

## Souhrnná teritoriální informace:

# Mexiko



Zastupitelský úřad 1. 6. 2026 5:22

Mexiko je třináctou největší ekonomikou světa a podle odhadů Světové banky by se do roku 2050 mohlo stát pátou největší ekonomikou světa. Mexický trh se 133 miliony obyvatel (odhad Národní rady pro obyvatelstvo CONAPO), z nichž přibližně polovina patří ke střední třídě, nabízí zajímavé příležitosti pro uplatnění českých výrobků a služeb. Obchod s Mexikem navíc zásadně usnadňuje modernizovaná Globální dohoda EU-Mexiko podepsaná v květnu 2026 a také bilaterální dohoda o podpoře a vzájemné ochraně investic. Mexiko je rovněž atraktivní svou provázaností s ekonomikou USA díky Dohodě o volném obchodu mezi USA, Mexikem a Kanadou (USMCA, dříve NAFTA).

Mexiko má strategickou polohu v rámci amerického kontinentu, která z něj činí vstupní bránu do Severní i Latinské Ameriky. Z tohoto důvodu se historicky snaží o vyváženou zahraniční politiku a přátelské vztahy napříč regiony. Mexiko je demokratickou, politicky stabilní zemí s otevřenou liberální ekonomikou. Je členem většiny mezinárodních organizací, mj. G20, WTO, OECD, CELAC či Tichomořské aliance. Na základě klasifikace Mezinárodního institutu pro konkurenceschopnost (IMD) se Mexiko v roce 2025 umístilo na 55. místě ze 67 hodnocených zemí a dle OECD má stupeň exportního rizika 3/7.

Základní údaje	
Hlavní město	Mexico City
Počet obyvatel	133 milionů (2026)
Jazyk	španělština
Náboženství	křesťanství
Státní zřízení	federativní prezidentská republika
Hlava státu	Claudia Sheinbaum Pardo
Hlava vlády	Claudia Sheinbaum Pardo
Název měny	Mexické peso (MXN)
Cestování	
Časový posun	-7 hod. (v létě -8 hod.)
Kontakty ZÚ	
Velvyslanec	Ing. Tomáš Hart, MBA
Ekonomický úsek	Martin Tušl, M.A., MBA
Konzulární úsek	Mgr. Tereza Kunická



Hlava státu, která je zároveň předsedou vlády, je volena prostřednictvím všeobecného hlasování na šestileté funkční období bez možnosti znovuzvolení. Zákonodárnou moc vykonává dvoukomorový parlament složený ze 128členného Senátu a 500členné Poslanecké sněmovny. Poslanci mají mandát na tři roky, senátoři na šest let.

Mexiko vyniká rozsáhlým bohatstvím přírodních zdrojů, je světovým lídrem v produkci stříbra a třináctým největším světovým producentem ropy. Paralelně se etablovalo jako významná výrobní velmoc s globálním dosahem. Ekonomická struktura země je rozdělena mezi sektor služeb (obchod, nemovitosti a cestovní ruch), který tvoří téměř dvě třetiny HDP, zatímco průmysl představuje třetinu. Mezi klíčová průmyslová odvětví patří automobilový průmysl (Mexiko je sedmým největším výrobcem automobilů na světě), strojírenství, elektronika, energetika, potravinářství, letecký a těžební průmysl.

Vzájemná obchodní výměna mezi Českou republikou a Mexikem má dlouholetou tradici a díky liberalizaci obchodu její objem každoročně roste, přičemž za posledních 10 let se více než zdvojnásobila. ČR má s Mexikem víceméně vyrovnanou obchodní bilanci. České podniky v současnosti exportují širokou škálu technologií a výrobků s vysokou přidanou hodnotou, zejména stroje, elektrická zařízení a specializované komponenty pro automobilový dodavatelský řetězec.

CzechTrade	Mgr. Tereza Vítková
Czechinvest	ne
<b>Ekonomika</b>	<b>2025</b>
Nominální HDP (mld. USD)	1832,64
Hospodářský růst (%)	0,49
Inflace (%)	3,81
Nezaměstnanost (%)	2,65



# Kapitoly a podkapitoly:

## 1 Základní informace o teritoriu

- 1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi
- 1.2 Zahraniční politika země
- 1.3 Obyvatelstvo

## 2 Ekonomika

- 2.1 Základní údaje
- 2.2 Veřejné finance a státní rozpočet
- 2.3 Bankovní systém
- 2.4 Daňový systém

## 3 Obchod a investice

- 3.1 Obchodní vztahy
- 3.2 Přímé zahraniční investice
- 3.3 FTA a smlouvy
- 3.4 Rozvojová spolupráce
- 3.5 Perspektivní obory (MOP)

## 4 Kultura obchodního jednání

- 4.1 Úvod
- 4.2 Oslovení
- 4.3 Obchodní schůzka
- 4.4 Komunikace
- 4.5 Doporučení
- 4.6 Státní svátky

## 5 Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu

- 5.1 Vstup na trh
- 5.2 Formy a podmínky působení na trhu
- 5.3 Marketing a komunikace
- 5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví
- 5.5 Trh veřejných zakázek
- 5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů
- 5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria
- 5.8 Zaměstnávání občanů z ČR
- 5.9 Veletrhy a akce

## 6 Kontakty

- 6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu
- 6.2 Praktická telefonní čísla (záchranka, policie, požárníci, infolinky, apod.)
- 6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty



# 1 Základní informace o teritoriu

Podkapitoly:

[1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi](#)

[1.2 Zahraniční politika země](#)

[1.3 Obyvatelstvo](#)



## 1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi

**Oficiální název státu:** Spojené státy mexické (Estados Unidos Mexicanos)

**Prezidentka:** Claudia Sheinbaum Pardo (ve funkci od 1. 10. 2024)

### Složení vlády:

Spojené státy mexické jsou federativní prezidentská republika s ústavou z roku 1917. Volební právo mají všichni občané starší 18 let. Hlavou státu je prezident, který je volený přímou volbou na šestileté funkční období, bez možnosti znovuzvolení. Prezident je zároveň předsedou vlády a vrchním velitelem ozbrojených sil.

Legislativní moc je vykonávána dvoukomorovým parlamentem. Jeho dolní komora (Cámara de Diputados) má 500 poslanců: 300 poslanců je volených přímou volbou, 200 křesel je v Poslanecké Sněmovně rozděleno proporcčně podle volebního zisku politických stran. Poslanci jsou voleni na tříleté funkční období bez možnosti okamžitého znovuzvolení. Horní komoru parlamentu (Cámara de Senadores) tvoří 128 senátorů: 96 z nich je voleno přímou volbou (tři za každý mexický stát) a 32 křesel je rozděleno poměrným klíčem dle volebního výsledku jednotlivých stran. Senátoři mají šestileté funkční období s možností znovuzvolení.

Nynější vláda zahájila svou činnost 1. 10. 2024. Její složení je ke dni 1. 6. 2026 následující:

### Členové kabinetu:

- 1 Ministryně vnitra: Rosa Icela Rodríguez
- 1 Ministr zahraničních věcí: Roberto Velasco
- 1 Ministr financí: Edgar Amador Zamora
- 1 Ministr národní obrany: Ricardo Trevilla Trejo
- 1 Ministr vojenského námořnictva: Raymundo Morales Ángeles
- 1 Ministr veřejné bezpečnosti: Omar García Harfuch
- 1 Ministr hospodářství: Marcelo Ebrard Causabón
- 1 Ministryně energetiky: Luz Elena González
- 1 Ministryně životního prostředí a přírodních zdrojů: Alicia Bárcena Ibarra
- 1 Ministryně zemědělství a rozvoje venkova: Julio Berdegué Sacristán
- 1 Ministr infrastruktury, komunikací a dopravy: Jesús Antonio Esteva Medina
- 1 Ministryně pro boj proti korupci a řádnou správu věcí veřejných: Raquel Buenrostro Sánchez
- 1 Ministr veřejného školství: Mario Delgado Carillo
- 1 Ministr zdravotnictví: David Kershenobich Stalnikowitz
- 1 Ministr práce a sociálního zabezpečení: Marath Baruch Bolaños López
- 1 Ministryně pro agrární, územní a městský rozvoj: Edna Elena Vega Rangel
- 1 Ministryně sociálních věcí: Ariadna Montiel Reyes
- 1 Ministryně kultury: Claudia Curiel de Icaza
- 1 Ministryně cestovního ruchu: Josefina Rodríguez Zamora
- 1 Ministryně pro vědu, technologie a inovace: Rosaura Ruiz Gutiérrez
- 1 Ministryně pro ženy: Citlalli Hernández Mora
- 1 Vedoucí prezidentské kanceláře: Lázaro Cárdenas Batel
- 1 Federální generální prokurátorka: Ernestina Godoy Ramos

### Politické tendence:

Mexiko si dlouhodobě udržuje demokratickou stabilitu. V červnu 2024 občané podpořili pokračování politického projektu levicového Hnutí národní obnovy (MORENA). Prezidentka Claudia Sheinbaum disponuje po drtivém volebním vítězství silným mandátem a širokou parlamentní většinou. Mezi strategické výzvy země patří snižování nerovnosti, posilování veřejné bezpečnosti, modernizace národní infrastruktury a zajištění právních jistot pro soukromý sektor. Vládní priority se soustředí na environmentální udržitelnost, boj proti korupci, posílení sociálního státu a výraznou roli státu v energetice.



## 1.2 Zahraniční politika země

### Vztahy s USA a ostatními zeměmi

Spojené státy hrají pro Mexiko klíčovou roli díky hluboké ekonomické provázanosti zakotvené v obchodní dohodě USMCA (Dohoda USA–Mexiko–Kanada). V současnosti směřuje 80 % mexického exportu na americký trh, přičemž USA zůstávají hlavním zdrojem přímých zahraničních investic (FDI). Pandemie covidu-19 ukázala kritickou povahu integrovaných výrobních řetězců, což vedlo k nutnosti zachovat provoz na hranicích pro nezbytné činnosti. Nad rámec obchodu je bilaterální agenda intenzivní a pragmatická. Další témata intenzivní vzájemné relace souvisejí se správou přes 3 000 km dlouhé společné hranice (migrace, bezpečnost, obchod s drogami i zbraněmi). Vztah Mexika s USA má rovněž lidský rozměr: zhruba 11 % obyvatel USA je mexického původu. Strategicky Mexiko působí jako most mezi Severní a Latinskou Amerikou, přičemž historicky udržuje vyváženou zahraniční politiku a přátelské vztahy napříč regiony, často vystupuje jako prostředník v mezinárodních procesech. Je aktivním členem organizací jako G20, WTO, OECD, CELAC či Tichomořské aliance. V ekonomické oblasti se snaží o diverzifikaci zahraničního obchodu a snížení své vazby na USA existencí četných dohod o volném obchodu.

### Vztahy s EU

Politické i ekonomické vztahy mezi Evropskou unií a Mexikem se řídí Globální dohodou z roku 1997 (platnost od 2000), jejíž modernizovaná verze byla podepsána v květnu 2026 a na řadu přichází proces ratifikace. Obsahuje témata společného zájmu jako lidská práva, udržitelný ekonomický rozvoj, životní prostředí, vědu a technologie, ale hlavně Dohodu o volném obchodu (FTA), která upravuje pohyb zboží a služeb, např. ruší cla pro naprostou většinu vzájemného obchodu. Již díky původní dohodě bezprecedentně vzrostl obchodní tok: EU je nyní pro Mexiko druhým největším trhem pro export, třetím největším importním trhem a zároveň druhým nejdůležitějším investorem po Spojených státech. Od roku 2008 je Mexiko také strategickým partnerem EU.



## 1.3 Obyvatelstvo

### Počet obyvatel a hustota zalidnění:

Podle posledního oficiálního sčítání obyvatelstva v březnu 2020 žilo v Mexiku 126 014 024 obyvatel, z toho 51,2 % (64 540 634) žen a 48,8 % (61 473 390) mužů, a pouze 57,3 mil. obyvatel bylo ekonomicky činných. Nicméně na základě nejnovějších projekcí Národní rady pro obyvatelstvo (CONAPO) mělo Mexiko v roce 2025 necelých 133 milionů obyvatel. Struktura obyvatelstva je převážně městská, přičemž přibližně 79 % populace žije v metropolitních oblastech. Průměrná hustota osídlení činí zhruba 68 obyvatel/km<sup>2</sup>. Mexiko disponuje robustní pracovní silou a poměrně nízký medián věku 30 let staví zemi do fáze produktivního demografického bonusu.

### Demografické složení:

Mexická společnost je výsledkem historického mísení hispánského dědictví s rozmanitými původními indiánskými kulturami. Vytváří tak pestrou multikulturní identitu, která zahrnuje také komunity evropského původu a obyvatelstvo s kořeny v dalších částech světa.

### Úřední jazyk:

Úředním jazykem Mexika je španělština, která se liší od španělské španělštiny v řadě výrazů. Některá slova jsou v mexické španělštině převzata z původních jazyků. Společně se španělštinou se na území Mexika vyskytuje až 364 indiánských jazyků. Téměř 6 milionů Mexičanů mluví indiánským jazykem. Mezi nejvýznamnější indiánské jazyky na území Mexika patří aztécký nahúatl, mayština, huichol, totonaca, mixteco, zapoteco, otomí a tzotzil.

Oficiálním a převládajícím jazykem je španělština. Mexická španělština má regionální a lexikální varianty, obohacené o jazykové výpůjčky z původních indiánských jazyků. Mexiko uznává 68 národních jazyků. Přibližně 7 milionů lidí hovoří indiánskými jazyky, mezi nejvýznamnější patří aztécký nahúatl, mayština, huichol, totonaca, mixteco, zapoteco, otomí a tzotzil. To podtrhuje hloubku kulturního dědictví země.

### Vyznání:

Mexiko si udržuje silnou kulturní tradici spojenou s katolicismem, který vyznává výrazná většina obyvatelstva. Náboženský obraz země je však pluralitní:

- 1) Křesťanství - katolická církev: 77–78 % populace
- 1) 2) Ostatní denominace: 14–15 % (s výrazným růstem nekatolických křesťanských církví)
- 1) 3) Bez náboženské příslušnosti či agnostici: 8–9 % (rostoucí trend)



## 2 Ekonomika

Podkapitoly:

[2.1 Základní údaje](#)

[2.2 Veřejné finance a státní rozpočet](#)

[2.3 Bankovní systém](#)

[2.4 Daňový systém](#)



## 2.1 Základní údaje

Mexiko se dokázalo konsolidovat jako druhá největší ekonomika Latinské Ameriky a jedna z nejotevřenějších ekonomik vůči globálnímu obchodu, neboť disponuje celkem 14 dohodami o volném obchodu s více než 50 zeměmi. Strukturální integrace s ekonomikou Spojených států představuje základní pilíř, jelikož přes 80 % celkového zahraničního obchodu Mexika probíhá s jeho severním sousedem. To zároveň přináší zranitelnost vůči politickým a obchodním cyklům USA.

Po období přizpůsobení v letech 2024 a 2025, kdy růst HDP zpomalil v důsledku nejistoty spojené se strukturálními reformami a nástupem nové federální vlády prezidentky Sheinbaum, se mexická ekonomika nachází ve fázi mírného růstu s projekcí meziroční expanze až o 1,8 %. Tyto prognózy se opírají o revize nejdůležitějších obchodních dohod Mexika, jako USMCA a modernizovaná Globální dohoda EU-Mexiko, dále pak o důvěru spotřebitelů a především o příliv přímých zahraničních investic spojených s procesem nearshoringu. Navzdory počátečním fiskálním výzvám současné administrativy zůstává makroekonomická stabilita prioritou.

### Klíčové ukazatele:

- 1 **Inflace:** nachází se na cestě konvergence k 3% cíli centrální banky, mexické zdroje předpovídají mezi 3,9 % a 4,2 % na konci roku 2026.
- 1 **Měnová politika:** centrální banka Banxico udržuje politiku postupných snižování, přičemž referenční úroková sazba se v dubnu 2026 pohybovala na 6,50 % s cílem podpořit úvěry a produktivní investice.
- 1 **Remittance:** nadále představují zásadní podporu domácí spotřeby, tvoří přibližně 4 % celkového HDP země.

Dlouhodobé vyhlídky jsou do jisté míry optimistické, ale k plnému využití potenciálu bude nezbytné dotáhnout slíbené strukturální reformy. Úspěch Mexika při využívání přesouvání výrobních řetězců (nearshoring) bude záviset na jednoduchosti podnikatelského prostředí a zajištění dodávek energie. Platnost dohody USMCA, která ve druhé polovině roku 2026 prochází revizí, zůstává určujícím faktorem pro důvěru podnikatelského sektoru a růst exportu výrobního průmyslu

Ukazatel	2023	2024	2025	2026	2027
Růst HDP (%)	3,11	1,35	0,49	1,4	1,78
HDP/obyv. (USD/PPP)	25188,24	25820,25	26628,01	27566,31	28462,24
Inflace (%)	5,53	4,72	3,81	3,78	3,29
Nezaměstnanost (%)	2,8	2,67	2,65	3	3,1
Export zboží (mld. USD)	593	617,68	664,84	682,12	707,13
Import zboží (mld. USD)	605,28	636,22	664,07	680	712,03
Saldo obchodní bilance (mld. USD)	-12,36	-18,57	0,79	-8,01	-15,48
Průmyslová produkce (% změna)	3,01	-0,61	1,01	2,94	2,45
Populace (mil.)	129,74	130,86	131,95	133	134,02
Konkurenceschopnost	47,68	49,88	48,84	N/A	N/A
Exportní riziko OECD	3	3	3	3	N/A

Zdroj: EIU, OECD, IMD



## 2.2 Veřejné finance a státní rozpočet

Mexická ekonomika vstoupila do roku 2026 s projekcí konsolidace po překonání fáze úprav zaznamenané v předchozím období, přičemž její vývoj bude záviset na výsledcích revize dohody USMCA. Přestože byl v roce 2024 zaznamenán deficit obchodní bilance ve výši 8,2 miliardy USD, vyplývající z exportu ve výši 617,1 miliardy USD oproti importu 625,3 miliardy USD, průmyslová dynamika v Mexiku zůstala aktivní. V roce 2025 se již země vymanila z deficitu a zapsala mírný přebytek 771 milionů USD díky historicky nejvyššímu exportu (664,8 mld. USD). V lednu 2026 bylo saldo obchodní bilance opět negativní, a sice -6,5 miliardy USD, zejména v důsledku nárůstu dovozu meziproductů, což odráží vysokou aktivitu hodnotových řetězců orientovaných na export. Obchodní přebytek se Spojenými státy však nadále představuje motor zahraničního obchodu, když v roce 2025 dosáhl rekordní hodnoty 196,9 miliardy USD, což potvrzuje strategický význam dohody USMCA navzdory obchodním napětím a diskuzím o clech vyvolaným Trumpovou administrativou.

Pokud jde o vnitřní stabilitu, inflace pokračuje v sestupné trajektorii a v prvních měsících roku 2026 se pohybuje kolem 3,2 %, což umožnilo mexické centrální bance Banxico dále snížit referenční úrokovou sazbu na současných 6,50 % (květen 2026) s cílem podpořit investice. Ve fiskální oblasti vláda upřednostňuje rozpočtovou disciplínu za účelem udržet veřejný dluh na úrovni kolem 50 % HDP, čímž posiluje důvěru mezinárodních trhů.

Současná ekonomická strategie se zaměřuje na využití přílivu přímých zahraničních investic (FDI) spojených s nearshoringem a na zvýšení podílu domácí produkce. Cílem je vyrovnat deficit v obchodu s neenergetickými produkty, posílit pozici Mexika jako hlavního obchodního partnera Severní Ameriky a rostoucího strategického spojence Evropské unie.

Veřejné finance	2025
Saldo státního rozpočtu (% HDP)	-3,87
Veřejný dluh (% HDP)	55,92
Bilance běžného účtu (mld. USD)	-8,2
Daně	2026
PO	1,92 % až 35 % (dle příjmů)
FO	30 %
DPH	16 % (0 % na základní potraviny, léky, knihy, noviny)



## 2.3 Bankovní systém

Mexický bankovní systém je řízen centrální bankou Banco de México (Banxico), autonomním orgánem, který zajišťuje stabilitu kupní síly mexického pesu a společně s Národní komisí pro bankovníctví a cenné papíry (CNBV) dohlíží na finanční systém. Většina bankovních institucí je v soukromém vlastnictví; na trhu působí jak domácí subjekty, tak velké mezinárodní skupiny. Sektor je doplněn o sedm rozvojových bank zaměřených na strategické oblasti, mezi nimiž vynikají instituce jako BANCOMEXT, podporující zahraniční obchod, a NAFIN, orientovaná na průmyslový rozvoj Mexika.

BBVA México si udržuje pozici bankovní instituce s nejvyšší úrovní aktiv v systému, následovaná dalšími nadnárodními s subjekty jako Santander (Španělsko), HSBC (velká Británie) a Scotiabank (Kanada), stejně tak s mexickými bankami Banorte a Banco Azteca. Významným strukturálním mezníkem se stalo formální oddělení Banamex od Citigroup v roce 2024, které vedlo ke vzniku dvou samostatných entit: Banamex, se zaměřením na retailové a podnikové bankovníctví, a Citi México, se zaměřením na korporátní a investiční bankovníctví.

Všechny komerční banky v Mexiku nabízejí běžné bankovní služby, včetně úvěrových produktů, spoření, investičních nástrojů a elektronického bankovníctví. Otevření účtu pro zahraniční fyzickou či právnickou osobu bohužel není úplně jednoduché. Podrobné informace o mexickém bankovním sektoru, včetně přehledu všech licencovaných subjektů, statistik, právních předpisů a výročních zpráv, jsou dostupné na webových stránkách [Mexické centrální banky](#) (Banco de México) a [Mexické bankovní asociace](#) (Asociación de Bancos de México).

Pro rok 2026 panuje na finančním trhu vysoké očekávání ohledně primární veřejné nabídky (IPO) Banamexu na burzách cenných papírů, což představuje klíčový krok pro zvýšení likvidity a hloubky kapitálového trhu v Mexiku.



## 2.4 Daňový systém

Daňový systém v Mexiku je strukturován na federální, státní a obecní úrovni. Federálním orgánem odpovědným za většinu výběru daní je daňová správa SAT (Servicio de Administración Tributaria). Základ přímého zdanění tvoří daň z příjmu (ISR), která je stanovena pevnou sazbou 30 % pro právnické osoby a progresivní sazbou pro fyzické osoby, dosahující maximálně 35 % podle výše příjmů. V Mexiku je však výběr daní nízký, dokonce nejnižší ze všech zemí OECD v poměru k HDP, a to zejména kvůli obrovskému rozsahu šedé ekonomiky (podle odhadů zaměstnává zhruba 55 % pracovní síly) a rozšířené chudobě. Vzhledem k tomu, že mnoho lidí má velmi nízké příjmy, jsou od daně z příjmu legálně osvobozeni.

Daň z přidané hodnoty (IVA) má základní sazbu 16 %, přičemž v pohraničních regionech platí snížená sazba 8 % z důvodu p odporu konkurenceschopnosti. Základní potraviny, léky, menstruační pomůcky, knihy, noviny a časopisy mají nulovou sazbu. V roce 2026 se zvláštní daň z výroby a služeb (IEPS) nadále vztahuje na vybrané produkty, jako jsou alkoholické nápoje, tabák a pohonné hmoty. Její sazby se každoročně upravují podle inflace s cílem omezit spotřebu zboží s negativními externalitami.

Na místní úrovni spravují státy a obce specifické daně, například daň z nemovitostí (Predial), daň ze mzdové agendy a daň z poskytování ubytovacích služeb, která je významná hlavně v turistických oblastech. V posledních letech se daňový systém vyvinul směrem k úplné digitalizaci, a to prostřednictvím povinného zavedení elektronické fakturace (CFDI) v nejnovější verzi a daňové regulace digitálních platforem a streamovacích služeb, které musí plnit povinnosti týkající se DPH (IVA) i daně z příjmu (ISR) za své aktivity na mexickém území.

System je obecně vnímán jako stabilní a moderní. Firmy obvykle zdůrazňují význam odborného poradenství vzhledem k vysoké míře administrativní formálnosti a přísným požadavkům na dodržování předpisů, které mexická daňová správa vyžaduje.



# 3 Obchod a investice

Podkapitoly:

[3.1 Obchodní vztahy](#)

[3.2 Přímé zahraniční investice](#)

[3.3 FTA a smlouvy](#)

[3.4 Rozvojová spolupráce](#)

[3.5 Perspektivní obory \(MOP\)](#)



## 3.1 Obchodní vztahy

### Obchodní vztahy s ČR

Mexiko je pro ČR dlouhodobě nejvýznamnějším obchodním partnerem v Latinské Americe a druhým nejvýznamnějším na západní polokouli po USA. Podle nejnovějších konsolidovaných údajů představuje Mexiko přibližně 54 % celkového obchodního obrátu České republiky s regionem a soustřeďuje 58 % českého exportu směřujícího na latinskoamerické trhy. Pro srovnání: druhá Brazílie zaujímá v rámci regionu méně než pětinu. Objem bilaterálního obchodu, který vykazuje trvale rostoucí trend a je charakterizován vzájemnou výměnou průmyslových výrobků, za rok 2025 poprvé v historii překročil hranici 3 miliard USD (65,5 mld. Kč dle ČSÚ). Obchodní bilance (export vs. import) je v posledních letech téměř vyrovnaná.

Tento dynamický vývoj je dán zejména hlubokou integrací obou ekonomik do globálních hodnotových řetězců, především v sektorech automobilového průmyslu, strojírenství a elektronických komponentů. České podniky vnímají Mexiko nejen jako rostoucí spotřebitelský trh, ale také jako strategickou výrobní platformu díky dohodě USMCA. Klíčový export tvoří specializované stroje, díly pro dopravní průmysl a pokročilé technologie.

Mezi prioritní sektory zájmu České republiky patří energetika, těžební průmysl, technologie ochrany životního prostředí, automobilový průmysl, strojírenství, obranný průmysl, informační technologie a letecký průmysl. Spolupráce se postupně přesouvá do oblastí vysoce technologických řešení a výzkumu, vývoje a inovací.

V roce 2025 došlo k velkému meziročnímu růstu mexického exportu do ČR, a sice o 24 %. Český export do Mexika vzrostl stříděmi. Mezi hlavní české exportní položky patřily telekomunikační zařízení a příslušenství, automobily či autodíly a elektrické spínací přístroje. Naopak hlavní mexické exportní položky do ČR tvořily automatická zařízení pro zpracování dat, spínací elektrické přístroje, elektrické přístroje typu svítilen a žárovek, telekomunikační zařízení a příslušenství.

	2021	2022	2023	2024	2025
Import z ČR (mld. CZK)	16,95	21,47	27,24	31,22	32,02
Export do ČR (mld. CZK)	22,68	25,39	24,56	26,92	33,46
Saldo s ČR (mld. CZK)	-5,72	-3,92	2,68	4,3	-1,44

Zdroj: ČSÚ

### TOP 5 položek importu z ČR

SITC 3	Název zboží	Hodnota (mil. CZK)	Podíl z celku (%)
764	Zařízení telekomunikační, příslušenství přístrojů pro záznam, reprodukci zvuku, obrazu	10752	33,7 %
781	Automobily osobní aj. vozidla pro dopravu osob	2862	9,0 %
772	Přístr. elek. ke spínání ap. obvodů elek., odpory aj.	2284	7,2 %
784	Díly a příslušenství vozidel motorových	1662	5,2 %
778	Přístroje elektrické j. n. (baterie, žárovky ap.)	977	3,1 %

Zdroj: ČSÚ

### TOP 5 položek exportu do ČR

SITC 3	Název zboží	Hodnota (mil. CZK)	Podíl z celku (%)
752	Zařízení k automat. zpracování dat, jednotky periferní	8167	24,8 %
772	Přístr. elek. ke spínání ap. obvodů elek., odpory aj.	3195	9,7 %
778	Přístroje elektrické j. n. (baterie, žárovky ap.)	2926	8,9 %
764	Zařízení telekomunikační, příslušenství přístrojů pro záznam, reprodukci zvuku, obrazu	2730	8,3 %



781	Automobily osobní aj. vozidla pro dopravu osob	1507	4,6 %
-----	--	------	-------

Zdroj: ČSÚ

### Obchodní vztahy s EU

Evropská unie je pro Mexiko třetím nejvýznamnějším obchodním partnerem, zatímco Mexiko je druhým největším obchodním partnerem EU v Latinské Americe (po Brazílii) a celkově dvanáctým největším na globální úrovni. Tento pevný vztah je výsledkem liberalizace obchodu zahájené Globální dohodou z roku 1997, která vstoupila v platnost v roce 2000 a odstranila celní povinnosti pro většinu obchodovaných statků a služeb. Současná situace je ještě příznivější díky podpisu modernizované verze Globální dohody v květnu 2026, která dále prohlubuje odstranění cel, ale také výrazně zjednodušuje podmínky pro přímé investice, zlepšuje přístup k veřejným zakázkám a posiluje ochranu práv duševního vlastnictví. Díky tomu získávají evropské firmy, včetně těch českých, konkurenční výhodu při působení v regulovaných sektorech, jako je energetika, finanční služby a telekomunikace. Vytváří se tak transparentnější a efektivnější podnikatelské prostředí na mexickém trhu.

	2021	2022	2023	2024	2025
Import z EU (mil. EUR)	37717,8	49516,2	53282	53174,2	52955,1
Export do EU (mil. EUR)	23423,1	28294,3	29060,1	29221,8	33859,7
Saldo s EU (mil. EUR)	-14294,7	-21222	-24221,9	-23952,4	-19095,4

Zdroj: Evropská komise

### Obchodní vztahy se zeměmi mimo EU

Spojené státy americké zůstávají nejdůležitějším a nepostradatelným obchodním partnerem Mexika, přičemž obě země dosáhly bezprecedentní ekonomické integrace. Na konci roku 2025 se vzájemná obchodní výměna přiblížila k hodnotě 873 miliard USD, čímž byl o 33 miliard USD překonán rok 2024. Mexiko si tak již třetí rok po sobě udrželo pozici hlavního obchodního partnera USA, před Kanadou a Čínou. Tento vztah je posílen dynamikou tzv. nearshoringu, který podporuje stálý tok výrobků a technologických komponentů. Druhým nejvýznamnějším obchodním partnerem Mexika je Čína, zejména kvůli importu: hodnota mexického dovozu z Číny dosáhla v posledním roce přibližně 128 miliard USD. Evropská unie jako strategický obchodní blok pak zaujímá třetí pozici.

	2021	2022	2023	2024	2025
Import ze zemí mimo EU (mil. USD)	677083,58	810830,05	804206,85	835143,53	830647,93
Export do zemí mimo EU (mil. USD)	836183,93	977044,88	1022079,59	1080092,17	1173926,59
Saldo se zeměmi mimo EU (mil. USD)	159100,35	166214,83	217872,74	244948,64	343278,66

Zdroj: EIU, Eurostat



## 3.2 Přímé zahraniční investice

Mexiko patří mezi nejatraktivnější destinace pro globální kapitál a potvrzuje svou pozici v první desítce světového žebříčku příjemců přímých zahraničních investic (FDI) podle UNCTAD. V roce 2025 dosáhlo Mexiko nového historického maxima FDI ve výši 40,87 miliardy USD (11% meziroční nárůst). Významnou změnou v roce 2026 je růst nových investic, které nyní tvoří 14 % celkového objemu, doplňující 74 % reinvestovaných zisků a 12 % kapitálových převodů mezi společnostmi.

Z hlediska sektorového rozdělení si výroba udržuje vedoucí postavení s 56 %. Je tažena zejména automobilovým a elektronickým průmyslem. Následují finanční služby s 15 % a sektor dopravy a skladování, který vzrostl na 9 % díky rozšiřování logistických center. Spojené státy zůstávají hlavním zdrojem kapitálu s více než 17,2 miliardami USD, následované silnou přítomností Německa, Japonska a Kanady. Hlavní část finančních toků směřuje do Mexico City (15,1 miliardy USD), nicméně nejvyšší procentuální růst zaznamenaly průmyslové státy Nuevo León, Baja California a Estado de México díky přeskupování výrobních řetězců na národní úrovni.

Pro usnadnění FDI mexická vláda optimalizovala digitální platformu Invest in Mexico, která spolu s daňovými pobídkami pro strategické sektory (např. polovodiče, elektromobilita) cílí na snížení administrativní zátěže. To vytváří jedinečnou příležitost pro české podniky, které chtějí začlenit své dodavatelské řetězce do severoamerického trhu a využít již existující infrastrukturu v průmyslových klastrech centrálního a severního Mexika. České investice v Mexiku pokračují i v roce 2026, jde o jednotky milionů USD ročně.



## 3.3 FTA a smlouvy

### Smlouvy s EU

Politické i ekonomické vztahy mezi Evropskou unií a Mexikem se řídí Globální dohodou z roku 1997 (platnost od 2000), jejíž součástí je i Dohoda o volném obchodu (FTA), která upravuje pohyb zboží a služeb. Díky této dohodě vzrostl vzájemný obchod se zbožím mezi oběma partnery za dobu její existence pětinašobně a dnes okolo 30 % zahraničních investic mířících do Mexika přichází ze zemí Evropské Unie. Modernizovaná verze Globální dohody EU-Mexiko byla po dlouhých odkladech podepsána v květnu 2026 a nyní se čeká na ratifikaci ve všech členských státech. V platnost by mohla vstoupit během roku 2027.

### Smlouvy s ČR

Pro české firmy usnadňuje obchod s Mexikem skutečnost, že má s EU uzavřenu rozsáhlou Dohodu o volném obchodu a s ČR dohodu o podpoře a vzájemné ochraně investic, stejně tak smlouvu o zamezení dvojího zdanění.

#### Vládní dohody

Dohoda o letecké dopravě (platnost 22. 1. 1991)

Základní dohoda o vědeckotechnické spolupráci (platnost 4. 1. 1996)

Dohoda o zrušení vízové povinnosti pro držitele všech cestovních pasů a Dohoda o zrušení vízové povinnosti pro držitele diplomatických a služebních (platnost 24. 1. 2000)

Dohoda o školské a kulturní spolupráci (platnost 3. 6. 2002)

Dohoda o obchodu a ekonomické spolupráci (platnost 29. 8. 2000)

#### Prezidentské dohody

Dohoda o podpoře a vzájemné ochraně investic (platnost 13. 3. 2004)

Smlouva o zamezení dvojímu zdanění a zabránění daňovému úniku v oboru daní z příjmu a z majetku (platnost 27. 12. 2002)

#### Rezortní dohody

Memorandum o spolupráci v oblasti cestovního ruchu mezi MMR ČR a Ministerstvem turistiky Mexika (platnost 8. 3. 2004)

Memorandum o vzájemné spolupráci mezi Mexickou radou zahraničního obchodu (COMCE) a HK ČR (12. 10. 2001)

Memorandum o spolupráci MŽP ČR a MŽP Mexika (platnost 20. 3. 2006)

Dohoda mezi MPO ČR a Ministerstvem hospodářství Mexika o posílení dvoustranné hospodářské spolupráce (platnost 12. 5. 2006)

Dohoda o spolupráci mezi MO ČR a MO Mexika (platnost 15. 10. 2019)



### 3.4 Rozvojová spolupráce

S ohledem na úroveň rozvoje a stabilitu mexické ekonomiky neposkytuje Česká republika Mexiku oficiální rozvojovou pomoc ve formě finanční asistence. Mexiko je stejně jako ČR už třicet let členem OECD. Na základě mezivládní dohody poskytuje ČR i Mexiko na reciproční bázi vládní studijní stipendia (více informací na stránkách [Velvyslanectví ČR v Mexiku](#)). Počet míst pro mexické vysokoškolské studenty v rámci těchto stipendií v ČR nicméně klesá. Mexická strana vyhláší každý rok "Becas de Excelencia de la AMEXCID", kam se mohou hlásit studenti z více než 170 zemí světa včetně ČR. Akademická spolupráce je vnímána jako jeden z klíčových pilířů rozvoje česko-mexických vztahů v technologicky vyspělých odvětvích.



## 3.5 Perspektivní obory (MOP)

### Automobilový sektor

Mexiko se řadí mezi největší světové výrobce i exportéry motorových vozidel a představuje jeden z hlavních pilířů severoamerického automobilového průmyslu. Významným impulsem pro další rozvoj odvětví je proces nearshoringu a obchodní dohoda mezi USA, Mexikem a Kanadou (USMCA), které vedou k dalšímu posilování regionálních dodavatelských řetězců. V současnosti se sektor soustředí na přechod k elektromobilitě, což vytváří nové příležitosti v oblasti komponentů pro elektromobily, bateriových technologií, pokročilých materiálů, automatizace výroby a modernizace výrobních procesů. Perspektivní jsou zejména dodávky technologií a zařízení v úrovni Tier 1 a Tier 2.

### Obranný a bezpečnostní sektor

Mexiko patří mezi nejvýznamnější trhy obranného a bezpečnostního průmyslu v Latinské Americe. Prioritou zůstává modernizace vybavení bezpečnostních složek, rozvoj kybernetické bezpečnosti a zvyšování technologické úrovně ozbrojených složek a bezpečnostních sborů. Významným impulsem pro české firmy je dlouholetá spolupráce mezi ČR a Mexikem v oblasti obranného průmyslu, která vytváří příležitosti pro export přesné výzbroje, taktického vybavení, bezpilotních prostředků, ochranných systémů a dalších specializovaných technologií.

### Zdravotnictví a farmacie

Mexiko představuje druhý největší farmaceutický trh v Latinské Americe. Stárnutí populace, rostoucí výskyt chronických onemocnění a modernizace zdravotnického systému zvyšují poptávku po zdravotnických technologiích, z nichž se převážně část dováží. Perspektivními oblastmi jsou především zdravotnická technika, telemedicína, robotická chirurgie, digitalizace zdravotnictví, nemocniční informační systémy a další IT řešení pro správu zdravotnických zařízení.

### Energetika

Rostoucí spotřeba elektrické energie a modernizace energetické infrastruktury vytvářejí příležitosti v oblasti energetických technologií. Mexická energetická strategie počítá s rozsáhlými investicemi do rozvoje přenosových a distribučních sítí a modernizace energetických zařízení. Přestože má stát v mexickém energetickém sektoru naprosto zásadní a dominantní postavení, nadále existují příležitosti pro soukromé investice do energetické účinnosti, akumulace energie, inteligentních sítí (Smart Grids) a dalších technologií podporujících přechod k nízkouhlíkové ekonomice.

### Dopravní infrastruktura

Rozvoj dopravní infrastruktury zůstává jedním z hlavních motorů hospodářského růstu země a zároveň vládních priorit. Mezi nejvýznamnější postpandemické projekty patří železnice Tren Maya a meziocéánský koridor v Tehuantepecké šíji spojující Tichý oceán s Mexickým zálivem. V současnosti jsou ve výstavbě či v pokročilé fázi přípravy další železniční stavby. Probíhá také rozšíření velkých přístavů a investice do městské hromadné dopravy. Tyto projekty vytvářejí poptávku po železničních technologiích, logistických řešeních, stavebním inženýrství a souvisejících technologických dodávkách.

### ICT, elektronika, kyberbezpečnost

Probíhající digitální transformace posiluje postavení Mexika jako regionálního hubu pro datová centra, cloudové služby a e-commerce. Současně roste význam kybernetické bezpečnosti ve veřejném i soukromém sektoru, která byla dosud zanedbávána. Značný potenciál nabízejí projekty zaměřené na Průmysl 4.0, chytrá města (Smart Cities), vývoj softwaru, ochranu dat, bezpečnostní systémy a budování datových center.

### Zemědělství a potravinářství

Mexiko patří mezi nejvýznamnější světové exportéry zemědělských a potravinářských produktů. Současně však čelí rostoucím výzvám souvisejícím se změnou klimatu a nedostatkem vody. Perspektivní jsou proto technologie precizního zemědělství, závlahové systémy, technologie pro hospodaření s vodou, řešení pro udržitelné zemědělství a modernizace potravinářského průmyslu. Rostoucí důraz je kladen také na výrobu zdravých potravin a zlepšování výživových návyků obyvatelstva.

### Výzkum, vývoj, inovace a vzdělávání

Mexiko patří mezi inovační lídry Latinské Ameriky a podporuje vznik technologických a průmyslových klastrů propojujících akademickou sféru s podnikatelským sektorem. Prostor pro česko-mexickou spolupráci existuje zejména v oblasti aplikovaného výzkumu, strojírenství, elektrotechniky, automatizace, digitalizace průmyslu a odborného vzdělávání. Perspektivní jsou rovněž



společné projekty výzkumu a vývoje, technologické transfery a meziuniverzitní programy zaměřené na mobilitu studentů a vědců.



# 4 Kultura obchodního jednání

Podkapitoly:

[4.1 Úvod](#)

[4.2 Oslovení](#)

[4.3 Obchodní schůzka](#)

[4.4 Komunikace](#)

[4.5 Doporučení](#)

[4.6 Státní svátky](#)



## 4.1 Úvod

Mexický trh se vyznačuje vysokou mírou konkurence a profesionálním přístupem. Mexiko je nejvýznamnějším obchodním partnerem USA, proto mají místní podnikatelé rozsáhlé zkušenosti s fungováním severoamerického trhu a jsou dobře obeznámeni s mezinárodními obchodními standardy.

Ač se podnikatelská kultura v Mexiku stále více přibližuje našim zvyklostem, české firmy by měly věnovat pozornost místním kulturním a společenským specifikům. Jejich znalost může být významnou konkurenční výhodou při navazování a rozvíjení obchodních vztahů.

V mexickém podnikatelském prostředí hrají osobní vztahy, vzájemná důvěra a dlouhodobé budování kontaktů mimořádně důležitou roli. Úspěch na trhu proto nezávisí pouze na kvalitě nabízeného produktu nebo služby, ale také na schopnosti vytvářet a udržovat pevné partnerské vztahy založené na osobní důvěře a vzájemném respektu.



## 4.2 Oslovení

První kontakt v Mexiku bývá poměrně formální. Jak písemná komunikace, tak osobní jednání se vyznačují zdvořilým a formálním stylem komunikace. Při oslovování obchodních partnerů se běžně používá označení **Sr.** (pan) nebo **Sra.** (paní), následované příjmením.

Je třeba mít na paměti, že mexičtí občané zpravidla používají dvě příjmení – otcovské a matčino. V běžném i obchodním styku se však obvykle používá pouze první, tedy otcovské příjmení. Například osobu jménem Carlos Fuentes Macías je vhodné oslovovat jako Sr. Fuentes.

Na rozdíl od některých formálnějších kultur může při úspěšném rozvoji obchodního vztahu poměrně rychle dojít k přechodu na méně formální komunikaci a oslovování křestním jménem. Tento posun je zpravidla iniciován mexickou stranou a je vnímán jako projev vzájemné důvěry a dobrých osobních vztahů.

V řadě odvětví je také důležité správně používat akademické a profesní tituly, které jsou v mexické společnosti tradičně spojovány s profesní prestiží a společenským uznáním. Mezi nejčastěji používané patří:

- 1 **Dr.** – lékař nebo držitel doktorského titulu
- 1 **Ing.** – inženýr
- 1 **Arq.** – architekt
- 1 **Lic.** (*Licenciado/Licenciada*) – absolvent vysokoškolského studia nejčastěji v oblasti práva, ekonomie, veřejné správy nebo společenských věd

Správné používání těchto titulů je považováno za projev respektu vůči profesnímu postavení partnera. Jejich opomenutí nemusí být vnímáno negativně ve všech situacích, avšak zejména ve veřejném sektoru, akademické sféře nebo u představitelů vyššího managementu je vhodné titul vždy používat.



## 4.3 Obchodní schůzka

Doporučuje se sjednávat obchodní schůzky s několikadenním až týdenním předstihem. Konečné potvrzení termínu však bývá v mexickém prostředí často až krátce před plánovaným jednáním. První kontakt by měl být navázán písemně, zpravidla prostřednictvím e-mailu nebo oficiálního dopisu, přičemž následné telefonické potvrzení schůzky je považováno za standardní součást obchodní komunikace. Zásadní roli v každodenní komunikaci hraje aplikace WhatsApp, která je v Mexiku široce rozšířena a běžně využívána i v profesionálním prostředí. Schůzku je vhodné znovu potvrdit jeden den před jejím konáním.

Jednání obvykle probíhají v sídle společnosti. Po úvodní schůzce bývá běžné pokračovat v diskuzi během společného oběda. Přestože nabídka úhrady nebo rozdělení nákladů ze strany zahraničního hosta bývá oceněna, mexičtí hostitelé zpravidla trvají na zaplacení účtu. Výměna vizitek představuje standardní a důležitou součást obchodního setkání. Drobné firemní nebo institucionální dárky jsou vítány, nejsou ale považovány za nezbytné.

### Načasování jednání

Při načasování schůzky je třeba počítat jak s jinou pracovní dobou, tak s pozdní a dlouhou obědovou pauzou (cca 14:00 – 17:00). První schůzky se většinou sjednávají na 9:30, výjimkou nejsou ani jednání ve večerních hodinách. Přes rozšířenou představu o časové flexibilitě je dobré na předem domluvenou schůzku přijít včas, v pracovním styku jsou Mexičané překvapivě dochvilní. Zejména v Mexico City je třeba počítat s nespočítatelnou dopravní situací, kde stejná cesta může trvat 15 minut, ale i 2 hodiny. Drobné zpoždění s ohledem na dopravní situaci je proto většinou tolerováno.

### Co českého obchodníka při jednání nejvíce překvapí?

Přestože se mexická obchodní kultura stále více přibližuje standardům běžným v Evropě a Severní Americe, některé charakteristiky místního prostředí mohou být pro české podnikatele nezvyklé. Z těch nejmarkantnějších to jsou:

- důležitost osobních kontaktů** – Ani kvalitní a technologicky vyspělý produkt nemusí uspět bez podpory místního partnera nebo poradce se silnou sítí kontaktů a dobrou znalostí trhu. Osobní vazby hrají významnou roli při otvírání obchodních příležitostí a orientaci v místním prostředí.
- osobní prostor** – Mexičané bývají otevření a srdeční. S rostoucí vzájemnou důvěrou se mohou běžnou součástí pozdravu stát přátelské gesto, poplácání po rameni nebo objetí.
- úvodní zdvořilosti** – Neformální rozhovor před zahájením samotného obchodního jednání je považován za důležitou součást budování vztahu. Příliš rychlý přechod ke konkrétním obchodním tématům může být vnímán jako chladný či nezdvorný přístup.
- rodina jako téma rozhovoru** – Rodina zaujímá v mexické společnosti velmi významné postavení a je zcela běžným tématem neformální konverzace během obchodních schůzek.
- vyhýbavost v jednání** – Mexičtí obchodní partneři často preferují nepřímé formulace před jednoznačným odmítnutím. Vyjádření, která mohou působit nejednoznačně, někdy slouží jako zdvořilý způsob odložení rozhodnutí nebo odmítnutí návrhu bez zbytečného narušení vztahů.
- respekt k hierarchii** – Hierarchické postavení účastníků jednání má značný význam. Úroveň zástupců vyslaných mexickou stranou zpravidla odpovídá významu návštěvy a postavení zahraniční delegace.
- korupce** – Navzdory pokračujícím reformám zůstává korupce v některých oblastech veřejného sektoru značným rizikovým faktorem. Při realizaci projektů ve státní správě je proto vhodné věnovat zvýšenou pozornost právnímu poradenství, interním kontrolním mechanismům a dodržování pravidel compliance.

### Jací jsou mexičtí obchodníci?

Mexické podnikatelské prostředí je vysoce konkurenční. Mnoho firem i manažerů má rozsáhlé zkušenosti s obchodními vztahy s USA, a proto jsou dobře obeznámeni s mezinárodními obchodními standardy a osvědčenými postupy. Vstup na mexický trh by měl být pečlivě připraven a podložen důkladnou analýzou trhu. Nejčastějším modelem vstupu bývá nejprve spolupráce s místním agentem, distributorem nebo partnerem a následně, po ověření obchodního potenciálu, založení vlastní společnosti nebo dceřiné společnosti v Mexiku.

### Je jednání s místními obchodníky jiné, ztěžují ho kulturní odlišnosti?

Je třeba počítat s pozvolnějším rozvojem obchodního jednání, ať už při osobní schůzce, ale i poté při realizaci obchodního případu. Ač je Mexiko převážně katolické, v obchodním světě se s náboženskými projevy nesetkáte. Mimoto je stále možné pozorovat nižší zastoupení žen v manažerských pozicích, jakož i časté sociální a etnické rozdělení v rámci profesí.

### Jak mexičtí obchodníci pracují s časem?

Obchodní jednání bývají delší než v ČR, zejména kvůli důrazu na budování osobních vztahů a úvodní "small talk". Trpělivost je proto důležitou součástí úspěšného vyjednávání. Pokud je však mexická strana předem informována o časových omezeních zahraničního partnera, dokáže jednání zpravidla přizpůsobit a vést efektivněji. Respekt k pracovním povinnostem a časovým možnostem druhé



strany je obecně vysoký.

#### **Jakou roli hrají při vyjednávání emoce?**

Mexičané jsou obecně otevření, přátelští a komunikativní. V obchodních jednáních však vystupují profesionálně a při obhajobě svých obchodních zájmů se svým přístupem moc neliší od Evropanů. Rozhodování bývá založeno na kombinaci osobní důvěry, obchodních argumentů a ekonomické racionality.

#### **Existují regionální rozdíly v obchodním jednání?**

Stejně jako v jiných velkých zemích lze pozorovat rozdíly mezi hlavními ekonomickými centry a regiony. Ve vnitrozemských oblastech bývá menší zkušenost s mezinárodním obchodem a nižší znalost angličtiny, což je ale často kompenzováno osobnějším a vstřícnějším přístupem. Jižní část Mexika je spojována s tradičnějším, uvolněným přístupem a méně formálním stylem podnikání, zatímco severní regiony a hlavní průmyslová centra vykazují pragmatičtější a dynamičtější obchodní kulturu. V některých regionech mohou mít významný vliv rovněž osobní vazby na místní podnikatelské či politické autority.

#### **Je vhodné nabízet alkohol?**

Role alkoholu v obchodních vztazích je podobná jako v ČR. Alkohol nepatří přímo na obchodní jednání, avšak během společenských akcí navazujících na schůzky, např. při večeřích, recepcích nebo koktejlech, bývá jeho umírněná konzumace běžně akceptována.

#### **Jak se obléci na obchodní schůzku?**

Při obchodních jednáních se doporučuje formální společenský oděv. Muži obvykle volí oblek s kravatou, ženy kostým. Upravený vzhled, kvalitní oblečení a smysl pro detail jsou vnímány jako projev profesionality, serióznosti a důvěryhodnosti obchodního partnera. V teplejších oblastech Mexika je rovněž akceptováno nošení tradiční pánské košile guayabera, která je zhotovena z lehkých materiálů a představuje běžnou součást formálního odívání v tropických a subtropických regionech Latinské Ameriky.



## 4.4 Komunikace

### Je vhodné využít služeb tlumočnicka?

Úředním jazykem Mexika je španělština, která dominuje většině obchodních jednání. Značná část manažerů a zástupců větších společností současně ovládá angličtinu na dobré úrovni. Drobné jazykové chyby nebo nepřesnosti ve španělštině bývají ze strany mexických partnerů přijímány s velkou tolerancí a snaha zahraničních obchodníků komunikovat ve španělštině je vnímána velmi pozitivně. Při jednáních na vyšší úrovni, složitějších smluvních jednáních nebo účasti ve veřejných zakázkách se ale doporučuje využít služeb profesionálního tlumočnicka. Vhodné kontakty na kvalifikované tlumočnický může v případě potřeby poskytnout také Velvyslanectví ČR v Mexiku.

Používání španělštiny v propagačních materiálech, na vizitkách či internetových stránkách společnosti je velmi oceňováno a přispívá k pozitivnímu vnímání firmy na trhu. Na začátku jednání je však běžné, že se mexický partner dotáže, zda druhá strana preferuje komunikaci ve španělštině nebo angličtině, a případný přechod do angličtiny nebývá problémem.

### Jaká je úroveň znalosti cizích jazyků?

Většina vrcholových manažerů v soukromém i veřejném sektoru disponuje dobrou znalostí angličtiny, přičemž řada z nich absolvovala vysokoškolské či postgraduální studium v USA. Na středních manažerských a provozních pozicích je však úroveň znalosti angličtiny často výrazně nižší. Tento rozdíl je patrný zejména mimo hlavní ekonomická centra země. Ve vnitrozemských regionech a menších městech může být znalost angličtiny omezená nebo zcela chybět. Český podnikatel by proto měl počítat s možností, že jeho obchodní partner bude preferovat komunikaci výhradně ve španělštině, případně za asistence tlumočnicka.

### Existují komunikační tabu?

Stejně jako v jiných zemích se doporučuje vyhybat tématům, která mohou vyvolávat zbytečné napětí nebo uvést obchodního partnera do nepříjemné situace. Během neformální konverzace není vhodné otevírat diskuze o domácí politice, bezpečnostní situaci, náboženství ani o osobních finančních poměrech partnerů. Obecně je vhodnější soustředit se na neutrální témata, jako jsou obchodní zkušenosti, cestování, kultura, sport nebo rodina.

### Jaké komunikační kanály jsou nejvhodnější?

Mexiko nepatří mezi trhy, na kterých lze úspěšně navázat dlouhodobé obchodní vztahy pouze prostřednictvím rozesílání katalogů, nepersonalizovaných nabídek nebo prezentací e-mailem. Úspěšný vstup na trh vyžaduje dlouhodobý přístup, osobní angažovanost a pravidelnou přítomnost v teritoriu. První kontakt bývá většinou navázán písemně, nejčastěji prostřednictvím e-mailu nebo oficiálního dopisu. Následně je však vhodné jeho přijetí ověřit telefonicky. Osobní schůzky jsou pro vybudování vzájemné důvěry prakticky nezbytné.

Po navázání obchodního vztahu probíhá další komunikace běžně prostřednictvím e-mailu, avšak mimořádně významnou roli hraje aplikace WhatsApp. Ta je v Mexiku široce využívána nejen v soukromém sektoru, ale často i při operativní komunikaci ve veřejné správě, a představuje důležitý nástroj pro rychlé rozhodování a každodenní obchodní komunikaci.

### Jak by měl vypadat ideální vyjednávací tým?

Za optimální lze považovat tým složený minimálně z obchodního manažera nebo manažera rozvoje obchodu, který vede samotné obchodní jednání, a technického specialisty či inženýra schopného okamžitě reagovat na odborné dotazy a technické požadavky zákazníka.

V běžném podnikatelském prostředí nehraje věk ani genderové složení vyjednávacího týmu zásadní roli. Rozhodující jsou hlavně odborná kompetence, schopnost rozhodovat a kvalita prezentovaného řešení. Určité výjimky mohou existovat v některých konzervativnějších segmentech, zejména ve veřejném sektoru nebo v obranném a bezpečnostním průmyslu, kde bývá větší důraz kladen na senioritu a institucionální postavení členů vyjednávacího týmu.

### Je obvyklé obchodního partnera pozvat domů, resp. být pozván domů?

V Mexiku je běžné, že již při první schůzce partner ujistí českého zástupce, že jeho dům je i jeho domovem. Ačkoli se jedná spíše o obrazné vyjádření pohostinnosti, v rámci zaběhlé obchodní spolupráce přichází v Mexiku pozvání např. na večeři domů dříve, než je zvykem v ČR.



## 4.5 Doporučení

Vedle obecných zásad úspěšného mezinárodního obchodního styku je při jednání s mexickými partnery vhodné zohlednit specifika místního podnikatelského prostředí a obchodní kultury. Mexický trh je založen na osobních vztazích, důvěře a dlouhodobém budování obchodních vazeb.

### 1 Důkladně vyhodnotit velikost a charakter trhu

Mexiko představuje druhý největší spotřebitelský trh v Latinské Americe s více než 130 miliony obyvatel. Významná část obyvatelstva patří do střední třídy s rostoucí kupní silou, což vytváří zajímavé příležitosti také pro české firmy. Současně jde o vysoce konkurenční a rozvinutý trh, na který je vhodné vstupovat pouze na základě podrobné sektorové analýzy, znalosti konkurence a jasně definované obchodní strategie. Firmy by měly počítat s vyššími počátečními náklady a s delším časovým horizontem potřebným pro získání stabilní pozice na trhu.

### 1 Najít spolehlivého místního partnera

Pro efektivní vstup na mexický trh je zpravidla klíčové navázat spolupráci s důvěryhodným místním partnerem, distributorem, obchodním zástupcem nebo společným podnikem (joint venture). Místní partner by měl disponovat znalostí trhu, kontaktní sítí, zkušenostmi v daném odvětví a dobrou reputací mezi zákazníky i obchodními partnery. Zkušenosti zahraničních firem potvrzují, že kvalitní lokální zastoupení výrazně usnadňuje orientaci v obchodním i administrativním prostředí.

### 1 Budovat dlouhodobé osobní vztahy

Osobní důvěra představuje v Mexiku jeden z nejdůležitějších předpokladů úspěšné obchodní spolupráce. Obchodní jednání často začínají neformální konverzací a navazováním osobního kontaktu, přičemž samotná obchodní témata bývají otevřena až následně. Je vhodné projevit zájem o profesní zkušenosti partnera, jeho rodinné zázemí, záliby či širší společenské souvislosti. Pozvání mexického partnera k návštěvě výrobního závodu nebo sídla společnosti v ČR je zpravidla vnímáno jako významný projev serióznosti a dlouhodobého zájmu o spolupráci.



## 4.6 Státní svátky

Při plánování obchodních cest a pracovních jednání je vhodné zohlednit státní svátky a významné tradiční události v Mexiku, protože během těchto období může být činnost státní správy i soukromého sektoru výrazně omezena.

Mezi hlavní státní svátky patří:

- 1 1. ledna – Nový rok
- 1 první pondělí v únoru (na památku 5. února) – Den ústavy z roku 1917
- 1 třetí pondělí v březnu (na památku 21. března) – výročí narození Benita Juáreze
- 1 1. května – Svátek práce
- 1 Velký pátek – velikonoční svátky (řada firem a institucí omezuje činnost po celý velikonoční týden "Semana Santa")
- 1 16. září – Den nezávislosti
- 1 třetí pondělí v listopadu (na památku 20. listopadu) – Den mexické revoluce
- 1 25. prosince – Vánoce

Mexická pracovněprávní legislativa u některých státních svátků stanoví jejich přesun na pondělí, aby vznikly tzv. "dlouhé víkendy" (puentes). Skutečné dny pracovního volna se proto mohou lišit od historických dat, k nimž se jednotlivé svátky vztahují. Slaví se také následující svátky (ačkoli nejsou oficiálním celostátním svátkem): Zelený čtvrtek před Velikonocemi, 5. května – bitva u Puebly, 2. listopad – Den zesnulých, 12. prosinec – Sv. Guadalupe, 24. prosinec – Štědrý den. Při plánování jakýchkoli aktivit je vždy vhodné ověřit aktuální kalendář pracovních dnů pro daný rok.



# 5 Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu

Podkapitoly:

[5.1 Vstup na trh](#)

[5.2 Formy a podmínky působení na trhu](#)

[5.3 Marketing a komunikace](#)

[5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví](#)

[5.5 Trh veřejných zakázek](#)

[5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů](#)

[5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria](#)

[5.8 Zaměstnávání občanů z ČR](#)

[5.9 Veletrhy a akce](#)



## 5.1 Vstup na trh

### Distribuční a prodejní kanály, využívání místních zástupců, další faktory ovlivňující prodej

Mexický trh je, pokud jde o konkurenci, značně tvrdý a nekompromisní. Mexické společnosti obchodují především s partnery z USA, mají tedy zkušenosti s prosazováním se na severoamerickém trhu, včetně všech standardních obchodních postupů. Příprava pro vstup na zdejší trh by proto měla být důkladná a promyšlená. Tak jako v případě jiných vzdálených teritorií, není ani Mexiko zemí, ve které by se dalo očekávat navázání obchodních kontaktů či realizace obchodních případů pouhým zasláním nabídky a firemní prezentace vytipovaným firmám z oboru. V případě opravdového zájmu o mexický trh je nutno počítat s určitou počáteční investicí, dlouhodobým úsilím a nutností být často na trhu fyzicky přítomen. Vstup na mexický trh by měl být podložen jeho podrobným zmapováním a obchodní strategií. Mezi nejvhodnější způsoby navázání prvních kontaktů s místními partnery patří mezinárodní veletrhy, hospodářské komory, nebo exportní asistence CzechTrade. To umožňuje nejen získání základních informací o trhu a případné konkurenci, ale i velmi přínosný kontakt s místní podnikatelskou mentalitou a zvyklostmi. Vzhledem k tomu, že náklady českých firem na vstup na mexický trh nejsou zanedbatelné, mají firmy možnost využít řady nástrojů poskytovaných státními orgány v rámci podpory ekonomické diplomacie při organizaci společných českých oficiálních účastí na oborových mezinárodních veletrzích apod. Čeští podnikatelé se mohou obrátit na ekonomický úsek Velvyslanectví ČR v Mexiku či zahraniční kancelář agentury CzechTrade v Mexiku. Pokud české firmy rozvíjejí své aktivity v různých regionech Mexika, mohou je průběžně konzultovat či požádat o asistenci rovněž honorární konzuláty ČR v zemi.

### Dovozní podmínky a dokumenty, celní systém, kontrola vývozu, ochrana domácího trhu

Mexický trh jedním z nejotevřenějších na světě. Od roku 1994 je Mexiko členem Světové obchodní organizace (WTO) a řady mezinárodních a regionálních obchodních uskupení jako je (Asijsko-pacifické hospodářské společenství) APEC nebo Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), což zajišťuje jednodušší vstup na mexický trh. Bilaterální vztahy mezi EU a Mexikem se řídí modernizovanou Globální dohodou. Součástí Globální dohody je Dohoda o volném obchodu, která upravuje pohyb zboží a služeb a odstraňuje naprostou většinu tarifních překážek dovozu.

Celní procedura při vstupu zboží do Mexika je nicméně poměrně komplexní. Dovozece již sice nemusí být povinně zastoupen celním agentem (Agente Aduanal), nicméně spolupráci s ním lze doporučit. Za účelem daňové evidence je potřeba, aby byl dovozce registrován v Rejstříku dovozců (Padron de Importadores), který vede mexické Ministerstvo financí. V případě některých specifických produktů (zemědělských, textilních, chemických produktů apod.) je nutné být zapsán ve zvláštním rejstříku (Padrón de importadores de sectores específicos) či požádat o dovozní licenci (např. zbraně).

V celní proceduře je třeba vyplnit dovozní prohlášení (Pedimento de Importación), kde se uvede základní charakteristiku zboží, informace o dovozci, a ke kterému se přikládá faktura za zboží, přepravní dokument (bill of lading, resp. air waybill), osvědčení o původu zboží a případně doklady o osvobození od cla či zvláštní povolení pro dovoz specifického zboží. Po schválení dovozního prohlášení se toto stává zároveň dokladem prokazujícím legální vstup zboží do země a výši daňové povinnosti. Pro více informací lze navštívit stránky mexické Celní správy (Dirección General de Aduanas).

Pro prokázání nároku na preferenční zacházení podle Dohody o volném obchodu mezi EU a Mexikem (přiznání celních zvýhodnění) je třeba předložit průvodní osvědčení (formulář EUR.1), které vydává Celní správa ČR a má platnost 10 měsíců od vydání. Celní sazebník publikuje na svých stránkách Ministerstvo hospodářství Mexika.

Při vyčíslení nákladů dovozu je třeba počítat zejména s:

- 1 celními poplatky (derecho de trámite aduanero, DTA)
- 1 clem podle celního sazebníku, přičemž většina zboží pocházejícího z EU je od cla osvobozena
- 1 daní z přidané hodnoty, resp. spotřební daní (viz také část 1.7)
- 1 honorářem celního agenta (odvíjí se od hodnoty zásilky)

### Dovoz věcí a valut při běžné cestě

Do Mexika není možné dovést v běžném zavazadle maso, masné a mléčné výrobky, čerstvé ovoce a zeleninu. Osoby starší 18 let mohou bezcelně dovést max. 3 litry alkoholu a 6 litrů vína. Jakékoli nedeklarované jídlo bude zabaveno. Platí také přísný zákaz dovozu elektronických cigaret, vaporizérů a jejich náplní. Částku nad 10 000 USD (nebo ekvivalent v jiné měně) je nutné při přeletu ze zákona deklarovat.



## 5.2 Formy a podmínky působení na trhu

Nejčastěji využívaný model vstupu na mexický trh probíhá ve dvou fázích. V první etapě zahraniční firma navazuje spolupráci s místním obchodním zástupcem, distributorem nebo partnerskou firmou, např. prostřednictvím smlouvy o obchodním zastoupení či formou joint venture. Ve druhé fázi, po ověření obchodního potenciálu a stabilizaci obchodních vztahů, dochází k založení vlastní právnické osoby podle mexického práva.

Právní rámec podnikání a obchodních společností v Mexiku je upraven Obecným zákonem o obchodních společnostech (Ley General de Sociedades Mercantiles), Obchodním zákoníkem (Código de Comercio) a Občanským zákoníkem (Código Civil).

Mexická legislativa umožňuje využívat několik forem obchodních společností, přičemž mezi nejčastější využívané zahraničními investory patří:

- 1 **Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.)** – forma obdobná české společnosti s ručením omezeným
- 1 **Sociedad Anónima (S.A.)** – tradiční akciová společnost vhodná hlavně pro rozsáhlejší podnikatelské projekty
- 1 **Sociedad Anónima Promotora de Inversión (S.A.P.I.)** – moderní forma akciové společnosti nabízející vyšší flexibilitu při správě společnosti, posílenou ochranu menšinových akcionářů a vhodné podmínky pro vstup rizikového kapitálu
- 1 **Sucursal extranjera** – přímé zřízení zahraniční pobočky, tedy organizační složky české firmy působící podle mexických právních předpisů.

Pro založení společnosti v Mexiku není vyžadována účast mexického společníka či akcionáře. Zahraniční fyzické i právnické osoby mohou ve většině odvětví vlastnit až 100 % základního kapitálu společnosti.

Založení firmy lze zpravidla realizovat na dálku prostřednictvím plné moci udělené právnímu zástupci v Mexiku. Plná moc musí být vyhotovena v souladu s notářskými předpisy, podepsána před notářem a v případě vystavení mimo území Mexika opatřena apostilou. Současně je vyžadován její úřední překlad do španělského jazyka provedený soudním překladatelem uznávaným v Mexiku. Před samotným založením je nezbytné získat souhlas s použitím názvu obchodní společnosti, označovaný jako Autorización de Denominación o Razón Social, který vydává Secretaría de Economía.

Celkové náklady na založení firmy v Mexiku se pohybují přibližně od 4 000 USD výše. Nejvýznamnější položku představují odměny právních kanceláří a notářské poplatky, jejichž výše se může lišit podle federativního státu, v němž je společnost registrována.

Základní informace o procesu zakládání společností mohou poskytnout jak Secretaría de Economía, tak Velvyslanectví ČR v Mexiku, které mohou rovněž doporučit místní právní kanceláře se zkušenostmi v oblasti zahraničních investic.



## 5.3 Marketing a komunikace

Základem úspěšného podnikání v Mexiku je důkladná znalost místního prostředí a spotřebitelského trhu. Vzhledem k velikosti, dynamice a vysoké konkurenci mexického trhu je pro úspěšné prosazení výrobků či služeb nezbytné věnovat značnou pozornost marketingovým a propagačním aktivitám. Zejména v segmentu spotřebního zboží a profesionálních služeb je dosažení významnějšího tržního podílu bez aktivní marketingové podpory velmi obtížné.

V počáteční fázi vstupu na trh se českým firmám doporučuje využívat nástroje ekonomické diplomacie ČR. Patří mezi ně zejména účast na společných českých expozicích na mezinárodních veletrzích, podnikatelských misích nebo specializovaných technologických prezentacích zaměřených na konkrétní obory. České firmy, které vstupují na mexický trh, mohou též využít softlandingového programu PROPEA.

Pro jakékoli obchodní aktivity je nezbytné disponovat kvalitně zpracovanými propagačními materiály ve španělštině, a to jak v tištěné, tak v elektronické podobě. Profesionálně připravená prezentace v místním jazyce výrazně zvyšuje důvěryhodnost firmy a její šance na úspěšné navázání obchodních vztahů. Doporučuje se také spolupráce s místními marketingovými a reklamními agenturami, jež mají zkušenosti s mexickým spotřebitelským prostředím, nákupním chováním zákazníků a efektivními distribučními a komunikačními kanály pro jednotlivé segmenty trhu.

Významnou roli v současné marketingové komunikaci hrají digitální nástroje a sociální sítě. K nejdůležitějším platformám využívaným pro propagaci produktů a služeb v Mexiku patří především Instagram, dále Facebook, LinkedIn a různé video platformy. Online marketing a cílené kampaně na sociálních sítích představují efektivní způsob oslovení širokého okruhu zákazníků a budování povědomí o značce na mexickém trhu.



## 5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví

Mexiko je aktivním členem Světové organizace duševního vlastnictví (WIPO) a smluvní stranou Dohody o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (TRIPS). Právní rámec ochrany duševního vlastnictví je v zemi harmonizován s mezinárodními standardy a poskytuje vysokou úroveň ochrany průmyslových i autorských práv.

Významnou roli hraje modernizovaná Globální dohoda EU-Mexiko, jež posiluje ochranu práv duševního vlastnictví a zahrnuje také uznávání zeměpisných označení. Tím jsou chráněny i některé tradiční evropské výrobky, včetně českých produktů s chráněným zeměpisným původem.

Hlavní mexické právní předpisy:

- 1 Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial (registrace patentů, ochranných známek, průmyslových vzorů a obchodních názvů)
- 1 Ley Federal del Derecho de Autor (ochrana uměleckých a softwarových děl)

Příslušné správní orgány:

- 1 Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (**IMPI**) – registrace a ochrana patentů, ochranných známek apod.
- 1 Instituto Nacional del Derecho de Autor (**INDAUTOR**) – registrace a ochrana autorských práv

Pro české společnosti vstupující na mexický trh je zásadní, aby své ochranné známky registrovaly u IMPI ještě před uvedením výrobků či služeb na trh. Registrace poskytuje výlučné právo k užívání ochranné známky na celém území Mexika a představuje důležitý nástroj ochrany proti padělání, neoprávněnému užívání třetími stranami i poškození dobrého jména společnosti. Proces registrace ochranné známky trvá 3-8 měsíců. Po udělení je ochranná známka platná po dobu 10 let a její ochranu lze opakovaně prodlužovat vždy o dalších 10 let. Podmínkou prodloužení je doložení skutečného užívání ochranné známky v obchodním styku.

Při podání přihlášky je nutné uhradit příslušné správní poplatky, které jsou každoročně aktualizovány institutem IMPI. Výše správního poplatku za registraci ochranné známky činí přibližně 3 100 MXN za jednu třídu výrobků nebo služeb. V případě využití služeb specializovaného právního zástupce, což se doporučuje zejména z důvodu správné klasifikace výrobků a minimalizace budoucích právních rizik, se celkové náklady na registraci jedné třídy obvykle pohybují v rozmezí 800-1000 USD včetně správních poplatků a právních služeb.



## 5.5 Trh veřejných zakázek

System veřejného zadávání zakázek v Mexiku je charakteristický svou značnou roztržitostí, která vyplývá z federálního uspořádání země a existence tří úrovní veřejné správy – federální, státní a obecní. Přestože v posledních letech dochází k postupné digitalizaci zadávacích procesů, neexistuje jednotná platforma, jež by centralizovala veškeré veřejné nákupy a zakázky. Orientace v systému tak může být pro zahraniční podnikatele poměrně složitá.

Vedle otevřených veřejných soutěží se v praxi často využívají také řízení s omezeným počtem oslovených dodavatelů. Transparentnost některých zadávacích procesů proto nemusí vždy odpovídat standardům běžným v zemích EU a podnikatelské subjekty by měly věnovat zvýšenou pozornost důkladnému posouzení podmínek jednotlivých zakázek.

Základní rámec pro veřejné zakázky a koncese je zakotven v čl. 134 mexické ústavy a dále rozveden ve specializovaných právních předpisech, zejména:

- 1 Zákon o veřejných zakázkách, pronájmech a službách veřejného sektoru (LAASSP)
- 1 Zákon o veřejných pracích a souvisejících službách
- 1 Zákon o partnerství veřejného a soukromého sektoru (PPP)

Na federální úrovni je většina veřejných zakázek zveřejňována a spravována prostřednictvím elektronické platformy ComprasMX – modernizovaného nástupce systému Com praNet . Samostatně zveřejňují své tendry dva nejvýznamnější státní podniky, které tvoří páteř mexické energetiky: Petróleos Mexicanos (PEMEX) a Comisión Federal de Electricidad (CFE). Vzhledem ke svému specifickému právnímu postavení využívají vlastní zadávací a nákupní portály.

Jednotlivé mexické státy a obce přitom zveřejňují veřejné zakázky nezávisle na federálních systémech. Např. vláda Mexico City centralizuje své nákupy prostřednictvím vlastní elektronické platformy Tianguis Digital.

Veškerá zadávací dokumentace, soutěžní podklady i technické nabídky musí být předkládány ve španělském jazyce. V řadě případů je navíc získání kompletní zadávací dokumentace spojeno s úhradou administrativního poplatku. Pro úspěšnou účast v zadávacích řízeních se proto doporučuje využít služeb místního právního zástupce nebo specializovaného poradce, který se orientuje v mexickém právním a administrativním prostředí.

Z pohledu evropských dodavatelů představuje modernizovaná Globální dohoda EU-Mexiko velký posun vpřed, jelikož rozšiřuje přístup evropských firem k mexickým veřejným zakázkám a posiluje princip rovného zacházení s evropskými a místními uchazeči.



## 5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů

System řešení obchodních sporů v Mexiku je založen na nezávislé soudní soustavě, jejíž procesní postupy jsou v mnoha ohledech obdobné právnímu prostředí ČR. Podnikatelské subjekty by ale měly počítat s tím, že soudní řízení mohou být časově náročná a administrativně komplikovaná, zejména pokud probíhají v odlišném právním a jazykovém prostředí. Z tohoto důvodu se doporučuje, aby mezinárodní obchodní smlouvy obsahovaly doložku o volbě příslušného soudu, která umožní smluvním stranám předem sjednat jurisdikci českého soudu nebo soudu ve třetí neutrální zemi. Ještě vhodnějším řešením bývá zařazení rozhodčí doložky, podle níž budou případné spory s konečnou platností řešeny uznávaným mezinárodním nebo místním rozhodčím soudem.

Co se týče finančních rizik, soukromý sektor v Mexiku funguje převážně podle mezinárodně uznávaných standardů compliance a podnikové správy. Ve veřejném sektoru je však nadále vhodné počítat s riziky souvisejícími s administrativní náročností procesů a nižší mírou transparentnosti některých postupů včetně možného korupčního jednání.

Platební podmínky v soukromém sektoru jsou obecně srovnatelné s běžnou praxí v členských státech EU. Standardně se využívají nástroje jako dokumentární akreditivy, inkasa či odložené platby. Při uzavírání kontraktů se státní správou nebo státními podniky bývají obchodní podmínky zpravidla méně flexibilní, zejména pokud jde o poskytování záloh a sjednávání dodacích lhůt. Je rovněž třeba počítat s výrazně delšími splatnostmi faktur ve veřejném sektoru. Není-li v zadávací dokumentaci stanoveno jinak, běžná doba splatnosti na trhu činí 60 dnů.



## 5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria

Od roku 2000 je mezi ČR a Mexikem zrušena vízová povinnost pro držitele běžných cestovních pasů. Občané ČR tak mohou vstupovat na území Mexika bez víza za účelem turistiky nebo krátkodobého pobytu bez výdělečné činnosti na dobu maximálně 180 dnů během jedné cesty. V případě delšího pobytu nebo cesty za účelem zaměstnání či řádného studia je nutné před odjezdem požádat o příslušné vízum na Velvyslanectví Mexika v Praze .

### Důležité migrační doporučení:

Vzhledem k migračním kontrolám se doporučuje pečlivě ověřit počet dnů povolených při vstupu do země. Migrační úředník může na základě předložené zpáteční letenky udělit kratší dobu pobytu než 180 dnů. Ačkoli mexický zákon umožňuje strávit v zemi bez víza až 180 dní v roce, v praxi neexistuje pevný limit pro celkovou délku pobytu za kalendářní rok. Pro vstup do Mexika je nutné disponovat cestovním pasem platným nejméně 6 měsíců po předpokládaném datu odjezdu ze země. Na mezinárodních letištích doporučujeme využít automatických bran (e-gates) pro držitele biometrických pasů vybraných zemí včetně ČR. E-gate vytiskne potvrzení s QR kódem nahrazující klasické razítko, které je třeba pečlivě uschovat, případně naskenovat QR kód a dokument PDF uložit do mobilu. V případě kontroly provedené migračním úředníkem je vhodné ihned zkontrolovat, zda do pasu vyznačil vstupní otisk razítka.

### Bezpečnost

Bezpečnostní situace v některých částech Mexika je nadále ovlivněna činností organizovaných zločineckých skupin a drogových kartelů. MZV ČR doporučuje zvýšenou obezřetnost a omezení cest mimo nezbytné případy hlavně v severních státech a u hranic s USA: Tamaulipas, Chihuahua, Sonora, Sinaloa, Coahuila, Baja California. Zvýšená opatrnost je doporučována také ve státě Michoacán, v okrajových oblastech Estado de México a ve státě Jalisco kromě Guadalajary a turistického letoviska Puerto Vallarta. Při cestování autem je vhodné využívat zpoplatněné dálnice (autopistas de cuota) pokud možno jen ve dne, vyhýbat se nočním cestám po vedlejších komunikacích a průběžně sledovat bezpečnostní doporučení.

### Další upozornění

Mexiko se nachází v seismicky aktivní oblasti. V případě zemětřesení je nutné se řídit instrukcemi a okamžitě opustit budovu (s výjimkou vyšších budov se speciálními evakuačními pravidly). Seismologický alarm se může spustit už 1 min před začátkem zemětřesení.



## 5.8 Zaměstnávání občanů z ČR

### Podmínky pro zaměstnávání občanů z ČR

Pokud chce český občan v Mexiku vykonávat výdělečnou činnost, musí jeho mexický zaměstnavatel (fyzická nebo právnická osoba) předem zažádat Národní úřad pro migraci (Instituto Nacional de Migración, INM) o vydání pracovního povolení (Permiso de Trabajo), které cizinci umožní pobírat mzdu na území Mexika. Výdělečnou činnost může cizinec vykonávat jako držitel dočasného (residencia temporal) nebo trvalého pobytu (residencia permanente).

Jakmile INM udělí pracovní povolení, musí cizinec navštívit příslušné mexické velvyslanectví v zahraničí (např. v Praze) a požádat o pracovní vízum. Je třeba absolvovat konzulární pohovor a splnit požadavky uvedené v zákoně o migraci (Ley de Migración). Podle platného právního rámce není možné změnit status pobytu přímo na území Mexika; cizinec musí vycestovat a požádat o nové vízum v zahraničí. Po přicestování do Mexika je povinen do 30 dnů od vstupu do země jít na Národní úřad pro migraci a požádat o "kartu rezidenta". Pracovní povolení lze získat poprvé na rok, následně je možné prodloužení až na 3 roky. Minimální mzda v roce 2026 je 9,582.47 MXN/měsíc, v severních pohraničních oblastech 13,409.80 MXN/měsíc. Každý rok se zvyšuje.

### Podmínky využívání místní zdravotní péče českými občany a občany EU

Pokud je český občan zaměstnán na základě řádného pracovního poměru u soukromého subjektu v Mexiku, je povinně zařazen do systému sociálního zabezpečení. Příspěvky do systému sociálního zabezpečení, zdravotního a důchodového pojištění jsou hrazeny společně zaměstnavatelem, zaměstnancem a státem, přičemž největší část finanční zátěže nese zaměstnavatel (25-35 % vyměřovacího základu pro výpočet pojistného zaměstnance)

Veřejné zdravotní pojištění spravuje Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), který poskytuje komplexní zdravotní péči zahrnující ambulantní ošetření, nemocniční péči včetně urgentních a vysoce specializovaných výkonů, léky ze základního seznamu hrazených léčiv, preventivní prohlídky i péči související s těhotenstvím a porodem. Tyto služby jsou poskytovány výhradně v zdravotnických zařízeních a nemocnicích provozovaných sítí IMSS. Zaměstnancům mexické státní správy poskytuje zdravotní péči a sociální zabezpečení Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), jež má rovněž své vlastní nemocnice.

V případě, že český občan preferuje ošetření u soukromých subjektů, je žádoucí mít sjednané soukromé zdravotní připojištění, které dnes už často bývá zaměstnaneckým benefitem u mnoha firem. Vzhledem k občasnému přetížení veřejného zdravotnického systému je takovéto pojištění vhodné, protože náklady spojené s využíváním služeb soukromých zdravotnických zařízení bývají velmi vysoké.



## 5.9 Veletrhy a akce

### Automotive

- 1 [Mexico's Nearshoring & Logistics Auto Industry Summit](#) (Mexico City) – platforma pro propojování výrobců aut se sídlem v MX s dodavateli

### Letecký průmysl

- 1 [Feria Aeroespacial México](#) (letecká základna St. Lucía, Estado de México) – pořádá Ministerstvo obrany MX každý lichý rok: civilní a vojenské letectví, kosmické technologie, bezpečnost a obranný průmysl
- 1 [Aerospace Meetings Querétaro](#) (Querétaro) – B2B akce věnovaná dodavatel. řetězci v leteckém průmyslu

### Stavebnictví a strojírenství

- 1 [Expo CIHAC](#) (Mexico City) – nejvýznamnější veletrh stavebnictví, inženýrství, architektury a stavebních materiálů v MX a širším regionu
- 1 [Obra Blanca](#) (Mexico City) – veletrh pro architekty a profesionály v oblasti interiérového designu, kde se prezentují nejnovější trendy a produkty
- 1 [EXPOMAQ](#) (León, Guanajuato) – obráběcí stroje, průmyslové technologie, pokročilá výroba, kovozpracujícího průmyslu

### Energetika a životní prostředí

- 1 [Expo Eléctrica Internacional](#) (Mexico City) – elektrotechnika, osvětlení, automatizaci a systémy řízení spotřeby energie
- 1 [Aquatech Mexico](#) (Mexico City) – technologie pro úpravu, čištění, recyklaci a komplexní správu vodních zdrojů
- 1 [The Green Expo](#) (Mexico City) – environmentálních technologie, obnovitelné zdroje energie, odpadové hospodářství a řešení v oblasti udržitelnosti

### Potravinářství a zemědělství

- 1 [Expo ANTAD & Alimentaria México](#) (Guadalajara, Jalisco) – největší veletrh maloobchodu, potravin a nápojů v MX, sdružuje nákupčí hlavních obchodních řetězců a distributorů
- 1 [Expo AgroAlimentaria Guanajuato](#) (Irapuato, Guanajuato) – jedna z nejvýznamnějších zemědělských výstav v LatAm zaměřená na agrotechnologie, skleníkové hospodářství a zavlažovací systémy

### Zdravotnictví a farmacie

- 1 [ExpoMed](#) (Mexico City) – nemocniční vybavení, spotřební zdravotnický materiál a zdrav. technologie
- 1 [Expofarma](#) (Mexico City) – suroviny, obalové technologie, kontrolu kvality a výrobní procesy ve farmaceutickém, kosmetickém a potravinářském průmyslu
- 1 [Congreso Veterinario de León /CVDL](#) (León, Guanajuato) – největší veterinární kongres pro malá zvířata na světě spojený s veletrhem

### Bezpečnost

- 1 [Expo Seguridad México](#) (Mexico City) – největší akce v LatAm věnovaná kamerovým systémům, kybernetické a průmyslové



bezpečnosti, vybavení bezp. složek a ochraně kritické infrastruktury



# 6 Kontakty

Podkapitoly:

[6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu](#)

[6.2 Praktická telefonní čísla \(záchranka, policie, požárníci, infolinky, apod.\)](#)

[6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty](#)



## 6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu

### Velvyslanectví ČR v Mexiku

Adresa: Cuvier 22, Nueva Anzures, Miguel Hidalgo, 11590 Ciudad de México

Tel.: (+52) 55 5531 2544

E-mail: [mexico@mzv.gov.cz](mailto:mexico@mzv.gov.cz)

web: [mzv.gov.cz/mexico](http://mzv.gov.cz/mexico)

Facebook: <https://www.facebook.com/CZenMX/>

E-mail obchodního oddělení: [mexico.commerce@mzv.gov.cz](mailto:mexico.commerce@mzv.gov.cz)

E-mail konzulárního oddělení: [mexico.consulate@mzv.gov.cz](mailto:mexico.consulate@mzv.gov.cz)

Také v roce 2026 je v Mexiku možné využít nástroje MZV ČR na podporu trvalejší přítomnosti českých firem v zahraničí (PROPEA). Program PROPEA je v r. 2026 realizován advokátní kanceláří Basila Abogados, která má již s českými firmami zkušenosti.

### Cesta z letiště na Velvyslanectví:

Mezinárodní letiště Benita Juáreze (MEX) se nachází cca 15 km od Velvyslanectví ČR v Mexiku. Má dva terminály: na Terminálu 2 operuje pouze letecká společnost Aeromexico a mezi Terminálem 1 a 2 jezdí Aerotrén. Pro dopravu z letiště na Velvyslanectví je nerychlejší způsob (cca 30 min) využít služeb oficiálních (ale drahých) letištních taxi či Uberu. I přes časté neshody mezi oficiálními taxi a soukromými službami Uber či jiné aplikace fungují, ale je třeba jít na vyznačené stanoviště. Další možností je metrobus, jehož linka č. 4 zastavuje u obou terminálů, a na zastávce Museo San Carlos přestoupit na linku č. 7 zastávka El Caballito, směr Campo Marte, a vystoupit na zastávce Gandhi. Odtud je to 15 min pěšky na Velvyslanectví. Další možností je metro: nastoupit ve stanici Terminal Aérea (linka č. 5) u Terminálu 1, následně ve stanici Pantitlán přestoupit na linku č. 1 na směr Observatorio, vystoupit ve stanici Chapultepec a dojít pěšky (cca 15 min) či využít služeb taxi.

Druhé letiště pro Mexico City je Felipe Ángeles/AIFA (NLU) vzdálené cca 40 km od Velvyslanectví, na něž létají téměř výhradně vnitrostátní linky. Kromě taxi či Uberu, se dá na letiště AIFA dostat také dálkovými autobusy a nově i příměstským vlakem, který začíná a končí na nádraží Buenavista v centru města.

### Honorární konzuláty

Kompletní seznam honorárních konzulátů ČR v Mexiku včetně kontaktů lze najít na webu [Velvyslanectví](#).

### CzechTrade Mexiko

Adresa: Lago Alberto 375, Anáhuac I Secc, Miguel Hidalgo, 11320 Ciudad de México

Tel.: (+52) 55 8218 3517

E-mail: [tereza.vitkova@czechtrade.gov.cz](mailto:tereza.vitkova@czechtrade.gov.cz)

Web: [www.czechtrade.gov.cz](http://www.czechtrade.gov.cz); [www.czechtradeoffices.com](http://www.czechtradeoffices.com)

### CzechTourism Mexiko

E-mail: [lutter@czechtourism.gov.com](mailto:lutter@czechtourism.gov.com)

Web: [www.czechtourism.cz](http://www.czechtourism.cz)



## 6.2 Praktická telefonní čísla (záchranka, policie, požárníci, infolinky, apod.)

Jednotné tísňové číslo (ambulance, policie, hasiči): 911

Dopravní nehody na dálnici - zelení andělé: 078

Federální policie Mexico City: 55 5684 2142, 55 5481 4326, 55 5256 0606

Turistická policie Mexico City: 55 4891 1166

Požární sbor (centrála Mexico City): 55 5768 2532

Kybernetická policie: 55 5242 5100, linka 5086 (policia.cibernetica@ssc.cdmx.gob.mx)

Vládní agentura pro ochranu spotřebitelů PROFECO: 55 5568 8722 (Mexico City), 800 468 8722 (zbytek země)

Linka vlády Mexico City - služby občanům (Locatel): 55 5658 1111

Informace o telefonních číslech: 040

Taxislužba Mexico City: 55 5286 7538, 55 5530 0095 (lepší ale využívat Uber)

Taxislužba Cancún: 998 168 0023, 998 108 8338, 998 395 2741



## 6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty

### Vláda:

Prezidentská kancelář: [www.gob.mx/presidencia](http://www.gob.mx/presidencia)

Ministerstvo vnitra: [www.gob.mx/segob](http://www.gob.mx/segob)

Ministerstvo zahraničních věcí: [www.gob.mx/sre](http://www.gob.mx/sre)

Ministerstvo národní obrany: [www.gob.mx/sedena](http://www.gob.mx/sedena)

Ministerstvo vojenského námořnictva: [www.gob.mx/semar](http://www.gob.mx/semar)

Ministerstvo veřejné bezpečnosti: [www.gob.mx/sspc](http://www.gob.mx/sspc)

Ministerstvo financí: [www.gob.mx/hacienda](http://www.gob.mx/hacienda)

Ministerstvo sociálního rozvoje: [www.gob.mx/bienestar](http://www.gob.mx/bienestar)

Ministerstvo životního prostředí a přírodních zdrojů: [www.gob.mx/semarnat](http://www.gob.mx/semarnat)

Ministerstvo zemědělství, živočišné výroby, rozvoje venkova, rybolovu a výživy: [www.gob.mx/sagarpa](http://www.gob.mx/sagarpa)

Ministerstvo energetiky: [www.gob.mx/sener](http://www.gob.mx/sener)

Ministerstvo hospodářství: [www.gob.mx/se](http://www.gob.mx/se)

Ministerstvo školství: [www.gob.mx/sep](http://www.gob.mx/sep)

Ministerstvo pro zemědělství a rozvoj venkova: [www.gob.mx/sader](http://www.gob.mx/sader)

Ministerstvo spojů a dopravy: [www.gob.mx/sct](http://www.gob.mx/sct)

Ministerstvo pro fungování veřejné moci: [www.gob.mx/sfp](http://www.gob.mx/sfp)

Ministerstvo zdravotnictví: [www.gob.mx/salud](http://www.gob.mx/salud)

Ministerstvo práce a sociálních věcí: [www.gob.mx/stps](http://www.gob.mx/stps)

Ministerstvo pro zemědělský, územní a obecní rozvoj: [www.gob.mx/sedatu](http://www.gob.mx/sedatu)

Ministerstvo cestovního ruchu: [www.gob.mx/sectur](http://www.gob.mx/sectur)

Ministerstvo kultury: [www.gob.mx/cultura](http://www.gob.mx/cultura)

Generální prokuratura: [www.gob.mx/pgr](http://www.gob.mx/pgr)

Široké spektrum informací o Mexiku: [www.visitmexico.com](http://www.visitmexico.com)

Státní zakázky v Mexiku: [compranet.hacienda.gob.mx/web/login.html](http://compranet.hacienda.gob.mx/web/login.html)