian thỏa thuận.



Sắc màu rực rỡ trong lễ hội văn hóa truyền thống tại Mexico.

Các đối tác tại Mexico luôn coi cuộc hẹn kinh doanh mang tính chất dự kiến và dễ hủy bỏ lịch hẹn nếu thiếu sự xác nhận chủ động. Quy chuẩn giao dịch đòi hỏi việc xác nhận lịch hẹn nhiều lần từ trước, đặc biệt là người liên hệ chủ động xác nhận lại vào ngày liền trước buổi làm việc nhằm bảo đảm đối tác bản địa tham dự đầy đủ. Về phân bổ thời gian trong tuần, doanh nghiệp không lên lịch các cuộc họp thương mại vào thứ Hai và thứ Sáu do đây là các thời điểm kiêng kỵ tuyệt đối đối với hoạt động tiếp xúc đàm phán. Trong công tác liên lạc đầu ngày, doanh nghiệp tránh gọi điện trao đổi công việc trước 8:30 sáng mà nên chuyển tiếp thông tin qua thư điện tử nếu có phát sinh khẩn cấp. Về phương diện soạn thảo văn bản và hợp đồng thương mại, Mexico áp dụng quy ước ghi ngày tháng bằng số theo chuẩn Hoa Kỳ (ví dụ ngày 03 tháng 01 năm 2020 viết thành 1/3/2020); do đó, văn bản giao dịch cần ghi đầy đủ tên tháng bằng chữ nhằm triệt tiêu các nhầm lẫn về tiến độ.

Khung giờ làm việc tại các doanh nghiệp Mexico thường bắt đầu từ 9:00, 9:30 hoặc 10:00 sáng và kéo dài đến 18:00, 19:00 hoặc 20:00 vào các ngày trong tuần, đồng thời duy trì giờ nghỉ trưa kéo dài; trong đó, giới điều hành thường nghỉ trưa trong khung từ

14:00 đến 16:00. Hệ thống ngân hàng mở cửa từ 9:00 đến 16:00 từ thứ Hai đến thứ Sáu, riêng các chi nhánh ngân hàng lớn hoạt động thêm từ 9:00 đến 14:00 vào thứ Bảy. Cơ quan công quyền thực hiện tiếp nhận và xử lý hồ sơ từ 8:00 hoặc 9:00 sáng đến 14:00 hoặc 18:00 tùy đơn vị hành chính. Ngành bán lẻ hoạt động từ 11:00 đến 19:00, trong khi các siêu thị mở cửa đến 21:00 và hoạt động cả ngày Chủ nhật.

Bên cạnh lịch nghỉ luật định, hoạt động thương mại chịu ảnh hưởng từ lịch nghỉ lễ hội văn hóa và tôn giáo truyền thống gồm: Thứ Năm và Thứ Sáu Tuần Thánh (rơi vào khoảng từ 20 tháng 3 đến 25 tháng 4), ngày 5 tháng 5 (Chiến thắng Puebla), ngày 12 tháng 10 (Ngày Columbus), ngày 1 tháng 11 (Ngày của Người chết) và ngày 12 tháng 12 (Lễ Đức Mẹ Guadalupe). Khi lập kế hoạch vận hành và sản xuất, doanh nghiệp cần tính toán các giai đoạn tạm dừng kinh doanh đồng loạt của thị trường sở tại: kỳ nghỉ Tuần Thánh (tuần liền trước Lễ Phục sinh), kỳ nghỉ hè (kéo dài 1 tuần vào bất kỳ thời điểm nào từ tháng 7 đến tháng 8), và kỳ nghỉ cuối năm (kéo dài 1 tuần từ ngày 25 đến ngày 31 tháng 12).

Các cuộc họp thương mại tại Mexico thường kéo dài hơn thời gian dự kiến ban đầu và chương trình họp chỉ đóng vai trò như bản hướng dẫn khung tổng quát. Các thành viên tham dự có thể chủ động nêu ý kiến và trao đổi tự do những chủ đề phát sinh ngoài chương trình nghị sự đã định sẵn. Về cơ cấu phân bổ thời gian phiên làm việc, phần trò chuyện mở đầu mang tính chất xã giao chiếm tỷ trọng thời lượng lớn trong cuộc họp đầu tiên nhằm thiết lập kết nối; ở các cuộc họp tiếp theo, phần trao đổi này thường diễn ra từ 5 đến 15 phút trước khi hai bên đi vào các nội dung chuyên môn. Trong tiến trình làm việc, môi trường trao đổi của các doanh nghiệp Mexico thường xuất hiện hiện tượng các nhóm nhỏ thảo luận riêng rẽ song song hoặc tình trạng người tham gia ngắt lời đồng nghiệp giữa câu nhằm kịp thời bổ sung thông tin.

NGHI THỨC ĐÀM PHÁN, CHIÊU ĐÀI ẤM THỰC, QUÀ TẶNG VÀ TRANG PHỤC

Trong đàm phán thương mại tại Mexico, dù quan hệ cá nhân rất được coi trọng, các doanh nghiệp chuyên nghiệp vẫn ưu tiên sự minh bạch và tránh việc lợi dụng quan hệ để đổi chác lợi ích cá nhân, bởi điều này dễ bị xem là thiếu trung thực. Quá trình đàm phán đòi hỏi sự kiên nhẫn; doanh nhân hai bên tránh áp dụng chiến thuật bán hàng dồn ép, thương lượng lấn lướt hoặc gây sức ép về mặt thời gian. Doanh nghiệp bản địa hướng tiến trình ra quyết định đến sự đồng thuận tập thể và dành thời gian tham vấn nội bộ các bên liên quan, loại trừ việc đưa ra những tuyên bố nóng vội. Trong thực tế đàm phán, nếu hai bên thảo luận liên tục sau 4 giờ mà không ký kết thỏa thuận hay hợp đồng, phiên

thương lượng xem như đã thất bại. Doanh nghiệp nước ngoài nên xây dựng phương án hợp tác có tính đặc thù cho từng đối tác, làm rõ giá trị thực tế mang lại cho họ cũng như những đóng góp tích cực cho nền kinh tế Mexico. Hai bên luôn xác lập văn bản thỏa thuận chính thức nhằm ghi nhận mọi quyết định và nội dung thống nhất sau phiên đàm phán. Khi kết thúc phiên, các bên quay trở lại trò chuyện xã giao ngắn trước khi ra về.

Văn hóa tiếp khách trên bàn ăn giữ vai trò quyết định trong việc xây dựng sự tin cậy với đối tác Mexico. Trong đó, gặp gỡ qua bữa trưa là hình thức phổ biến nhất – thường bắt đầu từ lần gặp thứ hai hoặc thứ ba, kéo dài 2–3 tiếng từ tầm 14:00. Doanh nghiệp cũng có thể chọn gặp gỡ qua bữa sáng (kéo dài hơn 2 tiếng). Riêng các bữa tối thường diễn ra muộn (sau 20:00), chủ yếu mang tính giao lưu và không phải là dịp thích hợp để nói chuyện kinh doanh. Buổi làm việc đầu tiên thường tổ chức tại văn phòng; nhưng với các bữa ăn lần sau, phía chủ nhà nên chọn nhà hàng hoặc khách sạn cao cấp để thể hiện sự trọng thị và đẳng cấp. Lưu ý quan trọng là hai bên chỉ nên bàn chuyện làm ăn vào nửa sau của bữa ăn; phía doanh nghiệp nước ngoài không nên vội vã mở lời trước khi đối tác bản địa chủ động đề cập. Việc cùng uống một ly tequila trước khi vào việc là nét văn hóa khá quen thuộc. Rượu bia có thể xuất hiện trong cả bữa trưa và tối (phổ biến hơn vào buổi tối), tuy nhiên khách chỉ nên gọi đồ có cồn sau khi đối tác đã gọi, đồng thời cần giữ chừng mực. Về chi phí, bên mời sẽ thanh toán toàn bộ; nếu đóng vai trò là bên mua, bạn có thể lịch sự ngỏ ý chi trả, nhưng tuyệt đối không bao giờ đề nghị 'chia đôi tiền ngon' vì đây là điều tối kỵ trong văn hóa kinh doanh Mexico.

Văn hóa kinh doanh Mexico không quy định bắt buộc về việc tặng quà, song hành động này luôn được đánh giá cao như một nét đẹp thể hiện thiện chí. Doanh nghiệp thường trao quà sau buổi tiếp xúc đầu tiên, hoặc gửi quà cảm ơn đến các nhân sự cấp cao sau chuyến công tác. Danh mục quà tặng phù hợp bao gồm các vật phẩm lưu niệm mang nét đặc trưng văn hóa của Mexico hoặc quà tặng gắn biểu trưng của doanh nghiệp. Trường hợp nhận lời mời đến thăm nhà riêng của đối tác bản địa, bạn nên mang theo rượu vang, socola hoặc hoa. Về kiêng kỵ văn hóa, người tặng quà tuyệt đối tránh chọn hoa cúc vạn thọ và các loại hoa mang sắc đỏ.

Văn hóa kinh doanh Mexico rất coi trọng địa vị xã hội và hình thức bên ngoài. Trang phục chín chu chính là thước đo sự tôn trọng dành cho đối tác, vì vậy nguyên tắc an toàn nhất dành cho bạn khi chưa nắm rõ quy định là luôn ăn mặc trang trọng hơn mức thông thường. Quy chuẩn chung yêu cầu nam giới mặc vest tối màu, áo sơ mi kèm cà vạt; nữ giới chọn đầm công sở thanh lịch hoặc đồ vest, đi kèm lối trang điểm nhã nhặn. Chuẩn mực này cũng có sự khác biệt linh hoạt theo từng khu vực và ngành nghề: các trung tâm tài chính và đô thị lớn như Thành phố Mexico, Monterrey, Guadalajara và Puebla áp dụng phong cách truyền thống, kín đáo và khắt khe nhất, trong đó việc mặc quần jeans, áo khoét cổ sâu hay váy quá ngắn và bó sát bị xem là thiếu chuyên nghiệp và cần tuyệt đối



Kênh đào Xochimilco, Mexico City.

tránh; trái lại, tại các vùng ven biển có khí hậu nhiệt đới như Puerto Vallarta, Veracruz và Cancun, phong cách bán trang trọng với chất liệu mỏng nhẹ, sáng màu được chấp nhận rộng rãi; riêng lĩnh vực công nghệ cho phép người tham dự mặc trang phục thường nhật thoải mái.

HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG VÀ ĐẦU TƯ VIỆT NAM – MEXICO

QUAN HỆ THƯƠNG MẠI SONG PHƯƠNG

Mexico là một trong những đối tác đầu tiên ký kết thiết lập quan hệ ngoại giao với Việt Nam ngay sau năm 1975. Từ đó đến nay, trải qua hơn 50 năm, quan hệ 2 nước đã có những bước phát triển tốt đẹp trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt Mexico trở thành một trong các đối tác quan trọng hàng đầu của Việt Nam tại khu vực Mỹ Latinh. Quan hệ song phương Việt Nam - Mexico đang được đẩy mạnh trên mọi lĩnh vực như chính trị, kinh tế, thương mại, văn hóa, giáo dục và du lịch.

Hai nước có nhiều điểm tương đồng trong quan điểm về các vấn đề thế giới và khu vực, tạo cơ sở vững chắc cho hợp tác tại các diễn đàn đa phương như Liên hợp quốc, Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (APEC) và CPTPP. Việt Nam và Mexico cùng là những thành viên tích cực và có trách nhiệm trong cộng đồng quốc tế, trên cơ sở đối tác tin cậy, 2 nước chia sẻ nhiều giá trị chung cốt lõi, những mối quan tâm và lợi ích chiến lược song trùng ở khu vực và thế giới, vì hợp tác, ổn định, hòa bình và phát triển.

Mặc dù đều là các nền kinh tế đang phát triển và có độ mở cao, Việt Nam và Mexico lại sở hữu những lợi thế khác biệt về vị trí địa lý, cơ cấu sản xuất, trình độ phát triển công nghiệp và mạng lưới liên kết kinh tế quốc tế.

Việt Nam là một trong những trung tâm sản xuất và xuất khẩu năng động của khu vực Đông Nam Á, có thế mạnh về các ngành điện tử, dệt may, da giày, nông sản, thủy sản và chế biến thực phẩm. Trong khi đó, Mexico là nền kinh tế lớn thứ hai ở Mỹ Latinh, có thế mạnh trong các ngành công nghiệp chế tạo, ô tô, thiết bị điện - điện tử, hàng không vũ trụ, năng lượng và dịch vụ logistics (U.S. International Trade Administration, 2026). Sự khác biệt về cơ cấu sản xuất và lợi thế cạnh tranh tạo ra nhiều cơ hội để doanh nghiệp 2 nước tăng cường trao đổi thương mại, đầu tư và hợp tác sản xuất.

Việc Việt Nam và Mexico cùng tham gia CPTPP là một trong những động lực quan trọng thúc đẩy quan hệ hợp tác kinh tế Việt Nam - Mexico. Ngay khi Hiệp định có hiệu lực, Mexico đã xóa bỏ thuế nhập khẩu đối với 77,2% số dòng thuế, tương ứng với khoảng 36,5% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Mexico; đồng thời cam kết đưa 98% số dòng thuế về mức 0% sau 10 năm thực hiện Hiệp định. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho nhiều mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như thủy sản, dệt may, giày dép, điện tử và nông sản gia tăng khả năng tiếp cận thị trường Mexico (Vietnam Briefing, 2024). Sau khi CPTPP có hiệu lực, kim ngạch thương mại song phương Việt

Nam - Mexico đã tăng trưởng nhanh chóng. CPTPP không chỉ tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng trao đổi hàng hóa, mà còn thúc đẩy các doanh nghiệp 2 nước tìm kiếm cơ hội hợp tác đầu tư, tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu. Hiệp định này cũng góp phần nâng cao mức độ gắn kết kinh tế giữa Việt Nam và Mexico thông qua việc hài hòa hóa các tiêu chuẩn, quy định và thông lệ kinh doanh.

Thương mại là lĩnh vực phát triển năng động nhất và đạt nhiều thành tựu nổi bật trong quan hệ kinh tế Việt Nam - Mexico. Kim ngạch thương mại song phương giữa 2 nước đã tăng trưởng nhanh trong thời gian qua. Để thúc đẩy hơn nữa kim ngạch thương mại, hai bên đã thiết lập cơ chế Ủy ban Hỗn hợp về hợp tác kinh tế, thương mại và đầu tư và đến nay đã tổ chức được 3 kỳ họp. Tính đến nay, Mexico đã trở thành đối tác thương mại lớn thứ hai của Việt Nam tại khu vực Mỹ Latinh, trong khi Việt Nam hiện là đối tác thương mại lớn thứ 8 của Mexico tại châu Á (Bộ Công Thương, 2025).

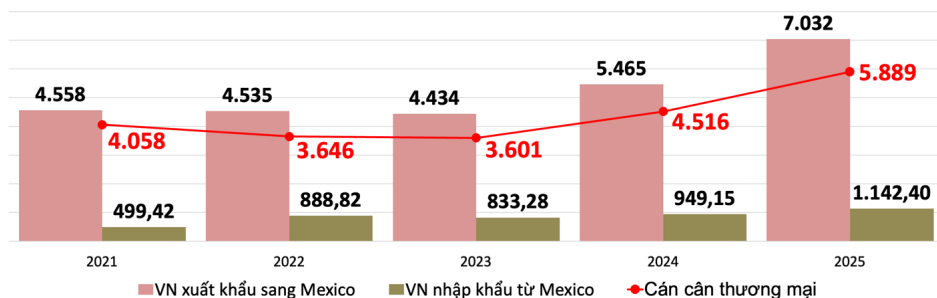
Trong vòng 10 năm từ 2014-2023, xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Mexico đã tăng hơn 4 lần, từ 1,04 tỷ USD năm 2014 lên 4,43 tỷ USD năm 2023 (Trading Economics, 2026a). Nhập khẩu của Việt Nam từ Mexico cũng tăng mạnh, từ khoảng 263 triệu USD năm 2014 lên 831,75 triệu USD năm 2023 (Trading Economics, 2026b), phản ánh xu hướng mở rộng ngày càng rõ nét của quan hệ thương mại song phương. Theo số liệu của Bộ Công Thương Việt Nam, tổng kim ngạch thương mại hai chiều năm 2024 đạt khoảng 6,4 tỷ USD, tăng 21,63% so với năm 2023 (Bộ Công Thương, 2025 và tính toán của tác giả).

➤ Số liệu giao thương tổng quan

Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại Việt Nam - Mexico (2021 – 2025)

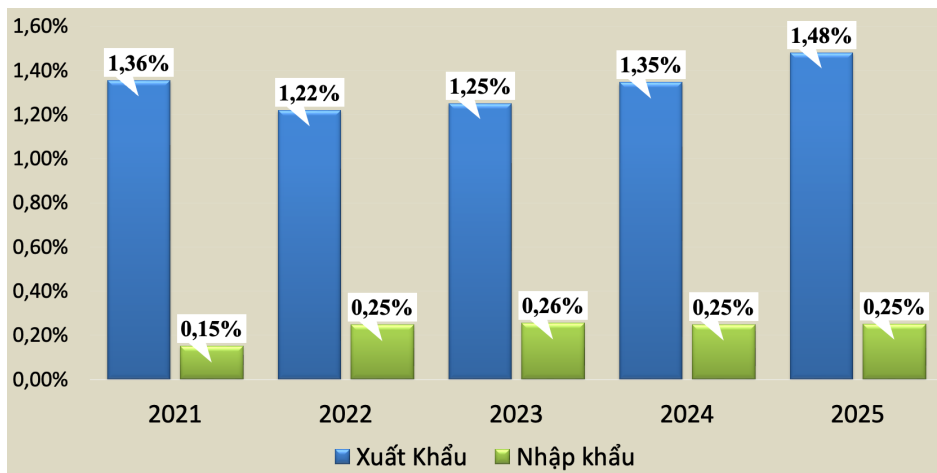
(Nguồn: Cục Hải quan)

ĐVT: Triệu USD



Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với Mexico so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam (2021 – 2025)

(Nguồn: Cục Hải quan)



Nhìn chung, giai đoạn 2021–2025 ghi nhận sự phát triển tích cực của quan hệ thương mại Việt Nam – Mexico, với tổng kim ngạch hai chiều tăng hơn 60% và đạt mức cao nhất vào năm 2025. Xuất khẩu là động lực chính của thương mại song phương, đặc biệt khi kim ngạch tăng mạnh trong hai năm 2024–2025 và tỷ trọng trong tổng xuất khẩu của Việt Nam cũng liên tục được cải thiện. Việt Nam đồng thời duy trì mức xuất siêu lớn, đạt gần 5,89 tỷ USD năm 2025.

Theo số liệu của Cục Hải quan Việt Nam, thương mại hàng hóa giữa Việt Nam và Mexico trong giai đoạn 2021–2025 có xu hướng mở rộng rõ rệt, đặc biệt trong hai năm cuối kỳ. Tổng kim ngạch thương mại hai chiều tăng từ khoảng 5,06 tỷ USD năm 2021 lên 8,17 tỷ USD năm 2025, tương ứng tăng khoảng 61,6%. Tuy nhiên, quá trình tăng trưởng không diễn ra liên tục trong những năm đầu khi tổng kim ngạch giảm nhẹ trong 2023, trước khi tăng mạnh trở lại từ năm 2024. Đáng chú ý, năm 2025 ghi nhận quy mô thương mại song phương cao nhất trong giai đoạn, cho thấy quan hệ thương mại Việt Nam – Mexico đang có xu hướng mở rộng đáng kể.

Về xuất khẩu, Việt Nam duy trì thế mạnh và ổn định với Mexico trong toàn bộ giai đoạn. Kim ngạch xuất khẩu đạt 4,56 tỷ USD năm 2021, giảm nhẹ xuống 4,54 tỷ USD năm 2022 và tiếp tục giảm còn 4,43 tỷ USD năm 2023. Từ năm 2024, xuất khẩu bắt đầu tăng mạnh, đạt 5,47 tỷ USD, tăng khoảng 23,3% so với năm trước, trước khi đạt 7,03 tỷ USD năm 2025, tăng tới 28,7%. Tính chung giai đoạn 2021–2025, kim ngạch xuất khẩu sang Mexico tăng khoảng 54,3%, tương đương tăng gần 2,47 tỷ USD. Diễn

biến này cho thấy sau thời kỳ tương đối chững lại trong 2022–2023, hàng hóa Việt Nam đã mở rộng đáng kể tại thị trường Mexico trong hai năm gần đây.

Ở chiều ngược lại, nhập khẩu của Việt Nam từ Mexico có quy mô nhỏ hơn đáng kể nhưng tốc độ tăng trưởng lại cao hơn xuất khẩu. Kim ngạch nhập khẩu tăng từ 499,42 triệu USD năm 2021 lên 888,82 triệu USD năm 2022, tương ứng tăng khoảng 78,0%. Năm 2023, nhập khẩu giảm nhẹ xuống 833,28 triệu USD, sau đó phục hồi lên 949,15 triệu USD năm 2024 và đạt 1,14 tỷ USD năm 2025. Như vậy, sau 5 năm, kim ngạch nhập khẩu từ Mexico đã tăng khoảng 128,8%, cao hơn đáng kể mức tăng 54,3% của xuất khẩu. Mặc dù vậy, do xuất phát điểm thấp, quy mô nhập khẩu vẫn chỉ tương đương khoảng 16,2% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Mexico vào năm 2025.

Cán cân thương mại tiếp tục là điểm nổi bật trong quan hệ kinh tế giữa hai nước. Việt Nam duy trì xuất siêu trong cả 5 năm, với mức xuất siêu lần lượt đạt 4,06 tỷ USD năm 2021, 3,65 tỷ USD năm 2022, 3,60 tỷ USD năm 2023, 4,52 tỷ USD năm 2024 và 5,89 tỷ USD năm 2025. Mức xuất siêu giảm trong hai năm 2022–2023 chủ yếu do xuất khẩu giảm trong khi nhập khẩu tăng mạnh. Từ năm 2024, cùng với sự tăng trưởng nhanh của xuất khẩu, thặng dư thương mại được mở rộng trở lại và đạt mức cao nhất vào năm 2025. So với năm 2021, giá trị xuất siêu năm 2025 tăng khoảng 45,1%, cho thấy Mexico ngày càng đóng góp đáng kể vào cán cân thương mại của Việt Nam.

Xét về tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam, Mexico ngày càng có vị trí đáng chú ý hơn đối với hoạt động xuất khẩu. Tỷ trọng xuất khẩu sang Mexico giảm từ 1,36% năm 2021 xuống mức thấp nhất 1,22% năm 2022, sau đó phục hồi lên 1,25% năm 2023, 1,35% năm 2024 và đạt 1,48% năm 2025. Như vậy, sau khi suy giảm trong giai đoạn 2022–2023, tỷ trọng xuất khẩu sang Mexico đã tăng liên tục trong hai năm gần đây và năm 2025 đã cao hơn 0,12 điểm phần trăm so với năm 2021. Điều này cho thấy tốc độ tăng trưởng xuất khẩu sang Mexico trong những năm gần đây đang nhanh hơn tốc độ tăng trưởng xuất khẩu chung của Việt Nam.

Trong khi đó, tỷ trọng nhập khẩu từ Mexico trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam tuy tăng so với năm 2021 nhưng vẫn duy trì ở mức khá thấp. Tỷ trọng này tăng từ 0,15% năm 2021 lên 0,25% năm 2022, đạt 0,26% năm 2023, sau đó duy trì ở mức 0,25% trong cả năm 2024 và 2025. Khoảng cách giữa tỷ trọng xuất khẩu và nhập khẩu vì vậy vẫn rất lớn. Năm 2025, tỷ trọng xuất khẩu sang Mexico đạt 1,48%, cao gần 6 lần tỷ trọng nhập khẩu từ thị trường này. Đây là một chỉ dấu rõ nét về mức độ mất cân đối theo hướng Việt Nam xuất khẩu nhiều hơn đáng kể so với nhập khẩu trong quan hệ thương mại song phương.

Mặc dù Mexico đã trở thành một thị trường xuất khẩu quan trọng hơn, tỷ trọng 1,48% trong tổng kim ngạch xuất khẩu năm 2025 cho thấy thị trường này vẫn còn dư địa để mở rộng. Trong khi đó, tỷ trọng nhập khẩu chỉ ở mức 0,25% phản ánh quan hệ thương mại

hiện vẫn tập trung chủ yếu vào chiều xuất khẩu của Việt Nam. Việc kim ngạch nhập khẩu tăng nhanh hơn xuất khẩu về tốc độ trong cả giai đoạn có thể tạo thêm cơ hội để doanh nghiệp Việt Nam khai thác nguồn nguyên liệu, linh kiện và các sản phẩm phù hợp từ Mexico, qua đó góp phần đa dạng hóa thương mại hai chiều. Trong thời gian tới, xu hướng này tạo cơ sở để doanh nghiệp Việt Nam tiếp tục mở rộng thị trường Mexico, đồng thời cần chú trọng đa dạng hóa mặt hàng, nâng cao giá trị gia tăng và tận dụng Mexico như một điểm kết nối để tiếp cận rộng hơn thị trường Bắc Mỹ và khu vực Mỹ Latinh.

➤ **Một số sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Mexico năm 2025**



Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện

1,77 Tỷ USD
127,73%↑



2/Điện thoại các loại và linh kiện

1,14 Tỷ USD
2,92%↑



4/Giày dép các loại

700,99 Triệu USD
30,07%↑



3/Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác

925,07 Triệu USD
20,96%↑



5/Phương tiện vận tải và phụ tùng

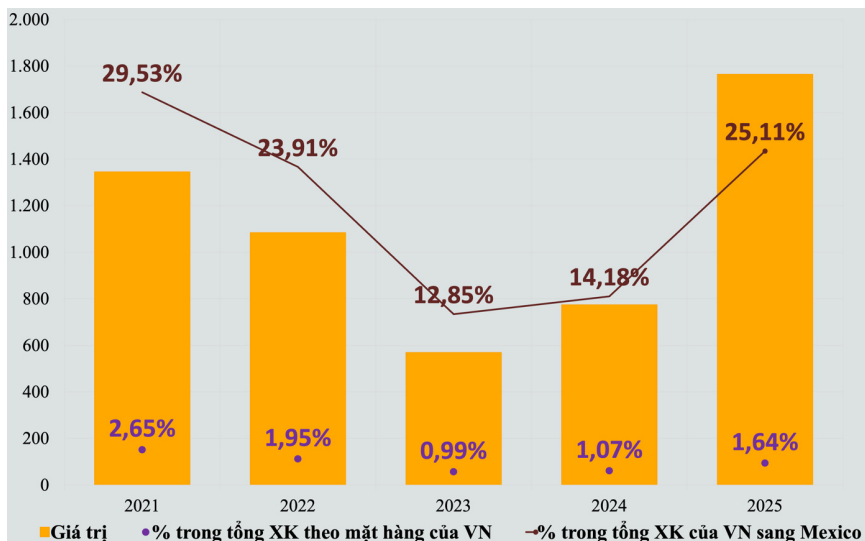
615,79 Triệu USD
38,96%↑

Đứng đầu trong cơ cấu các mặt hàng Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Mexico giai đoạn 2021–2025 là máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện. Theo số liệu của Cục Hải quan Việt Nam, năm 2025, kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng này đạt 1,77 tỷ USD, tăng 127,73% so với năm 2024, chiếm 25,11% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Mexico. Đồng thời, thị trường Mexico chiếm khoảng 1,64% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới. Kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam sang Mexico đã chấm dứt đà suy giảm trong năm 2023 và tăng trưởng vượt bậc vào năm 2025.

Kim ngạch xuất khẩu máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện của Việt Nam sang Mexico

(Nguồn: Cục Hải quan)

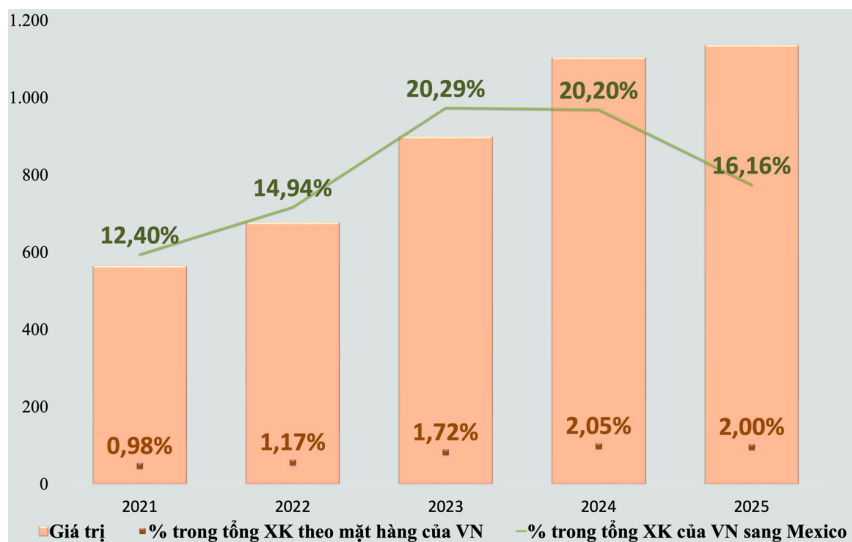
ĐVT: Triệu USD



Kim ngạch xuất khẩu điện thoại các loại và linh kiện của Việt Nam sang Mexico

(Nguồn: Cục Hải quan)

ĐVT: Triệu USD



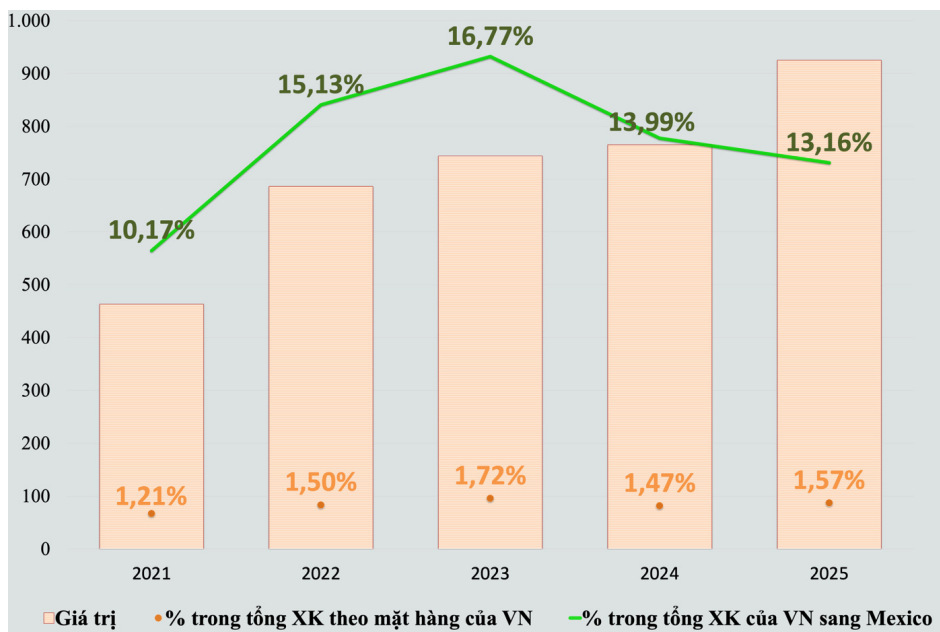
Tiếp theo là điện thoại các loại và linh kiện, với kim ngạch xuất khẩu đạt 1,14 tỷ USD trong năm 2025, tăng 2,92% so với năm 2024, chiếm 16,16% tổng giá trị hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Mexico. Đồng thời, thị trường Mexico chiếm khoảng 2,00% tổng kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm cùng loại của Việt Nam ra thế giới. Trong giai đoạn 2021–2025, kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng này tăng trưởng ổn định qua từng năm với tỷ lệ bình quân đạt khoảng 17,25%/năm.

Xếp thứ ba trong cơ cấu hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang Mexico năm 2025 là nhóm hàng máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác, với kim ngạch đạt 925,07 triệu USD, tăng 20,96% so với năm 2024. Nhóm hàng này đóng góp 13,16% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Mexico, đồng thời chiếm khoảng 1,57% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang tất cả các thị trường trên thế giới. Trong giai đoạn 2021–2025, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này của nước ta tăng trưởng ổn định qua từng năm.

Kim ngạch xuất khẩu máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác của Việt Nam sang Mexico

(Nguồn: Cục Hải quan)

ĐVT: Triệu USD



➤ Một số sản phẩm nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Mexico năm 2025



Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện

639,21 Triệu USD
27,81%↑



2/Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác

192,64 Triệu USD
2,88%↑



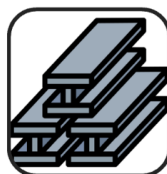
4/Phế liệu sắt thép

1,60 Triệu USD
49,35%↑



3/Thức ăn gia súc và nguyên liệu

4,57 Triệu USD
172,29%↑



5/Sắt thép các loại

0,42 Triệu USD
66,90%↓

Đứng đầu trong cơ cấu hàng hóa Việt Nam nhập khẩu từ Mexico năm 2025 là nhóm máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện, với kim ngạch đạt 639,21 triệu USD, tăng 27,81% so với năm 2024, chiếm 55,95% tổng giá trị hàng hóa Việt Nam nhập khẩu từ Mexico. Đồng thời, kim

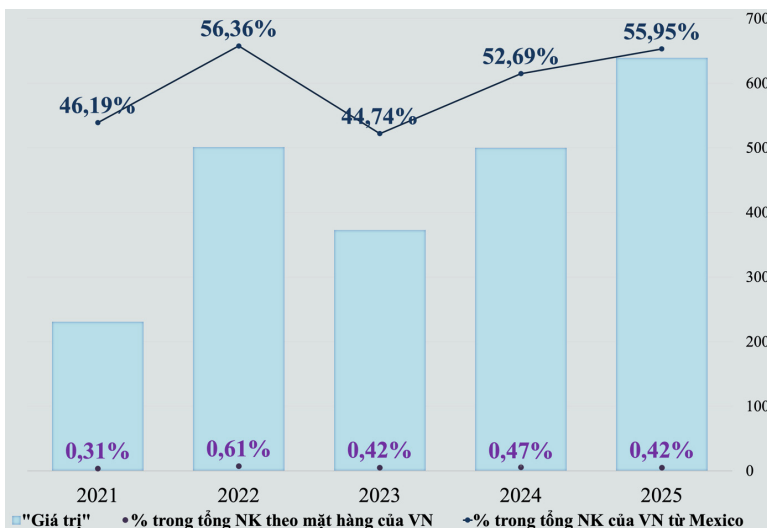
ngạch nhập khẩu từ Mexico chiếm 0,42% tổng giá trị nhập khẩu nhóm hàng cùng loại của Việt Nam từ tất cả các thị trường. Suốt giai đoạn 2021–2025, kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này của nước ta chỉ ghi nhận sự sụt giảm vào năm 2023.



Kim ngạch nhập khẩu máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện của Việt Nam từ Mexico

(Nguồn: Cục Hải quan)

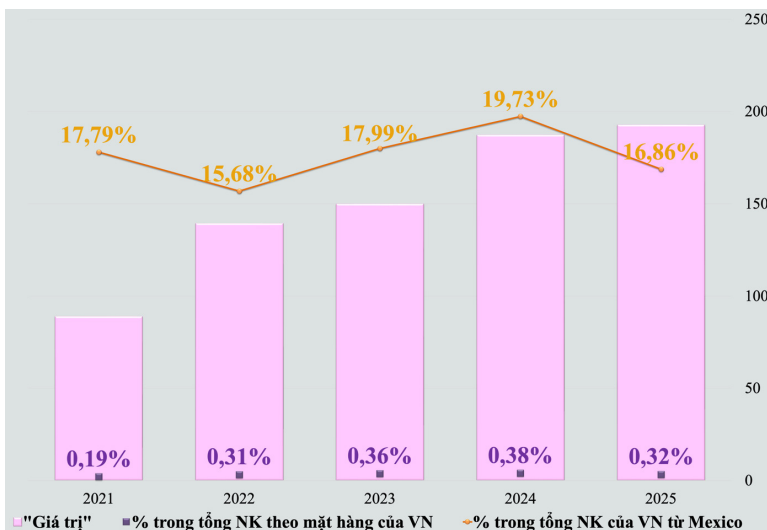
ĐVT: Triệu USD



Kim ngạch nhập khẩu máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác của Việt Nam từ Mexico

(Nguồn: Cục Hải quan)

ĐVT: Triệu USD



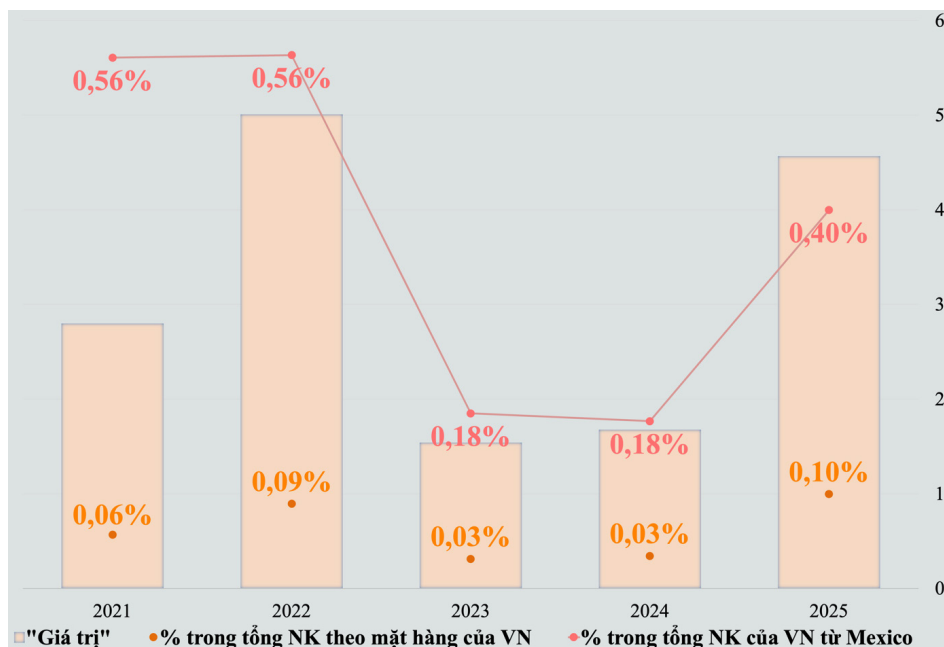
Đứng thứ hai trong cơ cấu hàng hóa Việt Nam nhập khẩu từ Mexico năm 2025 là nhóm Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác, với kim ngạch đạt 192,64 triệu USD, tăng nhẹ 2,88% so với năm 2024, chiếm 16,86% tổng giá trị hàng hóa Việt Nam nhập khẩu từ Mexico. Đồng thời, kim ngạch nhập khẩu từ Mexico chiếm khoảng 0,32% tổng giá trị nhập khẩu của nước ta từ tất cả các thị trường. Kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này từ Mexico có xu hướng tăng dần qua từng năm.

Đứng thứ ba trong cơ cấu hàng hóa Việt Nam nhập khẩu từ Mexico năm 2025 là nhóm thức ăn gia súc và nguyên liệu, với kim ngạch đạt 4,57 triệu USD, tăng 172,29% so với năm 2024, chiếm 0,40% tổng giá trị hàng hóa Việt Nam nhập khẩu từ Mexico. Đồng thời, giá trị nhập khẩu từ Mexico chiếm 0,10% tổng kim ngạch nhập khẩu nhóm hàng cùng loại của Việt Nam từ tất cả các thị trường. Trong giai đoạn 2021–2025, nhu cầu nhập khẩu nhóm hàng này từ Mexico của nước ta không có xu hướng xác định, biến động qua từng năm, với tốc độ biến động bình quân đạt khoảng +31,10%/năm.

Kim ngạch nhập khẩu thức ăn gia súc và nguyên liệu của Việt Nam từ Mexico

(Nguồn: Cục Hải quan)

ĐVT: Triệu USD



HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ SONG PHƯƠNG (FDI)

Thời gian qua, lãnh đạo cấp cao hai nước đã nhất trí tiếp tục củng cố nền tảng chính trị và mở rộng hợp tác đầu tư. Hai bên đang phối hợp chặt chẽ hướng tới sớm thiết lập khuôn khổ quan hệ mới tương xứng với tầm mức song phương, nhất là trong bối cảnh Việt Nam và Mexico lần lượt là chủ nhà APEC 2027 và 2028.

Về tình hình thực hiện, quy mô dòng vốn trực tiếp từ Mexico vào Việt Nam hiện vẫn còn khiêm tốn nhưng đang ghi nhận mức tăng trưởng. Theo số liệu thống kê từ Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ TC), lũy kế các dự án còn hiệu lực đến ngày 30 tháng 8 năm 2026, Mexico đứng thứ 93 trong danh sách các quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam với 12 dự án, tổng vốn đầu tư đạt 3,01 triệu USD. Tính riêng trong 8 tháng đầu năm 2026, Mexico xếp thứ 71 về thu hút đầu tư nước ngoài với tổng vốn đăng ký đạt 0,14 triệu USD, tăng 206,1% so với cùng kỳ năm trước. Trong giai đoạn này, hoạt động đầu tư chủ yếu được ghi nhận thông qua một giao dịch góp vốn, mua cổ phần với giá trị đạt 0,11 triệu USD.

THUẬN LỢI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI HÀNG VIỆT NAM TẠI MEXICO

CƠ HỘI



Tàu chở hàng Bravery Ace tại cảng Veracruz, Mexico.

➤ Quy mô thị trường, nhu cầu chuỗi cung ứng Bắc Mỹ và vị thế kết nối khu vực

- Nền kinh tế Mexico sở hữu quy mô dân số hơn 130 triệu dân với tổng kim ngạch nhập khẩu đạt 664 tỷ USD vào năm 2025, trong khi hàng hóa Việt Nam mới chỉ chiếm khoảng 1% thị phần tại đây.

- Quốc gia này đã trở thành đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam tại khu vực Mỹ Latinh vào năm 2025 và vươn lên là đối tác thương mại lớn thứ hai của Việt Nam tại châu Mỹ (chỉ sau Hoa Kỳ) trong 8 tháng đầu năm 2026.

- Các doanh nghiệp Việt Nam đã ghi nhận sự tăng trưởng xuất khẩu mạnh mẽ trong 5 tháng đầu năm 2025 đối với nhiều nhóm ngành hàng như cà phê, sản phẩm cao su, nhựa và sản phẩm nhựa, phương tiện vận tải và phụ tùng, gỗ và sản phẩm gỗ, máy móc và thiết bị điện.

- Hàng hóa Việt Nam không chỉ phục vụ thị trường tiêu dùng nội địa Mexico mà còn đứng trước cơ hội lớn để cung ứng nguyên liệu, linh kiện, máy móc và thiết bị cho các chuỗi sản xuất gắn với Hiệp định USMCA, nơi hơn 80% hàng hóa xuất khẩu của Mexico được hướng tới thị trường Hoa Kỳ.

- Các nhà xuất khẩu Việt Nam có thể tham gia sâu vào chuỗi cung ứng thông qua các chương trình khuyến khích sản xuất của Mexico như IMMEX (miễn 16% thuế VAT đối với nguyên liệu, thiết bị nhập khẩu phục vụ gia công sản xuất xuất khẩu sang Mỹ và Canada) cùng các chính sách ưu đãi thuế quan tại các khu thương mại tự do biên giới.

- Hoạt động xuất khẩu mạch điện tử tích hợp của Việt Nam sang Mexico đã thể hiện rõ nhu cầu nhập khẩu linh kiện công nghiệp của quốc gia này, trong đó dòng vốn tập trung lớn tại các trung tâm sản xuất hàng đầu như Mexico City (3,130 tỷ USD), bang Chihuahua (3,070 tỷ USD) và bang Nuevo León (1,410 tỷ USD).

- Việt Nam đang sở hữu cơ hội kết nối vận tải biển trực tiếp vào khu vực Bắc Mỹ và Mỹ Latinh thông qua hệ thống cảng biển chiến lược của Mexico, điển hình là cảng Veracruz (nơi xử lý 34 triệu tấn hàng hóa trong năm 2025 và kết nối Bờ Đông Hoa Kỳ, châu Âu cùng Caribe) nằm tại điểm đầu phía Đông của Hành lang Liên đại dương eo đất Tehuantepec.

➤ **Ưu đãi thuế quan Hiệp định CPTPP và xu hướng chuyển dịch chuỗi cung ứng**

- Hiệp định CPTPP (có hiệu lực từ 14/01/2019) đã đặt mục tiêu xóa bỏ thuế quan đối với 99% dòng thuế xuất khẩu giữa hai nước, trong đó Mexico cam kết xóa bỏ thuế nhập khẩu ngay lập tức đối với 77,2% số dòng thuế (tương đương 36,5% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Mexico tại thời điểm có hiệu lực) và tiến tới đưa 98% dòng thuế về mức 0% sau lộ trình 10 năm.

- Hàng hóa Việt Nam đang được áp dụng mức thuế ưu đãi 0% theo CPTPP, từ đó tạo ra lợi thế cạnh tranh về giá vượt trội so với các đối thủ tại châu Á trong bối cảnh Mexico thực thi chính sách tăng thuế nhập khẩu từ 5% đến 50% (thậm chí lên tới 70%) đối với 544 mặt hàng từ các quốc gia chưa ký kết FTA kể từ tháng 4/2024.

- Các doanh nghiệp nhập khẩu tại Mexico đang chủ động tìm kiếm những nhà cung cấp mới nhằm thay thế nguồn hàng truyền thống từ các thị trường châu Á không có FTA, qua đó mở rộng dư địa cho hàng Việt Nam thâm nhập vào các phân khúc tiềm năng như máy móc nông nghiệp, đồ gỗ, nguyên phụ liệu công nghiệp và hàng tiêu dùng.

- Cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam hoàn toàn có khả năng tối ưu hóa lộ trình xuất khẩu thông qua các nền tảng trực tuyến minh bạch hóa quy định, mã HS, thuế quan và thủ tục nhập khẩu như Kho lưu trữ thương mại quốc gia Việt Nam (VNTR - vntr.moit.gov.vn) cùng Cổng thông tin thủ tục xuất nhập khẩu Info Viet-Trade (infoviettrade.vn).

THÁCH THỨC

➤ Xu hướng bảo hộ sản xuất nội địa, biện pháp phòng vệ thương mại và áp lực thăng dư cán cân

- Chính phủ Mexico đang phải đối mặt với áp lực lớn từ các hiệp hội trong nước về việc kiểm soát sự cạnh tranh của hàng nhập khẩu miễn thuế từ châu Á đối với 4 ngành sản xuất trọng điểm bao gồm thép, dệt may, điện tử và giày dép.

- Bộ Kinh tế Mexico đã ban hành sắc lệnh vào ngày 12/8/2025 nhằm bảo vệ ngành giày dép nội địa (có quy mô hơn 130.000 lao động) trước sự thâm nhập mạnh mẽ từ hàng hóa miễn thuế của các nước châu Á, trong đó có Việt Nam.

- Chính sách bảo hộ của Mexico đã thiết lập một lộ trình kéo dài đối với các nhóm hàng nhạy cảm, khiến mặt hàng giày dép Việt Nam khi xuất sang thị trường này vẫn phải chịu mức thuế suất 27,1% và phải đến năm 2031 mới hoàn tất việc giảm về 0%.

- Quyết định ngày 4/9/2025 của Bộ Kinh tế Mexico đã chính thức áp dụng mức thuế chống bán phá giá từ 0,2719 USD/kg đến 0,2855 USD/kg đối với sản phẩm thép cán nóng nhập khẩu từ Việt Nam (trên 20 phân nhóm thuộc Chương 72 và 15 phân nhóm theo Quy tắc 8) sau quá trình điều tra cáo buộc biên độ giá bán thấp hơn 15% so với giá nội địa Mexico và thấp hơn 31% so với các nguồn nhập khẩu khác.

- Các doanh nghiệp xuất khẩu luôn phải đối mặt với rủi ro từ những quyết định hành chính đột ngột tại cửa khẩu của cơ quan chức năng sở tại, điển hình là tiền lệ Thương vụ Việt Nam phải trực tiếp can thiệp để giải tỏa thông quan cho gần 100 nghìn tấn thép.

- Tình trạng cán cân thương mại chênh lệch sâu sắc (với việc xuất khẩu của Việt Nam chiếm tới 97,2% tổng kim ngạch song phương vào năm 2022 và tạo ra mức thâm hụt 9,478 tỷ USD cho phía Mexico) đã làm gia tăng sự quan ngại từ chính quyền sở tại, từ đó thúc đẩy các biện pháp kiểm soát nhập khẩu chặt chẽ hơn.

➤ Rào cản kỹ thuật - pháp lý, năng lực vận hành và điểm nghẽn logistics của doanh nghiệp

- Hệ thống ưu đãi CPTPP luôn gắn liền với các điều kiện thẩm tra xuất xứ khắt khe, bao gồm việc áp dụng cơ chế giám sát chuyên biệt theo Thư song phương (Side Letters) về Chương trình giám sát doanh nghiệp dệt may nhằm kiểm soát gian lận nguồn gốc, vi phạm hải quan và Danh mục nguồn cung thiếu hụt.

- Các rào cản kỹ thuật cùng hệ thống quy định về an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật theo Chương 7 CPTPP (SPS) đã đòi hỏi hàng hóa xuất khẩu phải vượt qua một quy trình cấp phép và đánh giá cơ sở vô cùng nghiêm ngặt.



Mexico City, Mexico.

- Các nhà mua hàng tại Mexico thường đặt ra những chuẩn mực rất cao vượt ra ngoài yếu tố giá thành, tập trung vào quy cách sản phẩm, chứng nhận chất lượng, quy mô đặt hàng tối thiểu (MOQ), thời gian giao hàng chuẩn xác, khả năng duy trì nguồn cung liên tục và quy trình giải quyết sự cố phát sinh.

- Nhiều doanh nghiệp Việt Nam vẫn đang gặp khó khăn do tình trạng thiếu hụt thông tin thị trường, hạn chế về nguồn lực tiếp cận chuỗi phân phối và sự thiếu vắng một mạng lưới đối tác bản địa uy tín.

- Điểm yếu về năng lực giao tiếp và đàm phán thương mại quốc tế đã trở thành một rào cản lớn, minh chứng là tại chuỗi kết nối Vietnam International Sourcing 2026, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã bỏ lỡ cơ hội ký kết với các tập đoàn phân phối toàn vùng Trung Mỹ (chỉ có 4/8 doanh nghiệp Mexico đạt thỏa thuận) do thiếu nhân sự thành thạo ngoại ngữ khi làm việc trực tiếp.

- Khoảng cách địa lý xa xôi giữa hai quốc gia đã làm tăng đáng kể chi phí cùng nhu thời gian vận tải biển, đồng thời tạo ra nguy cơ chậm trễ chuỗi cung ứng do tình trạng quá tải và nhu cầu cấp thiết phải nâng cấp hạ tầng kết nối cảng biển cùng mạng lưới giao thông.

CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN HỆ CẦN THIẾT

➤ Đại sứ quán Việt Nam tại Mexico

Địa chỉ: Sierra Ventana 255, Lomas de Chapultepec, Miguel Hidalgo, C.P. 11000, Ciudad de México (CDMX), México.

Điện thoại: (+52) 55 5540 1632

Fax: (+52) 55 5540 1612

Email: vietnammexico@gmail.com

Website: <https://vnembassy-mexico.mofa.gov.vn/>

➤ Thương vụ Việt Nam tại Mexico

Địa chỉ: Sudermann 408, Col. Polanco V Sección, Miguel Hidalgo, C.P. 11560, Ciudad de México (CDMX), México.

Điện thoại: (+52) 55 5254 0024

Fax: (+52) 55 5254 0023

Email: mx@moit.gov.vn; viettrade.mexico@gmail.com

➤ Đại sứ quán Mexico tại Hà Nội

Địa chỉ: số 14 Thụy Khuê, phường Tây Hồ, Hà Nội.

Điện thoại: (+84-24) 7309 9060

Email: contactmexvnm@sre.gob.mx

Website: embamex.sre.gob.mx/vietnam/index.php/es/

Facebook: fb.com/dsqmexico

➤ Lãnh sự quán danh dự Mexico tại Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ: số 32, đường B2, Khu đô thị Sala, phường An Khánh, TP.HCM.

Điện thoại: (+84-28) 3844 1798

Email: Anhy.vu@mexconsulatehcmc.vn

CÁC SỰ KIỆN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NỔI BẬT TẠI MEXICO

Thời gian	Tên sự kiện	Địa điểm	Lĩnh vực ngành hàng - Quy mô
21 – 23/10/2026	FIGAP Mexico	Guadalajara	Nông - Lâm nghiệp ~20.000 khách tham quan >500 đơn vị triển lãm
21 – 23/10/2026	ANPIC	Leon	May mặc >500 đơn vị triển lãm
24 – 26/10/2026	Expo Beauty Show (EBS)	Mexico City	Thời trang & Làm đẹp 80.900 khách tham quan 269 đơn vị triển lãm
04 – 08/11/2026	AMIC Dental Expo	Mexico City	Y tế & Dược phẩm 20.000 - 50.000 khách tham quan >500 đơn vị triển lãm
29 – 31/1/2027	Decoestylo Expo	Mexico City	KNội thất ~20.000 khách tham quan >500 đơn vị triển lãm

23 – 25/2/2027	Expo Manufactura	Monterrey	Kỹ thuật Công nghiệp ~20.000 khách tham quan >500 đơn vị triển lãm
02 – 04/3/2027	SAPICA	Leon	May mặc 30.000 khách tham quan 2.986 đơn vị triển lãm
06 – 09/6/2027	Expo Pack Mexico	Mexico City	Đóng gói & Bao bì ~50.000 khách tham quan >500 đơn vị triển lãm
07 – 09/7/2027	International Aftermarket Summit	Mexico City	Ô tô 20.000 đại biểu 200 đơn vị triển lãm
07 – 09/7/2027	INA PAACE Automechanika Mexico	Mexico City	Ô tô 20.000 khách tham quan 400 đơn vị triển lãm

TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM - ITPC



Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Tân Định, TP.HCM

92 - 96 Nguyễn Huệ, Phường Sài Gòn, TP.HCM

Điện thoại: (028) 3823 6738 - 3910 1309

Email: itpc@itpc.gov.vn; info@itpc.gov.vn

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn