

中国工厂远征墨西哥 寻找下一个增长点

文 | 周倩

如果你在 2023 年前往墨西哥，能顺利通过海关入境，已是一件幸事。

Randol 说不清自己算运气好还是糟。他平安到达了目的地——墨西哥新莱昂州首府蒙特雷，然而行李几乎全丢了，只剩下身上的衣服，和仅装有一台笔记本电脑的空瘪背包。

墨西哥签证一向难办，Randol 不得不曲线入境。2023 年春节前夕，他拿到为期 20 天的挪威申根签，当即启程，在挪威停留四五天后，经德国转机飞往墨西哥城。

为了尽可能顺利入境，Randol 提前做了准备。他找好相关中介公司，向某个号称来自“海关的人”支付过 4000 美元。对方特意嘱咐他：你就说是来旅游的。

在墨城入境窗口，Randol 照着“海关的人”的指示回答，没想到海关人员直接反驳他：你别撒谎了，一看就是偷渡美国的。

随即他被带去“小黑屋”。房间里已经被塞进三、四十个人，显得有些拥挤。他看到不少东亚面孔，有人告诉

他，最近“走线”（非法越境）越来越多，说过来旅游的人，很多会被扣下。Randol 就此想好了接下来的应对策略：实话实说。

4 小时后，他见到了进一步前来问询的海关官员，告诉对方，自己是苏州瑞可达集团公司的墨西哥区域总经理，是来落地分公司和投资建厂的。海关

看过邀请函，以及其他一系列个人信息材料，打了几个电话核实情况后，Randol 在凌晨一两点总算被放行。

清晨 6 点，他登上去往蒙特雷的飞机，子然一身抵达目的地。

没有时间留给他寻找自己的行李，刚一安顿，他就和几周后到达的另外三位工程师着手组建团队。从租地建厂到



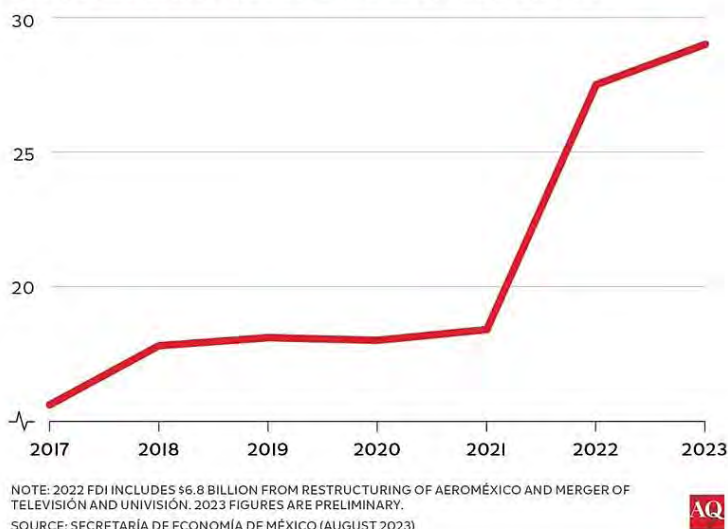
苏州瑞可达墨西哥工厂

表 1 墨西哥国家排名

排名	国家	投资金额 (百万美元)
1	美国	42095
2	中国	12610
3	丹麦	10170
4	澳大利亚	7290
5	韩国	6961
6	阿根廷	5475
7	德国	5099
8	台湾	3521
9	法国	2423
10	荷兰	2120

FDI in Mexico soars

FOREIGN DIRECT INVESTMENT (BILLIONS USD), FIRST SEMESTER



墨西哥的外国直接投资飙升，资料来源：墨西哥经济部

正式投产，他们仅用了半年左右时间。对比其他过来一年之余还没折腾完流程的公司，他们算是中国制造企业来到墨西哥后，较为敏捷的选手。

事实上，除了建厂速度的比拼，中国工厂早已在蒙特雷展开一场抢人和抢地皮的战争。“早就没地了”是众多中国工厂对蒙特雷的第一印象。Randol 私下听到流传的数据是，近几年，蒙特雷已经涌入 260 多家大型中资企业的分厂。几乎所有公司都在找厂房、外配套供应商、招员工。Randol 多次提到：“2023 年我在蒙特雷认识的上市企业老板比过去 20 年还要多。”

工业园区成为墨西哥首当其冲紧俏的资源。很多人都知道当地一个园区翻身的故事。园区位置偏远，距蒙特雷市区 20 公里以上。几年前建园之初，只有零星几家企业入驻，园区基本靠投资续命，举步维艰。疫情以后，工业园逐

渐热起来，入驻园区还有验资标准，如今一地难求，不少大型上市公司的分部相继进驻建厂。

最近的一次转折发生在 2023 年 3 月，特斯拉计划加码墨西哥。马斯克宣布将投资 50 亿美元在墨西哥蒙特雷建厂，面积将是特斯拉上海工厂的 20 倍，规划产能达百万辆。

不少汽车产业链上的公司跟随特斯拉而来，Randol 所在的集团便是其中一员。2023 年 5 月下旬，特斯拉供应商宁波旭升集团的项目也在墨西哥科阿韦拉州启动。顺利的话，工厂 2024 年下半年第一期开始投产，2025 年正式量产。更有供应链公司直接带着产线工人，奔赴墨西哥建厂。

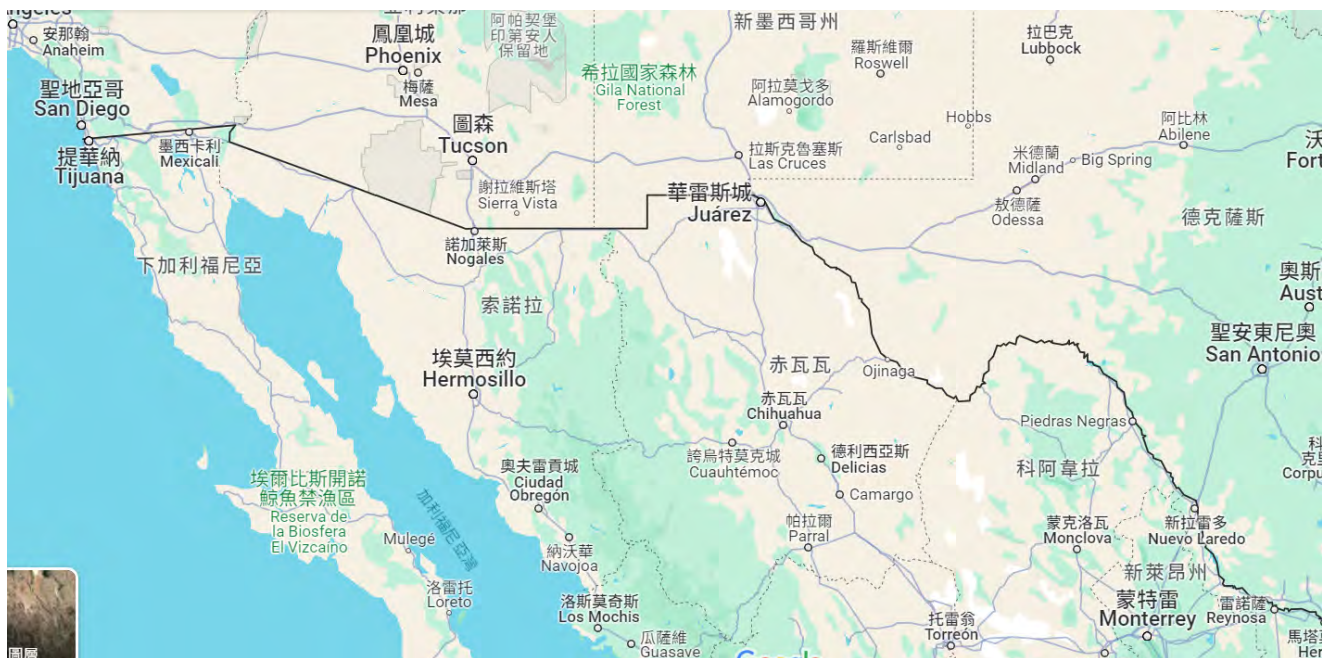
变化早在 2021 年就发生。新冠疫情、全球海运大塞车，企业对供应链安全的诉求，大过了对成本的考量，就近建厂成为一种新趋势。加上墨西哥合规

生产制造的产品出口到美国、加拿大，可以享受极低的关税，甚至免税待遇，包括家电、纺织品、玩具等。这些行业的玩家们为了能以更低成本进入富裕广袤的北美市场，也纷纷奔赴墨西哥。

美狮物流创始人 Chris 对墨西哥近几年的热度也深有感触。2021 年，集团开始物色墨西哥当地的物流仓库，当时仓库空置率基本在 10% 左右，美狮物流很快就找到仓库安稳下来。到 2023 年这一数据已经掉到 1% ~ 1.5%，挥舞钞票也难抢到合意的仓库。

仓库租金也在最近一年上涨了近 50%，美狮物流在 2021 年租赁的第一个仓库价格每平方米数美元，2022 年第二个仓库的租金每平方米比第一个上涨 3 美元左右，目前价格还在持续攀升。

这些不过是墨西哥成为全球资本热



Google Maps 截图

土的注脚。据墨西哥经济部报告统计，2023年上半年墨西哥共计吸引外资290.41亿美元，其中78%都是新增投入。2023年前11个月，跨国企业共发布了363项墨西哥投资公告，在墨西哥的投资总额达1060亿美元，预计这些资金将在未来两三年内流入墨西哥。

或主动、或被动，大洋彼岸的中国工厂也席卷至这场洪流当中。这群远征者不那么习惯地应对着在墨西哥光怪陆离的生活，很多对立面错综复杂交织在一起，繁荣与贫穷、娱乐与乏味、危险与悠闲。

在适应之外，中国制造业的从业者们心怀野望，也常常不得不迎面荆棘，这绝非是轻松的抉择，只是在当下，他们需要新的可能性。

眺望北美

墨西哥拥有背靠北美和辐射拉美的双重优势。当然，激起中国制造工厂热情的主要还是北美市场。

无论是消费力还是产业生态，美国都无可替代。“国内内卷愈来愈严重，利润越来越薄，踏出国门赚钱，才有可能将业务底盘拓大”、“大家冲出去，发现全世界最大的市场还是美国，要想拿下美国市场，只有墨西哥是不错的选择”、“基本上都是冲着美国去的，过来就是为了对准美国市场。”多位人士告诉记者。这也是2023年绝大多数中国制造业企业进入墨西哥的真实状态。

墨西哥北部与美国陆地接壤，两国边境线长达3169公里，是世界上最长的陆地边界之一。

20世纪90年代起，美国跨国企业实行的是“离岸外包”策略，将部分生产和业务外包给海外其他发展中国

家，一方面便于服务当地市场，另一方面也能更好利用整合当地的生产成本优势。但近年来，在地缘、经济等因素的影响下，“离岸外包”开始转变为推行“近岸外包”。

“近岸外包”的关键词是“近”，是指将业务外包给地理位置、时区、语言文化相近的邻国或邻近地区的企业。这也意味着运输成本的大幅下降。从墨西哥运输货物到纽约大约需要一到两周，到洛杉矶仅需4天左右，“但海上物流从深圳港口出发，到墨西哥要25天左右，上海可能会稍快些。”际连集团创始人兼董事长万君对记者介绍道。时间成本得以节约的同时，也能减轻外部因素引起的运费上涨。

对于墨西哥，除了地理位置上和美国的紧紧相依，最关键的还是北美自由贸易协定和“美加墨协定”，前后长达30年的政策红利。1999年到2021年，

墨西哥汽车工业吸引的所有外资中，超过一半来自美国。

最为直观的一个例子是边境城市的兴旺。

蒂华纳毗邻加利福尼亚州圣迭戈市，距美国只有 19 公里。因为距离太近，有个说法是，从美国南部吹来的风甚至能吹弯蒂华纳人院里的晾衣绳。

蒂华纳依靠边境区位优势崛起，借助美国辐射和政策优惠顺势加入国际分工，过去几十年随着多家跨国集团在此建厂，蒂华纳成为北美地区的一个主要制造中心。很多人称它为“美国人的工厂”，更有不客气的评价是——“美国的经济殖民地”。

这座边境城市充斥着枪支、走私、毒品交易和黑帮犯罪，也因有世界上最繁忙的边境口岸之一而闻名。每天约有 1.2 万辆客车、6000 辆卡车以及 6.3 万人次往返于圣迭戈和蒂华纳间。工厂雇员们开车穿越国境线通勤，无需护照，来去自由。

为了更好承接北美给予的政策优惠，这里一种常见的避税模式是，外企直接将原料和设备运往蒂华纳，在墨西哥的 IMMEX（“制造加工和出口服务业”）计划框架下，这些零部件、集装箱进入墨西哥后，可以在相当长的时间中免交增值税，临时进口的商品在制造和出口的过程中，甚至无需缴纳关税，原料在一定期限内在当地组装成产品运往美国。根据当时北美自由贸易协定，成品将以墨西哥出口的名义免税。这也是所谓的“保税工厂”。

在美国销售的电子产品，很多就出自蒂华纳装配线。富士康的一个生产基地就位于蒂华纳。三星、索尼在美国销售的平面电视，多数在蒂华纳制造。中

国海信在墨西哥的第一家工厂也在蒂华纳，占地面积 19 万平方米。

“现在美国人已经离不开墨西哥的工厂了。”墨西哥家电行业从业者 Luis 告诉记者。北美华富山工业园董事长胡海曾在接受媒体采访时也提到：墨西哥生产的家电，80% ~ 85% 出口美国市场。

即便蒂华纳位于沙漠地区，城市破旧暗淡，治安极差。但它在去墨西哥建厂的中国人口中，热度已经比肩首都墨西哥城。这里的人如今也常会说一句话：实在没地方了。一位当地的国人猎头坦言，蒂华纳的土地已经到被吃干榨净的程度。一家工厂不得不将自家的仓库加高到两层，卡车在门口排着长队等待入库。

边境城市水温上升背后，政策的转变是最直接催化剂。2020 年，墨西哥、加拿大、美国签订的新贸易框架协定《美加墨三国协议》（USMCA）正式生效。

前所未有的变化是，协议更新了原产地的要求，汽车或汽车零部件的 75% 必须在北美原产，在墨西哥生产的汽车 75% 的零部件必须产自墨西哥。这意味着车企在中国生产零部件、运到墨西哥组装的模式将难以为继。

随着特斯拉宣布墨西哥建厂，身处特斯拉供应链的瑞可达集团很清楚，如果不追去墨西哥，未来在美国的工厂业务必然就要交给其他特斯拉的供应商，这也意味着集团将会失去一大部分主要收入。“其他的同行听从了特斯拉、听从了苹果，到海外建厂，那他们的机会就超过了我们，我们就会越来越萎缩。” Randol 说。

没人愿意将机会拱手他人。

Randol 在过去十几年里去过 20

多个国家，曾任某头部手机品牌北非地区的供应链部长，也曾负责巴西、墨西哥供应中心建设。2022 年进入瑞可达集团刚满半年，董事长直接找到他，希望他利用从前的经验接下集团到海外建厂第一站：墨西哥的项目。

“很多人觉得越南也挺卷的，没有什么性价比，那就选择去墨西哥呗。墨西哥毕竟离客户更近，算最靠近北美的地方。而且特斯拉建厂大家都知道，既然客户要紧的话，你不去吗？”万君也表示。

《美加墨协议》明文规定的是汽车供应链，但其他制造业分类不会忽略背后的深长意味。他们需要为保住北美市场做好万全准备。中国家居企业敏华控股在墨西哥的工厂项目，两期规划总投资 3 亿美元，决定购地只用了几周时间。

“我们的主要市场是美国，我们不想失去那个市场。”敏华墨西哥子公司的首席执行官陈朋裕接受媒体采访时说。

当世界进入新时期后，墨西哥这个衔接北美的制造业国家，也有了全然不同的地位。中国工厂们也在暗流涌动中面临新的选择。Fear of missing out 的心态弥漫其中，无论是大企业还是小作坊，都渴望赶上到新一波潮水的浪头。

墨西哥的底子

年轻充足的劳动力一直是稳固墨西哥发展的隐形根基。墨西哥是拉美人口过亿，且人口结构较为年轻的国家，人口的中位数年龄约为 26 岁，25 岁以下的人口占比达到了 42.1%，富裕的年轻人是这个国家广为布道的优势。

如果只看人工价格，墨西哥和东南亚对比并没有什么优势。墨西哥政府统计和劳工部门数据显示，根据不同的

制造业部门和技能水平，制造业工人的月工资通常在 400 ~ 1000 美元之间。在中国和越南，这一数据分别是 620 ~ 930 美元和 250 ~ 500 美元。

“员工薪资待遇看上去和中国工人差不多，但叠加对应的社保、奖金等福利和保障金，综合成本大概是中国的 1.5 ~ 2 倍左右。” Randol 估算。

和美国、加拿大的人力成本比较，墨西哥的劳动力还是充裕且便宜。2020 年 6 月，据墨西哥国家统计局并美国劳动统计局统计，墨西哥制造业工人每小时平均工资收入为 2.4 美元，美国则为 22.7 美元，是墨的 9.4 倍。

在劳动力之外，相比其他拉美地区的国家，墨西哥的基础设施、工业条件、物质生活也优越很多。

最典型的是墨西哥的汽车制造业。由于长期以来一直和美国市场绑定，墨西哥也被称为“美国汽车产业后花园”。它是全球第七大轻型汽车生产国，第五大汽车及零部件出口国，根据墨西哥汽车工业协会数据，全球每生产 100 辆汽车，就有 3.9 辆在墨西哥装配。

上世纪 90 年代，中国还未加入 WTO，墨西哥已经有很多汽车品牌的工厂。除了美国本土的通用、福特，还有日韩大型车企，从美墨边境一直延伸到墨西哥中部。至今，Randol 居住的小区还有很多韩国人，附近开了多家韩国餐厅。

早些年间进入的日企、韩企的工厂，经过多年发展早就在墨西哥牢牢扎根，墨西哥也借此在多年和北美市场互动的基础上建立起了自己的产业基础、工业园，还培养出一批职业经理人阶层。整个墨西哥汽车产业链条上的就业人口高达百万人。

涉及到当地汽车产业链的前途，墨西哥政府的反应相当迅速。2021 年前，蒙特雷所在的新莱昂州没有电动车相关公司，但 2022 年，该州就有了 6 家特斯拉供应商，而且数量还在增加。一车车零部件源源不断从供应商仓库出货，通过新莱昂州专门为特斯拉修建的过境通道送往德州奥斯汀。在免税政策覆盖下，这些零件成本远低于美国本土生产，而且一日可达。

除了汽车产业，墨西哥早年间因为免税政策，吸纳了各行各业的组装厂。早期墨西哥制造业是韩企、日企的地盘，后来逐渐有了中国公司的身影。2014 年 TCL 以 1522 万美元，收购松下旗下三洋电机位于墨西哥的液晶电视工厂，1 年后，海信用几乎双倍的价格买下夏普墨西哥工厂。

如今，起码在家电领域，墨西哥家电加工能力已经和国内的工厂齐平。Luis 举例，一台电视机的零部件在惠州、东莞能组装成什么样子，在蒂华纳就能组装成什么样子。甚至墨西哥本土已经能采购到各种零部件，除了简单的发泡胶、纸箱，还包括电子元器件。“至少从家电这种技术含量并不是特别高的产品来说，它的供应链很成熟。不存在说什么国内能造，墨西哥造不了的。”

和很多人认知不同，墨西哥人虽然不爱加班，但职业能力不算差。2023 年 3 月，墨西哥下大雨，一个家电公司的仓库轰然倒塌，2 万多台货被压在废墟里，员工们束手无策。但墨西哥本地员工当天就找到新的仓库，接着只用了 3 天时间，就将残存的商品全部挖了出来。“如果一个企业是靠当地人发展起来，业绩不会太差。” Luis 说。

而且，抛开钢筋和塔吊，进入日常，

相比于贫瘠的中美洲，墨西哥都市和城镇能够提供的生活条件堪称优渥。

中国管理者和工作人员多住在离厂房 30 ~ 40 分钟车程的镇上，公司统一负责交通。联排别墅（当地人称为 house）院子里有游泳池、草坪，种着需要精心打理灌溉的高大绿叶树，这在干旱的蒙特雷是奢侈的装饰品。

这种居住条件很常见。很多公司都会为员工租下镇上最好的小区，配车给员工上下班，或者让员工打 Uber 报销。这些联排别墅管理严格，安全到有人甚至懒得锁门。人事经理会自豪地告诉老板：“you see, it's very safe and we don't need to lock the door.”（你看，这里很安全，我们都不用锁门。）

只是，走出豪华小区，对一众刚刚启程，想要抢滩墨西哥并迅速站稳脚跟的中国工厂人来说，这里仍是一片全然陌生的土地。

荆棘地里的冒险家

虽然墨西哥自身的制造业底子和积累深厚，但对于前来投资建厂的中国人来说，在很多看得到和看不到的环节中依旧有数不清的难题。

最基本的，在墨西哥建厂成本并不低。

际连集团成立于 2014 年，为中国企业出海建厂提供一站式落地方案。万君告诉记者，疫情后受汇率等因素影响，整个墨西哥物价上涨明显，工厂建材价格很多是国内的 8 ~ 10 倍，甚至 20 倍以上。

钢材算是涨幅不大的物料，在国内的价格包含加工费在内是每吨 7000 元左右，但运至墨西哥，加上关税后，每吨钢材的价格涨到 1.8 万左右。建厂的

第一步就面临来自材料端的挑战。

有时候花钱也无法立马买到所需物件。如果前期未经过充分的调研，材料、设备还是要从国内定制，加上运送，前后耗时基本在两个月左右，这就要求企业在确定建厂后做足前期咨询和时间规划。

“一般来说，买地建厂至少需要2年时间，土建工程一项就要6~8个月。选择租厂房的企业，后续整体装修所需时长也在5~8个月，装修完成后还要经过一系列调试。”万君告诉记者。

工厂如期建起后，琐碎的经营中，更让人头疼的是偷盗、抢劫、绑架等犯罪活动。对中国企业来说，最容易出现问题的是两个环节：物流和仓储。

大货车司机是众人皆知的高危职业。Luis也提到，当地的货车司机在运输途中遇害的情况很常见。从港口到工厂，或者从工厂到城区的路程中，劫匪会精准地埋伏在路边，一枪爆头，开走卡车，尸体随意丢在路边。更诡异的是，劫匪似乎很确定，卡车里装的是什么，又会在几时几分路过哪里。

即便没有碰到匪徒，墨西哥公路情况也比较复杂，卡车一路上可能会遇到车身故障、路况拥堵、交通事故等，3、4天的路程有时至少要行驶一周。到仓库后分货也让人焦头烂额，墨西哥大型连锁渠道的仓库都分布在不同角落，一百多家店可能对应两百个仓库，送货本身又需要耗费大量时间。

在仓储环节，在墨西哥有些经验的人都知道，不能去租独栋的厂房，因为隔三差五就会被抢劫，甚至是被持枪抢劫。

即便不是被暴力入侵，在墨西哥做生意，也要随时做好仓库被偷的准备。

丢失物品已经成为一项隐形财务成本。聘请安保团队是一项必要的开支。哪怕雇佣了保安，由于监守自盗频发，偷盗仍然无法根除。

2023年5月，Randol的厂房还在最后收尾，只在外围加了一圈钢丝网充当围墙。上一批保安撤走后，他们招了新一批保安，分早晚班轮值。有天早上，Randol他们一到厂房，保安不见了，同样消失的还有厂房里配电柜中的空气开关。

他们调查后才发现，当天凌晨2点，保安相互串通，在钢丝墙外挖了一个地洞，进入厂房并偷走了所有的空气开关。这些空气开关在国内单价为5、600元，但在墨西哥，因为市场垄断、品牌溢价、材料昂贵等原因，能卖到2万元，属于贵重品。

这次意料之外的损失后，Randol他们专门招人拆了钢丝网，建起2.5米的高墙，墙上还加装1.2米的高压电网，厂房成了森严的堡垒。回想这件事，他只是平静地说：“这边的中资企业经常被抢，被偷，这已经是很平常的事情了。”

更多时候，遭窃的工厂就没Randol他们这么幸运，能够挖掘到整个被偷过程的来龙去脉。即便第一时间调取监控，园区的负责人只会带着意味深长的笑容告知：监控在那个时间段坏了。

似乎所有的东西都有失窃的可能性。有园区铁丝网被剪出大洞，厂里大柜子被偷盗一空；有工厂稍一疏忽，就被偷了价值10多万的电缆；工厂为接送工人刚买了辆大巴，第二天便不翼而飞。这也让很多厂主宁可每月多花钱租车送工人上下班，也不敢买专用大巴。

即便没有明显的偷盗，公司也要容

忍“库存损失”。每个季度，Luis他们盘点库存时，都会发现有100多台电视莫名其妙地消失了，还有一些被判定为“残次品”，早已私下处理掉。

员工来来去去，根本没办法调查谁做了这些事。“因为太多了，你只能忍受它变成一个财务问题。”

他们想出了一些解决办法。有一次，公司又丢了批货。因为正好在追赶销售业绩期间，Luis他们的第一反应是“认栽”。几个月后，市场上忽然出现一批以极低价格售卖的电视。他们查出就是失踪的那批货。

在会议上他给领导提了这件事。对方倒是很平淡：你去找研发人员。Luis这才知道，公司专门想出个对策，根据单号锁定电视后，再远程植入软件。只要用户一开机，电视屏幕就会出现一段西班牙语，大意是：这台电视被偷窃了，请立刻报警。如此周折，多少能挽回些损失。

也有更妥当的办法降低风险。对于在墨西哥的中国企业来说，每个环节的保险购置是必要的。从海关提货开始一直到商品销售至终端，买齐保险后，偷盗产生的财务成本将由保险赔付补齐，企业一般根据公司资产确定保费，每年金额在几千到几万比索（即数百到数千元人民币）不等。不算昂贵，但要及时购买更新。

在工厂端，工人的管理也令人头疼。并且墨西哥工人有自己的做事风格，明文规定的管理规章不一定能起到相应的作用。

工厂按惯例每周会给工人结清工资，这也就变相导致工厂人员流动性极大。Randol举例，不少公司的员工周五还在正常工作，但下周一，很多人未



必能按时来上班。他了解到某一手机供应链工厂每天都要派车去大街上拉人招工，四处张贴招工广告。

甚至一个工人就能让工厂倒闭。在墨西哥创业的 Iván 结识的工厂主，其中不乏一些惨败的案例。有工厂因为工会的原因一直无法开工。有小公司因为某个员工的合同条款问题，被迫迎面对方找流氓律师来打官司，纠缠时间可能长达 3 年，一旦对方胜诉，公司需要赔付过去三年的工资加诉讼案件中需要赔付的其他损失。“他们不知道这坑有多大，有时候大到你进去了就爬不起来了。” Iván 说道。

更耗费心力的是和当地的职业高管斡旋。过去十几年里，有过美国工作经验的经理人阶层有着较强的专业性，中国管理人时刻面临被架空的风险。

最理想的情况是能找到在墨工作多年、又有经验的华人接手，但这类人才数量稀少。一般来说，建好工厂后，公司只能找位当地人疏通销售渠道。当销售业绩有起色后，如果中国人想接手渠道，将会发现自己甚至无法见到渠道人。

Randol 也曾和在自己墨西哥招到的经理人斗智斗勇。对方试图跳过公司的组织架构，组建自己团队，还想拉拢 Randol，但被他一口回绝。之后 Randol 还层层调查，阻止对方凭借自身资源，试图通过公司货物运输私下赚取佣金。最终，本土经理离职，Randol 稳固了自己的管理。

可以说，进入墨西哥建厂的企业时有可能面临泥沼，这是中国工厂出海的常态。正处于野蛮生长期的墨西哥，四处充斥着不确定性和灰色地带。但抛开墨西哥，大家没有更优的选择。普通人也在各种惊险的际遇里，被迫锻炼成大胆的冒险家。

在墨西哥待了 10 多年，Iván 早就养成个习惯：出门后总会时不时左右张望一下。很多中国人都会有类似的举动。毕竟，在墨西哥生活一段时间后，危险总会不期而至，擦身而过。

几年前的一个夜晚，Iván 在路边等待同事一起去吃晚饭。突然冲他驶来一辆摩托车，两个小青年从车上下下来后，开始抢夺他的手机。几番拉扯，对方未

能如愿，Iván 看到其中一人拔枪，并朝他的方向扣动了扳机。

“砰”的一声后，两人扬长而去。一瞬间，Iván 全身感官麻木，不知道自己疼痛与否、流血与否。反应过来后，他从头到脚检查了一遍，才发现自己没有中弹。

事后，Iván 立马买了一张机票回国，他不明白自己漂洋过海克服重重困难前来工作奋斗，为什么要把生死交在这样一个地方。

但他只在家冷静了一个月，又坐上返回墨西哥的飞机。权衡之后，Iván 还是放不下墨西哥的工作和生活资源，当缺乏外部强有力的保障时，自己就要成为铜墙铁壁。现在，那个夜晚的冲击已经淡去，Iván 在向别人介绍起墨西哥时会说：“这是一个很宝藏的国家。”

墨西哥拥有矛盾的魅力。它绝非乐土，但不缺少机遇。这种当今罕有的东西，也是中国工厂最执着的念想。MFC