

Keno

圣路易斯波托西州

墨西哥 · 2026

墨西哥中部的汽车产业枢纽：连接亚洲供应链，贴近美国客户

面向评估在墨西哥建立产能的中国制造企业的选址参考。

地处墨西哥两大公路干线的交汇处；宝马、通用及其一级供应商体系已在此布局——二级零部件层面仍为亚洲制造商留有进入空间。

第5

最具未来经济潜力的美洲城市之一（fDi Intelligence，《金融时报》）

2.9 百万

常住人口；劳动力约 127 万（2026 年一季度）

77.1 %

该州出口中流向美国的比例（2024 年）

17.3 %

该州进口中来自中国的比例——中国为其第二大来源（2024 年）

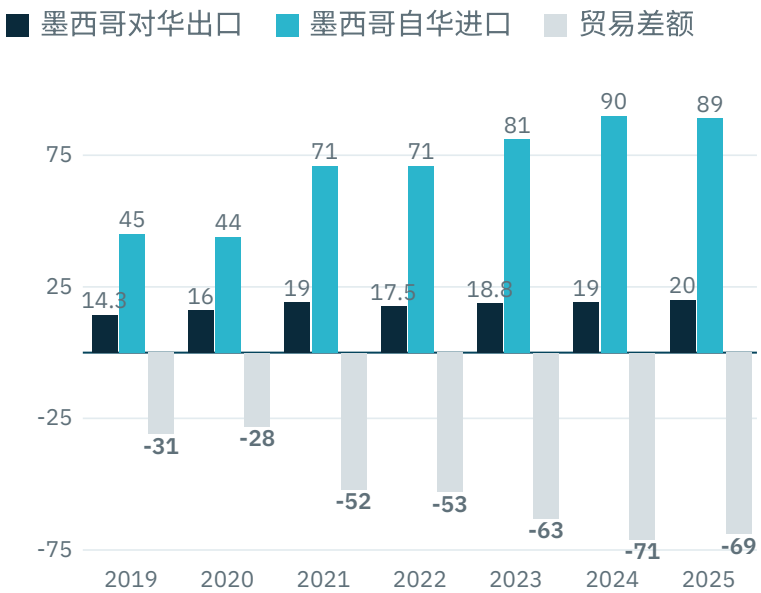
Keno

中国是墨西哥第二大贸易伙伴：贸易规模庞大、结构性逆差明显，并已深度嵌入北美制造体系。

在聚焦圣路易斯波托西州之前，有必要先理解国别层面的格局。中墨贸易关系持续深化：墨西哥向中国出口矿产及与北美生产相关的制成品，中国则向墨西哥市场供应电子元器件、机械设备、中间品与大批量制成品。其结果是一个规模庞大、结构性逆差、却与同一价值链日益融合的贸易关系。

中墨货物贸易

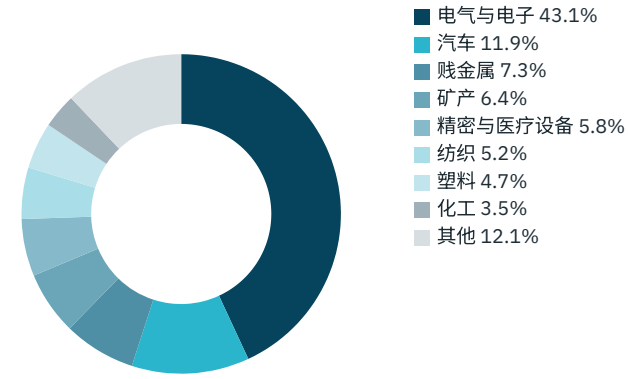
十亿美元，2019–2025 年



中墨统计口径 · 来源：DataMéxico / 墨西哥经济部及中国海关总署，2025

自华进口的商品构成

占累计总额比例，2020–2025 年



电气电子（43%）与汽车（12%）合计占墨西哥自华进口的一半以上：这些是支撑本地制造业的投入品，而非终端消费品。

第2位
墨西哥贸易伙伴（中国）

~890亿美元
自华进口（2025年）

~690亿美元
对华贸易逆差（2025 年）

15%
进口年复合增长率 2019–2025

贸易揭示相互依存；投资则显示中国在实体落地墨西哥方面尚处何等早期的阶段。

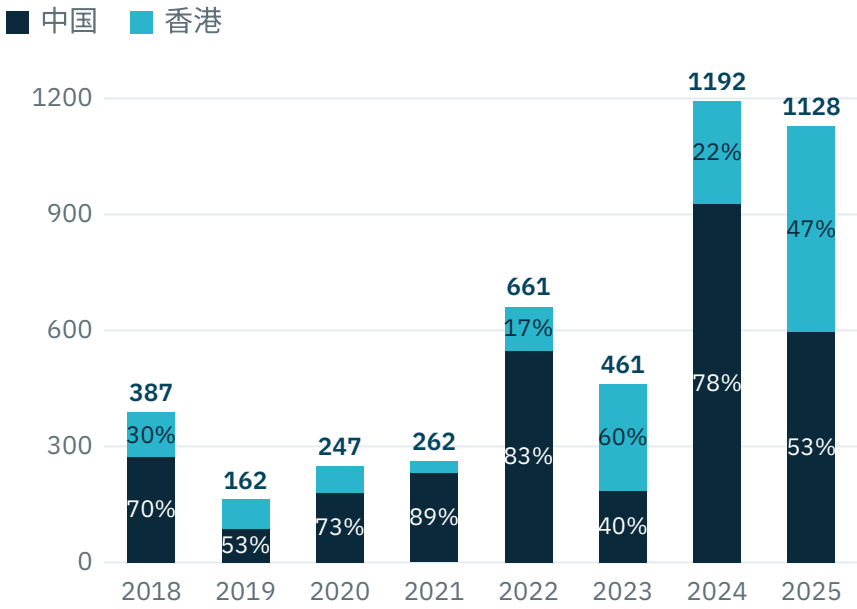
Keno

中国对墨投资才刚起步：官方口径的流量规模不大，但在近岸外包推动下，企业落地正在加速。

与贸易不同，中国对墨西哥的直接投资在官方数据中仍处早期——而这些数据低估了真实规模，因为相当一部分中国资本经由第三国进入。尽管如此，趋势十分明确：投资流量在 2024 年跃升至历史高位，登记注册的中国企业数量自 2023 年起大幅增加。投资落后于贸易，但正在提速。

中国与香港对墨西哥的直接投资流量

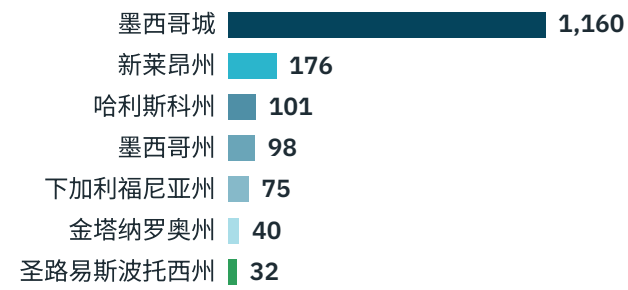
百万美元 · 中国 + 香港合计，并标注各来源占比



按来源国/地区 · 来源：墨西哥经济部，1999–2025（2024–2025 为初步数据）

在墨中资 / 港资企业

按州分布（RNIE 登记，示意性样本）



圣路易斯波托西州聚集 32 家企业——且与全国平均不同，以制造业和汽车零部件为主（见第 7 页）。

11.9 亿美元
2024 年中国+香港直接投资（占全国 3.1%）

57 亿美元
2006–2025 年中国+香港累计直接投资

148
2024 年新登记中资企业

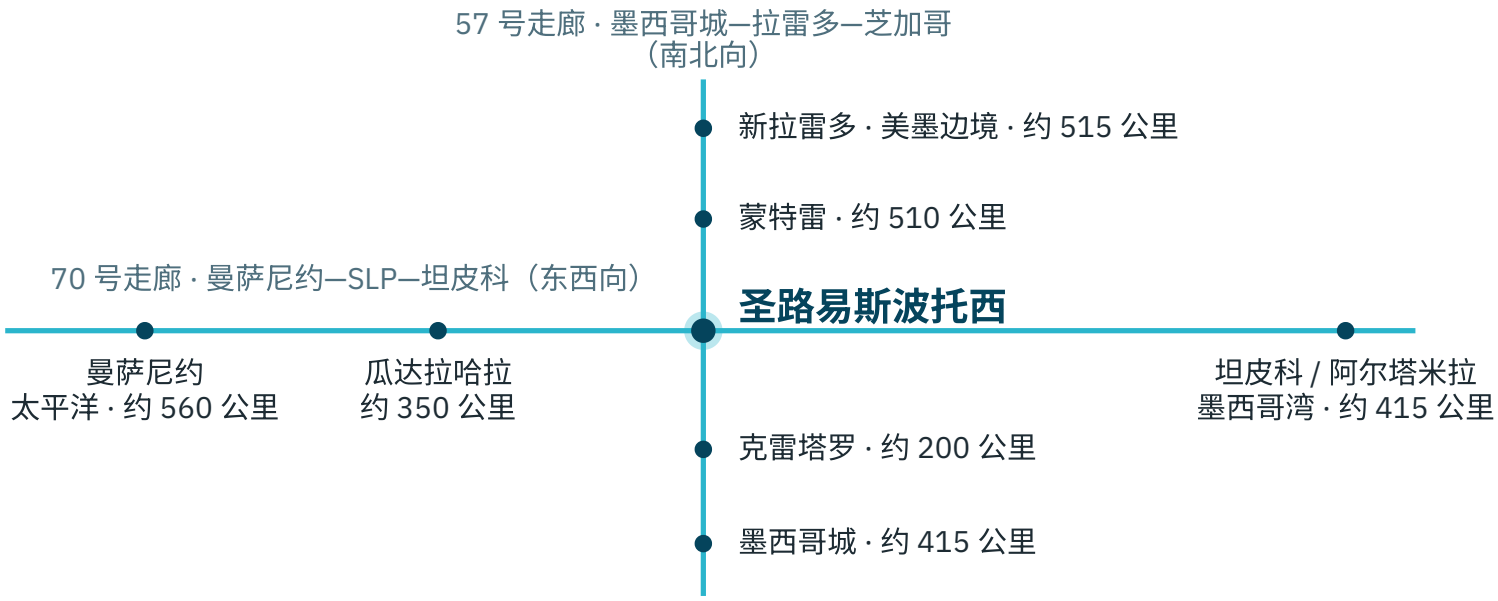
+180 %
年新增登记 2020→2024

如何解读。官方统计更接近可观察到的投资下限，未必能够充分反映经第三国或地区进入的中国资本。判断中国这一轮布局更可靠的信号是企业落地数量及产业分布——目前主要集中在巴希奥（Bajío）与北部的制造业州。

国别格局既已清晰，问题便转向本地层面：为什么是圣路易斯波托西州。

地处墨西哥地理中心，两大交通走廊在此交汇：向西经曼萨尼约港承接亚洲进口，向北连接美墨边境与美国市场。

对于客户在北美、而供应链来自亚洲的制造商而言，圣路易斯波托西州可同时兼顾亚洲供应端与北美客户端。它正处于 57 号公路（连接墨西哥城—拉雷多—芝加哥，构成对美贸易主轴）与 70 号公路（连接太平洋的曼萨尼约港与墨西哥湾的坦皮科、阿尔塔米拉）的交汇处。以该州为中心、半径 500 公里范围内，可覆盖 7,770 万消费者及全国 78% 的 GDP。



按公路计算的近似距离 · 来源：圣路易斯波托西州政府，2024（市场半径）；距离数据待与官方核实

市场准入

半径 500 公里内覆盖 7,770 万消费者及全国 78% 的 GDP。与墨西哥城、瓜达拉哈拉、蒙特雷三大消费中心近乎等距。

衔接 USMCA

接入北美最重要的物流走廊；与 70 余个国家有贸易往来，并通过自贸协定对 50 个国家享有优惠准入。

物流基础设施

18 个工业园区与工业区 · 1 个航空货运站 · 2 个铁路—公路联运枢纽 · 保税区与海关监管场所。

通往太平洋

曼萨尼约——亚洲货物的主要入境港，沿 70 号公路约 560 公里。

通往墨西哥湾

坦皮科与阿尔塔米拉，约 415 公里，通向大西洋及东北部石化产业。

通往美国

新拉雷多——对美最大贸易口岸，沿 57 号公路约 515 公里。

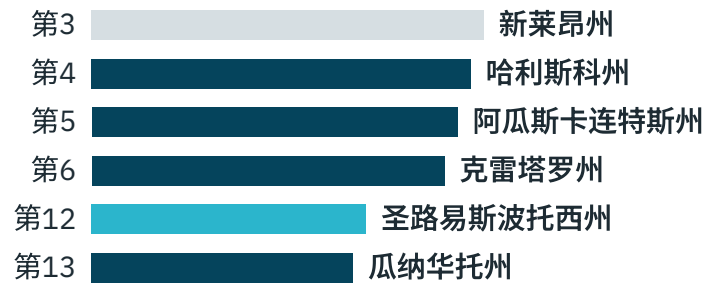
区位解释了通达性；产业基础则决定哪类项目在此具有意义。

制造业基础较深、工程技术人才供给稳定；综合排名并非领先，但在关键制造业链条中具备明显优势。

在整体竞争力上，圣路易斯波托西州在 32 个州中排名第 12（IMCO，2025）——低于巴希奥部分邻近州。但整体竞争力并非全部：以增加值衡量，该州在家电领域居全国第 2、汽车领域居第 3，此外，圣路易斯波托西市被 fDi Intelligence（《金融时报》）评为最具未来经济潜力的美洲城市之一（第 5 位）。其优势恰恰集中于对制造业最为关键的产业链条上。

各州竞争力（2025）

32 个州中的排名 · IMCO 州竞争力指数



在整体指数上 SLP 低于巴希奥地区（法治等分项拖累），但在工业相关分项上领先。

按增加值的全国排名

在 32 个州中的位次，按价值链



圣路易斯波托西州 · 来源：圣路易斯波托西州经济发展部，2024

2.9 百万	+6,000	$8,086	87
常住人口；65% 处于劳动年龄（15–64 岁）	每年工程专业毕业生	正规就业月平均工资（比索，2026 年一季度）	高等教育机构；16 个研发中心

人才与产业规模既已具备，下一道筛选是生态系统：生产什么、谁已在此。

核心是汽车产业：两家全球整车厂、较为完整的一级供应商体系，以及仍在扩展的二级供应商网络。

该州汽车产业的核心支撑来自宝马（2019 年起生产 3 系、2021 年起生产 2 系）与通用汽车（自 2008 年起生产雪佛兰 Trax、Equinox 及变速箱）两家整车厂。围绕它们，聚集了一层来自德国、美国、日本和法国的一级供应商，以及一层零部件与精密制造的二级供应商。德国是近期投资的最大来源；二级供应层仍在扩张——而而二级供应层正是中资零部件企业可参与的环节。

整车厂（OEM）

宝马（3 系、2 系）· 通用汽车（Trax、Equinox、变速箱）

▼

一级供应商

大陆 · 康明斯 · 德科斯米尔 · 法雷奥 · 佛吉亚 · 博世 · ABB · 丰田合成 · Midori Auto Leather

▼

二级供应层与精密制造

零部件、冲压、铸造、模具、电子——正在扩张的一层，亚洲参与度不断上升

汽车

全国产量最高的汽车业在此拥有核心之一；该州出口的 40% 为整车与零部件。

电气与电子

第二大出口引擎（22%）：照明、线束、控制面板与启动系统，配套供应商体系已就位。

金属加工与能源

基础金属工业居全国第 5，并拥有一张能源网络——6 座可再生能源电厂与 2 座常规发电厂——为运营提供确定性。

已入驻的全球企业

通用汽车 · 宝马 · 大陆 · 康明斯 · 德科斯米尔 · 法雷奥 · 佛吉亚 · 博世 · ABB · 丰田合成 · Midori Auto Leather · 3M · Iberdrola · Impro · 欧莱雅

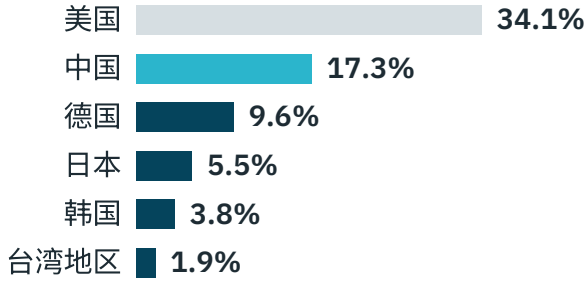
这一生态系统在很大程度上已是亚洲与欧洲的。下一页从中国的角度加以量化。

亚洲已占该州供应的三分之一。中国投资在官方数据中才刚起步——但已入驻的 32 家企业，主要是汽车零部件。

中国是圣路易斯波托西州的第二大供应来源：占该州进口的 17.3%（2024 年为 20.6 亿美元），这一比重甚至高于巴希奥其他州。若加上日本、韩国、台湾地区及东南亚，亚洲占该州进口的 35.6%。供应链中的亚洲存在已相当显著；而在本地落地的中资制造产能仍要小得多。

圣路易斯波托西州进口来源

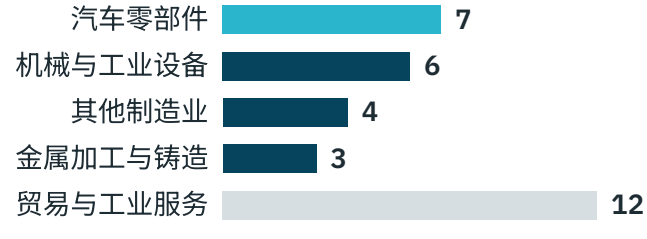
占总额比例，2024 年



圣路易斯波托西州 · 来源：DataMéxico，2024 · 亚洲合计占 35.6%

在 SLP 的中资 / 港资企业

32 家企业，按业务类别



与全国中资企业较多集中于贸易和服务业不同，SLP 的中资企业分布明显偏向制造业和汽车零部件：Asiaway、Minghua、Suzhou Shida、Bayon Precision、TSP、Digit Automotive、Anji Logistics、Impro。

> 官方投资数据未必能完整反映中资企业的实际落地情况：2024 年中国对 SLP 的直接投资在官方口径下仅 690 万美元，而德国为 4.52 亿美元。但从已注册企业的行业分布看，中资制造业项目目前主要集中于汽车零部件及相关工业领域，整体仍处于进入初期。

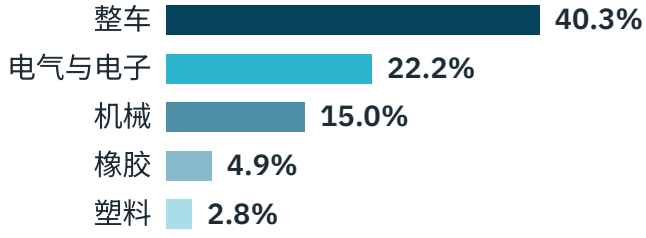
这种互补性——亚洲投入、本地转化、北美目的地——正是下一页的模型。

圣路易斯波托西州呈现出“进口中间品—本地加工—出口成品”的产业结构，为部分零部件的本地化生产提供了评估基础。

该州的贸易结构清晰地揭示了这一模型。SLP **进口**机械、电气部件、钢材与塑料——生产投入品——并**出口**整车与成品零部件。这一差额有助于识别哪些零部件值得从规模、客户、原产地规则与总成本等维度评估其本地化生产。

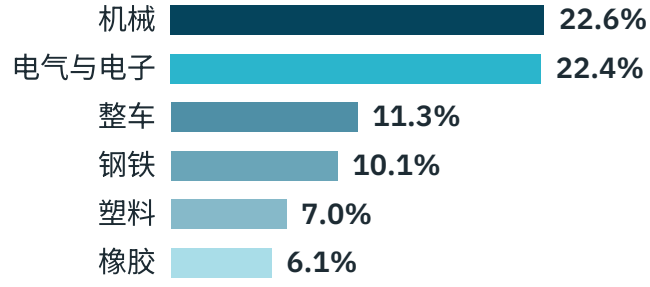
圣路易斯波托西州出口什么

按行业构成，2024 年



圣路易斯波托西州进口什么

按行业构成，2024 年



圣路易斯波托西州 · 来源：DataMéxico，2024

SLP 进口最多的产品是**汽车零部件及配件**（占总额 11%）；出口最多的是**整车**（22%）。两者之间，正是零部件供应商可通过本地化生产参与的价值链。

贸易结构反映本地化生产的潜在空间；投资结构则显示不同来源国资本的参与程度。

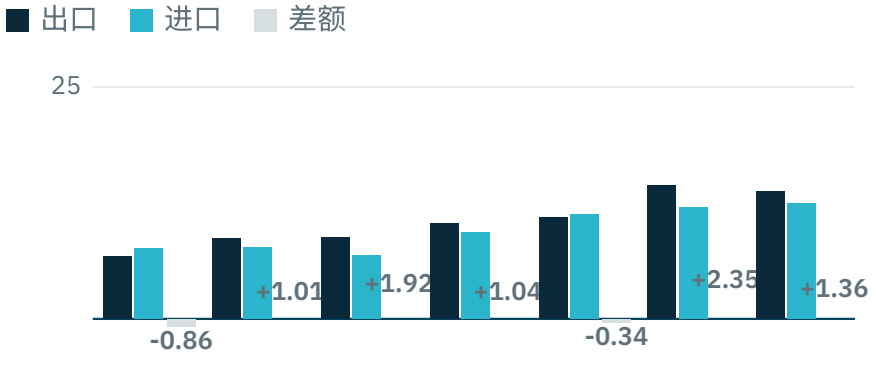
Keno

SLP 已是净出口州——这在墨西哥并不多见——并吸引一流投资。但这些投资仍以欧洲和日本为主：中国的制造存在仍然有限。

两个事实定义了该州当下的态势。其一，SLP 自 2019 年起由逆差转为净出口州——这在墨西哥各州中并不常见——得益于其汽车产业平台。其二，它吸引了可观的外商直接投资（自 1999 年累计约 190 亿美元），但以德国和日本为主导。这一组合表明，该州制造业平台已经得到国际资本和出口市场的验证，而中资制造业的参与度仍相对有限。

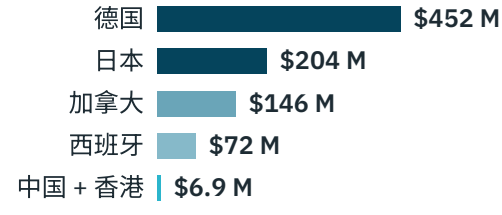
圣路易斯波托西州货物贸易差额

十亿美元，2018–2024 年



圣路易斯波托西州外资按来源

百万美元，2024 年



1999–2024 年累计外资约 190 亿美元。2024 年流量 8.44 亿美元。中国官方投资仅占极小比例——二级供应商层面的中资参与度仍较低。

圣路易斯波托西州 · 来源：DataMéxico，2006–2024

+14 亿美元	6	190 亿美元	0.9 %
SLP 贸易顺差（2024 年）	连续净出口年数	1999–2024 年累计外资	2024 年外资中来自中国+香港的比例

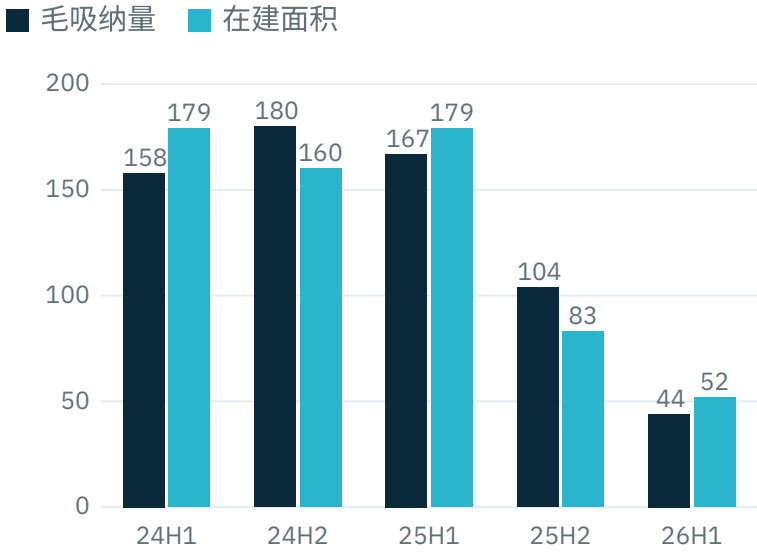
市场紧张、租金上行：低空置推动入场方式转向定制建造（BTS），而汽车业吸纳了几乎全部需求。

圣路易斯波托西州工业地产市场呈现典型的供需偏紧特征：库存继续增长至 360 万平方米，空置率维持在约 6%，租金持续上行。过去半年吸纳速度有所放缓，在建面积明显下降，同时新增供应进一步向定制建造（BTS）倾斜。对新项目而言，可直接租赁的投机性厂房相对有限，BTS 因此成为更主要的落地路径。

360 万 m²	6.0 %	$5.78	5.2 万 m²
总库存（2026 上半年；一年前 330 万）	空置率	挂牌租金（美元/m²/月；一年前 $5.48）	在建面积（一年前 17.9 万）

吸纳量与在建面积

千平方米，按半年



转向定制建造（2026 上半年）



按在建面积类型。成交中 BTS 占 68%（一年前为 22%）。

分行业吸纳（2026 上半年）

汽车 ~90% · 机械与设备 ~10%。需求依旧主要来自汽车产业链。

项目与成交

Logistik II Industrial Park（BTS 厂房，2026 下半年交付） · 标志性成交：Prologis 组合中的一处租赁厂房，9,700 m²，汽车行业。

圣路易斯波托西州与 Villa de Reyes 两市 · 来源：Keno Consulting Research，《圣路易斯波托西工业市场，2026 上半年》（租金：美元/m²/月）

市场既已读懂，最后一块拼图是路径：如何把这一切落成一个具体项目。

Keno

落地路径取决于项目本身；不动产是分析的结果，而非出发点。

在选定厂房之前，先要界定项目。项目定义应从生产工艺、产能和技术要求入手——电力、水、人员、投入品与成品物流——再由此推导区位、不动产类型与总占用成本。

工艺	产能	能源	人员	物流	不动产
1	2	3	4	5	→
制造类型与自动化程度	产量、班次与产能爬坡	用电与天然气需求	岗位、可得性与薪酬	投入品来源与成品去向	定制、投机或收购

定制建造（BTS）

鉴于投机型库存偏低，这是主要路径之一：在成熟园区内按工艺规格量身建造厂房。目前主导市场（占在建面积 67%）。

投机型租赁

适用于快速启动或试点，视可用房源而定。落地更快、定制化程度较低；市场空置率约 6%。

收购 / 合资

适用于更大规模的运营或与本地伙伴整合；可掌控资产与供应链，但监管复杂度更高。

6%

空置率——现成房源有限，提前规划至关重要

$5.78

挂牌租金 美元/m²/月——处于上行；提前规划可降低未来租金上涨的风险敞口

项目一经界定，选址、成本测算与谈判即可基于具体数据推进——这正是我们与客户共同完成的工作。

我们协助亚洲制造企业评估并落地在墨西哥的投资项目。

我们以中文和西班牙文工作，从在中国的评估阶段一直到在墨西哥的运营启动。第一轮沟通聚焦生产工艺、产能与项目需求；选址、成本测算与谈判随后基于项目数据展开。

国际业务发展
投资项目的进入战略与架构设计

选址
区位比选、总占用成本与不动产

公共事务
与政府部门的关系及逐案争取的激励政策

商业情报
墨西哥的市场、客户与供应链

José Luis Enciso 陆海平

Keno Consulting 合伙人 · 墨西哥业务负责人

曾任墨西哥经济部驻华最高代表（公使衔参赞），在华常驻六年。在贸易政策、投资及中墨经济关系方面拥有丰富经验。

北京大学国际关系硕士，墨西哥 PECC 委员会成员。此前曾在德勤从事投资咨询，并在 Bimbo 主管全球并购战略。目前为中国制造企业及产业集团在墨西哥的建厂、合资与并购项目提供咨询。

邮箱 · joseluis@kenoconsulting.com.mx
北京 · +86 10 8571 0456
微信 · +86 185 1182 1760
地址 · 北京市朝阳区八里庄西里 98 号 Zhubang 2000 4 号楼 1703 室
网站 · www.kenoconsulting.com.mx

官方微信

资料来源与说明。中墨背景：货物贸易，DataMéxico / 墨西哥经济部及中国海关总署，2025；外商直接投资，墨西哥经济部，1999–2025（2024–2025 为初步数据）；中资企业，全国外商投资登记（RNIE），2026（示意性样本）。圣路易斯波托西州指标：竞争力，IMCO 州竞争力指数 2025（SLP 列 32 州第 12）；人口、就业、薪酬与受教育程度，墨西哥国家统计局（2020 年普查及 2026 年一季度 ENOE）；该州按产品、目的地与来源的对外贸易，DataMéxico，2024；州级外商直接投资，墨西哥经济部，1999–2024；区位、人才、生态、物流与基础设施，圣路易斯波托西州政府—经济发展部，2024；城市评级，fDi Intelligence（《金融时报》），2021/2022。工业地产市场：Keno Consulting Research，《圣路易斯波托西工业市场，2026 上半年》；半年度序列中的部分数值为市场估算。按公路计算的距离为近似值，应与官方来源核实。DataMéxico 按国别与产品采用特定统计口径，其合计未必与年度对外贸易序列一致。各项指标对应圣路易斯波托西州；工业地产对应圣路易斯波托西与 Villa de Reyes 两市。分析与编辑：Keno Consulting，2026 年 9 月。