

# 墨西哥和中国采矿业对外贸易： 贸易与投资机遇

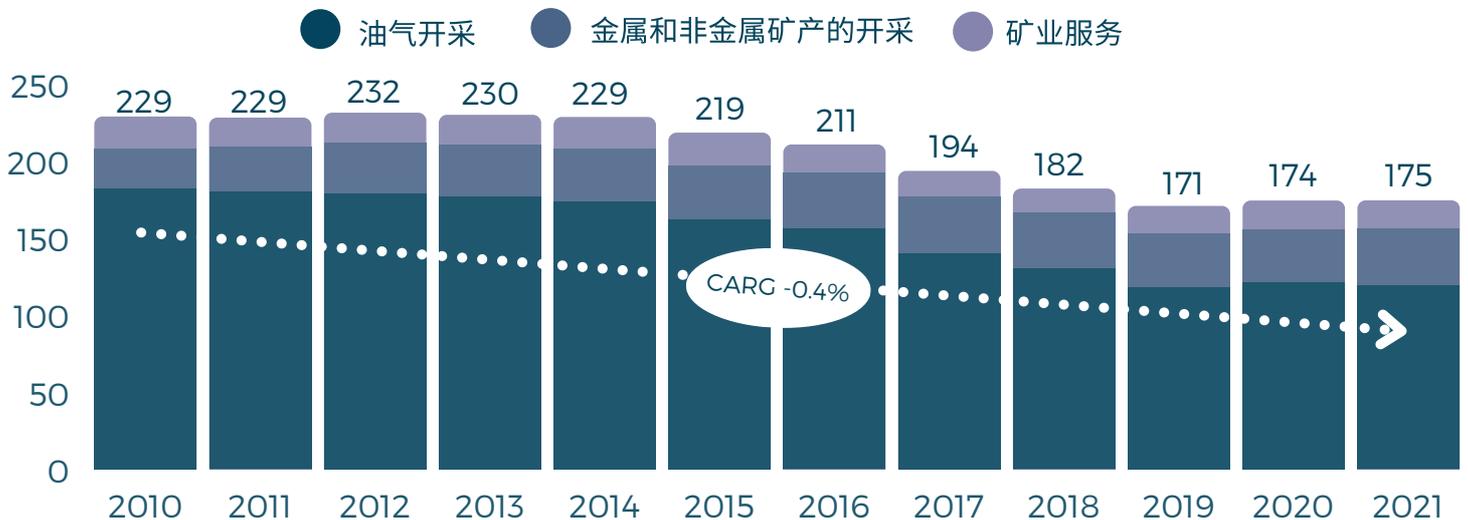


Keno Consulting 微信公众号

**Keno**

## 墨西哥采矿业的国内生产总值

(10亿美元)



墨西哥的开采业参与度很高。在过去十年中，石油和采矿业平均占墨西哥国内生产总值12%。该行业的75%集中在石油和天然气开采，16%集中在金属和非金属矿的开采，9%集中在与采矿相关的服务。

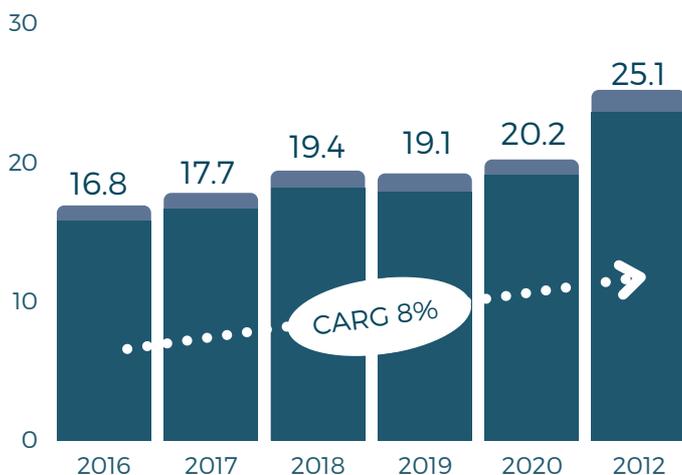
尽管石油产量在过去十年中一直在下降，但采矿业却保持了持续增长。2010年该行业产值为260亿美元，2021年则超过370亿美元。

## 墨西哥矿业对外贸易

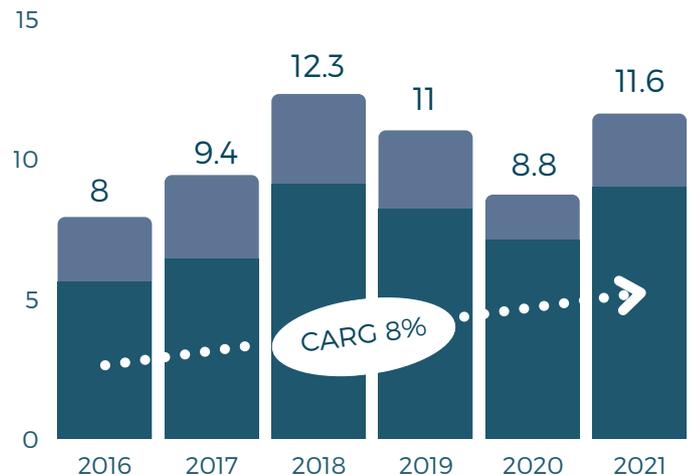
(10亿美元)

● 金属矿产 ● 非金属矿产

墨西哥出口



墨西哥进口



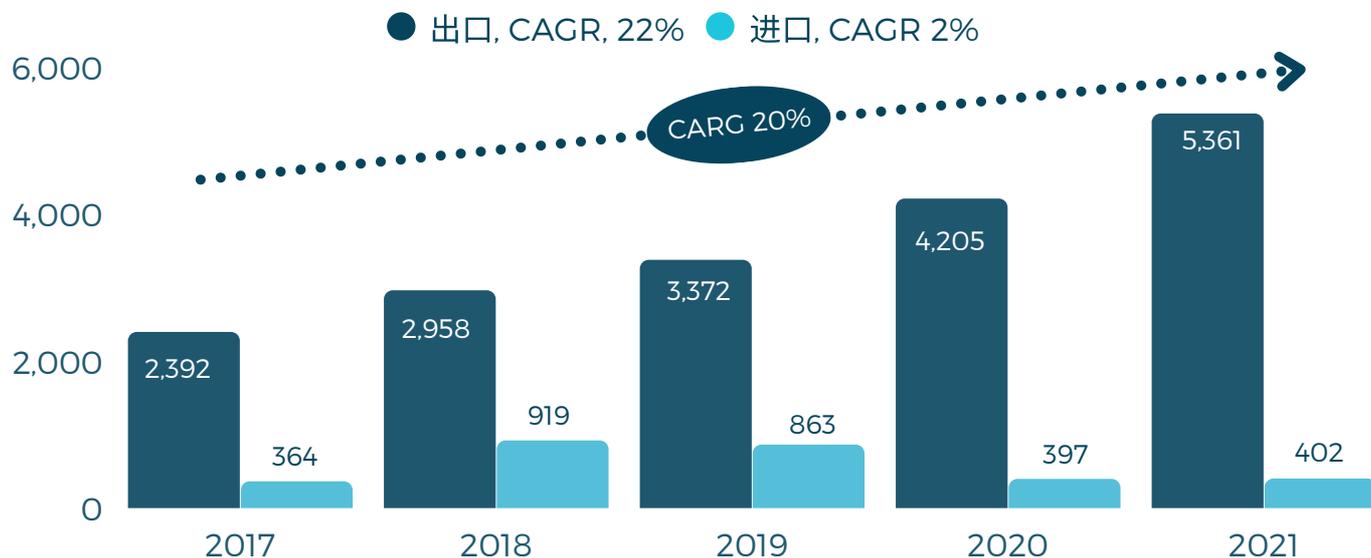
尽管在过去十年中石油业未能实现正增长，但原油和石油的出口是墨西哥的主要出口产品。2015年，拉美国家出口石油及其油品223亿美元，2021年超过264亿美元，增长了4%。

在金属矿产出口方面，铜及其精矿、铅及其精矿、锌及其精矿、氟和钼的出口量尤为突出。其中铜矿出口量最佳，从2015年的11亿美元增长至2021年的42亿美元。

# 墨西哥和中国之间的矿产对外贸易是如何演变

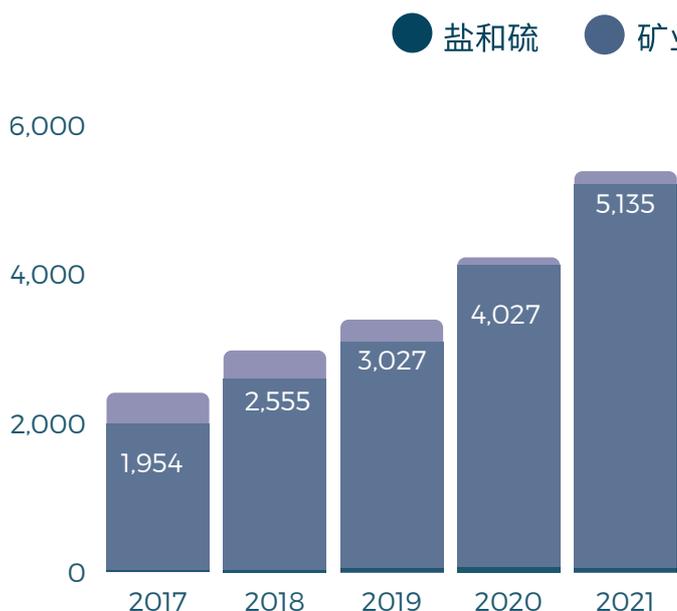
2017年至2021年，两国矿业双边贸易额从27亿美元增至57亿美元。其中增长了109%。

## 墨西哥和中国之间的矿产对外贸易 (百万美元)



2017年至2021年间，墨西哥对中国的出口增长了124%，从2017年的23.92亿美元增加到2021年的53.61亿美元。其中出口的86%为黑色金属和有色金属。

## 墨西哥出口到中国 (百万美元)

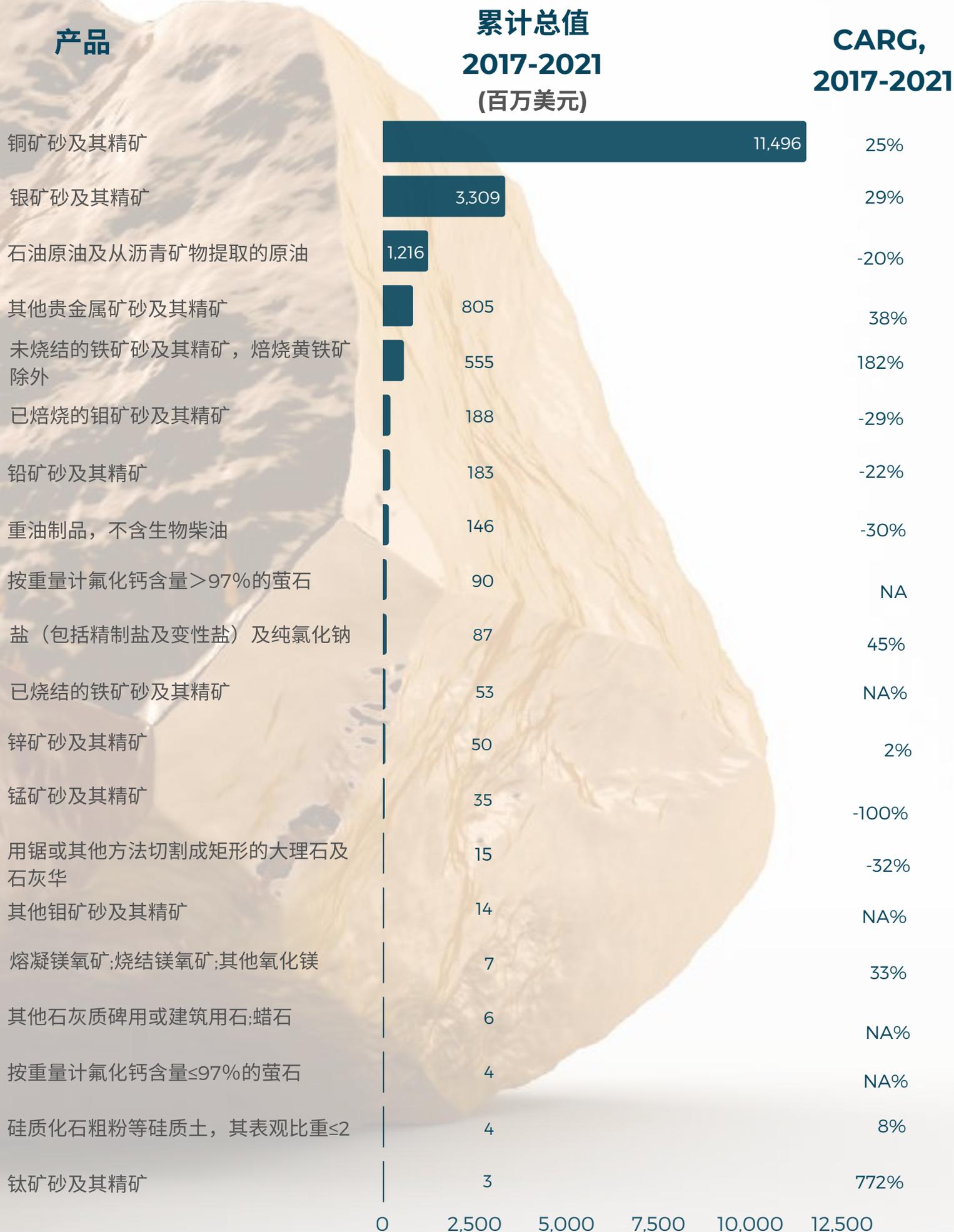


## 中国出口到墨西哥 (百万美元)

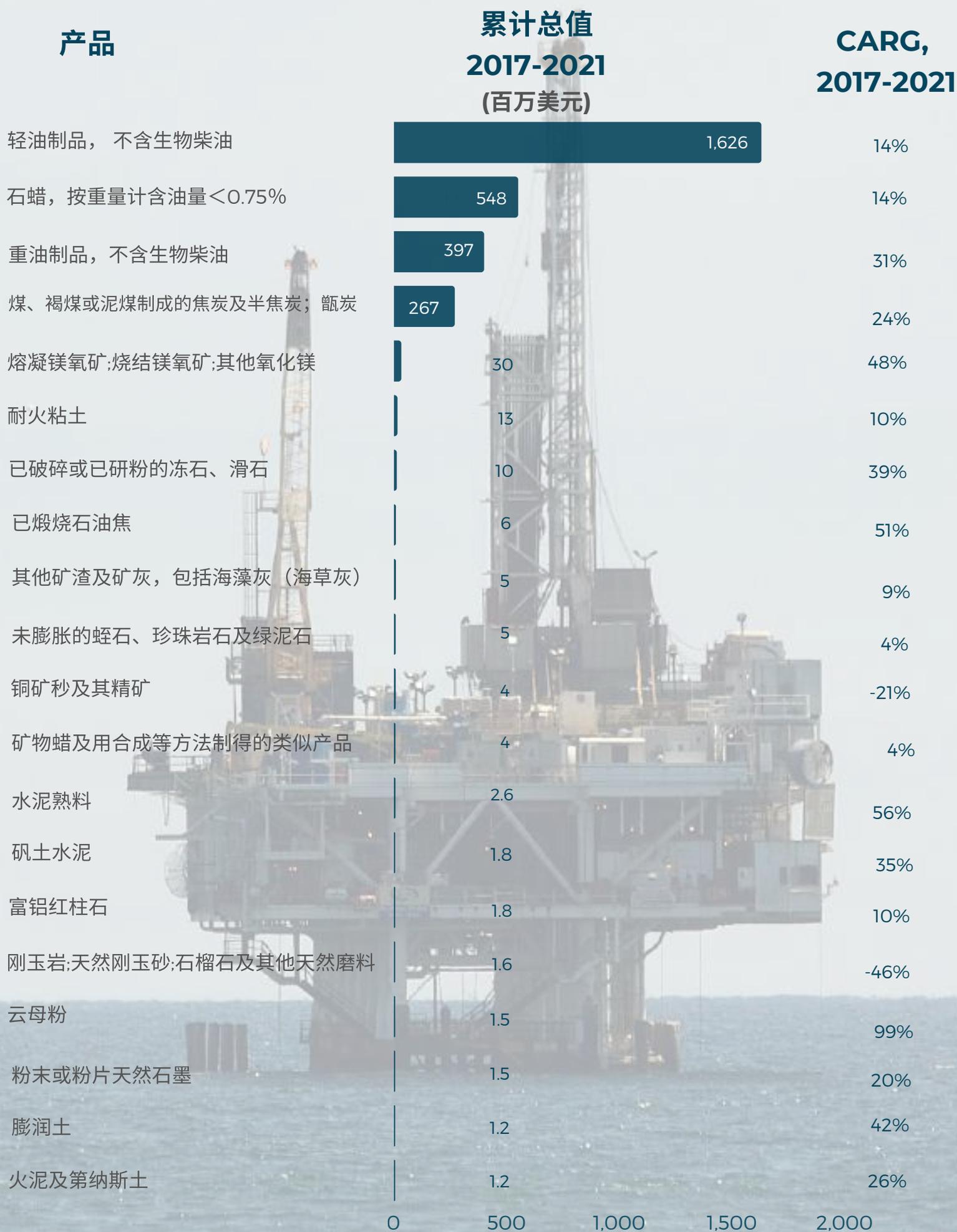


2017年至2021年，中国对墨西哥出口增长了10%，从2017年的3.64亿美元增加到2021年的4.02亿美元。

# 墨西哥向中国出口矿产领域前20产品



# 中国向墨西哥出口矿产领域前20产品



# 前景

油气和矿产开采对于国家整体发展非常重要。石油是墨西哥政府多年来主要收入来源，这些收入已经投入到其他领域的发展当中。

基于上述情况，恩里克·佩尼亚·涅托总统对墨西哥能源领域实施了重大改革，鼓励私人领域发展油气，扩大各领域在油气勘探，开采和分给方面参与方式。

现任总统安德烈斯·曼努埃尔·洛佩斯·奥夫拉多尔将国家可以更多地参与自然资源管理作为优先事宜。为此，他致力于墨西哥扩大其能力来发现新的油气储量，根据国家油气委员会 (CNH) 数据，这些储量为 80.144 亿桶原油、60.587 亿桶石油和天然气 107.81 亿立方英尺。这意味着墨西哥多了 9.3 年的石油产量和 6.9 年天然气产量。

多斯博卡斯炼油厂，可以实现在墨西哥境内炼油，建设这个炼油厂也是这届政府的重点。希望凭借这个炼油厂，墨西哥对产品增加更大附加值，同时发展石化行业。

虽然过去十年中，墨西哥政府已优先发展能源工业，但由于发现新油气储量不足，墨西哥石油公司 (PEMEX) 开采原油量下降，墨西哥未能扩大石油储量。2013年平均每天生产252.2万桶，而2021年平均每天生产175.6万桶。

采矿业情况不同。尽管有起有落，但在过去十年取得积极表现。2021年，拉丁美洲仍是矿业勘探投资主要目的地，占全球总量 24%，墨西哥成为次大陆首要目的地，其次是智利、秘鲁和巴西。

墨西哥在投资吸引力指数排名第34，该指数包括采矿潜力最佳实践指数（60%）和采矿政策指数（40%），与 2020 年相比上升 8 位。随着经济复苏和恢复运营，矿业投资也有所增加，从 2020 年的 35.326 亿美元增加到 2021 年的 48.096 亿美元，增长 36.1%。预计到 2022 年投资额将总共增加 55.388 亿美元，但将低于 2012 年的水平。

根据墨西哥经济部矿业发展总局数据，2021年有 159 家在墨西哥经营矿业外资公司（主要是初级和勘探），其中 73% 为加拿大资本公司，10% 为美国资本公司，4% 为澳大利亚资本公司。其余为日本、韩国、英国、中国、印度、西班牙和法国等其他国家注册公司。

在所有项目中，749 个为贵金属；180 个为多金属矿物，167 个为铜，71 个为铁矿石，其余 42 个为其他金属和矿物。墨西哥矿业并购市场方面，2021年登记交易 23 宗，矿业领域成为墨西哥第二大交易市场。

尽管矿业取得不错的成绩，但也面临着重大挑战。AMLO 总统对国家控制更多战略领域颇感兴趣。基于上述原因，2022年4月宣布了锂的勘探和开采成为墨西哥国家的专属活动。因此，将不会授予新的特许权、许可证、合同、许可、转让或授权，同时将创建一个新的半官方机构从而管理墨西哥锂行业的发展。

尽管这些变化不会影响墨西哥政府之前授予加拿大、美国、英国和中国投资者的许可，但在实践中，这一愿景可能会影响投资者对扩大项目不信任，以及现行框架对上述投资者正确应用。

另一个重要挑战是，需要加强企业与墨西哥政府之间对话，以制定有助于公司更具竞争力公共政策，并确保上述发展的可持续性，其收益反映在国家经济和社会的福祉中。

还需要改善的是，更大程度地授予勘探和开发特许权，由于目前大约有 8.6% 的国家领土被授权，其他地区也具有很高采矿潜力，因此需要国家更加高效授予特许经营权。

除上述外，墨西哥税负比加拿大、智利、秘鲁等国家高，勘探和固定资产（如机械）的前期运营费用抵扣存在各种限制，增值税退税延迟。

墨西哥仍是一个自然资源（石油、天然气和矿产）潜力巨大的国家，支持其发展的重要性已达成普遍共识。进入这个市场必然要求未来的投资者与主管当局建立机构对话，并需要深入研究其公司如何与投资者共同携手从而为政府实现其发展目标做出贡献。





## 我的企业通过什么方式能够进入墨西哥市场？

企业应在集团整体发展规划的框架内，优先考虑进入墨西哥市场的国际化模式（出口、绿地投资、合资、或收购在墨西哥有业务的公司）。

当中小型公司处于了解墨西哥市场的早期阶段，或同时将大量人力和财政资源用于收购其他地域的公司或启动新的生产设施时，出口是最佳选择。

但是，在前往墨西哥之前，对市场和竞争的全面初步研究以及潜在贸易伙伴、监管环境、竞争以及贸易展销会摸底确认，能够助力成功地完成出差任务，快速为公司获取信息

通过绿地投资进入墨西哥市场意味着投资者要做出很大的努力，不仅从财务角度来看，而且由于准备证明投资合理的商业案例的严格和客观性，以及一旦获得董事会的批准，在执行过程中要具有很强的能力。

公司在墨西哥的绿地投资最成功的案例大多是因为外国投资者在拉丁美洲国家已经有了现有的业务关系，开设生产工厂为了降低生产成本、缩短客户响应时间的自然结果，并为包括拉丁美洲或北美洲在内的地域扩张奠定了基础。

为了取得成功，投资者应该对目标市场和相邻的机会进行全面的调查、了解当地供应链、比较各地区情况、了解墨西哥签署的自由贸易协议和外贸促进计划。

为了请求具体的支持，在与联邦或州政府进行更正式的对话之前，应该先确定希望建立公司的地点。

最后，许多投资者青睐的方式之一是通过收购或与墨西哥公司合并。绝大多数的方式都专注于让投资者更迅速地进入墨西哥市场。

收购墨西哥企业的价值承诺取决于买方是否有能力实施系统的并购模式，符合战略目标，在识别和估计关键风险方面执行高效的尽职调查程序，并确认支撑并购案例的商业假设。

在谈判和完成合同之后，执行尽职调查的团队和将整合新业务的团队的连续性是获取收购价值的关键因素。

我们的国际化服务包括：

- 设计并支持实施增长战略（出口、联盟、合并和收购）。
- 在制定和制定具体计划时为其出口、新业务、营销和企业融资领域提供建议和支持。
- 帮助识别、评估和优先考虑市场和商业伙伴。
- 寻找和谈判商业伙伴来分销你公司的产品。
- 以匿名方式代表公司，确定有兴趣与贵公司合伙或是想售出其墨西哥业务的公司。
- 与联邦和地方当局就您的投资激励措施进行谈判。
- 针对具体的战略问题（法律、环境和税务）选择和协调顾问。



## 我们如何帮助您？

本文件为概览性质，如果您想要了解更多以便我们能够针对您的具体情况实施援助，请您发送电子邮件到以下地址：

✉ [contact@kenoconsulting.com.mx](mailto:contact@kenoconsulting.com.mx)

### 北京

José Luis Enciso - 陆海平  
战略咨询总监

✉ [joseluis@kenoconsulting.com.mx](mailto:joseluis@kenoconsulting.com.mx)

☎ + 86 - 10 - 8571-0456

📍 北京市朝阳区八里庄西里98号住邦2000商务中心3号楼706

### 墨西哥城

Patricia Enciso - 帕蒂  
法律咨询总监

✉ [patricia@kenoconsulting.com.mx](mailto:patricia@kenoconsulting.com.mx)

☎ + 52 - 55 - 7580-4328

📍 Oriente 168, # 374, Col. Moctezuma, Segunda Sección, Mexico City, Mexico.



#### 关于Keno Consulting

在Keno Consulting，我们专门致力于帮助中国公司以高效快捷的方式进入墨西哥市场，并且强化中国公司在墨西哥已经开展的战略。

我们是习得三门语言（中文、西班牙语和英语）的墨西哥专业人士，均毕业于中国和墨西哥知名大学，在墨西哥和中国之间的对外贸易、投资、公共政策和商业战略方面拥有丰富的经验。

#### 法律声明

本文作者对刊物包括信息使用所造成的损害不负责任。本刊物包括信息从若干公开来源和投资者通报获得，并且享有同该来源一样的信息真实性和准确度。

Keno Consulting和其商标属于天地仁和贸易有限公司所有。未经天地仁和贸易有限公司书面授权以任何方式部分或全部擅自使用，将受到相关法律法规的制裁。