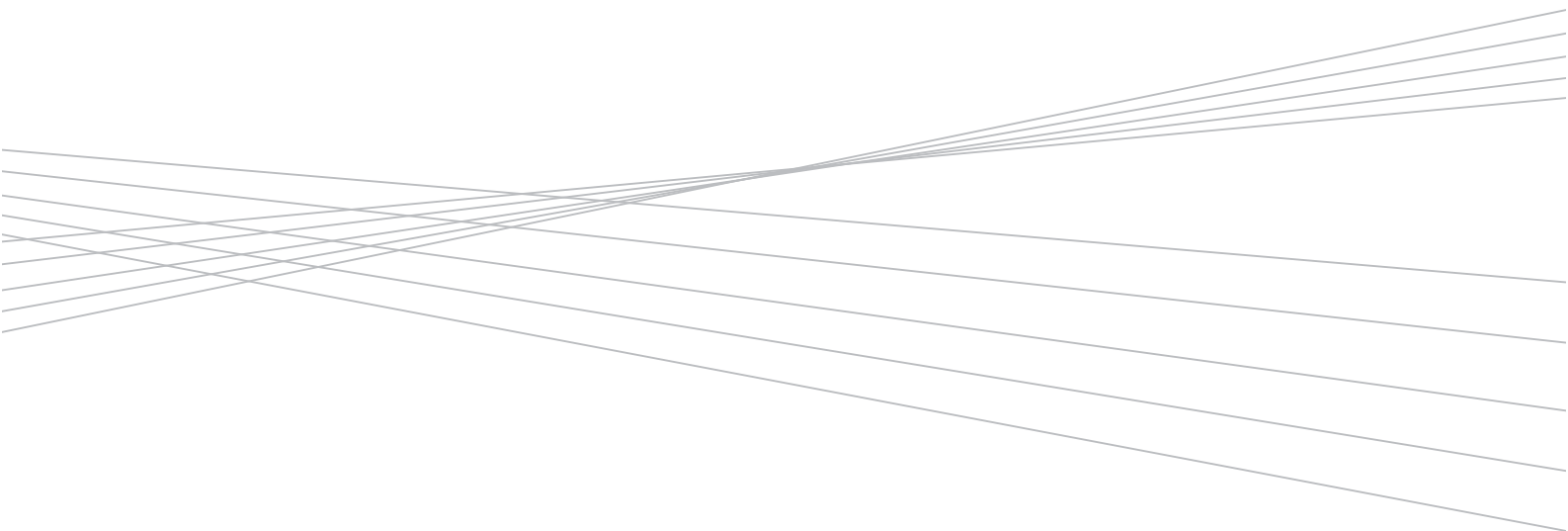
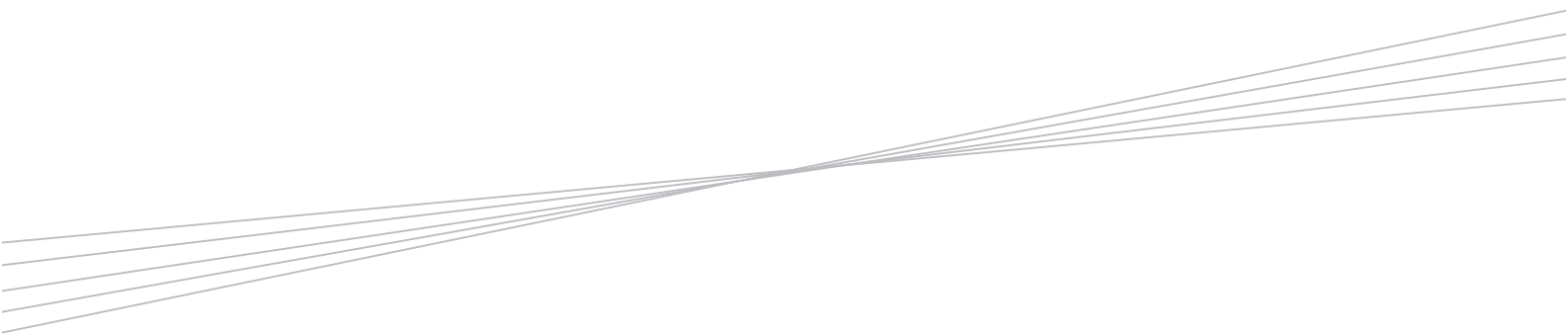


拉丁美洲的境外投资 给中国投资者的泛美概述

乌利亚律师事务所拉丁美洲网络





乌利亚律师事务所 拉丁美洲网络

全球联系人

亚洲:

联系人及地址: 胡安·马丁
中国北京朝阳区建国门外大街1号
国贸写字楼2座2909/2910室
邮编: 100004
电话: +86 10 5965 0708
china@uria.com

欧洲:

联系人及地址: Eduardo Rodríguez-Rovira
Príncipe de Vergara, 187
Plaza de Rodrigo Uría
28002 Madrid, Spain
电话: +34 91 586 0110
err@uria.com

纽约:

联系人及地址: Antonio Herrera
277 Park Avenue, 47th floor
New York, NY 10172
电话: +1 212 593 1300
newyork@uria.com

拉丁美洲:

阿根廷:

联系人及地址: Santiago Carregal
Marval, O'Farrell & Mairal
Av. Leandro N. Alem 928
Buenos Aires, Argentina
电话: +54 11 4310 0100
sc@marval.com.ar

玻利维亚:

联系人及地址: Pablo Rojas
C.R.&F. Rojas Abogados
Av. de las Américas No. 7
Centro Empresarial Torres Cainco, Piso 12
Santa Cruz, Bolivia
电话: +591 3337 7474
pablo@rojas-lawfirm.com

巴西:

联系人及地址: Henrique Dias Carneiro
Dias Carneiro Advogados
Av. Paulista, 1.079
SP 01311-200 - São Paulo
Brazil
电话: +55 11 3087 2111
hdc@dcadv.com

智利:

联系人及地址: Juan Fco. Gutiérrez
Philippi, Yrarrázaval, Pulido & Brunner
Av. el Golf, 40, Piso 20
Santiago, Chile
电话: +56 2 364 3700
jfgutierrez@philippi.cl

哥伦比亚:

联系人及地址: Carlos Urrutia - Valenzuela
Brigard & Urrutia Abogados
Carrera 70A No. 4 - 41
Bogotá, Colombia
电话: +571 346 2011
currutia@bu.com.co

联系人及地址: Martín Carrizosa
prietocarrizosa
Carrera 9 No. 74 - 08 Of. 305
Bogotá, D.C., Colombia
电话: +571 326 8612
mcarrizosa@prietocarrizosa.com.co

厄瓜多尔:

联系人及地址: Sebastián Pérez Arteta
Pérez, Bustamante & Ponce Abogados
Av. República de El Salvador 1082
Quito, Ecuador
电话: +593 2 400 7800
sperez@pbplaw.com

墨西哥:

联系人及地址: Manuel Galicia Romero
Galicia Abogados
Torre del Bosque
Blvd. Manuel Avila Camacho No. 24, 7º Piso,
Col. Lomas de Chapultepec
C.P. 11000 México D.F. México
电话: +52 55 5540 9204
mgalicia@galicia.com.mx

秘鲁:

联系人及地址: Alonso Rey
Payet, Rey, Cauvi Abogados
Av. Víctor Andrés Belaúnde 147,
Centro Empresarial Real, Torre Real Tres, Piso 12
San Isidro
Lima 27, Perú
电话: +511 612 3202
arb@prc.com.pe

乌拉圭:

联系人及地址: Alvaro Tarabal
Guyer & Regules
Plaza Independencia, 811
11100 Montevideo Uruguay
电话: +598 2 902 1515
atarabal@guyer.com.uy

委内瑞拉:

联系人及地址: Manuel Reyna
Araque Reyna Sosa Viso & Asociados
Centro Lido, Torre "C", Pisos 8 y 9,
Av. Francisco de Miranda, El Rosal
Caracas, Venezuela
电话: +58 212 593 9244
mreyna@araquereyna.com

重要须知：

本指南是合作的结晶，概括了我们独立律所网络团队在拉丁美洲受理外商直接投资的共同经验，也是我们为客户以及我们律师所开展的共同讲座和培训项目的具体表现。更是我们“中国拉美多边工作小组”共同发展并在多种为中国客户以及其他朋友编写的专刊和短讯中专业知识的结合。本文的编写从共享的知识和信息源获得了极大的帮助，也从乌利亚亚洲、欧洲以及拉丁美洲办公室（布宜诺斯艾利斯、智利、圣保罗、利马和墨西哥城）以及位于阿根廷（Marval, O’Farrell & Mairal）、玻利维亚（C.R.&F. Rojas Abogados）、巴西（Dias Carneiro Advogados）、智利（Philippi, Yrarrázaval, Pulido & Brunner）、哥伦比亚（prietocarrizosa 和 Brigard & Urrutia Abogados）、厄瓜多尔（Pérez, Bustamante & Ponce Abogados）、墨西哥（Galicia Abogados）、秘鲁（Payet, Rey, Cauvi Abogados）、乌拉圭（Guyer & Regules）以及委内瑞拉（Araque Reyna Sosa Viso & Asociados）的领先律所得到了极大的支持。对于他们复查、更新、和改进本指南所投入的宝贵时间以及给予的宝贵意见我们表示最衷心的感谢。本指南所含信息均不是也不构成任何法律建议。对本文如需进一步的解释，敬请与任何参与的律所联系。

本指南于 2012 年 6 月更新。

作者简介

乌利亚律师事务所

乌利亚律师事务所拥有 600 多名执业律师，是公认的欧洲主要法律服务提供者之一（2010 年《法律周刊》(Legal Week)），尤其在西班牙和葡萄牙一直被公认为领先的律师事务所（2012 年《国际金融法律评论》(IFLR)、2011 年《钱伯斯（欧洲）》(Chambers Europe)、2012 年《法律名人录》(Who's Who Legal)、2011 年《国际法律联盟高峰论坛》(Legal Alliance Summit)、2010 年《The Lawyer》、2009 年《PLC 法律名人录》(PLC Which Lawyer?)）。

乌利亚律师事务所在所有法律领域提供顾问服务，是唯一一家在每个法律领域都被誉为一級律所的西班牙律师事务所（《法律 500 强》(Legal 500)，2012 年，西班牙）。此所在欧洲、亚洲以及美洲拥有 16 家办公室。以其在拉美最大的经济体（阿根廷、巴西、智利、墨西哥和秘鲁）所开设的 5 家办公室，乌利亚律师事务所在该地区提供最广泛的法律业务覆盖，并一直被公认为该地区复杂公司和融资业务领域客户首选的律师事务所（《哈佛商学院》，2008 年）。

乌利亚律师事务所拉美网络

关于我们

乌利亚律师事务所拉美网络由 1400 多位律师组成，被公认为该地区全球最佳律所网络（《PLC 法律名人录》(PLC Which Lawyer)，2009 年）。

我们由专业律师组成的团队，通过以下方式如同一家律所一样，无缝地为客户提供：

- **共同的专业经验**（我们在拉美和欧洲几乎所有主要的外国直接投资 (FDI) 交易上合作)；
- **共同的服务品质**（在我们各自所在的司法辖区，我们都是领先的律所），以及

- 共有**营运平台**（我们一同在欧洲、拉美、包括阿根廷、巴西、墨西哥和秘鲁一起设立办公室、律师借调、年度律师培训以及合伙人多方专项会议）。

本刊物便是我们共同为客户准备的材料之一。

我们的业务

我们主要侧重投资方面的工作，尤其是，我们帮助中国的机构在西班牙、葡萄牙以及拉美投资提供法律建议。多年来，无论是各家律所还是作为一个团体，我们与中国的商界、政府机关以及学术界开展了一系列的项目：

- 自 2009 年 4 月起，中国**贸促会**通过我们的网络来为其七万多名会员企业在西班牙、葡萄牙和拉丁美洲的投资活动提供支持；
- **中华全国律师协会和中华人民共和国司法部**委托我们承办首次私人机构在欧洲和拉丁美洲为中国律师举办与海外投资有关的年度培训项目。通过此项目，中国律师加入我们欧洲和拉美的律师团队，积累对中国跨境交易的经验，以及
- 我们是**中欧法学院**的联盟成员之一。此学院是中国首家公私合作办学的法学院，由欧盟理事会与中国政府合办。我们承担了以“关于中国在欧洲的直接投资的法律事宜”为主题的职业培训。

为更好地来应对我们对于中国日益增加的各方面的关联，我们于 2009 年 10 月在北京设立办公室来帮助中国投资者对外进行跨国投资。根据项目的复杂性，我们在北京以及拉美或欧洲的相应的办公室准备了可同时在其各自法域紧密结合工作的团队。

- 在**北京办公室**，拉美以及其他地区的国际律师提供中国和拉美投资方面的第一手经验，以克服在不同时区、语言以及文化环境中沟通、协调和监管项目的障碍，以及
- 在**拉美或欧洲**，我们在在商业界拥有不可匹敌的专业知识、声誉、影响力，以及拥有为外国直接投资者提供法律建议项目记录的律师们，在目的地法域提供无缝式执行能力。

对于客户的优势

我们在各自市场的龙头地位使得我们保持了各自的独立性，并且对于客户们这意味着：

- **灵活性** - 我们的人员精炼，仅让必需的律师及办公室参与项目；
- **效率** - 如果我们团体中某成员有利益冲突，我们可以在不影响我方与客户关系的情况下更换此律所，以及
- **优质性价比** - 每家律所都有其本身的收费标准 - 而不像其它一站式律所不是无论律师处于何地区，都使用同样的费率。

利用这些优势，我们在为中国在欧洲和拉美的融资和投资项目提供法律建议方面积累了丰富的经验，在 2010 年全球中国项目法律顾问排名中名列第十二，在全球拉美投资交易价值排名中名列第八（2010 年《汤姆森路透》、《并购》以及《法律顾问》）。

目录

概述

法律体系概述 11

1. 序言

外国直接投资制度 12

2. 对外国投资是否有任何限制?

3. 是否有任何外汇管制或限制性货币监管?

4. 外国投资者是否享有任何特殊利益或保障?

构建交易 14

5. 从企业角度看如何来构建收购?

6. 从税收角度看如何来构建中资收购?

投资非上市公司 17

7. 非上市公司的少数股东是否享有一定权利?

8. 对董事的国籍或居住地是否有任何要求?

投资上市公司 18

9. 在交易上市公司证券时, 什么情况下须进行公开披露?

10. 什么情况会触发强制收购?

竞争 19

11. 哪些交易和门槛跨越涉及竞争管理局的审批?

劳动和社会保障 19

12. 一般劳动情况

13. 社会保障

税收	22
14. 国内税收	
矿业	24
15. 概述	
16. 法律限制	
17. 采矿权的确立	
18. 采矿权的转让	
19. 采矿权持有人对土地的权利	
20. 采矿权的有效期	
21. 采矿权的终止	
22. 原住民的权利	
23. 法律鼓励机制	
24. 对矿物的出口限制	
25. 环保法律	
26. 与铁、铬、锰、镍和铀产业有关的特别规定	

法律体系概述

1. 序言

阿根廷、玻利维亚、巴西、智利、哥伦比亚、厄瓜多尔、墨西哥、秘鲁、乌拉圭和委内瑞拉（总称“拉美国家”），与所有其他拉丁美洲司法辖区和中国内地一样，沿用大陆法律体系。此外，如果从表面来看，它们的法律体系实质上明显地是从一个国家复制到另一个国家，这个特点很可能是源于它们共有的西班牙法律传统。

然而，在不同的拉美国家应用和执行这些规定的方式差异很大。例如执行合同时，在按合同索取赔偿所需的时间和费用方面，这些国家之间存在非常巨大的分歧。中国投资者在这些国家执行合同时所遇到的一个共同的缺点是：执行情况总比在本国更难处理。我们列出以下图表说明这个问题。

国家	合同执行	
	时间 (天数)	费用 (% 索偿)
中国	406	11.1
墨西哥	415	32
秘鲁	428	35.7
智利	480	28.6
委内瑞拉	510	43.7
厄瓜多尔	588	27.2
阿根廷	590	16.5
玻利维亚	591	33.2
乌拉圭	720	19
巴西	731	16.5
哥伦比亚	1,346	47.9

资料来源：国际金融公司和世界银行（2012年）

从这些发现很快可得出一个结论：除非在构建交易时，从法律的角度充分考虑合同执行的缺点，否则投资者获得的保障将差异很大。例如，在面对收购项目时，可通过私人渠道执行的抵押品（如托管帐户）的条款，在拉美远比其他西方国家重要。更重要的是，外国投资者应坚持以仲裁作为非诉讼纠纷解决机制来解决投资合同的争端。仲裁是在拉美被广泛接受和使用的一种成熟的投资争端解决方式。仲裁裁决的执行既简单又不具争议，这可能是因为在全部拉美国家都跟中国一样，受到《承认与执行外国仲裁裁决纽约公约》（New York Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards，简称《纽约公约》）的约束。

外国直接投资制度

2. 对外国投资是否有任何限制？

与其他国家相比，在拉美的一般外国直接投资制度极度开放和自由，并欢迎用于生产投资的外国资本流入。无论是当地的外国投资法规、双边投资协定（BIT），还是在（在某些情况下）国家宪法，外国人和国民待遇平等都是基本的法则。

与诸如澳大利亚或印度等国家不一样，在拉美国家并没有须获外国投资委员会批准的一般规定，但墨西哥的情况除外，在那里不论哪个行业，当外国投资占当地公司的资本超过 49%，并且资产总值高于特定金额门槛时，必须获得政府批准。然而，正如在全世界所有其他国家一样，某些特定行业

- 设有外国投资者限制。这包括那些影响国家安全（核能、国防、靠近国界的房地产等）或者是在国家利益上特别敏感的行业（阿根廷和巴西的农地¹；巴西的医疗系统以及航天业；巴西和墨西哥的邮政服务；乌拉圭、智利和墨西哥的广播服务；墨西哥和乌拉圭的国内陆路运输；墨西哥的汽油和液化石油气零售，以及石油分销；哥伦比亚的危险废料处理；委内瑞拉的彩票和当地印刷的西班牙语报纸和杂志等）
- 外国投资者须与当地合作伙伴组成合资企业（如阿根廷、巴西、哥伦比亚、

¹ 在阿根廷和巴西，主要是根据位置和其他因素，对外国人可投资的农地面积进行限制。此外，在巴西，即使面积未超过最高门槛，外国投资者在收购或租赁农地时或者拟在农地进行任何农业、畜牧业、工业或土地垦殖计划等项目，也须事先获得行政许可。

秘鲁或委内瑞拉的某些媒体或广播服务；墨西哥的保险业；巴西、墨西哥、秘鲁和智利的某些航空运输合资业务；或委内瑞拉某些石油和天然气业务，外国投资者只允许在政府控制的公司中成为少数股东），以及

- 在某些特定类型实体中的外国投资需要事先由政府批准或“授予资格”（如在巴西投资银行等，这种投资必须经法令批准）。

不过，外国金融投资者在投资某些限制性行业时可使用结构性解决方案（例如在墨西哥，可以“中立投资计划”的方式，通过墨西哥信托或由经济部批准的实体进行构建）。

3. 是否有任何外汇管制或限制性货币规定？

除了少数例外，拉美国家不施加外汇管制或限制：外汇可以自由兑换，对于向境外派发股息或投资的回流并没有特殊限制。

在阿根廷和委内瑞拉设有外汇管制，但两者在本质上是不同的。在达到某些法规设定的条件下，阿根廷允许外国直接投资者进行那些对他们来说最关键的交易（股息过户、投资调回、设备进口、服务付款和金融债务偿还等）。委内瑞拉的外汇管制更严格，最近，使用其他手段来获得外汇（通过交换政府债券）也受到了质疑，尽管政府试图通过设立由中央银行（SITME）管理的债券/交易系统来应对外汇短缺。

即使没有明确的外汇限制，也应注意，在某些国家（最明显的是巴西），政府对某些特定外汇交易征税，以遏制投机性流入和组合投资。巴西目前对于购买上市公司证券的资金流入的税率为 0% 至 6%；而厄瓜多尔对于大部分资金汇出的税率为 5%，但不包括符合某些特定要求的股息。

因而，在几乎所有拉美国家中，外汇交易都必须进行申报（秘鲁是明显的例外）。任何违反这些规定的行为通常都会被罚款，且在某些情况下，还会被没收收益或无法行使外国直接投资者所享有的某些权利。

4. 外国投资者是否享有任何特殊利益或保障？

在某些拉美国家和某些行业可获政府资助、补贴、税务优惠和退税。许多会以减免资本货物进口关税或税收的形式出现，而这些资本货物必须用于建立新的外国直接投资项目，如墨西哥为生产出口的货物制定的‘maquila’计划。

在这些国家中，部分国家（如哥伦比亚、秘鲁以及智利）允许外国投资者与政府签订投资协议，并获授某些特定的权利和利益（秘鲁会维持投资者的部分合法权益和所得税保持不变；在智利则可获取外汇以便调回资金和利润，对某些 5,000 万美元以上的投资提供更优惠的税收待遇等）。此外，根据中国与所有拉美国家（玻利维亚、巴西和委内瑞拉除外）签订的众多双边投资协定 (Bilateral Investment Treaties)，以及最近中国和秘鲁之间（智利与中国签订了自由贸易协定，但它不包含实质性的投资保护规则）签订的自由贸易协定 (Free Trade Agreement)，中国投资者一般都获得加强保护。

自由贸易协定和双边投资协定都为外国直接投资者提供针对不公平待遇、政府征用财产和不可兑换的保护，以及其他相关领域的保护。然而，应当注意大多数这些双边投资协定属于‘第一代’的中国双边投资协定（谈判时中国主要是境内投资的目的地），特点是公平待遇权利及投资争议解决机制有限（通常限于对因征用财产而引起的赔偿纠纷）。那些通过在其他国家成立及注册公司在拉美进行投资的投资者便可绕过这些不足之处。在这方面，西班牙是个常用的选择。

构建交易

5. 从企业角度看如何来构建收购？

与世界上其他国家一样，在拉丁美洲进行的收购交易可以构建成资产交易或股份交易。

在资产交易中，买方向目标公司购入个别资产和负债。如果牵涉合同或许可转让，则通常需要第三方同意。这与某些欧洲国家相反，在那里一般第三方承包商（如出租人或保险人）没有义务接受收购持续经营公司者的代位权。此外，从程序来看，资产交易涉及各项资产、协议或负债的个别转让，意味着复杂程度增加和更高的交易成本。

由于大多数拉丁美洲司法辖区（包括阿根廷、巴西、哥伦比亚、厄瓜多尔、墨西哥、秘鲁和乌拉圭）提供法律机制，以一项相对简单的交易来完成持续经营公司的资产和负债的转让，所以这个缺点在一定程度上得到缓解。要注意的是，在所有这些国家中，如未能完全履行转让持续经营公司的有关法律规定，会对各方造成某些不利影响，包括在某些情况下，卖方和买方会对某些债务承担连带责任。还值得指出的是，在拉美

国家收购持续经营公司的资产和负债的买方，通常要为持续经营公司收购前的税项和劳务负债。

此外，在某些司法辖区，单一房地产资产的收购方需承担相关房地产税（如墨西哥）或环保责任（如阿根廷）。买方往往可以通过在交割日期前要求获取缴税证明来评估这些税额，并相应调整价格。同时，在一些国家（如阿根廷或巴西），买方可避免承继税务责任，方法是向税务机构上报交易，并敦促其回复，如果在一定时间内未获答复，买方将获免除承担任何与购入资产或业务有关的税务责任。

构建收购的另一个常见方式是股权交易，即买方购入目标公司的股份。除根据一些受监管领域的审慎监管要求外（例如信贷实体），第三方无权过问控制权变动情况，特别是高管人员在控制权变动时没有任何法定的权利，如终止雇用、额外补偿等，虽然这在其他司法辖区是惯常的做法。然而，特许经营公司的买方需注意，尽管法律没有规定须要获得有关当局同意，方可进行控制权变动（巴西和厄瓜多尔除外），但许多拉美国家的投标条件都包含此类型的限制（如哥伦比亚、墨西哥和秘鲁）。

经常情况下，股权交易的结构缺点是，收购方需要与少数股东交手。然而，许多拉美国家都设有‘排挤’办法，这就允许在公司中拥有大多数股权的买方，迫使少数股东出售其持有的股份(但须符合某些要求和限制，这些情况存在于阿根廷、巴西、智利和秘鲁的上市公司，以及在委内瑞拉和哥伦比亚的简化股份公司)。

从全球层面来看，股权交易的另一个问题在于处理“财政援助”方面的企业限制（即禁止目标公司为收购其本身股份提供任何形式信贷或提供任何为此而作的抵押品），而无法利用目标公司的资产为收购进行融资。在这方面，拉美国家却有其具竞争力的监管优势，它们通常不会禁止或限制这些杠杆式收购，但秘鲁除外，那里禁止‘财政援助’，以及委内瑞拉在某些情况下，‘财政援助’可能会被视为违反限制公司购入本身股份的规定。

6. 从税收的角度看，应如何构建中资收购？

向来，资本输入国（发展中国家）的国内税法，对向外国纳税人进行跨境支付设定很高的代扣税率。这使这些国家得以增加税收。在一般情况下，这是拉丁美洲的写照，大多数国家对调回给外国投资者的来源收入征收高代扣税。基于这个原因，在该地区的中国投资者从一开始便应致力建立一个有效的税收结构，允许收入的调回（以股

息、权益、特许权使用费或收益的形式)，这将尽可能减少或消除来源国所征收的税款，从而增加投资的税后回报。

在这方面，可以通过合法利用中介控股公司持有拉丁美洲的子公司，来提高收入调回的税收效益。就优化税收而言，理想的控股实体应以下列国家为驻地

- 与拉丁美洲国家拥有庞大优惠税收协定网络的国家
- 持股制度具吸引力的国家，让来自外国子公司的股息和资本收益可以根据股东免税制度而获得税收豁免，并可毋须缴税而随后分给控股实体的外国股东，以及
- 与拉丁美洲国家建有广泛双边投资协定网络的国家，以便为外国投资的不公平待遇提供保障。

考虑到中国 (i) 与拉丁美洲国家建有局限的税收协定网络，(ii) 对于控股实体缺乏具有吸引力的税制，以及(iii)在该地区只签署了少数双边投资协定，中国投资者可以选择在其他国家设立其控股实体，更具体地说，在欧洲的司法辖区内设立更能达到这些目的（对拉丁美洲国家进行直接投资，西班牙、荷兰和卢森堡可能是最常见的途径）。这样可大大减少中国投资者在拉丁美洲子公司所获取的股息、权益、特许权使用费和收益所缴付的代扣税，从而增加投资的净收益。不过在选择最佳的控股司法辖区时，中国投资者不得不考虑当地或外国税务机关可能利用一般反避税规则（GAAR），以“滥用税收协定”（treaty shopping）或在缺乏有效业务目的情况下通过第三国构建投资为理由，质疑导管公司（特殊目的公司）的使用。

除减少来源国的代扣税税率外，通过适当的控股实体进行投资，可以使金融商誉贬值或避免其他税种的征收。投资融资的税务筹划和无形资产的使用，也对降低投资结构的整体税收起到作用。

投资非上市公司

7. 非上市公司的少数股东是否享有一定权利?

拉美国家的《公司法》赋予少数股东若干权利（获取信息、董事责任、优先购买权、累积投票权、废除公司决定等），以及当持有股权超过最低门槛（一般为 5% 至 20%）时，其他公司权利也获增强。即使是像委内瑞拉这样的国家，虽然这种保障并没有规定具体的方式，最高法院的裁决也加强了那些权利（例如在股东参加公司会议的权利或公司管理层报告违规行为的职责方面）。

再者，虽然拉美国家对投资者的保障是大致相同的，但是面对法律，对这些权利的效力理解却各国不同。以下图表总结了拉美各国（与中国比较）的投资保护力度，表明从法律角度看，确保该地区的中国少数权益投资者获得足够保护，每个国家所应采取的额外措施的强度：

国家	投资保护力度排名
哥伦比亚	5
秘鲁	17
智利	29
墨西哥	46
巴西	79
乌拉圭	97
中国	97
阿根廷	111
玻利维亚	133
厄瓜多尔	133
委内瑞拉	179

资料来源：国际金融公司和世界银行（2012 年）

8. 对董事的国籍或居住地是否有任何要求?

在几乎所有拉美国家，董事会成员可以是外国人或在国外居住（除了在非常有限的情况下，例如阿根廷，那里大部分董事会成员必须在该国居住，或委内瑞拉，工商登记要求外籍董事拥有商务签证或居住签证）。不过，在某些行业经营业务的公司的董事

会成员须居住在该国（例如，哥伦比亚的公共事业行业和某些从事国家安全的公司；乌拉圭的公路客运公司行业；或委内瑞拉和墨西哥 -针对高级职员- 的某些金融机构）。此外，在巴西，公司的法定执行官须在该国居住。

投资上市公司

9. 在买卖上市公司证券时，什么情况下须进行公开披露？

在所有拉美国家，当超过一定门槛时，便强制要求对收购或出售上市公司的股权进行披露。至于相关股权门槛，在每一个拉美国家都有不同的定义，但一般从 5% 至 10%：

国家	股权比例
阿根廷	5%
玻利维亚	10%
巴西	5%
智利	10%
哥伦比亚	5%
厄瓜多尔	10%
墨西哥	10%
秘鲁	10%
乌拉圭	10%
委内瑞拉	10%

随后的收购或出售也须履行额外的公开披露义务。还应指出的是，与欧洲截然相反，多数拉美国家都没有制定适用于综合收购（通过股权互换、期权、远期或其他衍生工具）披露的明确规则，因而为运用金融工具制定累积购入股权策略留有大量灵活空间。

10. 什么情况下会触发强制性收购？

一般来说，当投资者购入上市公司的控股权，投资者须提出收购要约，这取决于不同国家及收购情况，收购要约可能涉及或不涉及公司的全部股份。投资者应该牢记，这

项强制性收购要约的价格通常受要约前的收购影响（墨西哥除外，要约前收购不会对收购要约的价格造成影响）。因此在触发收购要约前进行累积购入股权时，必须谨慎行事。‘控股权’在每个拉美国家的定义都不一样，但一般购入 25% 至 52% 的投票权股份权益便被认为是获得控制权。

但部分国家例外（如玻利维亚、厄瓜多尔和乌拉圭），收购要约尚未受到规管，在其他国家（如阿根廷），强制性收购要约规则可以避免适用。

收购要约的行为准则一般情况下比欧洲更为宽松。例如，它们通常不会对已向目标公司进行尽职调查的收购方施加任何明确限制、目标公司董事需遵守被动规则（不能拒绝收购要约），等。

竞争

11. 哪些交易和门槛跨越涉及竞争管理局的审批？

反垄断审批程序是拉美国家的准则（但部分国家除外，例如秘鲁，在那里准则只存在于电力行业；在玻利维亚只有受监管行业的并购交易才可能要进行反垄断审批；以及在智利或委内瑞拉，作为一般规则，如果交易受到质疑，该交易对竞争的影响只接受司法或行政审查，但也有自愿谘询程序）。触发反垄断审查的门槛因国家而异，但如果和其他西方国家相比，这些门槛相对较低。

在一些拉美国家，在反垄断机构批准交易前，不得进行支付和转让股份（如玻利维亚、哥伦比亚、秘鲁、厄瓜多尔和巴西），而在其他国家，反垄断管制并不妨碍交易执行，皆因审查只是事后管制行动（通常在阿根廷、智利、乌拉圭和委内瑞拉）。

劳动和社会保障

12. 一般劳动情况

在一般情况下，拉美国家在劳动事务上有着共同特点，其中值得一提的是，拉美国家有别于其他西方国家（主要是欧洲），员工无权阻止、公司也不会就公司交易（如兼

并、收购等) 征求员工意见。墨西哥和委内瑞拉是特殊个案, 公司必须向员工通报有关交易, 以及员工有权辞职以及获得支付与不公平解雇类同的赔偿。

外籍员工需要工作许可及/或居留许可, 外国人与一家当地公司签订劳动合同后就可以很容易得到。然而, 在任何一个拉美国家进行直接投资, 中国投资者应牢记, 除少数情况外 (例如阿根廷和乌拉圭), 聘请外国员工时会有限制。如下表所示, 这些限制不容忽视:

国家	国民员工数最低比例	国民员工工资最低比例
玻利维亚	85%	85%
巴西	66.6%	66.6%
智利	85%	不适用
哥伦比亚	80-90%	不适用
厄瓜多尔	80%	不适用
墨西哥	90%	不适用
秘鲁	80%	70%
委内瑞拉	90%	80%

不过, 虽然上述限制重要, 但在某程度上其重要性却可被削弱, 因为在计算员工的基数时, 某些类型的员工应排除在外 (如习惯性排除那些拥有专业技术能力的外籍员工, 与当地市民有家庭关系的外籍员工, 以及主要管理人员等)。特别规则适用于已和拉美国家签订劳动互惠或双重国籍协定的国家的外国人员 (在拉美区内与西班牙和意大利签订协定是相当普遍的, 而巴西则与葡萄牙签订此类协定)。它们还适用于某些类型公司的员工 (如某些国家从事高科技行业或正经历企业重组的小型公司, 以及公共行业的承包商等)。

通常情况下, 收购方希望重订工资, 以在目标公司获取最大的收益或效益, 此时便须考虑遣散费用。不过, 这些费用和中国相比不大。下表对拉美国家和中国的这些费用进行了比较, 在所有司法辖区中使用相同的假设案例:

国家	遣散费 (薪金周)
巴西	8.9
秘鲁	11.4
智利	12
哥伦比亚	16.7
乌拉圭	20.8
墨西哥	22
阿根廷	23.1
中国	23.1
厄瓜多尔	31.8
玻利维亚	不允许
委内瑞拉	不允许

资料来源：国际金融公司和世界银行（2012年）

13. 社会保障

拉美国家的社会保障金制度非常相似，下表列出了拉美各国由用人单位（雇主）所承担的社会保障金占工资薪金的百分比：

国别	百分比
阿根廷	23.0 - 28.0
玻利维亚	13.71
巴西	26.8 - 28.8
智利	18.20 - 19.42
哥伦比亚	28.84 - 37.2
厄瓜多尔	11.15
墨西哥	25
秘鲁	9
乌拉圭	13
委内瑞拉	11 - 13

税收

14. 国内税收

拉美国家的税收制度及税负大相径庭。下表列举了拉美各国在主要税项和名义税收上的差异：

国别	企业所得税 (%)	个人所得税 (%)	增值税 (%)	涉外转让预扣 税 (%)
阿根廷	35	9-35	21	14-35
玻利维亚	25	0-13	13	12.5
巴西	34	0-27.5	0-45 ²	0-25
智利	17 ³	0-40	19	4-35
哥伦比亚	33	19-33	16 ⁴	0-33
厄瓜多尔	23	0-35	12	12 (分红) 23 ⁵ (一般)
墨西哥	30	0-30	16	无
秘鲁	30	5-30 (资本收入) 15-21-30 (劳动收入)	18	无
乌拉圭	25	0-25	22	7 (分红) 12 (一般)
委内瑞拉	6 - 34 ⁶	6 - 34	12	4.95 - 34

² 在巴西，存在着以下三类增值税：(i) 联邦增值税（缩写为“IPI”）：该税种对工业化产品和进口货物进行征收。IPI税率根据产品的类型不同而迥异，但平均税率相当于10%；(ii) 州增值税（缩写为“ICMS”）：该税种对任何种类的货物销售进行征收。巴西生产的或进口的一切矿产品均需缴纳ICMS，税率最高可达25%；(iii) 按营业总收入缴纳的联邦社会分摊（缩写为“PIS/COFINS”）：该税种的运作机制与增值税非常相似，最高税率为9.25%。

³ 在巴西，存在着以下三类增值税：(i) 联邦增值税（缩写为“IPI”）：该税种对工业化产品和进口货物进行征收。IPI税率根据产品的类型不同而迥异，但平均税率相当于10%；(ii) 州增值税（缩写为“ICMS”）：该税种对任何种类的货物销售进行征收。巴西生产的或进口的一切矿产品均需缴纳ICMS，税率最高可达25%；(iii) 按营业总收入缴纳的联邦社会分摊（缩写为“PIS/COFINS”）：该税种的运作机制与增值税非常相似，最高税率为9.25%。

⁴ 通常，虽然哥伦比亚的增值税税率为16%，但也存在一些关于某些特定货物或服务的例外规定，因此更低一点的税率（最低可至0%）和更高一点的税率（最高可达20%）也同样存在。

⁵ 委内瑞拉的税率是累进税率。

⁶ 委内瑞拉的税率是累进税率。

但阿根廷和玻利维亚是个例外，拉美国家的税负与中国的税负相比，在很多情况下，要更轻一些。下表给出了各拉美国家和中国的税负差异，比较的前提是假设在所有司法辖区，案例情况完全相同⁷。

国别	税 (占利润的%)
智利	25.3
厄瓜多尔	35.3
秘鲁	40.7
乌拉圭	42
墨西哥	52.7
委内瑞拉	63.5
中国	63.5
巴西	67.1
哥伦比亚	74.8
玻利维亚	80
阿根廷	108.2

资料来源：国际金融公司和世界银行（2012年）

⁷ 指数测算的是公司在经营第二年内应缴纳的税金及其他法定分摊的金额。以商业利润的百分比表示的这一金额，是在虑及了各种扣除款和免除款之后的所有不同的应纳税费之和。案例研究的假设是：纳税人是一家从上一年开始经营的中型企业。税金及其他法定分摊按各级政府进行测算，而且包括企业所得税、营业税、公司缴纳的一切劳动税金和分摊（包括向个人养老金或保险基金缴纳的法定分摊额）、财产税、财产转让税、红利税、资本利得税、金融交易税、垃圾处理税、车辆税、路税、销售税以及其他的次要税项（例如燃油税、印花税和各种当地税费）。标准的扣除额和免除额的范围也相应地进行了记录。

矿业

本章内容主要介绍投资矿业领域的一些特殊要求。这些分析是基于我们的经验，并且仅限于中国投资者最感兴趣的一些拉美国家，即：阿根廷、玻利维亚、巴西、智利、哥伦比亚、厄瓜多尔、墨西哥、秘鲁和委内瑞拉（以下合称为“拉美矿产国”）。

15. 概述

阿根廷

阿根廷的矿业项目一般由私营公司经营。大多数情况下，私营公司都是部分或全部由外资法人或自然人控股（这些外资主要来自于加拿大、美国和澳大利亚，近期来自中国、俄罗斯和南非的投资也在逐渐增多）。

也有一些国有公司，如 Fomicruz SE 和 YMAD，这些公司常常与私营公司合作进行矿业勘探和开采活动。

玻利维亚

根据最近被批准、但尚未生效的法规/条例，玻利维亚政府授予国有企业 COMIBOL 公司在该国的所有矿业勘探和开采垄断权，而私营公司则必须与 COMIBOL 签署协议来获得勘探和开采权。不过，目前一些私营公司仍继续根据在以前的法律框架下所授予的采矿权来运营。目前玻利维亚采矿业中的主要私营企业为 Minera San Cristobal S.A.——Sumitomo 集团旗下的一家子公司。

巴西

巴西的矿业开发主要由私营公司进行。淡水河谷既是巴西最主要的矿业公司，也是全球矿业巨头之一，亚洲是该公司重要的运营区域。巴西的其他重要矿业企业还有 Namisa（其由某日本集团持有少数股权的 CSN 公司控股）、MMX（中国武钢持有其少数股权）、乌西米纳斯 (Usiminas)、安赛乐米塔尔 (ArcelorMittal)、MBR 等。其他一些跨国矿业巨头也在巴西开展业务，如智利国营铜业公司 (CODELCO)、必和必拓 (BHP Billiton)、三菱 (Mitsubishi)、力拓 (Rio Tinto) 等。

智利

智利矿业市场有两大主体，一是国家（通过国有独资公司智利国营铜业公司（CODELCO）开展经营活动），二是私营企业。

在私营企业中，外资公司占据重要比重，如必和必拓（BHP Billiton）、菲道（Phelps Dodge）、英美资源（Anglo American）、力拓（Rio Tinto）、三菱（Mitsubishi）、巴里克（Barrick）等。智利本国最大的私营矿业企业是安托法加斯塔铜矿公司（Antofagasta Minerals）。

外资在智利主要投向大型铜矿。

哥伦比亚

哥伦比亚的矿业开发主要由私营公司进行，其中最重要的公司为：必和必拓（BHP Billiton PLC）、高盛集团旗下的哥伦比亚自然资源（Colombian Natural Resources）、嘉能可国际（Glencore International PLC）、C.I. Productos de Colombia S.A.、淡水河谷（Vale Coal Colombia）、Carboandes S.A.、Consorcio Minero Unido S.A.、Mineros S.A.、德拉蒙德公司（Drummond Ltd）、安格鲁金矿（AngloGold Ashanti）、Gran Colombia Gold、力拓（Rio Tinto）及 Votorantim 集团等。

厄瓜多尔

厄瓜多尔最近组建了一个国家矿业集团，来引领开发该国的矿业。虽然国家矿业集团被厄瓜多尔政府授予了针对所有矿业勘探与开采特许的优先权，但它仍有待被授予特许权，且私营公司仍在该行业拥有最重要的影响，其中主要的私营公司是：Ecuacorriente S.A.（一家由中国铁路建设集团与铜陵有色金属集团控股有限公司成立的中国合资公司）、金罗斯黄金（Kinross Gold Corporation）和拉姆黄金公司（Iamgold Corporation）。

秘鲁

在秘鲁，采矿业主要由私营公司运营。秘鲁最重要的矿业企业为南方秘鲁铜业公司

(Southern Peru Copper Corporation)、中国铝业公司 (CHINALCO)、南非 Gold Fields 公司、安塔米纳矿业公司 (Cía. Minera Antamina)、Cerro Verde 铜矿公司 (Minera Cerro Verde)、亚纳科查金矿公司 (Minera Yanacocha)、巴里克 Misquichilca 金矿公司 (Barrick Misquichilca) 和中国首钢 Hierro 秘鲁公司 (Shougang Hierro Peru)。

委内瑞拉

在委内瑞拉，尽管国家通过国有合资或全资控股公司在采矿业中有很强的存在，但私营公司仍在矿产资源勘探与开发中扮演重要角色。

16. 法律限制

总的来讲，私营公司一般可通过采矿权取得勘探和开采矿产资源的权利。除本文他处所说明的一般性限制规定外，并无关于采矿方面的、适用于外国企业的其他特殊规定。但应注意的是，一些具有战略意义的矿物（主要是放射性矿物）的开采一般不允许私营企业涉足，例如

- 在**阿根廷**，私营企业可获得勘探和开发核矿物（例如钍和铀）的采矿特许权，但联邦政府可优先取得包括其浓缩物和衍生物在内的核矿物的所有权。此外，核矿物的出口也需取得政府的事先许可，且须优先保证国内供应，同时核矿物出口的最终目的地也受到政府的监管；
- 在**玻利维亚**，私营公司不得勘探和开采核矿物及其他被认为在特定领域具有战略意义的矿物，例如乌尤尼盐滩 (Uyuni Salt Plains) 中的锂，以及穆通地区 (Mutun area) 的铁矿石等。
- 在**巴西**⁸，核矿物（例如铀和钍）不得由私营企业进行开采，只能由政府控股的企业进行开采（参见下文第 26 部分）

⁸ 预计新的《矿业法》会作出以下三个方面的变化：(i) 采矿特许权有效期为 35 年（现行的《矿业法》未规定确切的期限）；(ii) 国家矿产部的权限、司法管辖和归属将转移给待创设的新监管机关——国家矿业署；及 (iii) 对授予采矿公司特许权的法律文件进行修改（目前是通过联邦政府发布的一项政令进行授权，而根据新的《矿业法》，这将会以一份待由采矿公司和国家矿业署签订的标准合同模板合同来取代）。

- 在**智利**，铯、钍、铀和锂等矿物不得授予特许采矿权，只能通过获得政府许可的私营企业进行开采（参见下文第 26 部分）；
- 在**墨西哥**，放射性矿物和铯是不授予特许采矿权的；
- 在**委内瑞拉**，金矿与铯的勘探与开采权仍属于国家，或在某些情况下，进行公私合营开采。

在哥伦比亚和厄瓜多尔，对特殊矿物（包括核矿物）的勘探和开采没有限制。

17. 采矿权的确立

采矿权源自勘探许可，因为有了勘探许可，之后便一般会伴有在成功勘探到某一矿床后开采该矿床的单独的特许采矿权。但在某些国家，例如哥伦比亚、厄瓜多尔、墨西哥、秘鲁和委内瑞拉，并不严格区分特许勘探权与特许开采权（即通过特许采矿权的方式取得采矿权，特许采矿权使得权利持有人能够勘探和开采矿产资源）。

采矿权由矿产行政主管部门进行授予（但智利以及阿根廷的个别省份除外，在那些地区，特许权由司法部门授予）。

采矿权一般按照“先来先得”的原则进行授予（即只要不存在来自第三方的合法反对（例如，之前该地区的采矿权已被授予了该等第三方或新的地区的采矿权与其他特许采矿权有重叠的部分等），采矿权就会被授予先申请者。不过存在一些例外：

- 例如在墨西哥，先占申请人在某些情况下并无绝对的优先权（例如，原住民同时要求相同的特许权的，对位于现有采矿地块之间的土地或对于开采时要求某些特殊能力的矿物）。再例如，墨西哥还要求对于某些矿区，尤其是由墨西哥地质局勘探到的、用于开采的矿区，进行竞争性的公开招投标。
- 而在哥伦比亚，如果政府已经宣布某个地区为原住民或非裔矿区，则该矿区不适用“先来先得”的原则。
- 智利的情况也比较特殊，它允许同一地块的多个勘探许可和采矿权重叠。不过在竞争开采权的情况下，持有旧采矿权的持有人享有优先权。

玻利维亚是个例外，如前所述，该国正在进行很大的矿业监管条例修改，且很多方面仍不确定（包括目前的采矿权持有人的勘探和开采权等）。很可能目前已缴纳特许费

的采矿权持有人享有优先权。

厄瓜多尔不适用“先来先得”的原则，在那里，所有采矿权均进行公开招标。

18. 采矿权的转让

虽然在某些情况下，向第三方转让或抵押特许采矿权只需进行登记即可生效（例如阿根廷、智利和秘鲁），但一般情况下，采矿权转让须进行行政或司法审批（例如巴西、哥伦比亚、厄瓜多尔和委内瑞拉）。而在玻利维亚，特许采矿权不能进行出售和抵押。

转让采矿权的一个更容易的方法是转让持有采矿权的企业股权。在该等情况下，一般并不需要任何授权。

19. 采矿权持有人对土地的权利

采矿权是区分、独立于对地表的所有权、占有权或其他权利的不同权利。因为采矿权并不授予对矿物所在地表的任何权利，因此采矿权持有人必须取得进出矿区所在地面的权利。

在这方面，采矿权本身并不必然带有征地权，但是可以启动一套单独的征地程序，以表明征地是出于公共需要，并确定对土地所有人进行公平合理的补偿的价格。

取得进出矿区所在土地的一种更惯常的做法是采矿权持有人有权向有关行政主管部门或法院请求取得地役权。在该等情况下，采矿权持有人应向土地所有人支付一定的补偿。双方就补偿问题无法最终达成一致的，应由法院或其他有关政府主管部门进行确定。

实践中，因为征地程序或取得地役权耗时耗力，建议采矿权持有人采用的更常见的方法是私下与土地所有人就土地进出权和对价补偿问题进行协商。

20. 采矿权的有效期

除少数例外情况外，特许采矿权一般以无限期的形式授予个人或公司：

- 在玻利维亚，采矿权一般被授予四十年的有效期，不过估计所有采矿权均将在2012年新的矿产法规/条例生效后被取消。
- 在智利，所授予的特许勘探权有效期为两年，并且在满足特定条件的情况下，可再次续展两年，或由特许权人请求法院将特许勘探权转为特许开采权；
- 在哥伦比亚，特许权有效期一般不超过三十年（包括勘探、建设、安装和开采阶段）。根据适用法规规定，有效期可再延长三十或二十年。
- 在厄瓜多尔，特许采矿权一般不超过二十五年，但特殊情况下，可续延一个或多个二十五年。
- 在墨西哥，所授予的特许权有效期为五十年，而且在满足特定前提条件的情况下，可再次续延五十年。
- 在委内瑞拉，所授予的特许权有效期最长为二十年，但特殊情况下，可要求再续延十年。

21. 采矿权的终止

采矿权可在一些情形下被政府终止，这些情形一般与未遵守某些重大义务有关（例如：未缴纳年费；未遵守投资计划或违反其他投资相关义务；未遵守关于开始或重新开始开采作业的日期规定；未遵守矿业主管部门发出的命令；实际开采量低于承诺开采量）。在阿根廷、巴西、哥伦比亚、厄瓜多尔和委内瑞拉，弃矿或停矿的情形也被规定为是一种终止采矿权的理由（例如，阿根廷规定停矿超过四年，哥伦比亚规定停矿超过时间超过六个月，政府即有权终止采矿权）。在巴西和哥伦比亚，相反的情形（也称为“过度”开采矿石）或提取并不包含在特许采矿权中的某种物质的情形也会导致终止采矿权。

特许权持有人有权在终止决定做出之前发表意见，而且可对终止决定进行申诉。

特许权受让人无权基于特许权的终止而主张任何损害赔偿，但一般有权搬走矿主拥有的任何设备、机械、工具、已提取的矿物或其他财产。但巴西是个例外，在巴西，如果上述搬走行动不利地影响到矿区或矿区遭特许权持有人废弃，则并不存在该等搬走权。而在哥伦比亚，某些财产，包括矿区安装的、搬走会造成损失的设备，必须交给哥伦比亚政府。在委内瑞拉，采矿机械、设备、工具及其他财产，均自动转让给国家。

22. 原住民的权利

拉美矿产国对居住在矿区的原住民（或非洲裔居民）规定了一些权利（例如，智利、哥伦比亚、厄瓜多尔、秘鲁和委内瑞拉的原住民享有事先磋商权，哥伦比亚及墨西哥的原住民享有在发生同时或连接申请采矿权的情况下对任何其他采矿权申请人的优先权）。而玻利维亚则更进一步，要求私营矿业公司与相关原住民组织签署合资协议。在巴西，原住民的权利问题还要复杂一点，在该国，在原住民地区进行采矿活动是实践中决不被允许的，直至巴西国会通过新的立法在宪法中添加了特定法律规定后，情况才有所变化。而在阿根廷，尽管没有全国性的立法规定，但须注意的是，其有些省份已经授予原住民某些特别权利，例如原住民在相关的环境许可签发程序中享有参与权等。

23. 法律鼓励机制

拉美矿产国并无特别的机制鼓励外商投资矿业，但阿根廷和哥伦比亚例外：

阿根廷

阿根廷《矿业投资法》为矿业提供了一项投资鼓励制度，该制度主要由以下几个方面组成：各种税收优惠、税务补助；针对已登记采矿项目的外汇及关税稳定性机制；以及确定最高3%的采矿特许费等。《矿业投资法》的规定既适用于联邦层面，也适用于已遵守该法的阿根廷各省市。该法的主要益处在于以下几个方面：

- **所得税减免优惠：**受益人可每年从其所得税报表中扣除投资于勘探、特别研究、矿物及冶金测试、试验工厂、应用研究以及为了确定有关项目的技术及经济可行性目的而进行的其他工作的任何款项的全部金额；
- **加速折旧优惠：**在以下三种情况下，可选择不同的折旧方法：第一，对开发新的采矿项目进行投资时；第二，对现有矿业经营的产能扩大时；第三，在正常经营过程中有折旧需要时；
- **增值税退还：**为开展勘测或勘探活动、进行调查研究而从国外进口或购买资产或聘请有关专家提供服务而发生费用的、经过十二个财务周期后，可继续作为财务贷记退还给受益人；

- **矿藏的资本化：**由经过认证的专业评估机构评估，在经济上具有开采价值的矿藏可被资本化最大至 50%；
- **进口优惠：**受益人无需向阿根廷政府缴纳进口以下货物的进口关税及其他收费。（但不包括进口服务费和增值税）：(i) 资本货物（包括辅助器械或新的及已使用过的备件）和 (ii) 联邦矿业部确定并属于《阿根廷矿床鼓励机制》中规定的在阿根廷境内开展采矿活动所需的其他货物；
- **特许使用费上限：**作为矿产资源的所有权人，每一个省（或联邦政府，如果该矿产位于联邦财产辖区内）可对采矿企业征收费用，具体金额按提取出的矿物的价值的一定百分比计算。《矿业投资法》规定，提取出的矿物的“矿口”价值（定义见《矿业投资法》）的 3% 为上限。对特许使用费的这一限定比例仅适用于《矿业投资法》的受益人。而未根据《矿业投资法》的规定进行登记的采矿企业需要缴纳的、超过《矿业投资法》规定的 3% 上限的特许使用费，则由有关省份自行确定；
- **税收鼓励机制的环保对价：**《矿业投资法》的受益人必须建立起一项留存，每年的金额可自行确定，以达到环保要求。该项留存会以所得税的形式予以扣除，最多可达项目生产经营成本的 5%， 以及
- **财政、外汇及关税稳定性：**鼓励机制规定：向联邦矿业部提交可行性报告之时的税务、外汇和关税方面的现行有效的法规应保持 30 年的稳定性。财政稳定性是指受益人的总税负不能因为以下这些情况而增加：如新设税种；提高税率；扩展现有税种的纳税行为或纳税个人的主体范围；取消现有的免税优惠等情况。但该等免除将不以减少或免除同一司法管辖（无论是国家一级的，省一级还是市一级的）范围内的其他税赋的方式予以弥补。

除上述几个方面外，并无普遍适用于外国投资者或矿业投资者的其他减税优惠。

任何形式的出口均无需缴纳增值税。而且，出口商有权享有购买过程中所产生的增值税贷记退还。

哥伦比亚

哥伦比亚对其矿业行业有某些特殊鼓励政策，因为该行业已成为哥伦比亚经济的重要资产之一。其税法也不例外，规定了以下矿业税收优惠政策：

- **特许开采费：**特许开采费按采矿总产量的一定比例来收取，并应以现金或实物支付，具体比例根据开采的矿物而有所不同，但均由法律来确定。如果有效支付的特许开采费超过矿业公司应付的营业税，则矿业公司除按照法律支付特许开采费外，不再需要支付相应的营业税。
- **所得税：**与专门从事采矿活动（不包括气、液态烃的开采）的企业直接相关的资产净值，将不被用来计算推定年收入⁹。
- **所得税可税前扣除开支：**哥伦比亚税法规定，计税时允许以下三种与烃和矿业有关的税前扣除和免税额：

a) 折旧：固定资产（不包括土地）根据其使用寿命来折旧，如下表所示：

资产类型	使用寿命
计算机和车辆	5 年
机器设备	10 年
不动产（不包括土地）	20 年

b) 摊销：可根据运营单位成本的技术估计，或直线法（最短五年期内）来确定在收购、勘探和开采不可再生资源中所发生的成本摊销。

c) 消耗：根据租赁或特许协议，矿山所有权人、出租人、特许权受让人及承租人，都在消耗财产中拥有经济利益。因此，上述任何方均可根据其在项目期间所发生的成本来申请消耗免税额。

- **其他特别课税扣除：**尽管不是单独针对矿业行业，哥伦比亚税法规定了对于矿业公司而言可能很重要的特别课税扣除（税前扣除）项目，即：科研开发、环境保护和收购生产用固定资产等。

⁹ 对于所得税，假设纳税人的净收入至少为其上一纳税年度最后一天净权益的 3%，如果纳税人的净收入少于前述 3%，则将根据所假设的净收入来确定所得税率。

24. 对矿物的出口限制

各拉美矿产国对矿物出口无任何限制性规定（不包括核矿物），但委内瑞拉除外，该国规定，所有通过采矿活动开采出来的黄金，均必须出售给委内瑞拉央行。此外，还有以下两项重要的自由贸易协议，其进一步放宽了与中国进行国际贸易时的限制：

- **智利**与中国签订的自由贸易协议已于 2005 年生效，该协议生效后立即取消了智利向中国出口货物时需缴纳 92% 的关税以及中国向智利出口货物时需缴纳 50% 关税的规定。但该协议并不包括服务贸易部分。其他产业的关税相信也将逐步取消，以及
- **秘鲁**与中国签订的自由贸易协议已于 2010 年 3 月生效。该协议也规定了将逐步取消进口关税，根据该协议确定的时间表，取消关税的进程可由中秘任意一方在认为可能的情况下加速进行。实际上，一旦取消了进口关税，60% 以上的中国商品将以免进口关税的方式进入秘鲁市场。

25. 环保法律

阿根廷

阿根廷通过联邦、省、市的法规/条例来进行环境保护。与采矿活动明确相关的主要法律规定均包含在阿根廷的《矿业法》中。根据《矿业法》：

- 进行矿物质的勘探、勘测、开采、开发、制备、提取和储存活动的个人或企业，均须在开展这些活动前提交一份《环境影响报告》
- 《环境影响报告》必须包括以下五项内容：(i) 项目影响地区的地点及环境描述；(ii) 关于采矿项目的说明；(iii) 土地、水、大气、植被、动物群、地形及社会、文化环境的可能改变；(iv) 安全、缓解、复原、恢复或受损环境的重建措施（视具体情况而定）；(v) 已使用的方法，以及
- 此外，《环境影响报告》还必须包括关于环境破坏的可能风险、施工方法的可能风险以及必要的环境保护措施的说明。

省级法规包括临时性规定，有些规定了在取得环境影响评估批准以前需要有公众参与（公众听证会）。

玻利维亚

玻利维亚环保法律和法规规定，有可能造成不利环境影响的项目或活动，须事先进行《环境影响评估》(EIE)，该评估由一组行政程序、研究和技术制度组成。

此外，这些作业、项目及活动，还须提交一份《环境影响报告》(EID)，该报告包括向环境主管部门提交的研究、技术建议、规范，以及将对项目进行开发、评估和登记的范围。事实上，《环境影响报告》构成环境执照（或许可证）。

违反环保法规/条例，被视为是行政违法，部分情况下，被视为是刑事犯罪。

巴西

根据巴西国家环境委员会（Environmental National Council，西班牙语缩写为“CONAMA”）制定的法律，有可能对环境产生重大影响，或造成环境退化的各类项目或活动的建设、安装、扩建、改建和 / 或运营，均须事先取得有关环保部门的批准。

环保部门批准的方式为向有关采矿企业颁发环境许可证。在巴西，环保部门会根据项目 / 活动的情况不同，适时颁发三种许可证，即：事先许可证、安装许可证和运营许可证。

此外，根据巴西的法律，在巴西进行采矿被认为是一种具有重大环境影响并 / 或造成环境退化的活动。因此，在巴西进行采矿的企业必须事先取得有关部门的环境许可。

还有，在取得上述环境许可前，有关企业应向环保部门呈递一份环境影响评估书以及相应的环境影响报告。

而环保部门会对环境影响评估书以及环境影响报告进行分析。在需要的时候，会要求有关企业进行调整和补充。因此，该等调整和补充要求会因有关企业拟进行的项目 / 活动的复杂性和影响而有所不同。

智利

根据智利的《环境法》，每一项可能具有重大环境影响并且属于《环境法》所规定的目录中的项目和活动，均必须在实施或修改以前进行环境影响评估（“环评”）。上述目录中包括的项目类型非常广泛，如大坝、机场、港口、采矿项目和发电厂等。环评

程序在环境影响评估制度（西班牙语缩写为“SEIA”）下进行。

法律明确规定,采矿项目的开发属于必须进行强制性环评的项目。从环保角度看,采矿项目是指与一种或多种矿物的提取和加工有关、数量超过每月 5,000 吨的开采活动。采矿活动还必须遵守《环境法》规定的环评要求。

智利的《环境法》规定了项目符合环评要求的两种途径:

- 提交一份《环境影响研究》。这是专为可能对环境产生重大影响的大型项目设计的一种机制,或
- 提交一份《环境影响说明》。这是专为较为简单、规模较小的项目设计的一种机制。

对于《环境影响研究》,法律规定的批准时限为一百二十天;对于《环境影响说明》,则为九十天。实践中,《环境影响研究》的平均批准时限大约为一年,《环境影响说明》的平均批准时限大约为六个月。此外,《环境影响研究》还要加上可能的六十天的市民参与期(部分法定情况下,《环境影响说明》须经过一个较短的二十天的市民参与期),在市民参与期内,受影响方可对项目提出反对或其他意见。环保部门在做出最终批准时必须考虑上述意见和评论。

在环保部门做出《环保审批决议》(该决议对项目或活动的实施做出允许或不允许,并确定受评估项目的主要环境义务和条件)后,环评工作方告结束。该项许可可用作一项“通用环境许可”,证明特定项目符合所有有关的环保要求和规定。此外,该项许可使得项目业主有权取得开发其项目所需的某些其他的特定环境许可。

《环保审批决议》还能让项目特许权人获得项目开发所需的环境许可证。这些许可证由有关政府部门(如管理水利、矿业、植物、动物等资源的主管部门)根据各自的权限和项目的特点颁发,如设施的工业资质许可证、土地使用性质变更许可证、污水系统施工许可证,以及《水利法》中提到的水利工程建设许可证等。

哥伦比亚

鉴于采矿活动对环境的影响,哥伦比亚《矿业法》规定,特许采矿权持有人须获得环境许可,才能开始建设任何必要的设施,或开始采矿活动。但勘探活动可在没有环境

许可、批准或允许的情况下进行，除非在勘探阶段所进行的活动需要获得环境许可、批准或允许（譬如水利特许权和林业许可等）

根据所进行的具体活动，用于采矿的环境许可证可包括下列许可，即：通道占用许可、废水排放许可、地下水许可、地表水许可、零星林木使用许可、伐木许可、森林使用、排放许可、钻井勘探许可、地下水钻探许可、林业许可等。

最后，在国家自然遗产等特别有价值的区域不能开展采矿项目，这些区域由于其自然、文化或历史特征而被宣布受到保护（一般为国家公园、自然保护区、单个自然保护区、动物保护区、植物保护区以及“公园道路”等）。

厄瓜多尔

在开展任何采矿活动以前，厄瓜多尔针对采矿活动的环保法规要求矿业公司从环保部获得环保许可证。

矿业公司要获得环保许可证，首先须从环保部公布的授权咨询顾问名单中选择一个。然后由被选定的咨询顾问根据环保部公布的参考条件来准备一份《环境影响研究》。该研究报告须至少包括一项环境管理计划和市民参与报告。在将《环境影响研究》提交环保部审查的三十天内，环保部可要求提供补充材料。补充材料须在要求提供的四十五天内提交。一旦提交所有材料，环保部须在十五个工作日内作出批准或拒绝颁发环保许可证的决定。

根据厄瓜多尔法律，获得环保许可证的采矿公司，须在环保许可证颁发的一年内进行环保审计，其后，每两年审计一次。

最后，在采矿活动结束前两年，矿业公司须提交一份矿区关闭计划，用于环保部审批。该计划须包括用于采矿区环境恢复的建议程序，以及一项用来减少采矿活动社会影响的补偿计划。如果产生了很大的环境影响，则矿业公司还须提交一项环境整治计划，用于环保部审批。

不允许在受保护地区（如国家公园和自然保护区等）开展采矿项目。

墨西哥

《生态平衡和环境保护法》(*Ley General de Equilibrio Ecológico y la Protección al*

Ambiente) 是墨西哥联邦层面有关环境事务的重要法律。这部法律可视为在墨西哥进行大多数开发项目和活动的主要环境法律和政策依据。除这部法律之外，还有一系列与环保要求有关的其他法律、法规和规范。

在墨西哥，评估矿产项目开展的可行性，从环境因素考虑，在很大程度上取决于该项目与有关的生态规划以及地方政府的发展规划之间是否相协调，而评估彼此之间的协调性主要通过环境影响评估程序（环评程序）来实现。

墨西哥的环境与自然资源部（*Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales*，西班牙语缩写为“SEMARNAT”）及其所属下级机构负责联邦环境法规的适用以及出具特定开发活动所需的许可，环境保护总检察长办公室（*Procuraduría Federal de Protección al Ambiente*）则是执法机关。

最重要的联邦环保政策工具是：

- 环境影响评估（环评）；
- 陆地和海洋生态保护条例；以及
- 建立自然保护区。

有些活动属于地方环境部门的管辖权限，因此这些活动必须遵守地方法规，而大多数地方法规的监管严厉程度与联邦法规相当，有的则稍许宽松一些。

《废弃物预防及综合管理法》的规范对象是危险废弃物，其对因处置污染现场而导致的环境赔偿责任以及现场补救等问题进行了规范。这些规定主要有

- 含有危险材料或废弃物的污染现场的业主 / 卖方有义务向收购人告知污染的存在
- 含有危险废弃物的污染现场的所有权转让需得到 SEMARNAT 的授权，以及
- 含有危险材料或废弃物的污染现场的业主和经营者或任何所有权持有人对必需的补救承担连带责任。

联邦海洋区（或称“ZOFEMAT”）被认为是公共领域的财产。因此在使用 ZOFEMAT 时，如损害了第三方的利益，需由 SEMARNAT 授予特许权后方可进行。使用 ZOFEMAT 的特许使用权的年限通常为 15 年，并可多次展期，一旦使用，便需向政

府缴费。缴费的法律依据是《联邦权利法》(*Ley Federal de Derechos*)，费用的多少则因 ZOFEMAT 表层的位置不同及特许权人所赋予的用途不同而各不相同。

秘鲁

秘鲁环境部是负责监管秘鲁环境方面的政府主管机关。

秘鲁《环境法》确立了在进行一切人为活动时必须遵守的环境保护规则。生产性活动及自然资源勘测由有关行业的法规进行监管，《环境法》作为环境监管方面的政策、规章和工具必须得到贯彻。

根据《环境法》的规定，涉及采矿、建筑、施工、服务及其他活动的每一项活动，以及可能对环境造成重大影响的公共政策、计划和规划，均受“国家环境影响评估制度”（“环评”）的监管，并且必须进行“环境影响研究”。

环保监管包括由环境部及其他主管部门进行的检察、控制、监督、验证和其他一系列的行动，用以确保《环境法》所规定的各项义务以及有关的附加规则和义务得到遵守。

除进行环境影响研究外，根据行业的不同，项目的执行还可能要求取得不同主管部门的其他许可。例如，进行采矿活动的，应当满足以下环保要求：

- 《年度合并报表》(西班牙语缩写为“DAC”)：特许采矿权持有人必须于每年的 6 月 30 日之前提交 DAC，以说明对环境的排放情况以及根据之前已获批准的环境影响研究所采取的跟进措施
- 如果采矿活动在某一被“国家自然保护区制度”(*Sistema de Áreas Naturales Protegidas por el Estado*) 宣布为自然保护区或其缓冲地带的地区进行，则要取得环评批准则需要之前由国家自然保护区服务署 (*Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas*, 西班牙语缩写为“SERNANP”) 签发的批文，以及
- 要求“矿场关闭计划”，以便进行矿场关闭活动（即封闭地下矿的出口、移除表面基础设施以及对已开展过采矿活动的表面进行环境复原）
- 最后，因进行采矿活动而需向本国海域或陆地水域排放固体、液体或气体废弃物的，须取得“工业废弃物处置的卫生许可”。

委内瑞拉

委内瑞拉没有特别针对采矿活动的环保法规。采矿条例一般规定，开展采矿活动须符合可持续发展和环境保护的要求。根据委内瑞拉《环保法》，由矿业部负责监管采矿活动的合规性。

矿业公司在取得采矿特许权以前，须获得环保部颁发的土地使用许可。所有特许权持有人在开展采矿活动以前，均必须提交一份保证金来担保任何环保责任。

为获得采矿项目的土地使用许可，矿业公司须填写和提交一份由环保部提供的调查问卷。在该调查问卷提交的三十日内，环保部将决定是否需要再提交一份《环境影响研究》。如果需要，则矿业公司须先提交一份有关该《环境影响研究》范围的建议。在该建议提交的四十五日内，环保部将提供该《环境影响研究》的确切范围。一旦提交完整的《环境影响研究》，环保部将在六十日内做出批准或决绝授予土地使用许可的决定。此外，环保部还可能要求对《环境影响研究》进行补充或修改，然后再根据修改情况来重新考虑其批准或决绝的决定。

26. 与铁、铬、锰、镍和铀产业有关的特别规定

阿根廷

铀被认为是一种核矿物，因此开采铀矿受到特别监管。开采含有核矿物的矿床的企业需向矿业主管部门提交一份因矿物残渣影响该地区的复原计划，并将可能含有放射性或酸性元素的产物进行中和和保存处理。未经矿业主管部门以及原子能委员会的事先授权，不得为其他用途重新使用这些产物。而且，关于该等矿物的储量和生产的一切信息在被要求情况下须随时提交给主管部门。联邦政府对本国出产的核矿物可优先取得所有权，包括核矿物的浓缩物质和衍生物。此外，核矿物的出口也需要事先取得授权，国内供应必须得到保证，出口物质的最终目的地也受到监管。目前，阿根廷并不出产铀，但是勘探和勘测项目的数量日益增多。由阿根廷的原子能委员会以及私营企业进行的铀项目，主要方向是发现新的铀矿床。

巴西

被视为核元素（如钍和铀）的一切元素均受特别监管，即规定：对位于巴西的核矿床

的研究和开采系政府垄断活动。尽管如此，根据巴西《矿业法》如果是铀和钍与具有经济价值的其他元素组合在一起矿床，对该等矿床的开采可根据《矿业法》的规定由 DNPM 授权或准予进行。

智利

液态和气态烃、钍、铀和锂是不授予特许采矿权的，只有政府能够（直接或以与第三方签署特殊经营协议的方式）进行采矿并从中获益。这一规定已被用于以下述方式允许私人开发该些领域（特别是锂矿领域）。

目前，智利是世界最大的锂出产国之一。智利锂矿的专门运作模式是与政府签订特殊经营协议。在智利，主要的锂矿生产商是智利的私营公司 Soquimich S.A.，该公司在智利的阿塔卡马盐水湖（Salar de Atacama）以盐水处理方式生产锂。

哥伦比亚

哥伦比亚对于勘探和开采天然气、烃没有特别的限制规定，但开采、处理、销售、运输和出口核矿物，则须获得政府特别许可。

厄瓜多尔

厄瓜多尔禁止私人（公司）勘探和开采核矿物，开采、处理、销售、运输和出口核矿物，须事先获得政府的授权和批准。

墨西哥

液态和气态烃以及放射性矿物不授予特许采矿权。

本指南首次刊登在《中国法律与实践》(China Law and Practice) 与《国际金融法律评论》(IFLR), 香港, 2011 联合出版物中