



EXPANDOCEAN
INTERNATIONAL LIMITED

BRAZIL MARKET INSIGHT

巴西市场洞察

贸易结构、需求变化 与商业进入

中国供应链与巴西商业市场

2025 全年与 2026 年 1—9 月贸易

经济与产业 · 数字渠道 · 采购与履约

2026 年 10 月 | 中文

ExpandOcean International Limited 面向商家、企业主与跨境商业决策者

报告导航

1 供给份额上升，商业机会呈现分层结构 1

2 经济与购买力：消费韧性与资金约束并存 2

3 全球采购竞争：中国份额提升与来源地变化 3

4 采购用途：中间品主导，消费进口增长更快 4

5 中国来源结构：三大产业与专业细分并存 5

6 增长来源：大额品目与广泛扩张共同作用 6

7 行业内部：电子集中增长，塑料扩张更广 7

8 汽车生态：进口、装配与售后形成多层需求 8

9 工业采购：维护更新与项目建设分开经营 9

10 能源应用：容量增长与当地服务共同创造价值 10

11 材料与消费链：原料到成品的增长差异 10

12 数字市场：高渗透率下的渠道竞争 11

13 支付与成交：Pix、信用与订单质量 11

14 区域进入：港口、仓配与销售覆盖共同设计 12

15 客户采购成本：价格竞争需要完整交付范围 13

16 市场进入条件：清楚的本地责任支持持续销售 14

17 商业进入：从客户用途形成可持续采购关系 15

18 下一季度：把市场观察连接到经营节奏 16

19 资料口径与引用来源 17

20 引用来源 18

阅读说明

贸易数据采用中国原产、巴西进口、美元 FOB，同期比较 2025 与 2026 年 1—9 月；经济、产业和渠道数据保留各自统计期。“ExpandOcean 观点”提炼各分析模块的商业含义。资料截至 2026 年 10 月 16 日。

1 供给份额上升，商业机会呈现分层结构

586.23 中国来源进口额 亿美元 · 2026 年 1—9 月	9.88% 同期间同比增长 增量 52.70 亿美元	26.38% 中国来源份额 巴西全球进口口径
--	---	---

2026 年 1—9 月，巴西自中国进口货物 586.23 亿美元，同比增长 9.88%，增加 52.70 亿美元。同期巴西全球进口增长 5.04%，中国来源份额从 25.21% 升至 26.38%。中国供应链在巴西采购体系中的权重继续上升。[\[1\]](#) [\[2\]](#)

增量分布具有鲜明差异。车辆及零件、电气电子、机械合计占中国来源进口的 54.85%。车辆链扩张强，电子增量集中，塑料章内扩张更广；不同结构对应不同的客户、资金与交付要求。

消费者侧，2026 年二季度家庭消费季调环比下降 0.4%，同比增长 0.5%。企业侧，固定资本形成环比增长 1.2%，但上半年累计与上年持平。需求具有韧性，增长节奏已趋温和。零售备货与工业项目应使用各自的需求和付款指标。[\[3\]](#)

巴西数字渠道已经具备大规模触达基础。平台搜索、品牌内容、消息沟通和 Pix 支付衔接客户购买过程；本地库存、配送和售后衔接交易完成。中国供给的规模优势要转化为客户能比较的规格、成本与服务。

本报告从贸易结构延伸到经济、产业、渠道与履约，给企业提供市场判断思路。文中行业 and 商品编码用于说明结构，企业的经营方向由客户需求与自身渠道条件确定。

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

份额提升后，进入方式从客户用途确定

中国供给权重上升，但车辆、工业采购与零售渠道对应不同的成交条件。企业应先明确谁采购、为什么采购、如何验收与回款，再配置供应和渠道资源。全国贸易规模提供方向，具体客户的采购标准决定业务设计。

2 经济与购买力：消费韧性与资金约束并存

2.1 总量增长与家庭消费的不同节奏

IBGE 公布 2025 年巴西实际 GDP 增长 2.3%。2026 年二季度 GDP 季调环比增长 0.5%，家庭消费下降 0.4%，固定资本形成增长 1.2%。同比看，GDP 增长 2.0%，家庭消费增长 0.5%，固定资本形成增长 1.4%。当季投资率为 16.1%，低于 2025 年二季度的 16.6%。[4] [3]

环比与同比共同描绘了需求状态：家庭消费仍高于上年同期，但较一季度有所回落；投资当季改善，而 2026 上半年累计与上年持平。企业制定订货计划时，应同时看客户的持续采购能力和近期成交节奏。

2026 年 6—8 月移动季度失业率为 5.3%，实际惯常劳动收入为每月 R\$3,777。9 月 IPCA 月环比为 0.82%，截至 9 月的 12 个月累计为 4.58%。就业与实际收入提供消费基础，生活必需支出的价格变化影响剩余预算。[5] [6]

这种环境下，客户会在产品价格之外比较总支付额、付款时间和服务范围。预算敏感的客户关注首期支付与必需支出，重视体验的客户还比较品质与售后。全国平均收入描述经济背景，具体客群以销售区域、价格带和付款记录分层。

2.2 高利率环境下的采购与库存

巴西央行 2026 年 9 月 16 日决议将 Selic 目标利率定为 13.75%/年。Selic 属于政策基准，企业实际融资成本还包括银行利差、期限、担保及信用条件。[7] [8]

进口经营的资金链从预付款开始，经过在途、清关、入仓和售出，最终到达回款。采购量越大、周转越长，资金需求越高。增长市场中的经营重点是把订货、到货和回款连接，而非单独放大库存。零售业务可按已售库存、付款完成和退款后收入安排补货；分销业务关注客户信用与应收期限；项目业务将设备、安装、验收与付款节点对应。不同业务使用不同资金结构，能提高增长的可持续性。

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

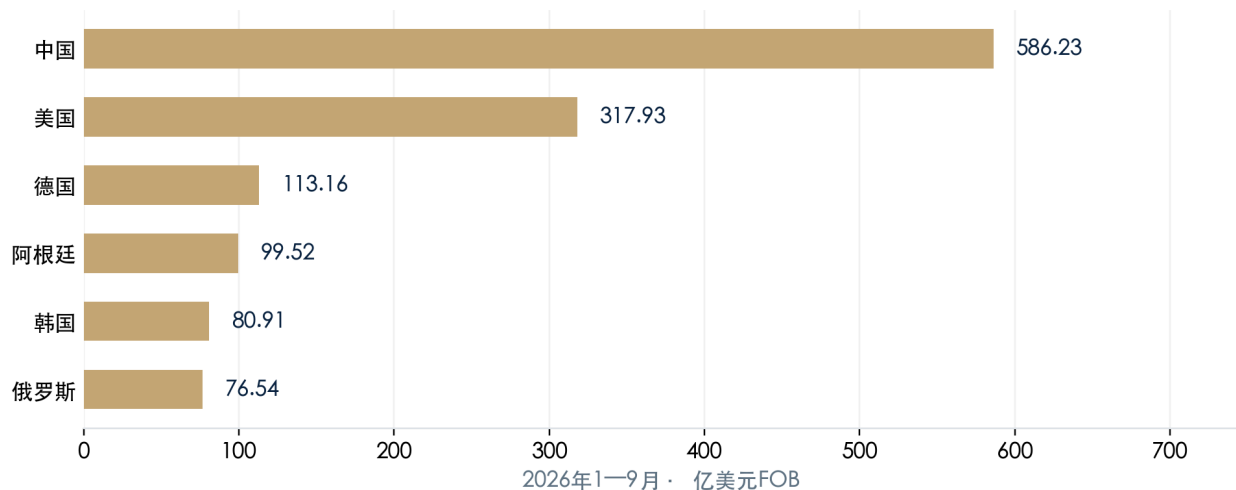
高利率下，采购扩张与现金回收一起安排

家庭消费同比小幅增长，资金成本仍处于较高基准。面向零售的业务宜把补货连接到退款后收入，分销业务把授信连接到客户回款，项目业务把设备交付连接到验收付款。销售计划由可回收的现金支持，库存才能持续周转。

3 全球采购竞争：中国份额提升与来源地变化

2025 年巴西全球进口 2,802.08 亿美元，中国来源为 709.16 亿美元，份额为 25.31%。2026 年 1—9 月全球进口为 2,222.59 亿美元，中国来源为 586.23 亿美元，占 26.38%。与 2025 同期比较，中国份额提高约 1.16 个百分点。全球总额与份额采用同一 Comex Stat 查询口径。[1] [2]

主要进口来源地的规模对照



来源：MDIC/SECEX。国家金额用于观察来源地结构；具体竞争按同用途、规格和交付范围比较。

2026 年 1—9 月巴西进口的六个主要来源地；单位为亿美元 FOB。来源：MDIC/SECEX，ExpandOcean 整理。

同期美国来源进口为 317.93 亿美元，同比下降 7.10%；德国为 113.16 亿美元，增长 4.01%；阿根廷为 99.52 亿美元，增长 4.43%；韩国为 80.91 亿美元，增长 103.38%；俄罗斯为 76.54 亿美元，下降 0.39%。中国与韩国上升较快，来源地结构处于调整之中。[9]

3.1 中国增长对巴西进口增量的贡献

2026 年前九个月巴西全球进口增加约 106.64 亿美元，其中中国来源增加 52.70 亿美元，贡献全球净增量的 49.42%。其他来源地合计增长 3.41%，低于中国来源的 9.88%。这一分解与中国总体份额上移一致。[1] [2]

进一步按中国来源商品拆解，车辆及零件 HS87 增量 48.58 亿美元，占巴西全球进口净增量的 45.56%。中国来源中两期同时剔除整个 HS87 后，其余进口合计增长 0.84%。车辆链是中国来源总量增长的主要推动项，其他行业应使用各自的增量、物量和客户采购条件判断经营节奏。

这里的 49.42% 和 45.56% 以全球净增量为分母，描述来源及商品对净变化的贡献。0.84% 则针对中国来源的非 HS87 组合，与下文剔除单一 8703 品目的分析分别回答不同问题。

2026 年 9 月中国来源进口 70.63 亿美元，同比增长 12.59%；当年 2 月为 54.94 亿美元、6 月为 77.90 亿美元。月度到货存在波动，渠道补货应结合库存、客户采购和船期管理。[10] [9]

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

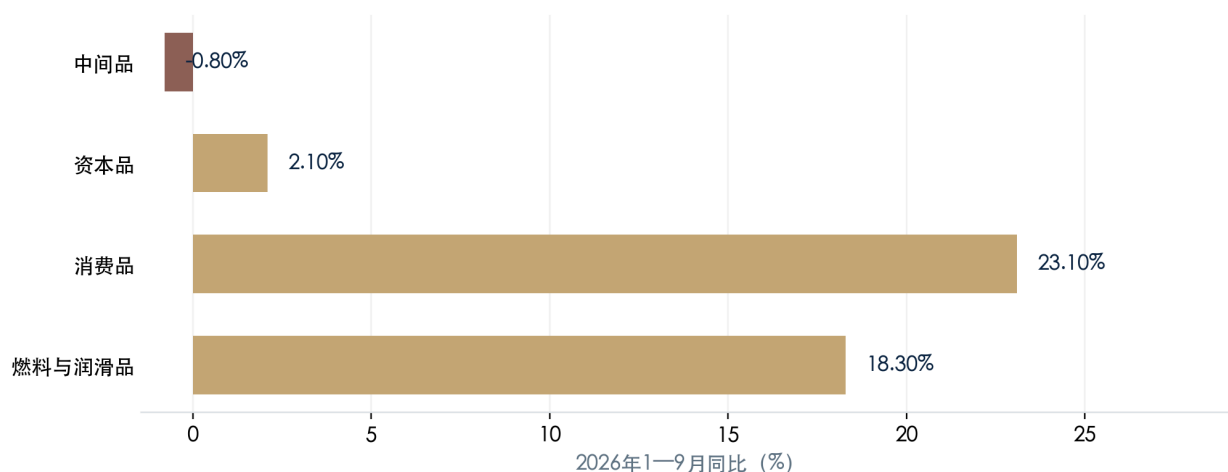
车辆链之外的竞争，用具体采购方案比较

两期剔除中国来源 HS87 后，其余进口合计增长 0.84%，说明总体增长不能替代每个行业的客户判断。比较同规格落地价格、交期和服务范围，再结合采购数量与客户复购识别来源地优势，能更贴近真实询价与成交。

4 采购用途：中间品主导，消费进口增长更快

2026 年 1—9 月巴西全球进口中，中间品 1,253.75 亿美元，占 56.4%，同比下降 0.8%；资本品 340.95 亿美元，占 15.3%，增长 2.1%；消费品 387.55 亿美元，增长 23.1%；燃料及润滑品 239.16 亿美元，增长 18.3%。其他未指明货物为 1.17 亿美元，占全球进口约 0.05%；五类合计与全球进口总额一致。^[2]

消费进口增速快于生产投入品



来源：MDIC/SECEX，按经济用途分类。增速与金额规模分别观察。

巴西全球进口按经济用途分类的同比变化；2026 年 1—9 月对 2025 年同期。来源：MDIC/SECEX。

中间品仍是采购体系的主体，消费进口则贡献较快增长。不同用途的决策链差异很大。中间品买方关注制造连续性、工艺、批次及质量追溯；资本品买方关注安装、培训、保修及投产节奏；消费品买方关注客群、价格带、补货与售后。

对于生产客户，获客内容宜体现参数、工况和批次证据，首次沟通便明确既有设备与生产条件。对于设备客户，应在报价中分清货物、安装和服务责任。对于渠道客户，产品展示与商业沟通需要直接说明使用体验、包装、交付及售后。

中国来源进口的 2026 年 9 月截面中，中间品占 63.6%，资本品占 16.2%，消费品占 20.2%。中国货源与当地生产体系的联系仍较深，工业与渠道型需求应分别管理。^[10]

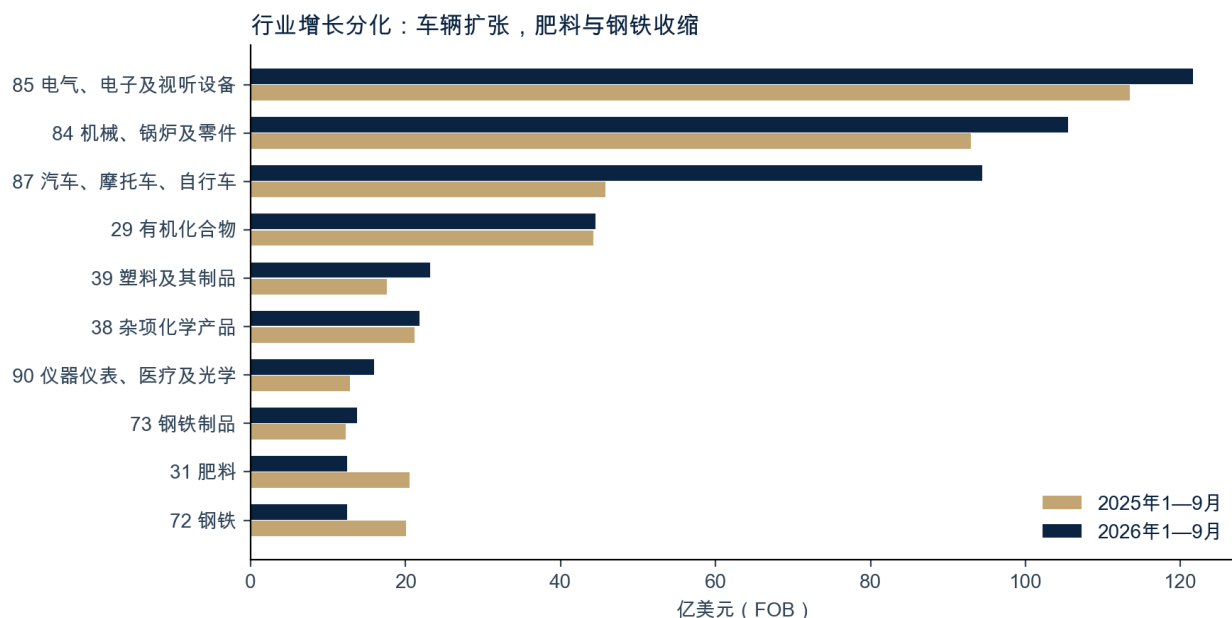
EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

采购用途决定获客内容的重点

巴西中间品仍占全球进口过半，与生产客户的沟通需要工况、规格和批次资料。资本品沟通需要投产与服务安排，消费品沟通需要价格带、使用体验及补货条件。客户所处的采购环节，应成为渠道内容和商业报价的组织依据。

5 中国来源结构：三大产业与专业细分并存

电气电子 HS85 进口 **121.63 亿美元**，机械 HS84 为 **105.50 亿美元**，车辆及零件 HS87 为 **94.40 亿美元**，合计占中国来源进口的 54.85%。有机化合物 HS29 为 44.56 亿美元，塑料 HS39 为 23.19 亿美元，杂项化学 HS38 为 21.78 亿美元。^[1]



2025 与 2026 年 1—9 月主要 HS2 章节进口金额；单位为亿美元 FOB。来源：Comex Stat, ExpandOcean 计算。

前 10 个 HS4 品目占中国来源进口的 **31.21%**，前 100 个占 **74.35%**；其余 969 个品目合计约 **150.34 亿美元**。头部规模与专业细分同时存在。头部业务依赖相应资金、渠道和服务体系，专业细分依赖清楚的用途与可持续采购关系。^[1]

金额集中描述商品结构。客户与品牌竞争应进一步按采购渠道、使用场景和当地服务划分。机械分销、工厂采购和项目集成即使涉及同一章，也有不同的报价内容、验收安排和回款周期。

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

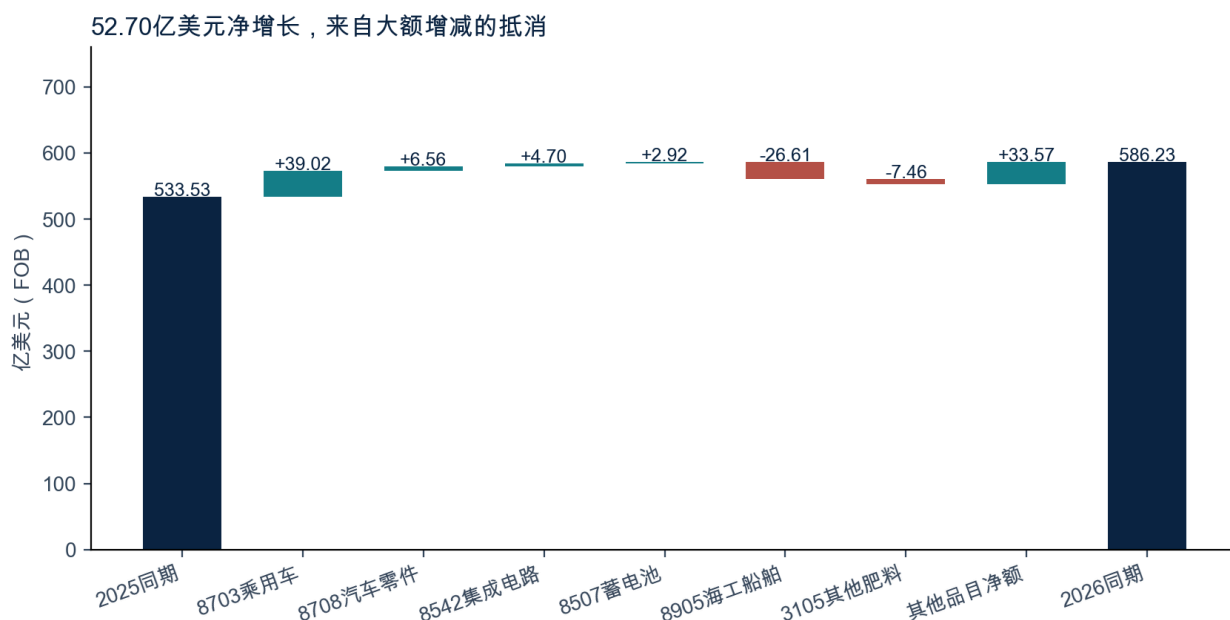
专业细分重视持续采购关系

头部税目占比较高，其余品目仍形成相当规模的贸易。企业评估细分业务，应同时看客户反复采购的规格、供应商切换成本和稳定交付要求。市场规模与渠道条件一起比较，才能分清大额成交和长期复购各自需要的资源。

6 增长来源：大额品目与广泛扩张共同作用

6.1 净增量背后的增长与收缩

乘用车 8703 增加 39.02 亿美元，汽车零件 8708 增加 6.56 亿美元，集成电路 8542 增加 4.70 亿美元，蓄电池 8507 增加 2.92 亿美元。四项合计增加 53.20 亿美元。同期海工及特殊船舶 8905 减少 26.61 亿美元，其他肥料 3105 减少 7.46 亿美元。^[1]



按互斥 HS4 品目拆解净增量；其余品目为剩余净额，单位为亿美元。来源：Comex Stat, ExpandOcean 计算。

全部增长品目的增量为 114.82 亿美元，下降品目的减量为 62.13 亿美元，按未圆整金额相抵形成 52.70 亿美元净增量。增长与收缩均发生在相当规模的货物流量中，大盘净额需要与两侧变化一起阅读。

HS87 车辆及零件净增 48.58 亿美元，占中国来源净增量 92.20%；乘用车 8703 贡献 39.02 亿美元，占中国来源净增量 74.05%。该贡献以净增长为分母，在其他领域收缩时会接近或超过 100%。

8905 从 2025 同期 26.61 亿美元降至 2026 同期约 10.28 亿美元。该税目涵盖挖泥船、浮船坞和钻采平台等，应按大额交付的年度分布与具体货物观察。常规渠道补货与特殊设备交付适合分别分析。

6.2 大额品目以外的增长广度

两期同时剔除 8703 后，其余品目同比增长 2.68%；同时剔除 8905 后增长 15.64%；两项共同剔除后增长 8.34%。这些分析在两期同步移除相应金额并重算增速，分别观察汽车和海工基数的作用。^[1]

1069 个研究品目中，682 个增长、384 个下降、3 个持平，增长品目占 63.80%。997 个品目在两年同期均有正金额记录。新增正记录的 36 个品目合计约 105.39 万美元，占 2026 同期总额约 0.0018%；大盘扩张集中在已有税目商品线上。

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

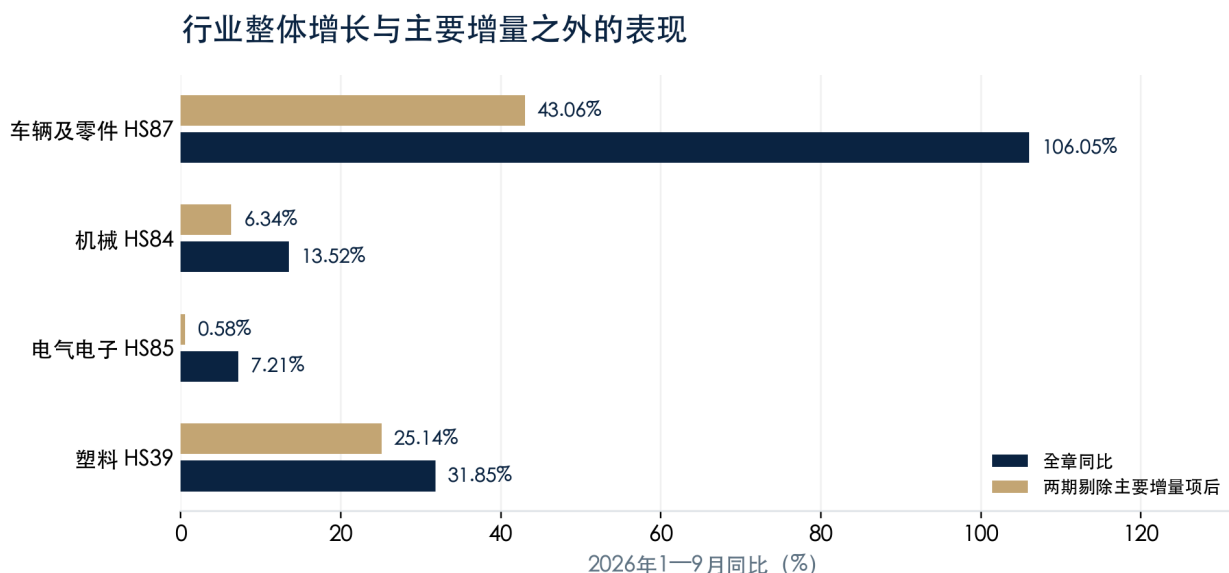
大额设备交付与常规渠道周转分别定计划

乘用车扩张与海工设备基数同时影响大盘，净增速压缩了增长和收缩两侧的信息。项目型业务沿合同及交付节点组织销售，常规渠道业务沿销量与补货频率安排采购。分开观察后，营销预算和库存节奏更容易对应真实客户需求。

7 行业内部：电子集中增长，塑料扩张更广

7.1 电气电子：增长品目多，金额增量集中

HS85 整体增长 7.21%。集成电路 8542 与蓄电池 8507 合计贡献该章净增量的 93.16%，两期同时剔除后，其余品目增长 0.58%。48 个品目中 37 个增长，表现为较多品目上升、较少品目贡献主要金额增量。^[1]



来源：Comex Stat。剔除范围：HS87/8703；HS84/8426、8428、8429、8431；HS85/8542、8507；HS39/3901。

行业整体增长与剔除主要增量品目后的增长；两个期间同步剔除。来源：Comex Stat, ExpandOcean 计算。

企业关注电子业务时，应识别产品进入哪个系统、由谁采购、技术规格如何确定，以及售后和升级由谁负责。应用场景和供应配套需要在客户沟通中先于笼统行业标签出现。

7.2 塑料：增长分布更广

HS39 整体增长 31.85%，26 个品目中 22 个增长。剔除最大增量品目 3901 后，其余品目仍增长 25.14%。这与电子章的增量集中结构不同，体现了更多商品环节的金额扩张。^[1]

初级材料、加工材料与成品的采购逻辑不同。材料客户比较成分、加工适性及保证值，制品客户比较规格、功能、包装和渠道用途。企业需要把章内增长拆到采购环节，再制定供应商和客户沟通标准。

7.3 肥料：下降也有集中结构

HS31 整体下降 39.10%，3105 贡献净减量的 92.98%。两期剔除该项后，其余肥料金额合计下降 5.05%。总章下跌与特定税目下跌的幅度存在明显差别。^[1]

经营者比较材料业务时，应按保证值、用途、数量单位和客户生产周期组织报价。国家进口金额描述贸易价值，物量、产品组合和库存资料帮助解释具体采购变化。

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

行业增速要拆到系统与采购环节

电子章的金额增量高度集中，塑料章则有更广的品目扩张。电子业务需要识别系统应用、采购方与服务责任；材料业务需要识别工艺和批次要求，制品业务需要识别渠道用途。销售定位应落在这些环节，而不是统一使用章级增速。

8 汽车生态：进口、装配与售后形成多层需求

中国来源 HS87 由 45.82 亿升至 **94.40 亿美元**，增长 **106.05%**。乘用车 8703 为 **62.62 亿美元**，增长 165.33%；汽车零件 8708 为 **17.61 亿美元**，增长 59.34%。8703 贡献车辆章净增量的 80.31%；两期剔除 8703 后，其余车辆及零件仍增长 **43.06%**。[1]

ANFAVEA 公布 2026 年 1—9 月汽车生产 **216.6 万辆**，同比增长 **8.7%**；上牌 **225.7 万辆**，增长 **18.1%**；进口整车 **46.39 万辆**，增长 **30.4%**。生产增长中 12.3 万辆来自 CKD/SKD 组装。2026 年起协会将非会员产量按估算纳入，阅读同比时保留该方法变化。[11] [12]

ABVE 轻型电动化车辆 2026 年 1—9 月销量为 **381,609 辆**。其定义包括纯电 BEV、插电混动 PHEV、普通混动 HEV 及 HEV Flex，排除 MHEV。此项与汽车总生产、总上牌及海关进口分别统计。[13]

8.1 本地化拓展了商业协作的环节

整车导入、本地组装和售后网络构成相互连接的经营体系。整车经销关注车型、价格与交付；装配采购关注系统、零件及技术认证；维修网络关注兼容、备件和服务响应。贸易规模上升带来更广泛的商业接触，合作方式应匹配具体客户角色。

MOVER 围绕能效、安全、可回收性、标签以及巴西研发生产投入形成要求与激励。2026 年下半年指定 CKD/SKD 的 0% 进口税配额共 4.63 亿美元 FOB，按适用 NCM/Ex、企业资格和许可安排执行。该政策路径与整车进口分开管理。[14] [15] [16]

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

汽车生态沿使用周期建立商业协作

进口、本地组装与售后网络形成不同采购角色。企业开展客户沟通，应沿导入、使用、维护和更换周期明确型号适配、批次供应及当地服务范围。组装政策影响特定交易路径，具体合作仍要与客户承担的经营角色对应。

9 工业采购：维护更新与项目建设分开经营

IBGE 工业生产调查显示，2025 年工业总产出增长 **0.6%**，资本品产出下降 **1.5%**；2026 年 1—8 月工业总产出增长 **0.8%**，资本品下降 **5.3%**，耐用消费品增长 **2.1%**。工业总量、设备生产和耐用品表现有所分化。[\[17\]](#) [\[18\]](#)

CNI 调查中，**72%** 受访工业企业表示 2025 年实施投资；2026 年计划投资占比为 **56%**。BNDES2025 年工业融资批准额为 **710 亿雷亚尔**，增长 **35%**。企业调查的投资计划、融资批准、合同签订和资金拨付分别对应不同采购阶段。[\[19\]](#) [\[20\]](#)

中国来源机械 HS84 增长 **13.52%**。起重设备 8426、其他装卸机械 8428、土方机械 8429 及相关零件 8431 四项贡献机械章净增量的 **57.99%**；两期剔除后，其余机械增长 **6.34%**。85 个品目中 57 个增长。[\[1\]](#) 8426 增长 279.24%，增量 2.30 亿美元；8431 增长 49.83%，增量 1.87 亿美元。百分比与增量金额共同判断增长的重要性，再结合客户用途辨认项目交付和日常更新需求。

维护更新型采购围绕在用设备、停机窗口、接口及周期安排展开。客户需要适配资料、可靠备件和明确服务响应。此类需求以设备生命周期和维护计划为核心。

建设项目型采购围绕技术规格、资金、交期、安装和验收展开。融资批准后的采购时间取决于合同、拨款与项目执行；销售资源应按实际节点安排。

企业可在预算讨论阶段提供技术适配与使用成本说明，在规格确定后提供可比参数及交期，在交付后衔接培训与维护记录。不同阶段的内容和服务，能更好地支持询价转化与后续采购。

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

工业询价转化跟随项目节点

投资计划与融资批准分别描述客户意向和资金安排，采购成交还需技术确认、合同与拨款衔接。维护更新业务围绕在用设备和停机窗口组织内容，建设项目业务围绕交期及验收组织内容。报价进度应与客户实际节点一致。

10 能源应用：容量增长与当地服务共同创造价值

EPE 年度能源核算显示，2024 年巴西光伏装机为 **48.468GW**，全年发电 **70.665TWh**，较 2023 年分别增长 28.1% 与 39.6%。其中分布式太阳能装机为 **35.892GW**。ABSOLAR2026 年 7 月 20 日协会快照列全国光伏装机 **74.3GW**。年度核算与协会时点统计分别列示。[\[21\]](#) [\[22\]](#)

装机功率描述容量，发电量描述期间产出。客户决策还需要用电负荷、接入状态、补偿方式及维护安排。设备、安装、监控和售后共同构成系统使用价值。

ANEEL 规定微型分布式发电不高于 75kW，小型通常高于 75kW 且不高于 3MW，电量补偿积分有效期为 60 个月。屋顶、远程自用及共享模式分别对应不同技术和商业安排。[\[23\]](#)

中国来源蓄电池 8507 金额增长 70.38%，半导体器件 8541 下降 30.80%。电池税目包含启动、牵引、便携和固定式等用途，电子器件税目也涵盖不同应用。具体项目通过型号、系统清单和安装资料定义需求。[\[1\]](#)

能源商业关系通常连接设备采购、系统适配、施工调试及运维。客户需要清楚的交付范围、保修责任和关键部件安排；供应商比较要覆盖产品及配套服务。对于专业项目，市场研究应从客户应用和运行条件展开。

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

能源方案的商业比较落在运行效果

装机增长说明能源应用生态扩大，客户方案仍要按历史用电负荷、接入和补偿规则比较。设备、安装及运维使用统一范围报价，保修与关键件维护明确责任。蓄电池或器件税目金额用于观察供给，项目需求由系统清单和运行条件定义。

11 材料与消费链：原料到成品的增长差异

按 HS39 的分析分组，3901—3914 初级材料由 **7.98 亿** 升至 **11.67 亿美元**，增长 **46.20%**；3916—3926 加工材料与制品由 **9.60 亿** 升至 **11.52 亿美元**，增长 **19.94%**。3915 废塑料单列。分组用于解释产业链，原税目保持独立统计。[\[1\]](#)

材料与加工制品均增长，但增速和采购环节不同。初级材料客户关注成分、加工适性、批次一致性 & 保证值；加工制品客户关注尺寸、用途、包装与使用体验。市场进入应定位到供应链环节，而非统一使用“塑料市场”描述客户。

纺织链同样呈现差异：针织服装 HS61 增长 **36.97%**，非针织服装 HS62 增长 **33.29%**，针织物 HS60 增长 **21.05%**；化纤长丝 HS54 增长 **0.64%**，化纤短纤 HS55 下降 **0.91%**。成品、中间材料和原料的贸易变化分别反映各自商品结构。[\[1\]](#)

成品业务围绕客群、价格带、体验与履约组织内容；材料业务围绕工艺、规格和批次组织内容。将各环节分开，能更准确地比较供应商，并明确销售渠道需要何种资料。

消费链的经营还要连接补货频率、在途库存与销售季节。产品展示说明品质与用途，商业报价说明总支付额和交付范围，售后记录用于调整下一批采购。收入与复购表现通过这些经营记录持续评价。

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

原料与成品分别建立成交证据

初级材料与制品同时扩张，但采购理由不同。原料客户需要成分、加工适性和批次一致性的证据；成品渠道需要体验、包装、总支付额及交付的证据。分开组织销售资料与供应商评价，才能把贸易增长连接到各自的客户决策。

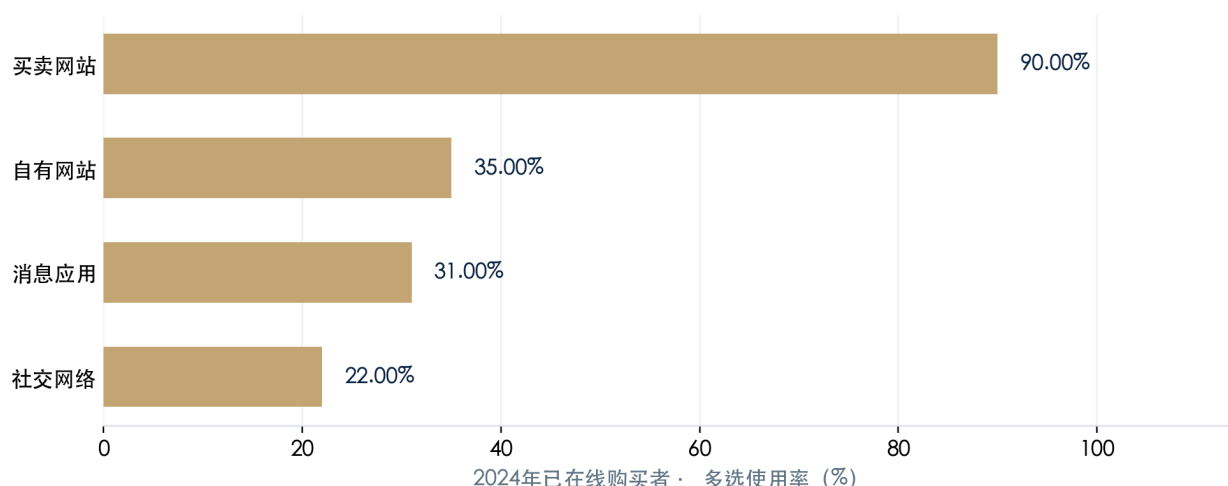
12 数字市场：高渗透率下的渠道竞争

IBGE2025 年调查显示，10 岁及以上人口互联网使用率为 **90.5%**，约 **1.687 亿人**；95.0% 的常住私人家庭接入互联网。互联网使用者中 52.7% 在此前三个月购买或订购商品/服务。[24] [25]

NIQ Ebit 的 Webshoppers51 报告测得 2024 年电商 GMV 为 **3,514 亿雷亚尔**，增长 **19.1%**。此项采用该机构合作网店与调查的覆盖口径，作为数字商业规模的行业观察。人口调查、GMV 及企业收入分别使用各自定义。[26] [27]

Cetic 的 TIC Domicílios2024 调查中，已在线购买者过去 12 个月通过买卖网站购买的比例为 **90%**，自有网站 35%、消息应用 31%、社交网络 22%。这是一项多选调查，消费者可同时使用多个渠道。[28]

消费者同时使用多个购买渠道



来源：Cetic.br / TIC Domicílios 2024。调查期间为过去12个月，比例可重叠。

2024 年已在线购买者的购买渠道使用率；多选，各比例可重叠。来源：Cetic.br/NIC.br。

平台为消费者提供搜索、比较与交易入口；消息应用便于澄清规格、付款与配送；自有内容集中展示产品和服务。企业经营数字市场，需要将客户发现、咨询、支付与售后连接为同一交易过程。对零售企业，产品内容应减少选购和交付理解上的摩擦；对 B2B 客户，内容需要转化为技术询价或采购简报。渠道作用可按首次接触与最终成交分别记录，识别哪些内容带来客户、哪些触点推进订单。

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

渠道投入按有效询价与完成交易评价

平台、自有内容和消息应用可以参与同一次购买，使用率应与渠道贡献分别阅读。零售业务记录咨询、支付与交付后的订单贡献，B2B 业务记录有效询价及技术推进。将首次触达与最终成交相连，能识别内容和渠道在交易中的真实作用。

13 支付与成交：Pix、信用与订单质量

Cetic2024 调查的已在线购买者中，**84%** 使用 Pix 付款，67% 使用信用卡，24% 使用银行票据，均为多选方式。央行行政记录显示，2025 年 Pix 处理近 **800 亿笔**、金额超过 **35 万亿雷亚尔**；个人向企业 P2B 占笔数 43%。Pix 总交易覆盖商业支付和个人转账等场景。[29] [30] [31]

Pix 已经成为普遍支付接口，信用卡仍承担另一类付款需求。商家需要清楚展示即时付款、分期与其他方式的总支付额、订单状态和服务范围，并将付款结果与签收记录连接。

在预算敏感环境下，同一产品面对不同付款条件，客户完成支付的节奏会有所不同。企业可以在价格、库存和配送承诺一致的条件下，比较不同付款方式的支付成功、签收、取消及退款后收入。

订单质量需要在交付之后评价。加购和结账发起属于前端兴趣，支付成功属于成交进展，签收和退款后净收入体现完成交易。复购客户与新客分别分析，便于理解促销、体验及服务带来的长期效果。对分销和项目业务，支付安排还包含授信、预付款、验收及尾款。企业在报价沟通中应说明付款与交付关系，按客户信用和实际采购节点管理资金，保持供应计划与现金回收衔接。

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

便捷支付需要交付后的订单质量支撑

Pix 普及提供便捷支付接口，信用卡和商业授信仍服务不同付款需求。商家应把支付结果与签收、取消、退款及复购一起观察。付款方式的比较保持价格和交付承诺一致，促销效果才能落到完成交易及现金回收上。

14 区域进入：港口、仓配与销售覆盖共同设计

ANTAQ2025 年统计显示，巴西水运/港口体系货物量约 14 亿吨，同比增长 6.1%；集装箱约 1,530 万 TEU，增长 10.2%。吨描述重量，TEU 描述标准箱位，分别观察不同货流。[32]

2026 年 8 月 Santos 完成 53.82 万 TEU、增长 3.9%；1—8 月货物 1.259 亿吨、增长 3.1%。Paranaguá 与 Antonina 两港 1—8 月合计 4,686 万吨；Itajaí2026 年 1—6 月完成 23.8873 万 TEU、增长 75%。各数据保留单港或港口群以及相应统计期。[33] [34]

市场进入需要同时定义落地港、码头、目的州及仓配范围。Santos 位于圣保罗州 SP，Paranaguá 与 Antonina 位于巴拉那州 PR，Itajaí 位于圣卡塔琳娜州 SC；港口与州分别描述物流节点和区域层级。

14.1 履约覆盖决定获客范围

企业应先明确能够承诺的交付区域和时效，再安排获客投放。港口吞吐用于了解货流，单票交付采用订舱、到港、放行、入仓及可售日期管理。P50 为批次时长中位数，P95 为 95% 批次时长不超过的分位值，均由企业实际批次计算。

同一落地港服务多个销售区域，末端配送、仓储和客户信用条件各有差异。商家可以按目的州、客户类型和订单批量观察交付达成率与售后成本，再配置区域渠道资源。

ABOL 引用 ILOS2025 研究估计，物流成本为 GDP 的 15.5%，其中运输 8.5、库存 5.3、仓储 1.0、管理 0.6 个百分点。该项为国家物流成本研究。企业的单票成本需分别列国际运输、港杂、内陆、仓储和资金项目。[35]

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

获客范围从可履约的区域展开

港口吞吐量反映货流规模，客户需要的是自己的到货日期与服务范围。企业应按目的州、实际批次时效及末端配送成本配置渠道，并使广告承诺与可售库存一致。交付记录决定补货和区域投入，比单独比较港口增长更接近经营决策。

15 客户采购成本：价格竞争需要完整交付范围

中国供应商 FOB 报价、巴西入仓成本和客户到手价分别描述不同交易阶段。企业比较同类供给，应统一产品规格、贸易条件、税费、国内物流和服务范围。

八位 NCM 及完整商品属性决定普通进口的税则与行政处理，进口人税制、目的州和申报日决定具体执行条件。II、IPI、PIS/Cofins-Importação 及 ICMS 按各自税基核算；ICMS 为内含税结构。[36] [37] [38] [39]

价格空间与成本优势应在相同税务和交付条件下比较。进口时的现金支付、后续可抵扣税额及抵扣时间分别列示，便于同时管理报价和资金占用。储存、渠道佣金、广告、支付与售后支出另列为商业成本。

企业可将订单贡献定义为：退款后的不含销售税净收入，减去扣除可抵扣税额后的入仓货物成本，再减去可归属的渠道佣金、支付、广告、末端配送与售后费用。各成本项目保持互斥，避免重复计入物流或税额。订单增长与这一贡献指标同步观察，能更清楚地评价促销和渠道。

按单利口径，固定本金占用阶段的资金成本 = 占用本金 × 实际年化资金成本 × 天数 ÷ 365。本金随付款和回款变化时分阶段计算后相加。已支付进口税额在取得抵扣前仍占用现金；报价的经济成本与采购的现金需要分别管理。

专项政策改变部分产品和企业的进入条件。资本品与信息通信品的 Ex-tarifário 按适用 NCM、法定技术描述和资格执行；汽车 CKD/SKD 额度按企业资格和许可执行。不同路径的成本比较，必须使用同一产品与交易条件。[40] [15] [16]

反倾销措施也按产品范围执行。例如，GECEX817/2025 的 78.3% 针对重量超过 18 克、供陆路机动车使用的中国原产扬声器，仪表板 buzzer 排除；光纤电缆 2.42 美元/公斤的措施排除海底电缆和 OPGW。产品描述、计税单位与出口商/生产商信息应同时核对。[41] [42]

2026 年 CBS0.9% 和 IBS0.1% 为法定测试参数，按适用免缴、抵补及附随义务处理；2027 起 CBS 及 2029—2033 旧税与 IBS 过渡按已公布制度日程管理。跨年合同和报价按相应阶段有效规则安排。[43] [44]

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

报价优势通过订单贡献检验

FOB 低价、入仓成本和渠道盈利属于不同交易阶段。采购比较统一税务与交付范围，销售评价再纳入可归属获客、支付和售后成本；现金安排另计抵扣及回款时间。企业由此辨认价格空间是否真正支持持续销售，而非仅形成账面价差。

16 市场进入条件：清楚的本地责任支持持续销售

巴西市场中的进口主体、产品持证人、认证申请人、经销与售后机构分别承担业务责任。企业应在合作协议中确定授权、证书维护、变更、质量处理和批次追溯安排。

Inmetro 受监管产品按对应符合性评估要求进入，电信产品按 ANATEL 的认证与核准路径进入。型号、工厂、关键部件及软件变更纳入维护。国际测试资料为技术证据，巴西销售资格与标识按当地适用制度执行。[\[45\]](#) [\[46\]](#) [\[47\]](#)

医疗器械按 RDC751 风险分级处理，I/II 类通知、III/IV 类注册，并落实持证主体、适用 AFE 资格和葡语标签/说明。农药、肥料及动物源食品分别按登记、主管机关和单批文件组织准入。[\[48\]](#) [\[49\]](#) [\[50\]](#) [\[51\]](#) [\[52\]](#)

Duimp 产品目录把 NCM、商品属性、制造商及境外经营者连接到许可与申报资料；DI 向 Duimp 迁移按业务条件分期。文件准备应与供应商资料、采购合同和订舱衔接。[\[53\]](#) [\[54\]](#)

跨境小包与一般商业进口使用不同业务路径。PRC 优惠按认证平台、自然人、DIR 及金额条件执行，法人商业进口按相应主体与申报制度执行。企业设计渠道时，需要让客户、库存、进口主体及税务路径保持一致。[\[55\]](#) [\[56\]](#)

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

本地责任安排纳入首次商业比较

进口主体、持证人及经销售后机构的分工会影响资料变更、质量处理和交付持续性。企业比较方案时，应把证书维护、资料授权、批次追溯及售后责任一并明确。产品适配和本地责任清楚，客户才能按完整方案作采购比较。

17 商业进入：从客户用途形成可持续采购关系

17.1 从现有客户和渠道资源确定切入方式

零售与自有品牌业务围绕客群、使用体验、价格带和售后定位；批发与分销围绕下游采购频率、规格、信用及库存定位；工业与项目采购围绕技术适配、资金、安装和验收定位。

企业先明确正在解决的采购问题，再确定供应商比较标准。例如，周期补货需要稳定批次和交期；项目采购需要参数、技术资料与验收；渠道品牌需要包装、质量和使用体验。不同业务各自组织销售内容和合作伙伴。

17.2 用同一采购基准连接客户与供应商

采购简报列明目标用途、规格、数量、包装、贸易条件、付款与验收。样品或技术评估围绕真实使用条件确定功能、材料、尺寸及批次要求。报价分清货物、物流、税费和当地服务，订单确定变更、付款和质量责任。

这种做法让客户可以比较方案，也让供应商明确交付目标。首次采购形成的技术、质量和交付资料，可用于下一批采购，降低重复沟通成本。

17.3 将获客内容与客户决策阶段衔接

面对消费客户，内容说明产品用途、体验和交付；面对分销商，内容说明供货频率、包装和售后；面对技术采购，内容说明参数、适配及项目服务。报价接受、付款、签收和复购分别衡量阶段进展。ExpandOcean 围绕中国供应商研究、可比报价、样品及产品开发支持，并协调质量与物流合作资源开展商业项目沟通。客户可携带目标市场、采购用途、规格和规模，讨论供应与渠道协作范围。^[57]项目沟通入口：expandocean.co。以清楚的采购简报开展市场与供应沟通，围绕产品、报价和交付安排推进合作。

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

一份采购简报连接客户与供应商

将目标用途、规格、数量、付款及验收标准放在同一采购简报中，能减少询价至订单之间的信息断点。样品评价、可比报价和交付安排沿这份简报推进，首次采购形成的资料用于后续批次与渠道沟通，支持可重复的商业协作。

18 下一季度：把市场观察连接到经营节奏

贸易与竞争。按月跟踪中国来源与巴西全球进口的同口径份额，分列金额和物量，观察汽车、电子、机械和材料的章内增量与增长广度。来源地结构与客户采购比较相互配合。

需求与销售。零售看支付、签收及退货；分销看补货与信用；工业项目看技术规格、合同、资金和验收。按客群与价格带管理数据，能更清楚地辨认需求和成本变化。

区域与履约。将目的州、配送范围和可售库存连接到营销承诺，按实际批次跟踪交付、质量与现金转换。增长计划同时安排采购、渠道库存与回款。

跨年度经营条件。2026 年 10 月 31 日为指定汽车比例配额的申请节点，11 月 1 日按规则处理余额再分配；2027 年 Duimp 税改电子文件节点纳入跨年合同与资料规划。专项业务按有效税则、资格和许可安排。[\[58\]](#) [\[16\]](#)

EXPANDOCEAN VIEW | ExpandOcean 观点

下季度用经营记录连接市场观察与投入

全国贸易结构用于定位方向，客户成交与履约记录用于调整资源。按客群和地区连接询价、付款、交付、复购及回款，下一批采购和营销投入就有同一组依据。专项政策节点纳入相关交易，常规业务保持自己的销售与现金节奏。

19 资料口径与引用来源

贸易数据采用巴西进口、中国原产、美元 **FOB** 口径。2025 全年为 709.16 亿美元，2025 年 1—9 月为 533.53 亿美元，2026 年 1—9 月为 586.23 亿美元；同比始终使用同期间。Comex Stat 数据截至 2026 年 9 月，官方更新日 2026 年 10 月 6 日，报告资料截止 2026 年 10 月 16 日。[\[1\]](#) [\[2\]](#)

三期覆盖 1069 个发生贸易的 HS4 品目，共 3207 个金额逐项校验点，均与官方查询一致。HS2 为章节、HS4 为税目；税务与行政处理采用完整八位 NCM 和商品属性。完整查询中缺席品目按加总规则计零，无上期基数的同比保持空值。

净增量贡献以相应合计的净变化为分母，增长广度按同层级品目计数，剔除分析在两期同时移除对应品目并重算同比。行业组合采用互斥编码。金额、增速及百分点变化均按未圆整值计算，再按展示精度取舍；展示值加减存在圆整差。金额衡量贸易价值，采购物量、客户复购及终端销售分别采用相应数据。全球金额、份额及经济用途采用同一官方 API 版本。

宏观数据保留季调环比、同比或移动季度；企业调查保留回顾与计划；融资保留批准与拨款；数字渠道保留调查人群和多选定义；港口保留单港、港口群与统计期。年度实际、行业调查和协会时点统计按原定义引用。

政策使用截至报告日的正式法律、决议及操作文件，具体执行使用申报日有效规则。下列引用标题链接至原始来源，编号对应正文引文。

20 引用来源

- [1] Comex Stat: 巴西进口查询与 HS4 明细
- [2] Comex Stat: 官方 API 文档
- [3] IBGE: 2026 年第二季度 GDP 增长 0.5% (2026-09-01)
- [4] IBGE: 2025 年 GDP 增长 2.3% (2026-03-03)
- [5] IBGE: 2026 年 9 月 IPCA 为 0.82% (2026-10-09)
- [6] IBGE: 截至 2026 年 8 月移动季度 PNAD 连续调查 (2026-09-29)
- [7] 巴西中央银行: Copom 将 Selic 降至 13.75% (2026-09-16)
- [8] 巴西中央银行: Selic 利率定义与传导机制
- [9] MDIC/SECEX: 2026 年 9 月巴西贸易月报 (合并数据)
- [10] MDIC/SECEX: 巴西对外贸易合并历史序列 (2026 年 9 月更新)
- [11] ANFAVEA: 2026 年 10 月新闻稿 (截至 9 月)
- [12] ANFAVEA 数据中心: 统计方法说明
- [13] ABEV Data: 轻型电动化车辆截至 2026 年 9 月
- [14] MDIC: MOVER 计划 (2026-07-06 更新)
- [15] GECEX927/2026 正式公报: 车辆配额
- [16] SECEX513/2026 正式公报: 车辆配额分配
- [17] IBGE: 2025 年工业生产年度结果
- [18] IBGE: 2026 年 8 月 PIM-PF 发布
- [19] CNI: 工业投资 2025—2026 调查
- [20] BNDES: 2025 年运营表现
- [21] EPE 《BEN 2025 报告摘要》(2024 年基准)
- [22] ABSOLAR: 巴西光伏统计快照 (2026-07-20 更新)
- [23] ANEEL: 微型与小型分布式发电规则 (2026-06-09 更新)
- [24] IBGE PNAD Contínua: 2025 年个人互联网使用和在线购买, 2026-07-02
- [25] IBGE PNAD Contínua: 2025 年家庭互联网接入, 2026-07-02
- [26] NielsenIQ Ebit, Webshoppers 51 Free (2025-04, PDF 未列具体日)
- [27] NielsenIQ Ebit Webshoppers 产品与报告范围说明 (页面未标注发布日期)
- [28] Cetic.br/NIC.br: 已购者按购买渠道 (2024 数据; 页面未列发布日期)
- [29] Cetic.br/NIC.br: 线上购买支付方式 (2024 数据; 页面未列发布日期)
- [30] Banco Central do Brasil, Relatório de Gestão do Pix 2023-2025, 2026-08-10

引用来源（续）

- [31] 巴西财政部：央行 2025 Pix 管理报告发布与统计，2026-08-19
- [32] Agência Porto 转载 ANTAQ 《Desempenho Aquaviário 2025》全年统计（2026-02-11）
- [33] 巴西港口和机场部：2026 年 8 月港口货量（发布 2026-09-28，修订 2026-09-30）
- [34] 巴西港口和机场部：九港 2026 年上半年货流（2026-08-03）
- [35] ABOL：ILOS 2025 年物流成本研究摘要（2026-02-26）
- [36] MDIC：巴西现行关税及 GECEX 第 272 号决议附件
- [37] 补充法 87/1996
- [38] 巴西联邦税务局进口税费模拟器术语
- [39] PGFN：PIS/COFINS-Importação
- [40] GECEX 第 512 号决议（合并文本）
- [41] Resolução GECEX nº 837, de 19 de dezembro de 2025
- [42] Resolução GECEX nº 817, de 27 de novembro de 2025
- [43] 宪法修正案 132/2023：ADCT 第 125—130 条
- [44] 补充法 214/2025 汇编本（含 LC227/2026 修正）
- [45] Portaria Inmetro nº 200, de 29 de abril de 2021 — Requisitos Gerais de Certificação de Produtos
- [46] Resolução Anatel nº 715, de 23 de outubro de 2019 — Regulamento de Avaliação da Conformidade e de Homologação de Produtos para Telecomunicações
- [47] Resolução Anatel nº 780, de 1º de agosto de 2025 — alterações ao Regulamento de Homologação
- [48] ANVISA 《RDC nº 751/2022》（现行且有修订的整合文本）
- [49] ANVISA 《RDC nº 16/2014》（AFE 现行整合文本）
- [50] 巴西《第 14,785/2023 号法律》
- [51] 巴西《第 4,954/2004 号法令》（肥料等登记与进口规则）
- [52] MAPA：动物源产品进口（执行《第 9,013/2017 号法令》第 486 条）
- [53] Receita Federal：Catálogo de Produtos da Duimp
- [54] Siscomex：Cronograma de Desligamento DI
- [55] Receita Federal：Tributação（RTS、PRC 与 ICMS）
- [56] Receita Federal：Declaração Aduaneira（DIR、DSI 与 DI）
- [57] ExpandOcean：巴西市场与采购服务说明
- [58] RFB/CGIBS 联合第 4 号文件：电子财政单证时间表