

花旗台灣與花旗墨西哥聯合舉辦 Mexico Day

致力開拓台墨經貿投資商機

中美貿易爭端持續升溫、地緣政治風險加劇的全球政治經濟情勢下，墨西哥已成為台灣企業進軍美國市場或持續加碼投資在美發展，建立「近岸外包（Nearshoring）」供應鏈的最佳市場。根據經濟部資料（[註1](#)），2023 年墨國為台灣第 18 大貿易夥伴，投資台商估計已超過 300 家，橫跨雲端或工業用伺服器、電腦、LED 電視組裝、汽車零配件等產業；台墨雙邊貿易總值，已從 2021 年的 53.86 億美元成長到 2023 年的 63.68 億美元，漲幅超過 18%。

因應客戶需求及推動台墨貿易投資熱潮，花旗台灣與花旗墨西哥團隊日前於台北共同舉辦「企業客戶論壇—供應鏈重組下墨西哥市場與投資展望面面觀」，花旗(台灣)銀行董事暨花旗集團台灣區總裁長安孚達（Aftab Ahmed）、花旗(台灣)銀行的企業金融處負責人汪曙倩等多位長官共同出席；花旗墨西哥跨國企業金融部負責人 German Heberling，以及花旗北美跨國企業金融部 Thad A. Garrison 分別自墨西哥、美國飛抵台灣，聯袂為研討會開場；在台駐節逾六年的墨西哥商務暨文化辦事處長 Martin Torres 也受邀參與論壇。

安孚達強調：「墨西哥已晉升為美國最大的貿易夥伴，對於以美國市場為目標的企業，墨西哥更具備成為這些企業建立近岸外包供應鏈的優勢，包括能達到縮短交貨期、降低運輸成本及即時庫存管理等目標。花旗在墨西哥擁有龐大的業務與網絡，花旗有絕對優勢，協助客戶滿足在墨西哥建立近岸外包供應鏈的需求。」

從 1994 北美貿易協定成立後的投資熱，到中間一度歷經動亂和蕭條；再到近年重新崛起，成為外資簇擁、新廠林立的新戰場。墨西哥憑藉著位於美洲中部的優越地理條件，在全球瞬息萬變的政治環境下重新回到國際製造業的鎂光燈。美國、墨西哥與加拿大的新版自由貿易協定 USMCA（U.S. Mexico Canada Agreement）自 2020 年生效後，墨西哥的低生產成本吸引更多廠商前往布局；2023 年，墨西哥已超越中國，此消彼長，成為美國最大的進口商品來源國，是 21 年來首見（[註2](#)）。根據美國商務部二月份公布的數據，進一步發現，從 2022 至 2023 年，美國從墨西哥的進口額增加了近 5%，達到 4,750 億美元以上。相較之下，從中國的進口額下降了 20%，跌至 4,270 億美元（[註3](#)）。

花旗(台灣)銀行的企業金融處負責人汪曙倩致詞指出，「Close to Home」逐漸成為供應鏈管理新趨勢，鄰近美國市場的墨西哥，在廠商兼顧風險與成本的考量下，脫穎而出。花旗全球團隊以「One Citi」的絕佳默契與專業，一天 24 小時、全年無休為客戶提供最即時的服務。

墨西哥商務暨文化辦事處長 Martin Torres 指出，墨西哥與台灣的經貿關係近年成長迅速，他強調墨西哥位於通往北美、拉丁美洲甚至全球市場的重要樞紐，擁有汽車工業、製造業等產業聚落，及優質、廉價的勞工，對外資有相當大的吸引力，他希望台灣企業投資墨西哥，把墨西哥當成進入美國市場的重要前沿。

花旗除了擁有綿密的跨國網絡和遍佈全球 95 個市場的據點，更提供創新數位金融服務。例如，客戶可以透過花旗的資金池數位化工具，集中管理跨國、跨區或境內不同帳戶，並利用跨國資金池，協助企業靈活調動在台灣與海外帳戶間的資金，優化財資管理。

面對地緣政治風險、瞬息萬變的經濟趨勢以及流動資金所帶來的壓力跟挑戰，花旗為企業客戶提供多達 140 種國際貨幣的環球匯款服務，解決企業特殊外幣付款的問題；不論資金調撥、外匯避險或在異地快速匯款，企業皆能透過花旗全球收支平台，掌握企業金流並控管營運成本。此外，花旗也推出企業行動版網路銀行（CitiDirectBE APP）、匯款智能偵測服務（Citi Payment Outlier Detection）、流動資金管理與對帳自動化服務，幫助客戶靈活面對各種營運及資金需求。

備註說明

註 1：[經濟部國際貿易署資料](#)

註 2：[新聞報導資料](#)

註 3：[台灣經貿網調查](#)
