

蓄力扬帆 增长可期 中国企业在拉美投资调研

谱出海华章，咏智赢之道

普华永道中国企业“出海”系列研究报告



目录

普华永道致辞	02
香港大学商学院致辞	03
执行概要	04
01 拉美中资企业发展现状	05
02 中企看拉美：投资优势、计划、风险与政策期待	11
03 重点税务问题与对策	19
04 受访企业概况	23
普华永道“出海”全方位服务	26
普华永道全球中国业务网络	28
联系我们	29

普华永道致辞



蔡凌

普华永道中国
全球跨境服务主管合伙人

拉丁美洲是“21世纪海上丝绸之路”的自然延伸，是共建“一带一路”倡议的重要参与方。中国与拉美地区双边贸易连续七年保持高速增长，2024年中拉贸易额达到5,184.7亿美元，同比增长6%，创历史新高。中国是拉美第二大贸易伙伴，也是巴西、智利、秘鲁等国家的第一大贸易伙伴。2024年，中国对拉丁美洲直接投资流量达到155.6亿美元，同比增长15.4%，占总量的8.1%，这使得拉美成为除东盟外的中国第二大投资区域。截至2024年，中国在拉直接投资存量超过6,000亿美元，占中国对外直接投资总存量的20%。

近年来，拉美地区加快能源转型和新型工业化进程，诸多领域展现出巨大的发展潜力，中拉在能源、矿业、制造业、数字经济等领域的合作取得了丰硕成果，中资企业出海拉美迎来全新发展机遇。

普华永道中国全球跨境服务团队于今年8-10月对48家在拉美经营的中资企业展开调研并撰写了本报告。这是今年普华永道中国继发布《中资企业信心提升 稳健深耕中东市场》、《理性决策 信心上扬 中国企业在东盟投资调研》之后的第三份企业“出海”信心调研报告，也是普华永道“出海”系列研究中的重要子报告。

凭借丰富的自然资源、广阔的市场前景和持续优化的营商环境，哥伦比亚、秘鲁、墨西哥和巴西等拉美国家已成为中资企业热门投资地，约半数受访企业对在拉美的投资表示满意，超半数企业实现盈利，近六成企业计划在未来三年内追加投资。

希望本报告可以为有志于投资拉美的企业提供参考。同时，诚挚欢迎广大读者不吝赐教，提出宝贵的意见和建议，让本系列报告日臻完善，持续为每一位开拓者赋能添翼。

香港大学 商学院致辞



邓希炜

香港大学协理副校长
香港大学经管学院副院长
香港大学亚洲环球研究所所长
冯国经冯国纶基金经济学教授

我们正步入一个全球发展路径深刻重塑的时代。地缘政治变动与科技革命共同驱动着供应链格局的战略性重构，为企业全球化布局既带来挑战，也孕育着新的机遇。在这样的背景下，拉丁美洲作为资源丰富、市场广阔、发展潜力巨大的地区，正成为全球产业链布局中不可忽视的重要一环。

中国与拉美国家长期以来保持着紧密的经贸往来与合作关系。近年来，随着“一带一路”倡议在拉美的深入实施，中拉在能源、基建、制造业、数字经济等领域的合作不断深化，双边贸易与投资规模持续攀升。在供应链重构的浪潮中，拉美不仅是中国企业“出海”的重要目的地，更是连接南北市场、优化全球布局的战略支点。

普华永道此次发布的《中国企业在拉美投资调研》报告，正是一部为这个关键时期提供导航的“航海图”。它不仅仅是一份现状描述，更是一次深度把脉。报告精准地揭示了中资企业如何评估拉美各国的市场潜力与政策风险，如何应对税务稽查、转让定价等具体经营挑战，以及如何在充满活力的市场中构建可持续的竞争优势。这些来自企业的真实声音与数据，为计划进入或深耕拉美的企业提供了超越宏观叙事、直指经营核心的决策依据。

香港大学经管学院始终致力于弥合学术理论与商业实践之间的鸿沟。我们坚信，前沿的管理智慧源于实践，并最终应服务于实践。通过案例研究、课程设计与行业互动，我们持续助力企业提升全球领导力与战略洞察力。本报告所蕴含的丰富实践洞察，与我院“学以致用”的核心理念高度契合，也为我们的教研工作提供了宝贵的现实素材。

展望未来，香港大学经管学院将继续担当东西方商业文明交流的桥梁，汇聚学界与业界的智慧，携手各方伙伴共同探索全球商业的新范式。我们愿为中国企业行稳致远的出海征程，为中拉乃至全球的包容性增长，贡献来自港大的思想领导力。

执行概要

普华永道于2025年8-10月向在拉美地区开展业务的中资企业发放网络问卷，共有48家企业参与调研，行业涵盖制造业、建筑业、能源/化工、交通运输/仓储业等。主要发现如下：

哥伦比亚、秘鲁、墨西哥和巴西已成为中资企业的重点投资地。广阔的市场前景和较高的经济增速持续吸引中国投资者扩大现有产品和服务的市场，绝大多数企业已入驻三年以上，深耕十年以上的企业超过三成。多数受访企业在当地设立双总部或多总部以保障海内外供应链的顺利运转。入驻拉美的企业员工本土化程度较高，但高级管理人才多以外派为主，既兼顾了集团战略，又降低了人力成本。多数企业实现盈利，并计划在未来三年内追加投资。

投资拉美的中资企业面临的前三大挑战分别是对当地法律法规了解不足、国际化人才缺乏以及国际化经营与管理经验不足。受访企业普遍对拉美的投资情况与营商环境普遍表示认可，对税收减免、人才扶持、跨境资金流动便利等政策期待较高。半数企业对当地政府服务效率表示担忧，外汇波动及政策不稳定性也为企业带来一定困扰。

税务方面，中资企业在投资拉美前的税务筹备较为积极充分，半数企业对投资目标国进行过全面税务尽调。进入拉美市场后，不同运营模式的税务影响评估、税收政策不明确以及投融资架构的税务设计问题成为实操中的难点。在申请拉美税收优惠时，审批周期过长是受访企业遇到的首要障碍。税务稽查或税务争议则主要集中在跨境交易的转让定价、预提所得税扣缴义务以及潜在退税事宜等方面。

01

拉美中资企业 发展现状



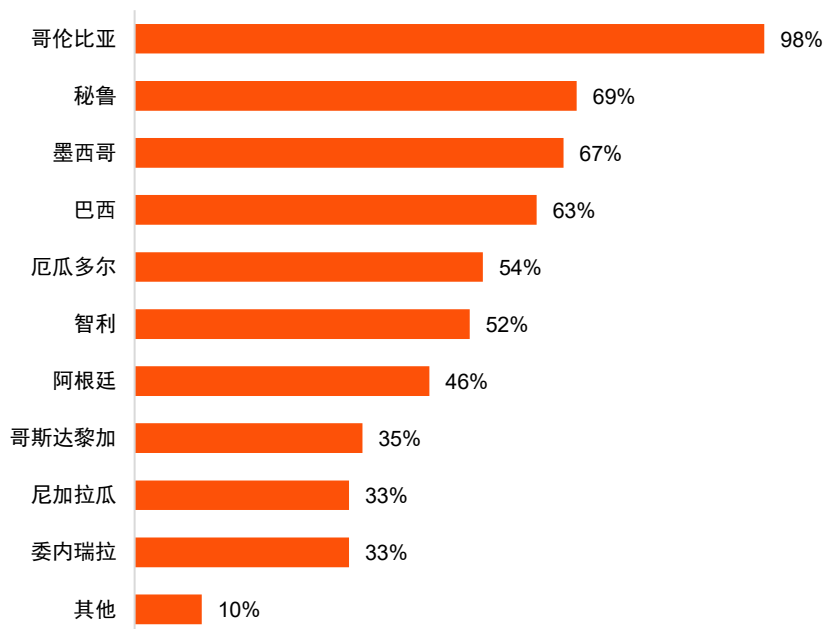
哥伦比亚、秘鲁、墨西哥和巴西成为热门投资地和总部所在地

本次调研中，几乎所有的受访企业都在哥伦比亚开展经营活动，主要集中在制造业、建筑业、能源/化工、交通运输/仓储业等。哥伦比亚近年来经济稳健增长，对外国投资持开放态度，外商基本享受国民待遇，营商环境在拉美领先。

秘鲁（69%）、墨西哥（67%）和巴西（63%）也是中资投资的热门目的地。秘鲁是全球重要的矿产资源大国，银、铜、钼、铅、金、锌和锡的储量居于世界前列，其资源禀赋与中国矿产资源的需求高度契合。墨西哥贸易自由化程度较高，汽车制造业发展迅猛，是全球第七大汽车生产国和第四大汽车零配件出口国，是中资汽车零部件企业搭建海外生产基地的理想目的地。作为拉美第一大经济体，巴西是中国在拉美最大的贸易伙伴，也是中国铁矿砂和大豆的重要进口来源国。

中资企业已经进入多个拉美国家，经营地较为分散。调研显示，半数受访企业同时在六个以上拉美国家开展业务。

图表1 中资企业在拉美经营或拓展市场的分布情况



超七成受访企业在拉美设立了区域总部，主要分布于哥伦比亚（46%）、巴西（43%）和墨西哥（26%）。半数企业在拉美设立了双总部或多总部。这一策略有助于企业分散风险，确保决策体系运行顺畅，也有利于贴近当地市场，更好地推进本土化进程。

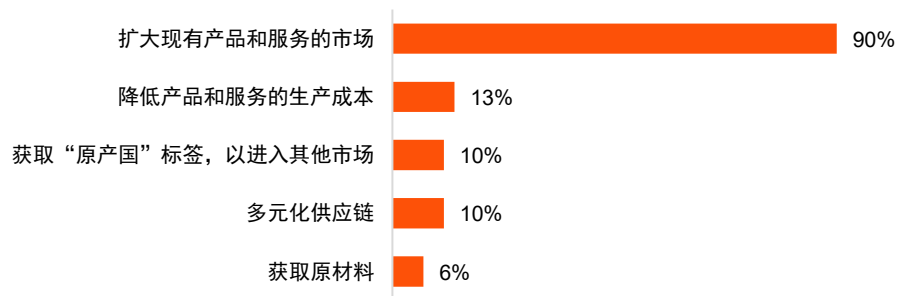
图表2 总部情况



独资为主， 扩大市场为主要投资目的

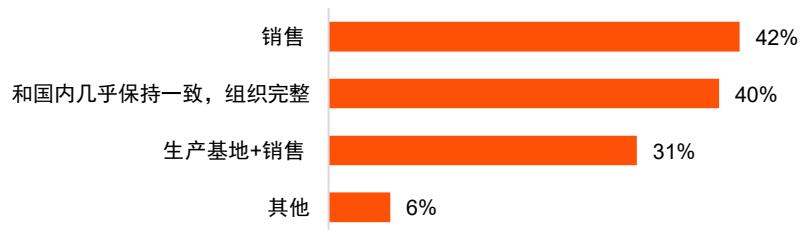
扩大现有产品和服务的市场（90%）成为受访企业进入拉美市场的首要目的。拉美国家通过南方共同市场、太平洋联盟等区域组织实现了内部贸易自由化，区域一体化特征明显，是中资企业海外展业拓市的重要对象。然而，拉美劳动力成本高于东南亚、非洲，且物流效率和产业链配套成熟度尚需完善，因此，中资企业在拉美更侧重于终端市场销售能力，生产环节的转移尚非当下考虑的重点。短期来看，市场驱动型的扩张将继续成为中资企业拓展拉美的主要模式。目前，中国已与超过20个拉美国家签订“一带一路”合作协议，与智利、秘鲁、哥斯达黎加、厄瓜多尔和尼加拉瓜五个拉美国家签署自贸协定，这些都将进一步助力中资企业拓展整个拉美市场。

图表3 投资目的



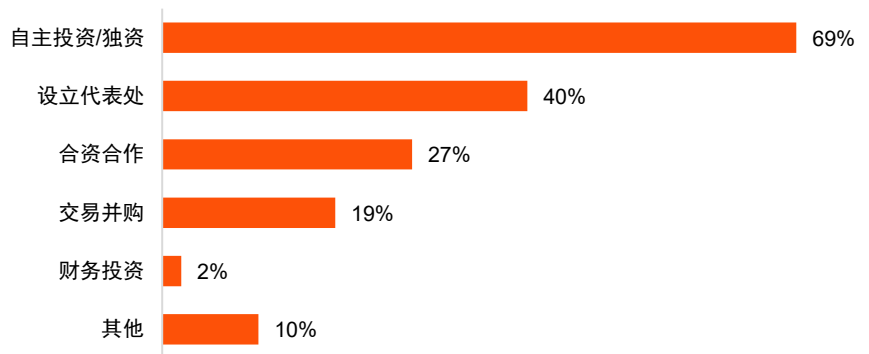
与扩大市场的投资目的相匹配，在拉美市场采用单一销售模式（42%）的企业占比较高，有31%的企业选择“生产基地+销售”的模式且大部分中后台通过集团共享。四成受访企业已形成完整的组织架构，且均在拉美入驻三年以上，有两家超过十年，主要分布在哥伦比亚、巴西、秘鲁等国家。哥伦比亚和巴西也是这些企业区域总部的所在国，行业则以交通运输/仓储业为主。

图表4 组织职能



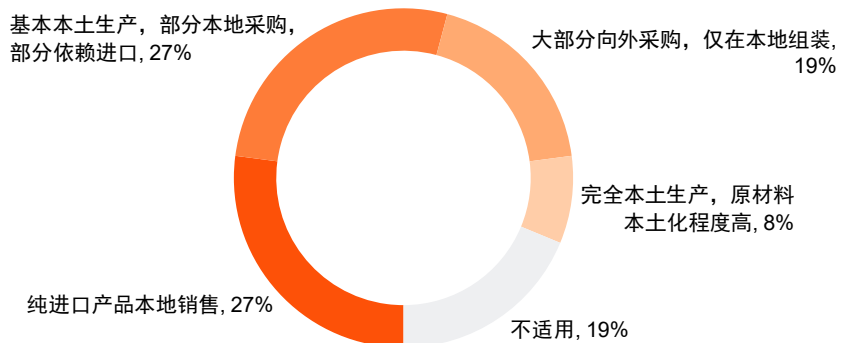
近七成企业采用自主投资或独资的方式投资拉美市场。当前，拉美国家对外资的限制相对较少，例如阿根廷宪法与《外国投资法》规定，除在通讯媒体、农村土地和国内空运服务等领域有一定限制外，外资企业可在各领域投资并享受国民待遇。墨西哥不要求外国投资者必须将商品或技术本地化。哥伦比亚、厄瓜多尔和智利的绝大多数行业对外商直接投资开放。此外，设立代表处的方式也占较大比例，显示出投资者正以审慎的态度考察和调研拉美市场，未来这些代表处或将转化为经营实体继续深耕。近半数企业采取两种及以上的投资方式入驻。

图表5 投资方式



受访企业在拉美市场的供应链模式较为分散，有27%的企业采取了“纯进口产品本地销售”的模式，以信息传输、计算机服务和高端制造等行业为主，因为当地的供应链无法满足此类企业的需求。选择“基本本土生产，部分本地采购，部分依赖进口”模式（27%）的企业以建筑业和低端制造业居多，主要是为响应本地需求，并通过进口特殊原料增强产品竞争力。

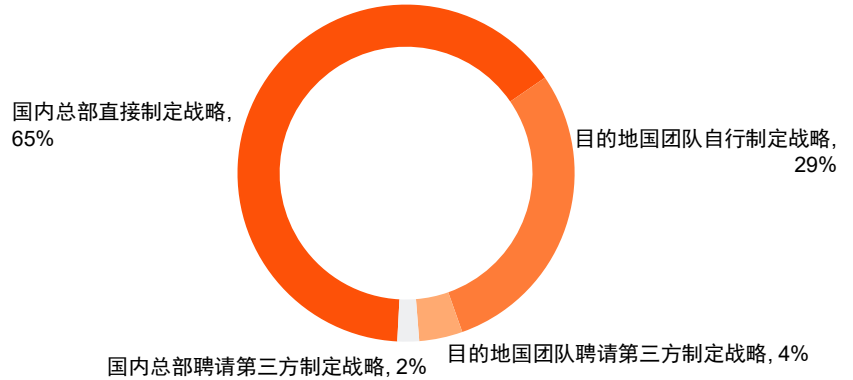
图表6 供应链模式



战略和高管 由国内主导， 员工本土化 程度较高

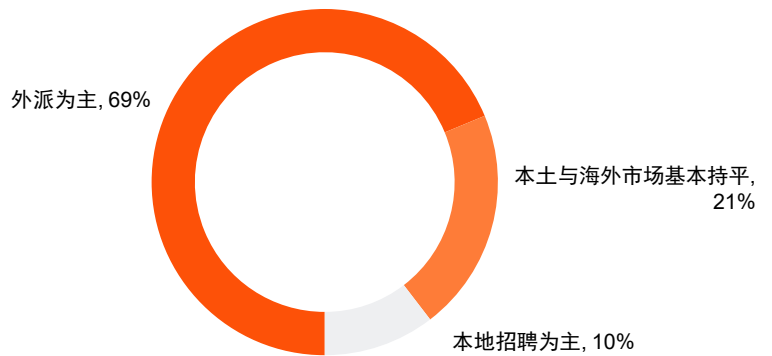
调研结果显示，战略以国内总部主导为主，六成以上受访企业由国内总部制定战略，约三成以上的受访企业选择投资国团队自行或聘请第三方制定战略。本地化决策和第三方的参与也有助于企业贴近当地市场，优化资源配置。

图表7 在拉美的战略制定

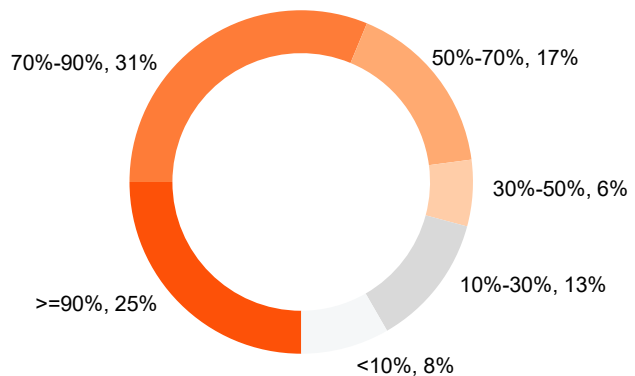


在高管构成方面，近七成的受访企业以外派为主，这与中资企业以自主投资为主的投资模式较为适配。根据世界银行数据，拉美地区15岁以上人口的劳动参与率为63%，高于全球61%的平均水平，劳动力较充足。中资企业在当地的员工本土化比例较高，大多数企业的本地员工占比50%以上。这一人力架构，既能兼顾集团战略，也能降低人力成本。

图表8 企业在拉美的高管构成



图表9 企业雇佣拉美本地员工比例



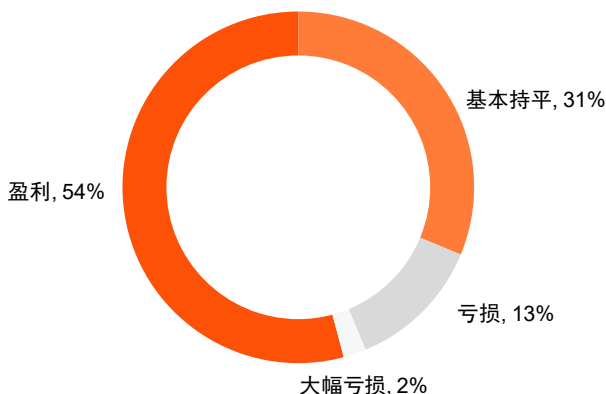
超半数企业实现盈利，近半数企业对投资满意

半数企业出海拉美实现盈利，主要分布在智利（76%）和墨西哥（69%）；三成企业收支平衡。本次调研中，盈利企业集中在金融服务、交通运输/仓储业、信息传输/计算机服务以及制造业。

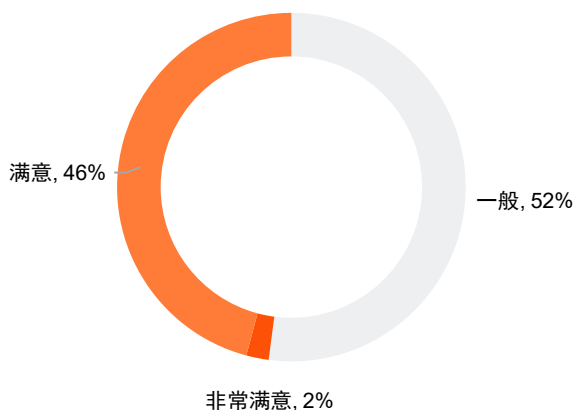
近年来，中拉合作日益紧密，2025年5月通过的《中国—拉共体成员国重点领域合作共同行动计划（2025-2027）》为未来三年双方在经贸投资、基础设施、农业、工业与信息化、能源资源等领域的全面合作指明了方向，为企业出海营造了良好的合作环境。中拉合作已从传统基建向绿色金融、数字经济等新兴领域拓展。例如，2025年中国与哥伦比亚签署的共建“一带一路”合作规划里，新能源汽车产业链、5G 基站建设、跨境电商等被列为重点合作范畴。

从调研结果看，近半数受访企业对与拉美投资表示满意。主要集中在厄瓜多尔（54%）、哥斯达黎加（53%）、智利（52%）和墨西哥（50%）等，行业多涉及制造业、建筑业和交通运输/仓储业。

图表10 企业在拉美的盈利情况



图表11 投资满意度



02

中企看拉美： 投资优势、计划、风险与 政策期待

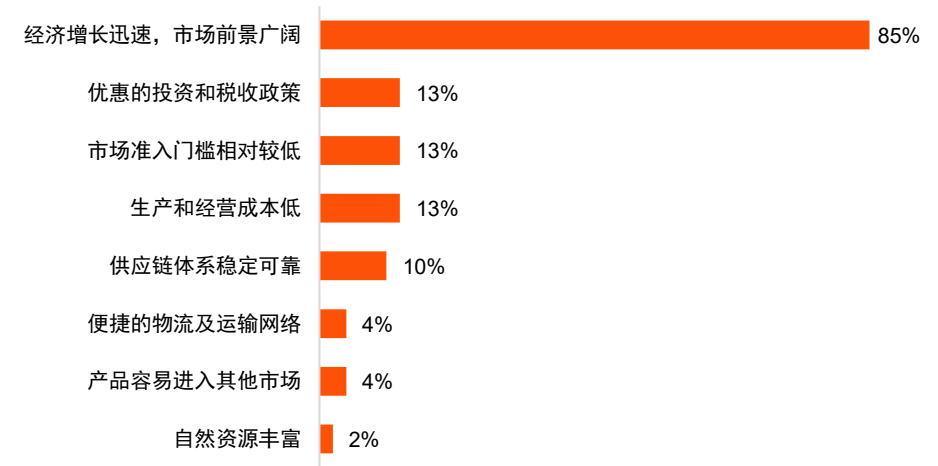


市场潜力吸引投资者，近六成扩大投资

85%的受访企业认为“经济增长迅速，市场前景广阔”是拉美最突出的优势，这与受访企业投资拉美的目的高度一致，并集中于建筑业、制造业与能源/化工行业。

庞大的人口规模与日益增长的收入水平是市场前景的核心支撑。根据世界银行数据，截至2024年，拉美和加勒比地区总人口超过6.6亿人，劳动人口约3.2亿，其中巴西和墨西哥两国总人口合计占整个地区的52%。巴拿马和智利被世界银行划归于高收入国家，其他主要国家也均为中等偏上收入。国际货币基金组织（IMF）最新报告预计，凭借地理位置毗邻北美的优势，2025年拉美地区经济增长或达2.4%，其中，阿根廷增速为4.5%，巴拿马为4%。

图表12 拉美投资吸引力



在不同国家开展业务的中资企业对拉美的投资吸引力有着不同的理解。在墨西哥、秘鲁和巴西等国家入驻的企业对市场前景的认可程度高于平均。在厄瓜多尔、墨西哥和秘鲁等国家经营的中资企业，有更高的比例认为吸引力在于市场准入门槛相对较低。厄瓜多尔相对具有成本优势，秘鲁的供应链体系相对稳定可靠。

图表13 中资企业对各拉美国家投资吸引力的理解

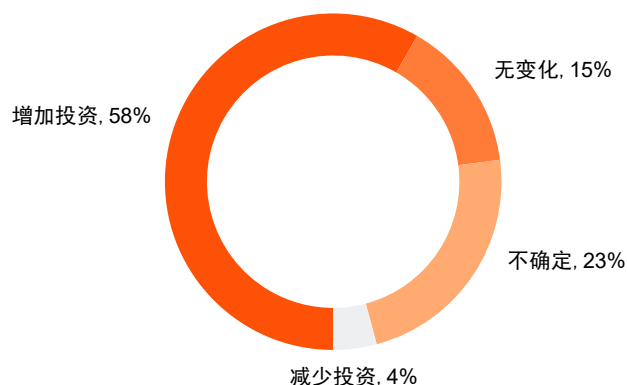
优势（列）/国家（行）	哥伦比亚	秘鲁	墨西哥	巴西	厄瓜多尔
经济增长迅速，市场前景广阔	83%	88%	88%	87%	81%
市场准入门槛相对较低	13%	15%	16%	7%	19%
优惠的投资和税收政策	13%	12%	16%	7%	12%
生产和经营成本低	13%	12%	13%	13%	15%
供应链体系稳定可靠	11%	15%	13%	10%	12%
便捷的物流及运输网络	4%	6%	6%	7%	8%
产品容易进入其他市场	4%	6%	6%	3%	4%
自然资源丰富	2%	3%	0%	0%	0%

注：仅列示按照受访企业数量排名的前五大拉美国家

以墨西哥为例，在新一轮经济发展周期，为突破本土生产和物流运转能力瓶颈，该国政府着力解决基建存量老化的问题。中资企业承接了包括轨道交通、电信基础设施、新能源发电等工程项目，如墨西哥玛雅铁路第一标段项目、墨西哥城地铁一号线整体现代化项目、华为共享网络项目等。此外，在全球关税、产业链再分配的影响下，墨西哥汽车制造业也在加速顺应北美汽车供应链重构趋势，为中资企业带来机遇。

近六成受访企业计划在未来三年内对拉美增加投资，这表明中国企业对拉美投资仍保持较大信心，特别是在智利（76%）、阿根廷（73%）和墨西哥（72%），选择增加投资的企业比例较高。商务部发布的《中国对外直接投资统计公报》显示，2024年中国流向拉美地区的投资共155.6亿美元，同比增长15.4%，占直接投资流量总量的8.1%，这使得拉美成为除东盟外的中国第二大投资区域。中国对墨西哥直接投资流量约15.5亿美元，在全球排第11位，同时也是中国对拉美国家直接投资流量和存量的首位。

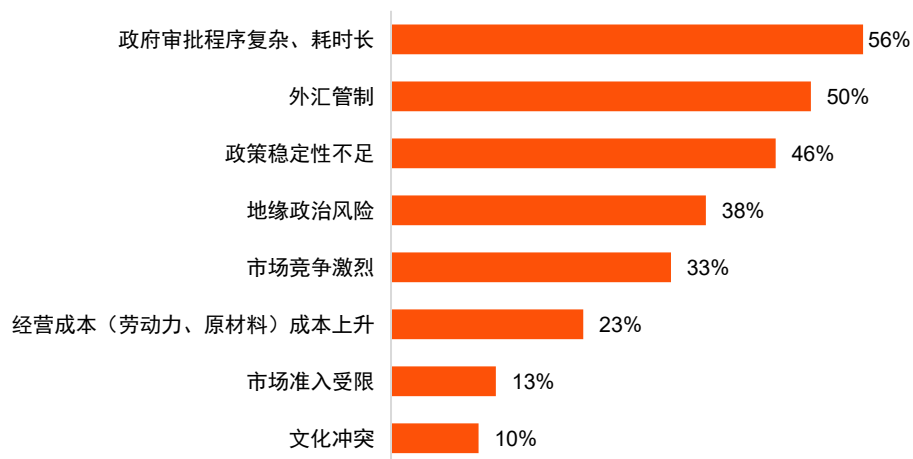
图表14 未来三年内对拉美的投资意向



企业仍面临多元复杂挑战

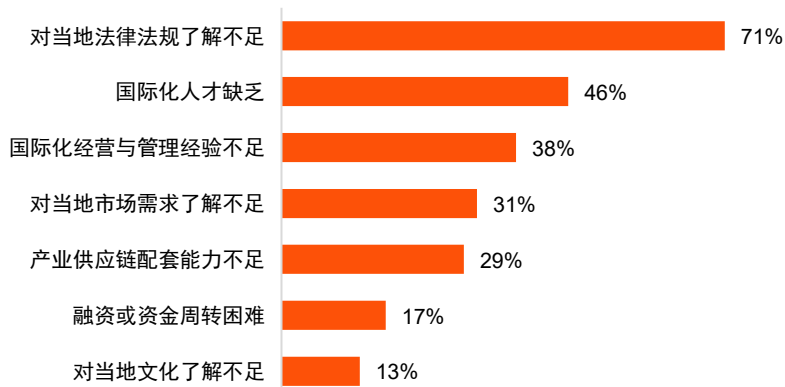
投资者在拉美面临的风险较为多元，政策领域的风险较为集中。政府审批程序复杂、耗时长（56%）成为企业选择最多的风险。此外，外汇管制（50%）、当地政策稳定性不足（46%）也是让投资者顾虑较多的政策风险。市场风险方面，投资者主要关注市场竞争、经营成本和市场准入等问题。

图表15 主要投资风险



企业在拉美经营面临的前三大挑战分别是对当地法律法规了解不足（71%）、国际化人才缺乏（46%）、国际化经营与管理经验不足（38%）。企业可考虑借助专业法律服务机构、市场调研机构来补齐对法律法规和市场需求了解不足的短板。对于国际人才缺乏的问题，则应认真研判当地劳动力市场的特点，结合总部外派、本土培养和国际招聘等手段来统筹解决。譬如，阿根廷的劳动群体在拉美地区受教育程度较高，在阿根廷经营的企业可以考虑从当地招聘中高层管理者；智利的高技能雇员主要聚集于矿业、农业及渔业等传统优势领域，或可以培养为企业的中坚力量。

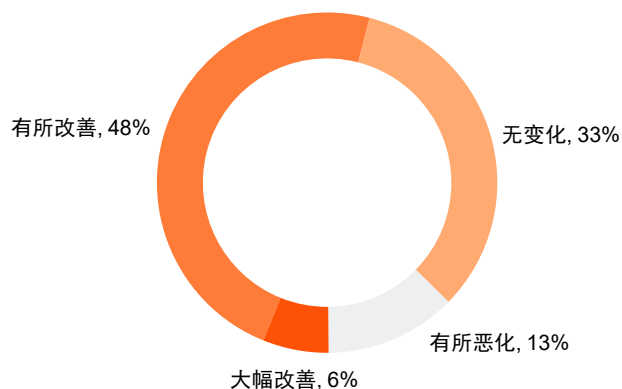
图表16 投资中后期经营管理中面临的主要困难和挑战



营商环境有所改善，企业需要多元政策支持

超半数受访企业认为其所在拉美国家的营商环境较两年前有所改善，主要分布在制造业和建筑行业，其中哥伦比亚、墨西哥向好趋势明显。世界银行发布的《2024营商环境成熟度评估报告》显示，在50个首批涵盖的经济体中，哥伦比亚在市场竞争维度排名第二；墨西哥则在金融以及公共基础设施服务上表现优越。世界经济论坛《2024年全球创新指数报告》数据显示，智利整体的未来增长潜力在拉美主要国家中最被看好，巴西在可持续性上处于全球较高水平。然而，仍有13%的企业认为所在国营商环境有所恶化，主要是当地政府效率、市场开放程度和外商待遇尚有较大提升空间。

图表17 对所在国营商环境的评价

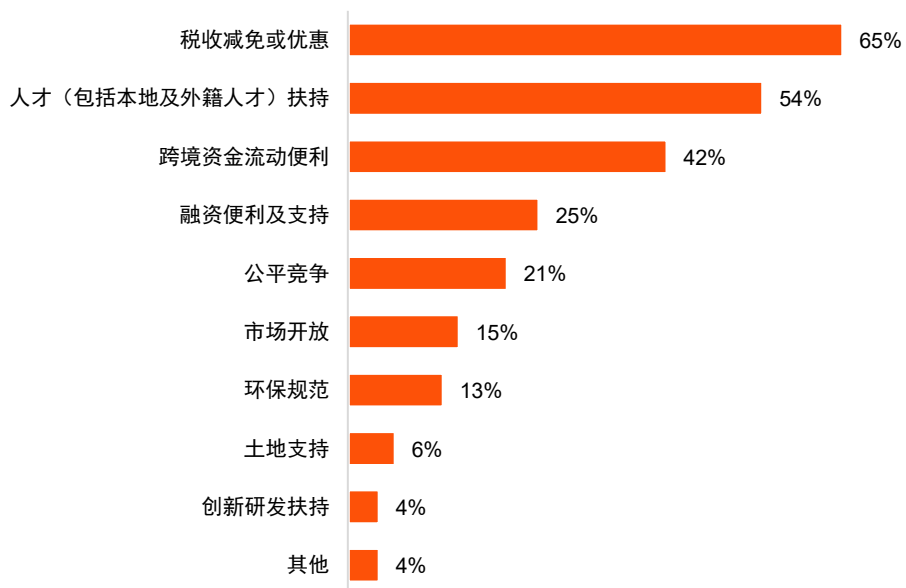


企业投资拉美时需要的政策支持涵盖多个领域，其中税收减免优惠（65%）、人才扶持（54%）政策和跨境资金流动便利（42%）是企业期待的重点。

拉美各国针对税收优惠进行了多种尝试，例如墨西哥对外商投资税收优惠主要涉及出口加工工业、电机电子等产业，并针对战略产业推行“法令推广计划”（PROSEC）以鼓励在墨生产。对于在秘鲁参与优先清单公共基建项目的公司，其获得《地区和地方公共投资证书》（CIPRL）后，最高可冲抵上个财年年度所得税额的50%。

虽然拉美多国劳动力资源充足，但高端人才较为缺乏。智利《研发税收优惠法》规定，从事研发领域投资的企业最高可获得35%所得税返点，投资额大于200万美元的项目可获得综合发展补贴。阿根廷《国家科技创新体系融资法案》旨在逐步增加科技领域的政府预算，创造高质量就业机会，促进科技领域人才培养。

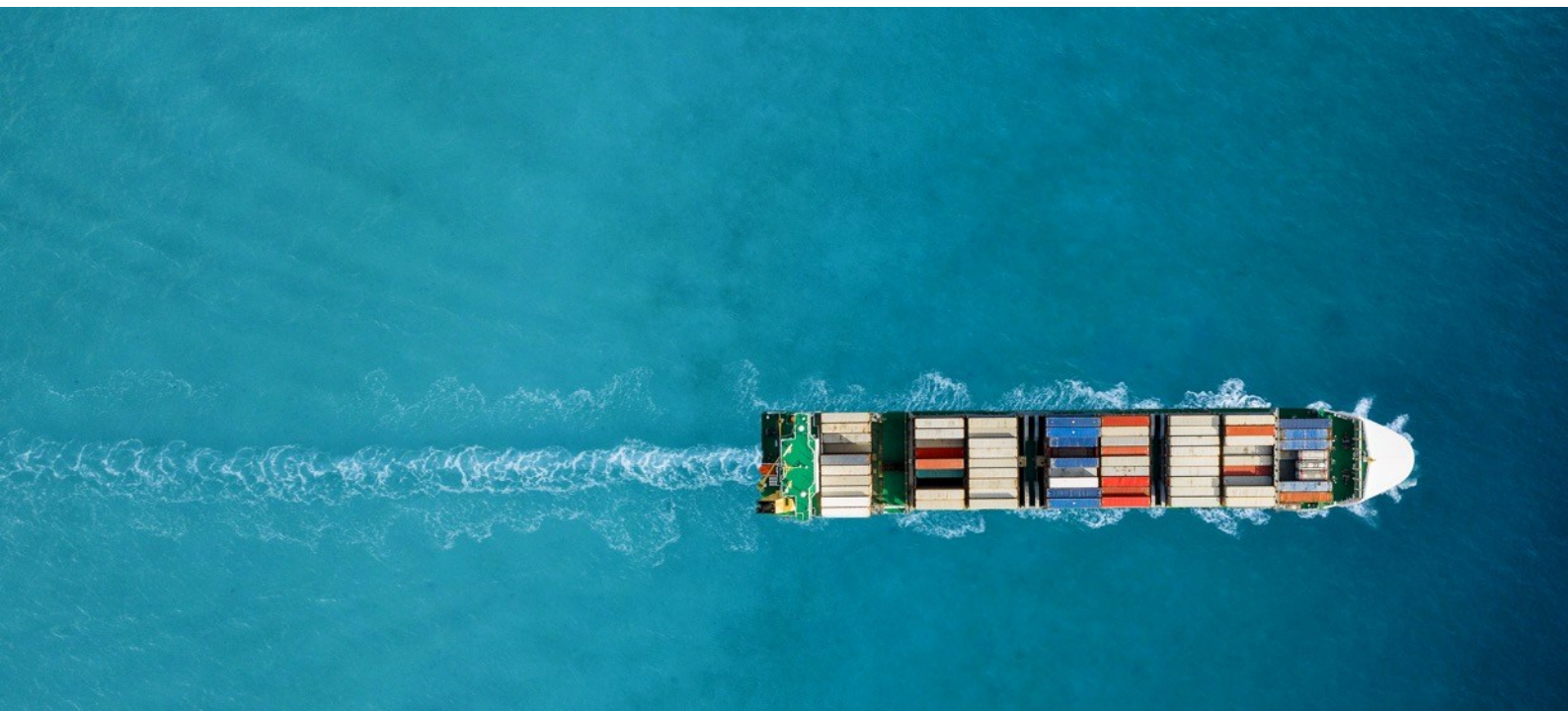
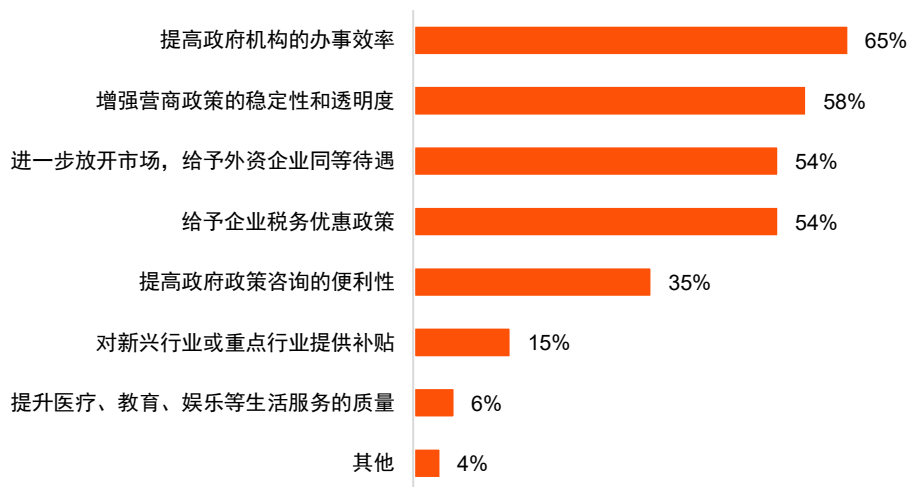
图表18 投资拉美需要的政策支持



受访企业认为，提高政府机构的办事效率（65%）、增强营商政策的稳定性和透明度（58%）、进一步放开市场并给予外资企业同等待遇（54%）以及给予企业税务优惠政策（54%）等举措有助于吸引外资。八成以上的受访企业选择了至少两个选项，超四成选择了三个选项。

为改善政府效率的问题，拉美多国进行了积极探索：巴西《经济自由法》推行了“全国企业注册和合法化简化网络”（Redesim），外资进入一般行业实现了“一网通办”，与本土公司待遇一致；墨西哥政府为开设公司所需办理的各种许可或证书提供全程支持服务，也免费提供海关、会计、法律方面的咨询；秘鲁的外汇进出境基本无限制，货币自由度居世界前列；阿根廷政府推出首个国家级AI助手“MIA”，为创业者和中小微企业提供快速办理公司注册、出口咨询等方面的指导；哥斯达黎加组建国家数字政府局，促进各部门互联互通。

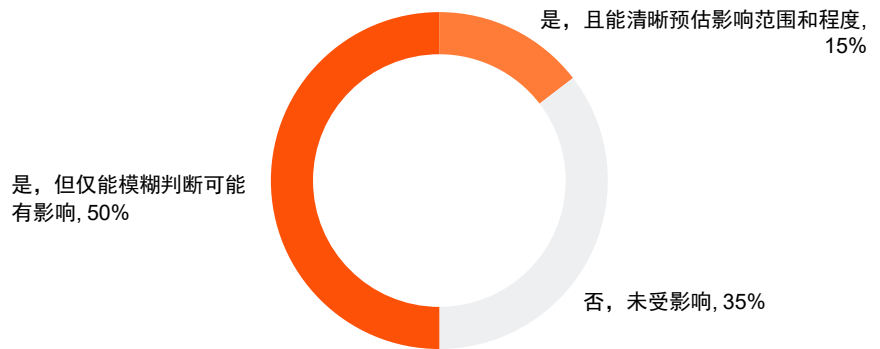
图表19 为吸引外资需要改革的领域



美国关税政策 对拉美影响相 对可控

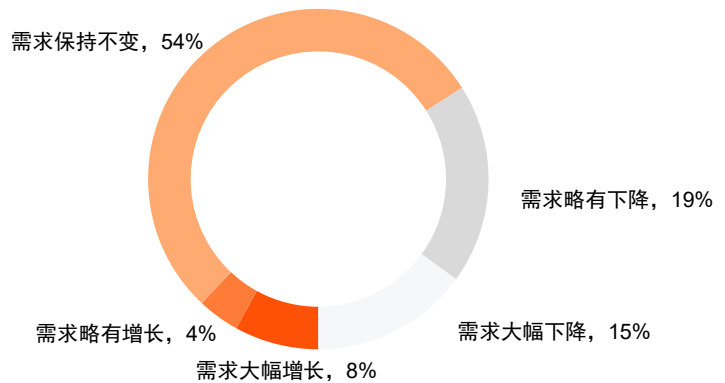
美国与拉美国家贸易关系密切，是多个拉美国家的第一大贸易伙伴，特别是在初级农产品、大宗商品及工业制成品等方面。2025年，美国对拉美国家实施新的关税政策，除巴西部分输美商品征收50%的关税及墨西哥重点行业征收25%以上关税外，其他拉美国家出口美国适用于10%-15%的关税税率。调研结果显示，65%的受访企业认为美国关税政策对其在拉美的运营造成影响，15%的受访企业能清晰预估影响范围与程度，35%表示未受影响。进一步调研显示，主要影响表现为产品价格竞争力下降（48%）与投资决策困难（46%）。

图表20 美国关税计划对企业的影响



半数以上受访企业表示其主要产品或服务在美国市场的需求将维持稳定，有12%的企业预计有所增加，凸显了中资企业在复杂贸易环境下的韧性。此外，也有约三分之一的受访企业表明美国市场的需求将有所下降。

图表21 关税计划实施后美国市场的需求变化



尽管美国关税政策尚未对拉美地区造成太大压力，但计划在未来扩大对拉美投资的受访企业表示，他们主要期望拉美各国政府积极开展对外磋商，促成更低关税或贸易补偿安排（56%），并出台关税补贴或减免政策（46%），以减轻关税政策有可能造成的负面影响。此外，期待当地出台贸易促进政策（29%）的同时，配套开展国际贸易规则与风险应对培训（29%），以同步实现贸易规模扩张和产业链稳定性提升。

03

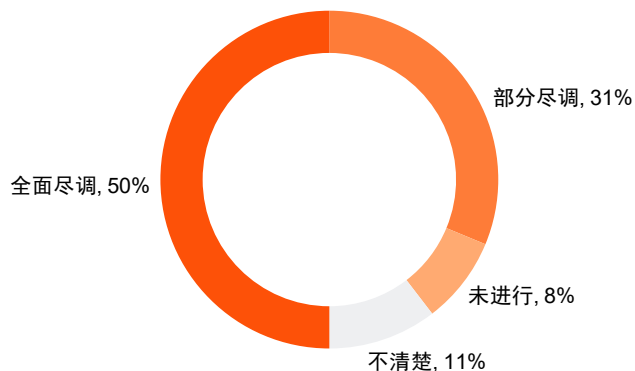
重点税务问题与对策



税务前期规划 积极

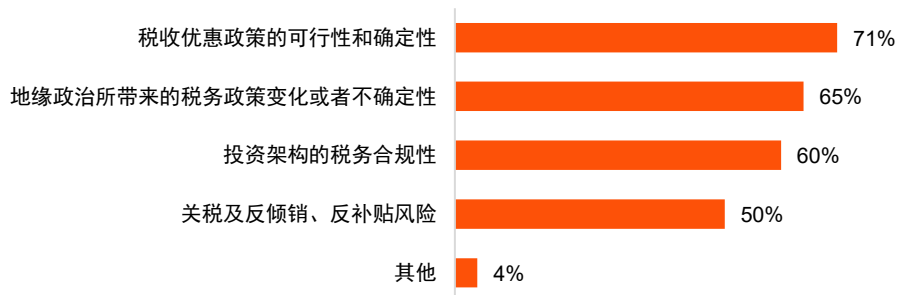
调研结果显示，受访企业对于投资拉美的税务筹备较为积极、充分。在投资拉美前，八成以上进行过税务尽职调查或相关政策调研，半数对拟投资国家进行过全面尽调，这为布局拉美奠定了坚实基础。

图表22 投前税务尽调或开展政策调研的情况



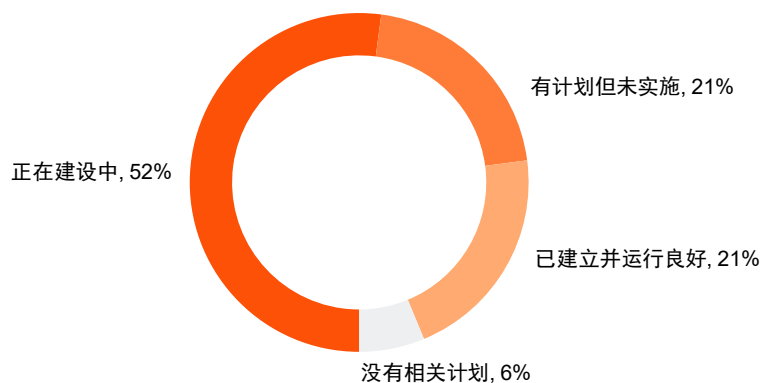
在投资初期，受访企业对税收优惠可行性和确定性（71%）的关注度最高，这与上述受访企业普遍对税收减免与优惠的期待相吻合，凸显了投资国税务政策对外商的吸引力。同时，受访企业对地缘政治风险、合规风险及贸易风险也表现出较高的关切。

图表23 投资初期最关注的税务风险



在数智技术的赋能下，税务信息化系统催生了税务管理的新常态，逐步成为出海企业构建抗风险体系的重要一环。调研结果显示，海外税务管理体系及税务信息化系统的计划与实施覆盖了94%的受访企业。目前，21%的受访企业已搭建起系统并实现平稳运行，其业务涵盖哥伦比亚、厄瓜多尔、秘鲁、墨西哥等多个拉美国家。

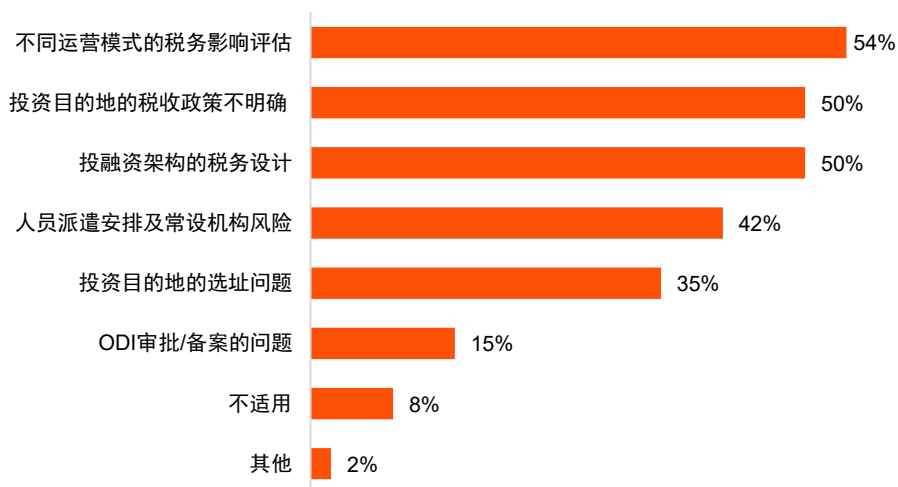
图表24 海外税务管理体系或税务信息化系统建设情况



海外税务 实操难点

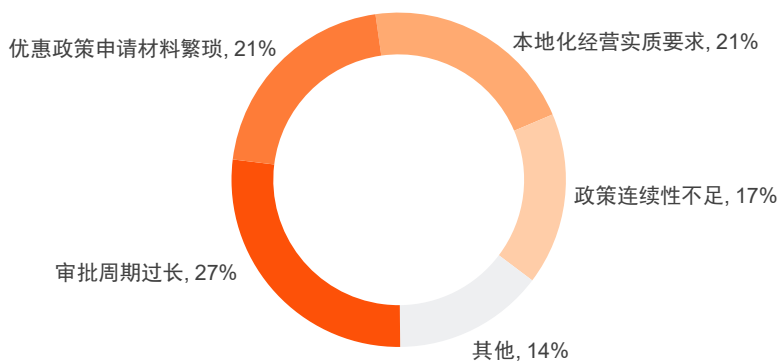
总体而言，超半数的受访企业对拉美当地的税务服务表示满意。从本次受访企业的业务布局看，九成企业在两个及以上拉美国家经营，半数企业入驻六个以上国家。受拉美各国税制多元、税种复杂的影响，在不同运营模式下的税务存在差异（54%）是企业入驻拉美经营时遇到的主要问题。因此，为避免合规风险或税务成本过高，投资者对拉美当地税务的前置规划显得尤为重要。同时，投资目的地税收政策不明确（50%）、投融资架构的税务设计（50%）也是受访企业反映的痛点。半数企业遇到三个及以上问题，两家受访企业遇到了问卷所罗列的全部问题。在后续调研中，有四成左右的受访企业将国别报告与本地申报表的差异视为跨境申报中的最大挑战，将多层次地方税与联邦税的协调视为主要执行难点。

图表25 经营时遇到的税务问题



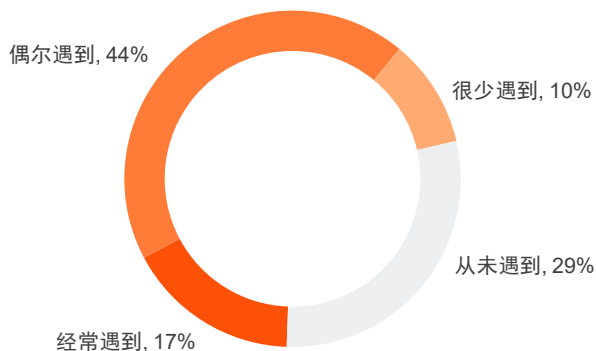
审批周期过长（27%）是受访企业申请拉美国家税收优惠时遇到的首要障碍，这与前述章节中企业对提高当地政府机构的办事效率的期待相呼应，也有受访企业表示可享受税收优惠的经营范围有限，多数优惠政策仅针对自贸区内的企业。

图表26 申请拉美国家税收优惠时的障碍



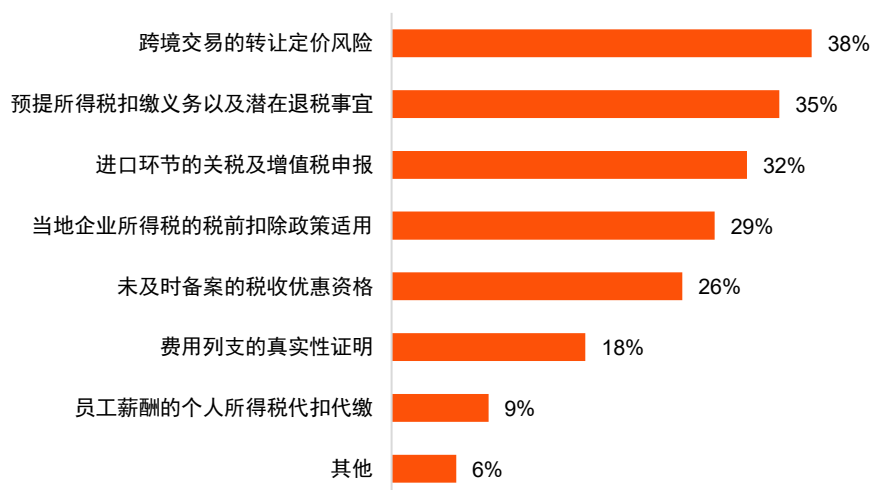
七成受访企业反映曾遇到过税务稽查或税务争议的情况，17%的企业表示经常遇到。税务层面的复杂状况，或将导致企业对拉美市场的投资积极性有所下降。

图表27 遭遇税务稽查或税务争议的频率



受访企业反映税务稽查或税务争议主要集中在跨境交易的转让定价（38%）、预提所得税扣缴义务以及潜在退税事宜（35%）和进口环节的关税与增值税申报（32%）等方面。超三成受访企业遇到了两项及以上的问题，其中两家受访企业曾遇到所罗列的全部问题。在后续调研中，受访企业表示最需要获取有关税务合规申报和税务筹划与结构设计的外部税务支持。

图表28 税务稽查或税务争议主要集中的领域



04

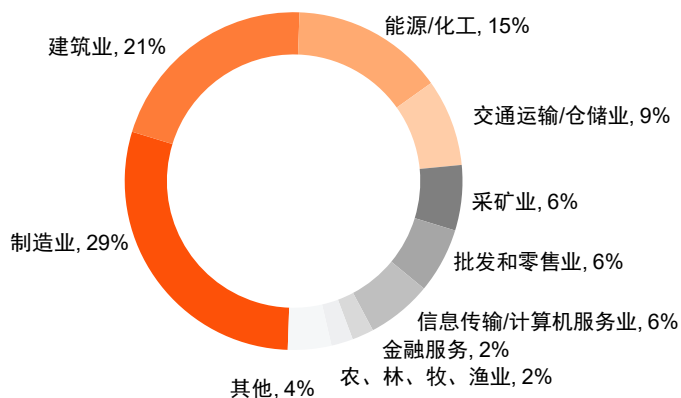
受访企业概况



行业分布

本次受访企业在拉美的投资行业呈现出多元化特征，主要集中在制造业、建筑业和能源/化工业，同巴西、墨西哥、阿根廷、哥伦比亚等拉美经济大国的行业分布一致。除上述国家外，智利、委内瑞拉与哥斯达黎加在制造业的比例较大；尼加拉瓜和委内瑞拉的建筑业占比较高。

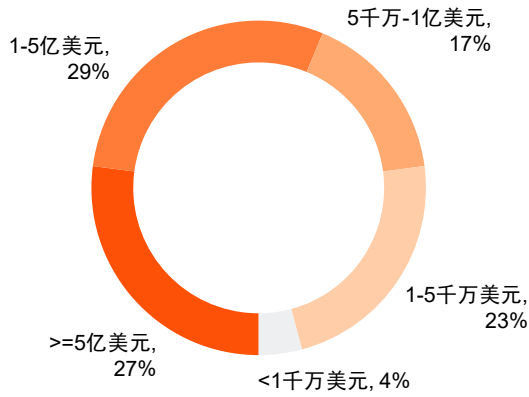
图表29 出海拉美的主要行业



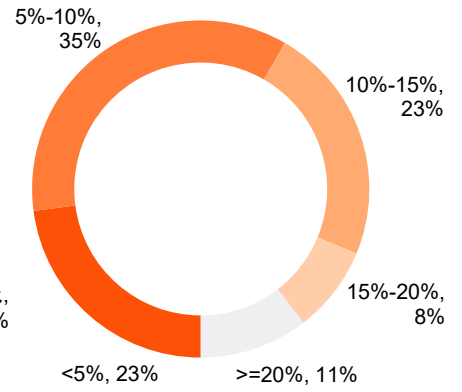
营业收入

收入方面，近六成受访企业年营收规模达到1亿美元以上，其中营收超5亿美元的占27%。四成以上表示拉美地区的业务收入已经占其整体收入的10%及以上，略低于此前针对中东和东盟市场的调研结果，表明拉美市场仍存在较大开发潜力。

图表30 在拉美的年营收规模



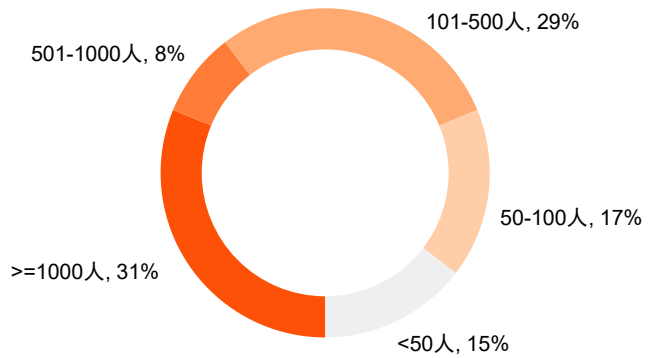
图表31 在拉美业务收入占整体比重



员工数量

从人员规模来看，近四成受访企业超500人，规模较大的企业集中在交通运输/仓储业、信息传输/计算机服务业。

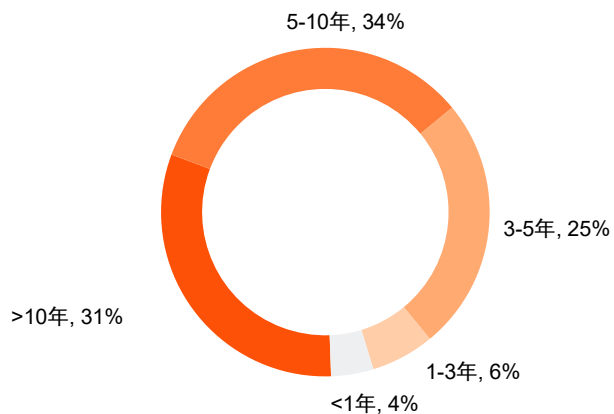
图表32 在拉美的员工数量



经营年限

65%的受访企业在拉美市场经营达五年以上，其中超过十年的占比为31%，且同时在两个及以上拉美国家拓展业务，以制造业、建筑业和能源/化工业企业居多。

图表33 在拉美经营或拓展业务的年限



普华永道 企业“出海” 全方位服务

开拓新的海外市场

海外市场研究与战略

- 海外市场进入的可行性研究
- 全球化战略规划与路径设计

绿地投资

- 投资目的地选址及接洽
- 海外建厂投资可行性研究
- 绿地项目风险识别及评估
- 绿地项目投资回报及可持续性
- 绿地项目融资方案

工程建设及基础设施

- 全程项目管理
- 投融资架构及商业模式设计及评估
- 财务模型搭建、财务分析报告
- 合同项下关键税务影响评估
- 人员派遣安排及常设机构风险评估
- 离岸/在岸合同审阅

并购与合资

- 并购财务顾问及项目管理
- 寻找潜在的目标公司/
合资伙伴及初步分析
- 合资伙伴尽职调查/
合资企业启动计划
- 交易税务架构设计
- 全面的尽职调查：商业、财务、
税务、人力资源、IT信息技术、
运营、合规等
- 估值咨询/合并对价分摊等
- 股权收购协议（SPA）审阅/
谈判支持
- 交割审阅
- ODI审批/备案协助/
协助与政府沟通
- 投后管理和整合服务

海外业务日常经营

海外业务管理

- 海外被投资公司持续绩效监测和运营改进
- 海外品牌建设与市场激活
- 海外员工管理
- 全面风险管理（ERM）体系搭建
- 海外合规体系搭建
- 全球流程/管理标准化/一体化
- 集团境内外内部控制体系建设
- 境外分子公司内部审计
- 专项合规风险评估与管理

海外供应链运营

- 全球产能设计与规划
- 海外厂房布局与规划
- 全球订单协同交付体系设计
- 海外供应商寻源
- 海外物流设计
- 海外工厂运营模式设计
- 海外关键业务供应流程风险点识别

海外信息技术咨询

- IT/数字化规划
- 海外管控数字化平台搭建
- 企业数据合规平台设计与规划

海外财务管理

- 海外财务共享建设及精益运营
- 出海财务标准化与合规
- 财务报表与合并
- 全面预算及经营管报精益管理
- 境外资金管理与财资中心

海外信息系统实施

- 海外实体SAP、Microsoft、
Salesforce咨询及实施
- 平台咨询及实施

海外信息系统运维服务

- 运维体系设计咨询（ITSM）
- SAP、Microsoft、Salesforce 产品相关运维服务

海外ESG服务

- ESG合规及风险应对
- ESG体系及能力建设

AI解决方案咨询及实施

- AI治理及规划
- 企业级AI平台设计与实施

税务合规

- 日常合规性申报
- 准备转让定价文档
- 税务稽查应对
- 支柱二（Pillar II）
- 税务健康检查
- 海外税务管理体系建设
- 税务信息化系统

税务筹划

- 研发与知识产权筹划
- 税收优惠可行性评估
- 集团架构内部重组
- 关税筹划（含反倾销反补贴）
- 价值链重塑
- 股权激励税务筹划
- 境外平台公司商业实质建议与搭建

海外业务退出

海外资产出售

- 财务顾问及卖方交易协助服务
- 剥离和拆分服务，包括业务、财务、人力资源、IT等相关剥离拆分
- 协助出售股权及引入其他战略投资者
- 估值服务
- 交易税务架构设计
- 股权收购协议（SPA）审阅/谈判支持
- 交割日税务申报

注销清算

- 清算服务/偿债清算/注销
- 协助完成税务清算
- 利润回流税务筹划
- 变更ODI变更记录

IPO

- 上市准备服务（IPO Readiness）
- 上市审计及相关咨询服务
- 高净值人群财富筹划
- 上市架构调整（如翻红筹、DE-SPAC）
- 历史税务风险事项清理

普华永道 全球中国业务 网络

普华永道全球网络覆盖149个国家及地区，其中在45个国家设有中国业务组，由具备流利中文沟通能力的当地成员为中国企业更好的对接项目机会和当地资源。同时，普华永道中国也外派100余名中国同事常驻30多个国家，协助中资企业更好地开拓当地市场。



区域	国家	区域	国家	区域	国家
亚洲	澳大利亚	欧洲	法国	中东欧和欧亚大陆	波兰
	日本		德国		塞浦路斯
	韩国		爱尔兰		塞尔维亚
	新西兰		意大利		匈牙利
	新加坡		卢森堡		捷克
	泰国		荷兰	土耳其	
	印度尼西亚		瑞典	北美洲	加拿大
	越南		瑞士		美国
	马来西亚		英国	拉丁美洲	巴西
	菲律宾		挪威		墨西哥
	柬埔寨		葡萄牙		智利
	印度		西班牙		哥伦比亚
	哈萨克斯坦		马耳他	非洲	秘鲁
	中东		阿联酋		直布罗陀
(覆盖中东区域)		比利时	南非		
		奥地利			

联系我们

蔡凌

普华永道中国全球跨境服务主管合伙人
普华永道中国企业融资与并购部主管合伙人
Linda.cai@cn.pwc.com

谢文荣

普华永道哥伦比亚中国业务部负责人
Emilia.xie@pwc.com

沈学斌

普华永道中国全球跨境服务业务总监
Steven.shum@cn.pwc.com

上官周冬

普华永道中国客户与市场部研究副总监
Zhoudong.shangguan@cn.pwc.com

张朔

普华永道中国客户与市场部经理
Serena.s.zhang@cn.pwc.com

王淼

普华永道中国客户与市场部研究经理
Jelly.mc.wang@cn.pwc.com

王馨茹

普华永道中国客户与市场部研究经理
Judy.xr.wang@cn.pwc.com

