

國際投資貿易情報

(巴西卷)

中国制造网 买家服务部

2009/10

强势品牌 踏实诚信 专注专业

www.Made-in-China.com

目录:

前言: 巴西简介	
巴西投资与经贸风险分析报告	PAGE 3
中国家电在巴西市场潜力分析	PAGE 6
巴西发电设备服务市场趋势分析	PAGE 7
巴西电子电器市场分析	PAGE 8
巴西瓷砖业动态及市场前景分析	PAGE 8
巴西汽车及零配件工业市场调研	PAGE 9
2009年4月巴西汽车销量分析	PAGE 10
巴西木业市场分析	PAGE 11
巴西的医药市场分析	PAGE 11
巴西摩托车市场分析	PAGE 11
巴西9月份汽车产量出口量双双下降	PAGE 12
2009/10年度巴西咖啡减产15.2%	PAGE 12
巴西平面电视销售前景看好	PAGE 12
巴西零售业青睐中国商品	PAGE 13
巴西汽车及汽配市场	PAGE 13
巴西医药市场机遇无限	PAGE 14
巴西自行车市场情况	PAGE 14
在巴西注册公司及聘用当地员工的规定	PAGE 15
巴西投资环境浅析	PAGE 16
巴西医药市场分析	PAGE 18
巴西主要进出口商品	PAGE 18
出口巴西的注意事项	PAGE 20

免责声明

本报告的信息均来源于公开资料, 我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证, 也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们已力求报告内容的客观、公正, 但文中的观点、结论和建议仅供参考, 投资者据此做出的任何投资决策与本公司和作者无关。

本报告版权仅为我公司所有, 未经书面许可, 任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用、刊发, 需注明出处为焦点科技股份有限公司, 且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

国际投资贸易情报——巴西卷

Edited by: Sun tao



前言：巴西简介

巴西联邦共和国，是拉丁美洲最大的国家，人口数居世界第五。领土位于中南美洲与大西洋之间，与乌拉圭、阿根廷、巴拉圭、玻利维亚、秘鲁、哥伦比亚、委内瑞拉、圭亚那、苏里南、法属圭亚那接壤。巴西拥有辽阔的农田和广袤的雨林。国名源于巴西红木。得益于丰厚的自然资源和充足的劳动力，巴西的国内生产总值位居南美洲第一，世界第十。由于历史上曾为葡萄牙的殖民地，巴西的官方语言为葡萄牙语。官方语言 葡萄牙语 总人口：184,101,109 国际域名缩写：.BR 国际电话区号：55

早在 6,000 年前巴西就有半游牧民族聚居，分布于亚马逊河一带森林，他们主要是从事耕作活动，并且每隔一段时间迁徙。1500 年 4 月 22 日，葡萄牙航海家佩德罗·卡布拉尔（Pedro Álvares Cabral）到达巴西。随后的三百年里，葡萄牙人逐渐在此定居，一开始从事巴西红木的采伐，后来逐渐扩展到淘金、甘蔗种植，逐步成为葡萄牙殖民地。1808 年，拿破仑入侵葡萄牙，葡萄牙女王玛丽亚一世携王室贵族和政府迁往巴西，1821 年归国。这期间，巴西开始对英国开放贸易港口，并成为葡萄牙王国的一部分。随著葡萄牙王国开始走下坡，1822 年 9 月 7 日，摄政王佩德罗一世宣布独立建立了巴西帝国。1889 年 11 月 15 日，佩德罗二世被推翻，成立巴西合众国。19 世纪后期到 20 世纪前期，巴西接纳了超过 500 万来自欧洲和日本的移民。这一时期，巴西开始工业化。六十年代巴西发生军队政变建立了军人独裁统治，直到 1985 年 1 月末才结束。

巴西经济

巴西农业、采掘业、制造业和服务业较为发达，劳动力充足。巴西国内生产总值（购买力平价法）在拉丁美洲位居第一，对世界市场影响日益扩大。主要出口商品有：咖啡、大豆、铁矿石、橙汁，钢铁、飞机。

巴西行政区划

巴西共分 26 个州和 1 个联邦区（巴西利亚 (Brasília)，州下设市，为第二行政机构。

巴西地理

巴西北部是广阔的亚马逊雨林，南部地区多丘陵，大部分人口居住于此，是农业基地。大西洋沿岸有数条山脉，最高海拔 2,900 米。北部圭亚那高原的内布利纳峰海拔 3,014 米，为全境最高点。境内亚马逊河是世界上流量最大的河流。巴拉那河是南美洲第二大河，著名的伊瓜苏瀑布就位于其支流上。全境大部为热带气候，亚马孙平原为赤道多雨气候，巴西高原为热带干湿季气候，最南部为亚热带气候，偶见霜雪。亚马逊平原降水丰沛，东北部地区略为干燥。

巴西人口

大西洋沿岸人口稠密，内陆地区较为稀少。种族和文化差异显著。南部居民多有欧洲血统，可溯源到 19 世纪初来自意大利、德国、波兰、西班牙、乌克兰和葡萄牙等国的移民。而北部和东北部的居民部分是土著。

巴西投资与经贸风险分析报告

外国直接投资状况

巴西是拉美外国直接投资主要吸收国之一。20 世纪 90 年代后，随着经济的不断开放以及全球化的发展，巴政府鼓励外资进入，并对外资企业实行国民待遇。随着对外资的进一步开放，流入巴西的外国直接投资逐年增长。2004 年巴西吸引外国直接投资 182 亿美元，约占整个拉美地区引资总额的 1/3，但仍与 20 世纪 90 年代后期的水平（平均 248 亿美元）相差较大。

外国直接投资主要集中在金融服务业，其次为制造业和初级产品业。据拉美和加勒比经济委员会统计，2001-2004 年间，外国直接投入巴西服务业的资金占总投资的 53%，投入制造业的占 40%，投入初级产品业的占 7%。

从投资来源看，2001-2004 年间，45.3% 的外国直接投资来自欧盟成员国，其中，投资最多的是荷兰、法国、西班牙和德国；来自美国的外国直接投资额占总额的 18.4%，日本投资占 4.6%。

投资环境分析

1、基础设施

巴西主要的交通方式有公路、海运、航空及铁路运输。全国公路总长度 165.8 万公里，其中柏油路面长 16.4 万公里。公路运输是巴西交通运输主力，分别占全国客货运量的 96.3%和 63.1%。铁路总长 2.97 万公里，电气化率 7.1%，全国 35%的铁路使用已超过 60 年。近年来，铁路在全国运输中的比例稍有增加。巴西拥有桑多斯、维多利亚、里约、帕拉那瓜和圣路易斯等主要港口 44 个，年均内河货运总量约为 1700 万吨。全国共有 9 家航空公司，登记各类飞行器 10250 架，其中大、中型客机近 200 架。全国通航城市 150 个，公用民航机场 710 个，其中大型机场 29 个，年客运量 2000 多万人次。

巴西于 1997 年开始开放电信市场，采取竞标形式拍卖电话经营权，打破巴西电话公司的市场垄断。目前巴西电信业发展迅速，成为吸收外资最多的产业之一，每年以亚马逊免税工业区为基地向美洲地区出口大量移动电话等通信产品。2003 年，巴西每千人拥有电话座机 203 部、移动电话 260 部，均超过拉美地区的平均水平。

2、法律法规

根据法律规定，巴西公司一般分为股份有限公司和无限公司两种类型。以合资形式组建的公司至少应有一位巴西人或拥有巴西长期居留权的外国人为合伙人。合资双方的股份比例不限，投资的金额不限。

劳动法规方面，1943 年颁布的《统一劳动法》是巴西劳工政策的基础。企业也劳工之间应签订劳工合同，明确规定工资、工种、工作时间等。劳工法规定，“正常工作时间为每日 8 小时、每周 44 小时、轮班每班 6 小时。巴西本国劳工人数不得低于企业全部劳工人数的 2/3。本国劳工工资收入也不得低于公司工资总额的 2/3。外籍劳工必须有特殊技术专长及工作签证，才可在巴西企业工作。

1982 年，巴西政府颁布了全国环境法。近年来，政府先后实施了多项计划，包括：《生态-经济区域划分计划》、《气候变化计划》、《生态体系管理科技计划》等。

此外，巴西还在土地使用、知识产权等方面建立起相对完备的法律法规。但在具体执行过程中，巴西政府经常以行政命令对进口商品实施新规定，并且立即生效，对进、出口商和投资者造成较大麻烦。另外，由于巴西赋税繁多且繁重，商品走私的现象非常严重，政府对走私的处罚也极为严厉。

3、投资政策

巴西政府积极鼓励外国企业到巴西进行投资。按照《宪法》规定，所有在巴西境内的外国独资企业或合资企业均被视为“巴西民族工业”，享受国民待遇。政府鼓励外国投资的其他优惠政策还有：允许外国企业参与新闻媒体、海关保税仓库、近海航运、高速公路等领域的融资和服务；外资企业在巴西境内生产的产品，如向第三国出口，可向巴政府申请出口信贷和保险，如产品增值到一定幅度，可获得原产地证，出口时可享受巴西与其他国家之间的贸易优惠待遇；中央、州、市政府对外国投资者提供各种税收优惠；为鼓励开发北部和东北部地区，联邦政府和地方政府对外国投资实行免征 10 年企业所得税。

巴西不允许外国投资者在核能、医疗卫生、养老基金、海洋捕捞、邮政等领域投资。外国投资者不能在巴西开办独资银行和保险业，也不能在金融机构中占多数股，除非总统从国家整体利益考虑给与特别批准。航天企业仅允许少量外资股份存在，外资在民航企业的股份不得超过 20%。

4、金融体系

巴西主要官方银行有中央银行、巴西银行、国家住房银行等。其中，中央银行主要负责发行货币；国家住房银行的主要业务为住房建设贷款；巴西经济和社会发展银行是巴西官方最主要的信贷银行；此外还有联邦储备银行等。在私有化浪潮中，巴西许多银行，特别是州立银行被私有化。目前，巴西国内最大的私人银行是普拉德斯科银行和伊陶银行。

巴西对外汇实行严格管理，外国企业或个人在银行不能开立外汇账户，进入巴西国内的外汇均须按当日官方颁布的兑换率兑换成巴西货币雷亚尔。巴西外资企业外资利润汇出必须在中央银行监控下进行。如果汇出金额超出注册资本的 12%，超出部分被视为投资利润，须交纳 20%的利润所得税。外资企业所有权变更时，须在中央银行重新办理外资注册手续。在中央银行注册的外资随时可以撤回原投资国，无需事先批准。外资撤出时，巴西中央银行将依据企业的资产负债表对净资产进行评估，如企业净资产为负，被视为投资亏损。巴西禁止将亏损企业的资产撤回原投资国。

5、税收体系

巴西税种总体可分为联邦税、州税、市税三级。政府对税收采取分级征收、分级管理的办法。

(1) 联邦税：包括企业所得和个人所得税、社会福利基金、就业保险金、商品进口税、工业产品税、临时金融流通税、金融操作税、出口税和农村土地税等。

(2) 州政府税：包括商品流通服务税、社会一体化税、社会安全税、遗产税和车辆税。

(3) 市政府税：包括商品流通服务税、营业执照税、社会服务税和城市房地产税。

(4) 税收减免：根据国家统一法令，可在全国范围内对不同的行业和地区实行税收减免。例如，巴西企业到东北部地区 9 个州开办企业的，可申请减免企业 10 年的所得税，到期可顺延 10 年；在北部玛瑙斯自由贸易区设立的企业，进口用于生产各种原材料、机械设备时均免交进口税、工业产品税和商品流通服务税；年营业额在 12 万至 72 万雷亚尔之间的小型企业和年营业额在 12 万雷亚尔以下的微型企业，免交所得税、社会福利基金税、金融

税等；各州、市的工业开发区，都实行自己的税收减免政策。

投资风险小结

对巴西投资将面临诸多风险。

巴西基础设施不健全，运输服务不完善，收费高。港口系统发展滞后，目前已处于饱和状态，通道阻塞，设备陈旧。巴西是使世界上收取公路建设费最高的国家，运输过程中货物被损坏或被盗等现象时有发生，增加了生产成本。

税收种类多，税率高，企业纳税额约占经营成本的 38%，税收负担在拉美居首位。法令、法规繁多复杂，政府经常会颁布一些临时措施，是外资企业疲急于应付，降低了法规透明度，影响了外国企业对巴西投资的积极性。政府机构及相关管理部门的官僚主义严重，腐败现象时有发生。

工人教育水平不高，劳动素质较低，边缘地区尤为突出。劳工法不尽合理，雇用和解雇雇员困难，劳资纠纷时有发生。政府对外企人员来巴西工作签证要求高、审查严、时间长，已影响到外企人员按时派遣和轮换。

此外，巴西将在 2006 年举行总统大选。尽管巴西政治风险在拉美地区相对较低，但是 2002 年因竞选而引发的政局不安、经济动荡仍然让国内外投资者对当前局势持谨慎态度。

双边经贸关系及风险分析

双边贸易

中巴建交 30 年来，双边经贸关系取得了长足发展。2004 年两国贸易总额达 123.6 亿美元，其中，中国向巴西出口 36.7 亿美元，进口 86.8 亿美元，贸易逆差 50.1 亿美元。2004 年中国成为巴西第三大贸易伙伴。中国是巴西第四大出口市场和第四大进口市场。目前，巴西是中国第十大进口来源地和在拉美最大的贸易伙伴。

中国对巴西出口的主要产品为煤、焦炭及半焦炭、机电产品、电器及电子产品、高新技术产品、电子技术、纺织纱线及制品、二极管及类似半导体器件、机械设备、仪器仪表等。中国自巴西进口主要有铁矿砂及其精矿、大豆、钢坯及粗锻件、钢材、钢铁板材、纸浆、豆油、食用植物油、锰矿砂及其精矿、原油等。

近年来，中国对巴西出口有以下特点：（1）以较低附加值的轻工纺织类商品为主。（2）近年来出口增长速度较快，商品结构有所改善，机电产品出口增加。（3）部分商品所占市场份额较高。中国对巴西出口的焦炭、半焦炭占其进口同类产品的 45%，棉制男衬衫占 29.4%，圣诞树用的成套灯具占 73.9%，圣诞节用品占 41%，橡胶或塑料制的鞋类占 51.4%，雨伞占 43%，化纤男衬衫占 51.7%，箱包类占 46%。（4）中国对巴西出口占其进口总额比例较小。据巴西工商旅游部统计。巴西 24 个主要进口商品中，仅有 5 个中国商品排在前十名，中国对巴西出口仍有较大潜力。

双边经济合作

中巴双方经济合作和相互投资逐年增加。自改革开放以来，中国约有 40 多家企业先后在圣保罗和里约热内卢设立了贸易架构，其中，中国银行和远洋运输公司在巴西设立了代表处或分公司。近年来，在木材加工业、家电、采矿和电信等领域有实力的国内企业，也先后在巴西投入资金和技术，为当地经济发展、引进技术和扩大就业作出贡献。巴西淡水河谷公司、矿冶公司、冰箱压缩机企业 EMBRACO 公司、巴西 MARCOPOLO 客车厂和航空工业公司等知名企业与中国相关企业保持着良好合作关系。

双边经贸合作风险分析

针对中巴经贸现状，中国企业在发展对巴西贸易和投资过程中应该注意如下几个方面的问题

1、巴西贸易保护较为严重。尽管巴西于 2004 年承认中完全市场经济地位，但面对大批中国产品对巴西产品的竞争威胁和对相关产业的压力，巴西随时都可能对进口产品采取限制措施。例如，2005 年 6 月，巴西外贸委员会以 2005 年 1-4 月中国纺织品、服装、电子电器、视听器材、鞋和玩具等特定商品对巴西出口增长过快为由，决定对这类产品采取过渡性特别保障措施。

2、巴西国内业界对进口中国产品预警性强。曾经反对政府承认中国市场经济地位的圣保罗工业联合会，已成立专门机构对中国产品就巴西出口进行跟踪，调查进口是否有快速增长的现象，以便及时向巴西外贸局报告。

3、在汇率方面，目前美元兑雷亚尔的比价从 2004 年 4 月份的 2.95 升至 2.4 左右，年内累计升值幅度为 18%。货币升值对出口尤其农产品出口影响较大，加之国际农产品价格整体下跌，巴西 2004 年度农产品出口值，特别是大豆出口值很有可能下滑。

4、巴西对外汇实行较严格的管制。目前，巴西有两种法定外汇市场：商业外汇市场和旅游外汇市场。中央银行对外汇市场进行规范，并实行浮动汇率制，汇兑操作通过外汇买卖合同进行。另外一切利润汇出、撤资回国及利润再投资必须以在巴西央行的外资注册为基础，若有不符，外汇汇出会受到限制。由于语言上的原因，很多中国企业对巴西外资和外汇管理不甚了解，不利于有效避免风险。

5、发达国家控制市场价格，日本通过大量的海外投资、官方发展援助等形式，逐步影响和控制了世界主要铁矿砂生产企业尤其是巴西企业，左右着世界铁矿砂市场价格。2005 年，铁矿砂的价格涨幅达到了 70%，为此，中国损失了近 100 亿美元。

总体风险评估

总体而言，巴西政局稳定，经济运行势头良好。中巴具有政治方面的共同点，及经济领域的互补性，高层对双边关系的关注与肯定，标志着两国战略伙伴关系进入全方位良好发展新阶段。作为新兴市场，巴西投资环境仍需改善。未来几年，社会问题将伴随经济发展逐渐突出。此外，如何发展对外关系、在各股国际势力中取得平衡，将成为政府新的挑战。根据目前总体形势判断，巴西的参考评级为 6 级，国家风险水平较高，未来呈缓慢下降趋势。

中国家电在巴西市场潜力分析

一、小型商品初占市场

在巴西，中国生产的钥匙扣、电子表、服装、玩具等随处可见，电视机、冰箱、洗衣机却很少见到“中国制造”。对中国的企业来说，巴西市场还有待进一步开发。在巴西，中国货随处可见。小到钥匙扣和电子表，大到衣服和背包，都有“中国制造”的字样。中国玩具花样多，在巴西很受欢迎。

在里约热内卢市中心繁华的商业区里，零星分布着数十家华人开的商店，专门销售各式各样的中国商品。除了华人开的商店之外，在当地人开的店铺里，中国货也很多，尤其是玩具和服装。

二、家用电器标准、技术有差异，未来市场大

相对于纺织品、玩具等小商品在巴西市场的大量涌入，中国的家电产品则稍稍逊色。

里约热内卢市内的一些商场和购物中心，除了巴西本国的产品，最常见的还是欧洲和日韩的品牌，如飞利浦、松下、LG 等等。

PontFrio 是巴西最大的家电连锁超市，里约热内卢一家分店的负责人称：“欧洲、日本、韩国的家电进入巴西市场比较早，而且产品质量有保证，售后服务也已形成体系，所以得到了巴西普通民众的信任。”

在巴西，中国家电也不少，但大部分是 DVD、吸尘器之类的小家电，而像电视机、冰箱、洗衣机等则很少能够见到。超市负责人称，目前，中国生产的大件家电产品，和欧洲或者日韩产品相比，还有一些差距。另外，产品标准和制式等技术差异等原因，也阻碍了中国的大件家电进入巴西市场。

不过，现在已经有几家中国的家电企业看准了巴西的市场需求，并在这里投资建厂。马瑙斯市位于巴西北部，这里有巴西政府开辟的自由贸易区，中国的格力公司就在这里投资建设了空调生产基地，并于 2001 年竣工投产。

企业负责人称：“1998 年，格力空调开始进入巴西市场。当时巴西的空调多是单体式柜机，所以，我们的产品和技术有一定的优势。随后两年，格力空调在当地市场的占有率节节攀升，所以，总公司决定在这里投资建厂。”现在，格力在巴西的空调年生产能力 20 万台，市场占有率已达 30%，位列巴西第二。

三、中国汽车进入巴西只是时间问题

在巴西，人们出行大都以汽车作为代步工具。与其他发展中国家相比，巴西全国的人均汽车拥有率很高。但是，由于富人只占巴西人口的极少数，大多数收入较低的人买不起豪华轿车。巴西人对私家车最重要的要求就是实用性，而价格便宜、经济实惠是人们选购汽车的重要标准。现在，巴西是世界上第 9 大汽车生产国，德国大众、美国福特、通用及意大利菲亚特等国际知名汽车公司均在巴西设立了子公司。在巴西的街头巷尾，记者看到，行驶的私家车也大都属于这些品牌，而中国汽车还没有进入巴西市场。

不过，在巴西能够看到中国汽车的日子也指日可待。2006 年 12 月，巴西国际汽摩工业展将在圣保罗举行，届时，中国的汽车品牌——长安、奇瑞也将拥有自己的展台，这也是中国汽车第一次在巴西展会上亮相。

不仅如此，目前，奇瑞公司也正在和巴西的汽车经销商进行洽谈，协商进口 QQ 汽车的问题。巴西的汽车生产商们认为，中国汽车进入巴西市场仅仅是时间问题。三四年后，中国汽车会凭借自己的价格优势在巴西占有一席之地。

四、中巴经贸合作项目越来越多

2006 年 10 月，在吴邦国委员长访问巴西期间，中巴双方签署了一系列经贸合作协议。其中，包括两国合作在巴西马德拉河建设水电站、中国中兴通讯公司与巴方合资建设手机生产厂等等。

在 2003 年，中国和巴西之间的贸易额就达到了 79 亿多美元，中国也成为巴西在亚洲最大的贸易伙伴。2005

年，双边贸易额已超过 148 亿美元，比 2003 年几乎翻了 1 倍。目前，中国是巴西的第三大出口目的地和第二大进口来源国。

目前，中巴两国仅大额合作项目就已达数十个之多，如中国冶金公司与巴西公司合资建设钢铁厂、中国铝业有限公司与巴西公司合资建设氧化铝厂等等。

2006 年 6 月 10 日，由中国石油化工集团承揽的巴西卡塞内天然气管道南段工程正式开工，这也是中国公司在巴西承包的第一个大型建设项目，合同总价值达 2.4 亿美元。

巴西发电设备服务市场趋势分析

巴西发电和电力市场一直面临着各种问题，随着时间的推移，2010~2011 年的电力短缺危机也日益临近。与此同时，燃气轮机和蒸汽轮机的服务市场也面临着同样的趋势。包括运营、维护、修理和检查在内的发电设备服务市场依赖于对电力的投资。

巴西发电行业分析

当前，巴西的电力主要来源于水力发电，占总消耗量的 70%。热力发电以生物质发电厂、燃煤电厂和燃油电厂为主，占总消耗量的 20%，剩余的依靠核能发电和进口，进口主要来自巴拉圭和阿根廷。

水力发电所带来的环境问题使一些新项目的进展受阻，最近的“马德拉河项目”引起人们对这一问题的关注。此外，水力发电每千瓦电能的投资很大，回报率较低，建一座水电站需耗时 5 年以上。但是，水力发电需雇佣的人力较多，运营和维护的成本不是很高，同时水资源的成本几乎为零。

热力发电直接损害大气层，这一问题目前是世界关注的热点。热力发电厂的运营和维护成本很高，而且对于燃煤电厂和燃油电厂来说，燃料的运输和提取成本很高。但是另一方面，建热力发电厂的时间只要 3 到 4 年，且回报率较高。另外值得考虑的一个问题是，天然气比其他燃料的危害要小，但是投资更高，而目前巴西的天然气仍然依赖于进口，大约一半来自玻利维亚。

热力发电厂的投资

虽然巴西的热力发电厂落后于其他国家，但是，2007 年 7 月举行的一场电力拍卖会上，虽然有 33 个发电厂项目参与，然而，最终只有 12 个项目拍卖成功，且全部是燃油发电项目。参加拍卖的水力发电项目仅 3 个。即便水力发电方式对巴西在长期而言要优于其他方式，但是考虑到环境问题和项目的建设时间，投资者对此有所抵触。相比之下，热力发电厂的建设时间更短，但其成功的前提是在建设的 3 至 4 年内保证巴西不陷入能源危机。

根据巴西能源学会的研究，到 2011 年之前，巴西出现能源短缺的可能性是 32%。然而，如果 Petrobras（巴西的大型油气探测公司）与 Aneel（巴西能源和电力机构）之间为热力发电厂提供天然气的合同生效，至少需到 2011 年之后。巴西的能源部长 Nelson Hubner 表示，这一风险低于 5%。同时，他透露正在进行的 2007 年拍卖会，其预定的交易量达 16 兆瓦。

燃气轮机和蒸汽轮机的服务市场

巴西的发电市场有增长的趋势，一系列相关措施正在施行，这一切都带动了燃气轮机和蒸汽轮机及其服务市场的发展。在未来 5 年，预计燃气轮机和蒸汽轮机的服务市场将以年均 9% 的速度增长。

维护的目的是防止汽轮机出现故障，并延长其生命周期。目前，巴西燃气轮机的服务市场只有少数几家企业，主要由通用电气占领，而蒸汽轮机的服务市场主要由西门子占领。

Frost & Sullivan 的研究显示，这些企业向服务市场投入了大量资金，而他们开发用于提高汽轮机效率的新技术就是最好的证明。随着天然气的大量开发，以及众多的发电厂的陆续建成，巴西的汽轮机市场及其服务市场将有显著增长。

结论

随着巴西人口不断增长，能量的需求量将更高，因而对能源和发电方面的投资需求相当迫切。世界其他很多国家都采取了积极的举措以应对能源需求增长的问题，但是巴西在这方面的行动相当缓慢。不过政府已经意识到该问题的紧迫性。

由于越来越多的发电厂项目通过审批，巴西燃气轮机和蒸汽轮机的服务市场将大幅增长。最近，12个燃油发电厂项目被成功批准，将带来更多的汽轮机需求，以及燃气轮机的需求。这些都证明巴西发电市场的高速增长，国家对该市场的投资越大，其服务市场的增长也将越大。

巴西电子电器市场分析

据权威机构预测，巴西经济在未来二十年中，将以每年4个百分点的幅度不断增长。至2030年，巴西国民生产总值将达到两兆四千万美元，位居世界第八，其国内消费市场也将超越法国和英国，成为全球第五大消费市场。

在这期间，中产阶级将成为推动巴西经济增长的主要动力因素。由于中产阶级的比例不断提高，巴西未来的消费群体无论是学历还是收入都会有所增长，从而大大提高了民众的消费力，进一步刺激国内生产制造，而电子科技产品将是巴西未来经济发展的主力增长点。

巴西强大的市场前景使其国内的电子制造业充满前景。为满足国内外市场需求，巴西2011年的电子制造业规模将扩大至62亿美元，与2006年的30亿美元相比，其复合年均增长率将达到15.9个百分点。专家分析，整个巴西电子制造业收入中的97.8%将由电子制造服务(EMS)供应商提供，而剩余的2.2%将来源于原始设备制造商(ODM)。

据统计，巴西已经占据南美地区GDP总和的70%，因此未来几年它仍将是全球投资额最高的地区之一。尽管巴西政府过去一直采取贸易保护政策，但如今正试图刺激本国进出口贸易的发展。巴西政府还大力为制造商们提供税收优惠政策，鼓励自主创新。这些政策吸引了台湾地区的ODM制造商在不久的将来挺进巴西市场。

目前，巴西国内的电子制造业正向着外包电子制造不断发展，国内黑市和盗版现象逐渐减少。现有EMS供应商的规模正在不断扩大，一些新兴公司也纷纷涉足电子制造领域。此外，巴西还参与了南美自由贸易组织，其面向周边国家的产品出口在未来几年将出现大幅度增长。由于北美和欧洲地区生产成本较高，因此，巴西很有可能成为EMS供应商理想的生产制造基地。

据巴西电子电器协会统计显示，2007年，巴西国内电子市场总销售额约为673亿美元，比2006年增长了7个百分点，计入通货膨胀因素后的增幅为6.2%。2007年，巴西从中国大陆进口的电子产品增长了46%，高达67亿美元，占巴西电子产品进口总额的28%。2007年，巴西从亚洲进口的电子产品金额占到其电子产品总进口额的61%，比2006年增长了23%。巴西消费者对手机等电讯产品需求较强，2007年的电讯产品销售额增长了64个百分点。

就业率增长、信贷还款期延长以及利率下降等因素，有利推动了巴西国内电子产品销售的进一步增长。与此同时，国际品牌为巴西电子市场注入强有力的竞争。产品售价下跌和美元兑巴西货币雷亚尔的汇率下降，也使国外品牌在巴西市场的需求不断增长。

巴西电子电器协会的统计数据还显示，2007年巴西进口的电子产品总金额约为240亿美元，比2006年增长了22个百分点。而巴西电子产品的出口收益则继续下降，尤其是电讯产品。例如，2007年巴西的移动电话出口总金额下降至21亿美元。

出口不利并没有影响到国内市场的强劲需求。2007年，巴西国内台式电脑和笔记本电脑的总销量突破了1000万台，比2006年增长了21个百分点，其中，台式电脑销量达810万台，比2006年增长7%；笔记本电脑销量达190万台，比2006年增长了183%。

巴西电子电器协会预测，2008年巴西电子产品市场总销售额将达到730亿美元，比2007年增长12%。平板电视、手机和白家电的销量均会实现两位数增长。与此同时，巴西国内生产总值将增长4个百分点，在通货膨胀得到进一步控制的情况下，人民收入和就业率有望继续提高。

巴西瓷砖业动态及市场前景分析

巴西一直是瓷砖生产大国。1998年生产各种瓷砖4.01亿平方米，占世界产量的9.5% 世界排名第五。99年产量为4.28亿平方米 年生产能力为4.92亿平方米。2000年 巴国内销量3.83亿平方米，出口4260万平方米。

瓷砖销售总额

巴西一直是瓷砖生产大国。1998年生产各种瓷砖4.01亿平方米，占世界产量的9.5% 世界排名第五。99年产量

为 4.28 亿平方米 年生产能力为 4.92 亿平方米 。2000 年 巴国内销量 3.83 亿平方米，出口 4260 万平方米。瓷砖销售总额为 13.75 亿美元，其中国内销售 12 亿美元，出口额为 1.75 亿美元。巴现有瓷砖厂 120 家，其中大部分为中小厂。

巴西瓷砖行业动态巴西陶瓷行业投资 2 亿美元，用于提高产品质量，现已取得良好效果。巴西陶瓷中心 CCB 是巴西陶瓷原材料和产品质量检验机构。五年前，巴西瓷砖检验率仅为 15.4%。99 年该中心检验瓷砖 2.26 亿平方米，检验率高达 52.7%。

巴西认为，产品质量的提高和生产的发展在很大程度上取决于生产技术的进步。而达到世界先进水平的捷径是直接利用外国的科技成果，合资办厂。巴西 PORTOBELLO 公司与美国 CUSTOMBUILDING 公司共同投资 900 万美元，新建 PORTOKOLL 公司，月产瓷土 1.5 万吨，生产上千个品种。巴西 ELIANE 公司与美国 LATIERETE 公司合作投资 300 万美元，月产瓷土 4000 吨，预计 2000 年销售额可达 700 万美元。巴西许多中、小瓷砖厂已脱离了家族的管理模式和思维方法，开始从网上获得新知识。巴西瓷砖装饰艺术已引起拉美和北美国家的兴趣。

巴西瓷厂都在采取不同的方式，投资开发高附加值产品和特殊产品。在不扩大生产，不增加原材料消耗的情况下增加收入。圣保罗是巴西两个主要瓷砖生产基地之一。另一个为圣卡塔琳娜-SANTACATARIA。他们的目标是出口量年均增长 20%，特别是加强对美国和南美国家的出口。不少巴西公司正在投资新生产线以扩大出口。据巴瓷砖生产者协会预测，在未来几年，巴瓷砖出口每年将以 18% 的速度增长。

网络技术为企业发展创造商机。巴西很多陶瓷企业投巨资完善自己的网络服务。巴西 CECRISA 公司自 93 年以来累计投资 800 万美元。发展和完善网络信息系统，扩大了服务范围和销售。以前需要 15 天才能完成的销售业务，现在只要 2 分钟。该公司有 150 个销售点全部与公司联网。其分销商可以直接掌握 CECRISA 公司的库存和产品价格目录。VECTRA 公司认为，分销是企业发展的关键。该公司计划组建一个新公司专门负责高附加值产品的销售。公司共有 11 个仓库，可在 48 小时内将货送到目的地。有些公司研究发展运输，力求做到原材料库存为零。有些原材料供应商将厂设在生产基地附近，以保证及时供应。

近期市场分析地产贬值和贸易平衡的改善，使巴西经济危机得以结束，促进了经济的复苏。建筑业方面可观的增长也是一个积极的因素：2000 年增长 2.6%，2001 年增长 4.3%，2002 年增长 5.1%，这将导致该地区 2002~2003 两年内每年对瓷砖的需求将以 9~10% 的速度增长，将超过该地区去年 6.7 亿平方米的消费量。在较大的瓷砖消费市场(巴西和阿根廷)将达到 7~8%，而在拉美其他国家的增长将达两位数 12%~14%。对比同时期 GDP 低于 4% 的增长率，瓷砖消费的增长速度已相当惊人。

巴西有先进的工业生产园，巴西的企业有很强的革新能力。在比较短的时间内，巴西瓷砖的质量和装饰艺术将有希望赶上世界上最有名的意大利和西班牙的水平。

巴西汽车及零配件工业市场调研

巴西汽车业状况

巴西汽车工业在第二次世界大战后得到迅速发展，特别是在 1956 年—1960 年库比契克总统执政期间，出现了战后巴西经济的第一次飞跃，把建立和发展巴西汽车工业放在重要战略地位，标志巴西汽车工业的真正诞生。随后，巴西汽车工业逐步发展成巴西工业的重要支柱产业，对巴西经济发展发挥了重要作用。巴西已是世界上十大汽车生产国之一。

根据巴西全国汽车工业协会 2003 年初的统计，巴西现有 27 个汽车集团企业，下属 53 个生产厂，其中汽车生产厂 27 个，发动机生产厂 12 个，拖拉机农机生产厂 12 个，分别分布在巴西 8 个州的 30 个市。53 家生产厂中有 22 家生产厂是 1996 年后新建投产的。53 家生产厂现有职工共计 9.47 万。

巴西汽车工业（包括农机）生产总值占巴西 GDP 总值的 4%，占巴西工业产值的 10%。

自 1996 年至 2002 年巴西在汽车行业的投资达 300 亿美元。巴西汽车设计生产能力为年产 320 万辆，目前尚有 35%—40% 的生产能力尚未利用，约计相当于 110 万辆至 130 万辆闲置生产。

目前，世界汽车著名企业均在巴西投资设厂，其中包括德国的戴姆勒克莱斯勒（DaimlerChrysler）、大众（Volkswagen）、美国的福特（Ford）、通用（GM）、意大利的菲亚特（Fiat）和伊维科（Iveco）、日本的本田（Honda）、三菱（Mitsubishi）、尼桑（Nissan）、丰田（Toyota）、法国的标致（Peugeot）和雷诺（renault）、

瑞典的富豪（Volvo）、斯卡尼亚（Scania），英国的（Land-Rover）和巴西的（Agrale）等。

巴西各汽车企业 2002 年生产组装汽车数量排序为：菲亚特位居第一，其他依次是大众、通用、福特、标致、雷诺、本田、丰田、戴姆勒克莱斯勒等。

巴西国内汽车销售（包括进口汽车）1997 年 190 万辆，1998 年 150 万辆，1999 年 120 万辆，2000 年 140 万辆，2001 年 160 万辆，2002 年国内销售 148.74 万辆（巴西国内生产的 138.31 万辆，其中排气量 1000cc 汽车销售 80.19 万辆，进口销售 10.42 万辆。在巴西国内生产的汽车销售中包括 5.6 万辆的酒精燃料汽车），约 160 亿美元。在巴西国内市场的汽车销售菲亚特位居第一，2002 年销售 29.22 万辆，其他依次是大众 29.18 万辆、通用 27.87 万辆、福特 9.79 万辆、标致 5.77 万辆、雷诺 5.46 万辆、本田 1.95 万辆、丰田 1.57 万辆、戴姆勒克莱斯勒 0.88 万辆等。

巴西汽车出口情况：1997 年出口 47 亿美元，1998 年出口 50 亿美元，1999 年出口 36 亿美元，2000 年出口 40 亿美元，2001 年出口汽车 38.84 万辆约 41 亿美元。2002 年巴西出口汽车 40.82 万辆，共计约 40 亿美元，其中轿车 39.61 万辆，卡车 5,349 辆，大型客车 6,760 辆，巴西出口的主要地区是墨西哥、美国、阿根廷、委内瑞拉、厄瓜多尔、哥伦比亚、智利、南非、加拿大等国。2003 年巴西拟出口汽车 48 亿美元，比 2002 年增加 20%。

巴西 2001 年进口汽车 178,314 辆，2002 年进口汽车 104,232 辆，其中轻型车 101,836 辆，卡车 2,212 辆，大客车 184 辆，共计 7.29 亿美元，其中从阿根廷进口 60,893 辆，约 3.36 亿美元，德国 1.14 亿美元，日本 0.75 亿美元，墨西哥 0.54 亿美元，法国 0.39 亿美元，乌拉圭 0.27 亿美元，南韩 0.12 亿美元，美国 0.10 亿美元，英国 0.06 亿美元。

巴西国内汽车销售市场的销售手段主要采取 3 种方式，第一种方式是即期付款，占销售总数的 46%。第二种方式是分期付款，有多种期限，一般 24 个月为多，月息现为 2.8%，占销售总量的 40%。第三种方式称为轮协会（Consortio），占 14%，即参会人员每月交会费，交会费期限不等，最长可 50 个月，现多为每月交 30 雷亚尔，会员参加每月抽签，中签者提车，不中签者最后提车。

目前巴西全国授权经销汽车代理 2,888 家，其中大众 727 家、通用 456 家、菲亚特 336 家、美国的福特 312 家、戴姆勒克莱斯勒 235 家、丰田 141 家、雷诺 138 家、法国的标致 106 家、斯卡尼亚 78 家、瑞典的富豪 68 家、三菱 62 家、本田 51 家、伊维科 38 家和英国的（Land-Rover）20 家等。按地区分，东南部占 49.9%，南部占 22.9%，东北部占 15.2%，中西部占 7.4%，北部占 4.6%。

2001 年巴西全国汽车保有量 2,078.7 万辆，其中小轿车 1,651 万辆，轻型商业用车 289.1 万辆，卡车 114.8 万辆，大型客车（包括公共汽车）23.8 万辆。2000 年全国汽车保有量 2,037.7 万辆。

汽车零配件市场

2005 年，巴西拥有 500 多家汽车零配件生产企业，拥有 196,500 名雇员，工厂生产能力使用率为 87%，同年投资共 14 亿美元，而 2004 年投资额为 8.43 亿美元。巴西的零配件生产企业绝大多数是中小型企业。2005 年，约有 56.6% 的公司为当地所有；33.3% 为外国所有；约 6.7% 为外国股东持大股东；约 2% 为混合资本结构。2005 年，外国资本约占行业总投资额的 76.9%。外国企业约占 87.7% 的销售额，占总行业资本额的 79.2%。中国国际模具网 2005 年巴西汽车零部件主要用于汽车制造（60%）、后市场、配件出口（12%）、汽车出口（21%）以及行业内的顾客（7%）。巴西拥有一些技术领先的公司，其中包括一些模块式配件生产企业，企业已经直接和生产过程融为一体。市场分析报告表明，在紧凑型汽车生产中，所用汽车配件本地化程度很高，达 95%。

2009 年 4 月巴西汽车销量分析

巴西全国汽车销售商协会 5 日公布的数字显示，4 月份巴西各类汽车销量为约 23.4 万辆，比 3 月份的销售数字下跌 13.6%。

数字还显示，与 2008 年 4 月相比，今年 4 月巴西汽车销售下跌 10.3%。今年前 4 个月的汽车总销量同比则下跌 0.73%。巴西全国汽车销售商协会主席塞尔吉奥·雷兹指出，4 月份销售下跌并不可怕，因为 3 月份销量大涨属于非正常现象，其原因是消费者担心政府取消自去年 12 月开始执行的针对汽车销售的优惠政策。他说，3 月 30 日，政府又宣布继续将这项优惠政策延长至 6 月份，从而导致 4 月份消费者购买欲望下跌。雷兹认为，从全年情况来看，巴西汽车市场下半年有望全面复苏，从而实现销售商协会年初制定的销量增长 3.13% 的目标。

巴西木业市场分析

巴西是世界上最大的木材产品生产国家之一。锯材、单板和人造板的总实际产能就达 2 千万立方米，其中的总出口量不到 10%，巴西的木材产品占国际市场的份额仅为 2%。

近几年来，巴西的木材产品出口量有所增加。为了进一步增加出口，扩大其木材产品在国际市场所占的份额，巴西政府增加了这方面的投资，采取了新的国家政策。希望在 2002 年使出口量加倍。巴西将更加关注中国和日本市场。

巴西位于南美洲东部，东濒大西洋，面积近 850 万平方公里，人口超过 1 亿六百万，拥有世界上最大的热带原始森林，森林资源的储量和树种丰富。目前，巴西原木向中国出口的数量有限，但中国对南美的树种并不陌生，如：Ipe, Cumaru, Tatajuba 等用于实木地板，在中国已相当普遍。南美木材材质硬、树种杂，长期来看，不会成为中国胶合板材的主要供应来源，但将成为中国板方材、家具用材的主要供应来源之一。

巴西木材产品对中国本土市场并不会构成威胁，但将是木材产品进军北美市场不可忽视的竞争对手。

巴西的医药市场分析

巴西是世界较大的医药产品市场，在世界药品市场上，拉丁美洲约占 7% 的比例，而巴西就占拉丁美洲的 40%。巴西医药业的年增长率是 17.2%。巴西的人均药品消费额每年为 52 美元。药品消费增长主要有 3 个原因：文化、经济稳定和对外开放。

自从 1994 年以来，巴西的通货膨胀率从 1994 年的 50% 降低到当前的 1% 以下。经济稳定增强了低收入阶层的购买力。各种药品均可进入开放的市场，包括各种维生素和食品添加剂。这些药品主要是中上层人群消费，占药品市场消费量的 52%。这一群体还消费大量的减肥药。

另一种促进市场增长的因素是文化的影响。在巴西，许多人习惯于自己到药店买药。巴西有 45000 个药店，药店并不要求顾客必须持有医生的处方，顾客在药店几乎可以买到任何一种药。在全国销售的药品中，只有三分之一是医生开出的。销量最大的药是止疼药、消炎药和维生素，但是，近年来安非他明消费量大增。巴西现在是世界上安非他明消费量最大的国家。

美国是巴西的最大的药品投资者，在巴西的医药公司中，有 31% 是美国的公司，有 42% 是欧盟国家的公司，而巴西本国公司只占 27%。

巴西摩托车市场分析

巴西摩托车正在成为朝阳产业迅猛发展，预计在未来 10 年内全国摩托车保有量将超过汽车。

【摩托车的用途】 目前，摩托车成为巴西乡村、城市休闲以及服务的重要交通工具。根据有关部门调查，巴西摩托车主要用途逐步扩展甚至取代低排量汽车。目前摩托车是城市休闲的重要工具，是城市服务行业（小批量销售送货）便捷交通工具，是中低收入家庭进行短距离和市级间出行代步的重要工具，是农村、农场和落后地区重要的交通工具和信息传递工具。

【摩托车市场稳步增长】 巴西摩托车产量从上世纪 90 年代以来直线上升，1994 年全国摩托车产量仅 8.3 万台，1995 年 21.7 万台，1999 年 47.3 万台，2001 年 75.3 万台，2003 年 95.4 万台，2004 年突破 100 万台达到 105.7 万台，2005 年达到 121.4 万台，2006 年，全国摩托车生产量达到 141.3 万台，2007 年可望达到 160 万台。2006 年比 1997 年增长 275%，即 10 年增长约 4 倍。目前，全国摩托车总量达到 850 万台，2007 年将超过 1000 万台。

【畅销摩托车型】 巴西市场销售摩托车多为中低排量轻便车型，大多为日本 Honda 系列和中国产各种品牌。根据市场统计，目前市场 85% 以上的摩托车为 100-125CC 经济型摩托车，市场销售较好的车价一般为 4500-7000 雷亚尔。

【摩托车市场推动因素】 巴西摩托车市场销售增长与经济发展密切相关。分析认为，巴西摩托车价格增长明显低于物价指数上涨，推动了摩托车市场销售，如 2001 年-2006 年消费物价指数增长 55.33%，而同期摩托车价格指数

仅增长 28.7%；低利率和分期付款销售模式也促进了摩托车市场增长。根据巴西摩托车生产商调查，目前巴西市场 70%的摩托车是分期付款，最长可达 36 个月，月息在 2.2%；雷亚尔升值，进口成本下降，拉动摩托车市场日趋活跃。

【摩托车市场竞争趋势】 巴西摩托车市场吸引众多外国投资。中国和日本相关企业都在大量出口摩托车的同时，竞相在巴西投资建厂，一场摩托车产业竞争拉开序幕。最近，巴西 TRAXX 公司宣布与中国嘉陵集团合作正式引进中国嘉陵摩托车生产线，预计年产 10 万台，中国 FYW 摩托车进入巴西市场，在圣保罗和米纳斯等州建 10 个销售点，进口商称近期将拟投资 300 万美元在巴西建厂，日本 Honda 摩托车宣称将扩大生产线，巩固和扩大在巴西的市场份额，实际上，2006 年，巴西 80.1%的摩托车为 honda 摩托车厂之产品。

【扩展市场建议】 巴西摩托车市场大，发展快，预计在今后 10 年内每年销售量为 160 万台-200 万台，而目前自身生产力严重不足，大多靠进口贸易补充市场；巴西鼓励外资进入即鼓励企业本地化，摩托车市场的前景在建厂实行生产本地化，所以投资建厂建立组装生产线，兼容贸易，是最好的选择；巴西摩托车市场最大的竞争者是日本企业，但在投资成本和产品价格上我具有优势，中国摩托车以其价廉物美进入巴西市场深受消费者欢迎；鉴于巴西投资的复杂性，投资摩托车厂与本地合作者合资为宜；市场的变化受多种因素影响，抓住机遇争取主动是占领市场的重要法则，2-3 年后再谈建厂优势不再。

巴西 9 月份汽车产量出口量双双下降

据巴西机动车生产商协会的数据，巴西 9 月份汽车产量环比下降 6.7%，同比下降 8.4%，实际产量为 275300 辆。今年 1-9 月份累计生产 232 万辆机动车，比去年同期下降 11.5%。

机动车产量下降主要是由出口量下降引起的。9 月份巴西机动车出口量同比下降 44%，但比 8 月份略有 0.5% 的增长。今年 1-9 月份累计出口比去年同期减少 48.3%。

与产量和出口量形成显著对比的是，巴西机动车 9 月份国内销售量为 308700 辆，环比增长 19.6%，同比增长 14.9%。今年 1-9 月份累计销售 230 万辆，比去年同期增长 4.2%。这主要是由于 9 月份是巴西政府减免新车工业产品税的最后一个月，从 10 月份开始到今年年底，工业产品税将逐渐回调到原有水平，届时汽车生产商将自行决定是否相应调整新车价格。

2009/10 年度巴西咖啡减产 15.2%

巴西国家供给公司 8 日发表公报预计，巴西 2009/10 年度的咖啡产量约为 3900 万袋（每袋 60 公斤），比上一个农业年度减产 5.2%。与 2008/09 年度相比，本年度巴西咖啡种植面积减少 3.3%，为 210 万公顷。其中 47.62% 位于米纳斯吉拉斯州，23.61% 位于圣埃斯皮里图州。

巴西国家供给公司表示，咖啡产量通常存在大小年现象。2008/09 年度巴西咖啡收成非常好，达到 4600 万袋，比前一年度增长 27.5%，而 2009/10 年度收成下降也未出所料。

巴西平面电视销售前景看好

受国际金融危机影响，去年 10 月至今，巴西电子电器行业销售同比平均减少 25%。然而，巴西平面电视市场却是一枝独秀。尽管 2 月份销售量与 1 月份相比减少 10%，但进入 3 月份则再次呈现增长。业内人士预测，2009 年巴西平面电视销量有望达 370 万台，比去年增加 100 万台。

2005 年以来，巴西平面电视销量一直保持快速增长。2006 年、2007 年和 2008 年的销售量分别为 35 万台、75 万台和 270 万台。今年 1 月份的调查报告显示，LG 是巴西平面电视主要品牌，市场份额占有率达 29%。其次分别是 Samsung（27%）、Philips（19%）、Sony（14%）和其它品牌（11%）。

巴西零售业青睐中国商品

在巴西圣卡塔林那州经营连锁超市的尼尔森·贝兰达正在计划一趟中国之旅。以往他都是从巴西进口商处进货，这次他希望能够在中国找到合作伙伴，绕过中间商环节直接进口。

在贝兰达的 81 家连锁超市里，来自中国的商品已经占到商品总数的约 15%。贝兰达认为，如果能够实现直接从中国进口，他就可以将中间商的利润转让给直接消费者。他说：“现在零售业竞争这么激烈，如果不实现直接进口，我们就要被竞争对手打败了。”

在这方面，巴西东北部巴伊亚州的连锁超市 LE BISCUIT 已经走在了前面。去年，由于销售火爆，这家连锁超市集团大幅增加了中国商品的进口。到去年底，进口商品的数量已经占到集团销售商品总量的 25%。今年头两个月，这家集团进口额的增长幅度超过了 50%。集团总裁阿瓦罗·桑塔纳透露，他计划今年将进口商品比例提高到 30%。

桑塔纳解释说：“美元贬值以及中国商品的品种多样，促使我们大幅增加了进口量。”他认为，他的公司增加中国产品进口量，不仅仅因为中国商品的价格具有竞争力，还因为中国轻工产业齐全，商品种类非常丰富。

桑塔纳的观点得到了巴西“秃鹰”超市集团的杰弗逊·奥利维拉的回应。奥利维拉表示，事实上，最近 4 年来，“秃鹰”集团已经变成了一家进口商。2006 年，集团的进口额增加了 200%。他认为，除了品种丰富之外，质量优势也是导致巴西增加进口中国商品的一个重要原因。

巴西玛雅连锁店集团的马赛罗·玛雅表示，中国商品不仅质量好，而且售后服务也有保障。由于巴西零售业从中国的进口量加大，巴西出现了一些为中国商品提供售后服务的公司。如果缺少某几个零件或者对商品进行维修，均可以找这些公司帮忙，这些公司甚至会帮助客户从中国获得所需零配件。

今年第一季度，巴西自中国进口 41.45 亿美元，比去年同期的 24.37 亿美元增长 70%，占巴西进口总额(358.53 亿美元)的 11.8%。中国已经成为仅次于美国(52.77 亿美元)的巴西第二大进口商品供应国。

巴西汽车及汽配市场

巴西是世界第九大汽车生产国，2006 年汽车产量 261 万辆。全国共有 23 个汽车集团企业，下属 49 家工厂，其中汽车生产厂 39 家，年生产能力超过 300 万辆，拖拉机农机生产厂 10 家，主要分布在巴西 8 个州的 30 个城市。49 家生产厂职工人数超过 10 万人。

目前，世界汽车著名企业均在巴西投资设厂，其中包括德国的戴姆勒克莱斯勒(DaimlerChrysler)、大众(Volkswagen)、美国福特(Ford)、通用(GM)、意大利的菲亚特(Fiat)和伊维科(Iveco)、日本的本田(Honda)、三菱(Mitsubishi)、尼桑(Nissan)、丰田(Toyota)、法国的标致(Peugeot)和雷诺(Renault)、瑞典的富豪(Volvo)、斯卡尼亚(Scania)、英国的(Land-Rover)和巴西的 Agrale 等。巴西国内市场的汽车销售菲亚特位居第一，其他依次为大众、通用、福特、标致、雷诺、本田、丰田、戴姆勒克莱斯勒等。巴西汽车出口的主要地区是墨西哥、美国、阿根廷、委内瑞拉、厄瓜多尔、哥伦比亚、智利、南非、加拿大等国。巴西全国汽车保有量在 2500 万辆以上，其中小轿车近 80%，轻型商业用车约为 14%，卡车约为 5%，大型客车(包括公共汽车)约为 1%。

截至 2006 年底，巴西汽车零配件企业有 643 家。其中，本国资本企业占 57.5%，外国资本企业占 31.0%，外资控股企业占 8.5%，本国资本控股企业占 1.3%，合作双方对等持股企业占 1.7%。外资企业中，美国资本占 23.4%，其他分别是德国(24.2%)、意大利(8.1%)、法国(7.3%)、西班牙(6.9%)、日本(4.8%)、乌拉圭(2.8%)、加拿大(2.8%)、荷兰(2.8%)、英国(2.4%)。

巴西汽车及零配件企业大部分集中在圣保罗地区及圣保罗与米纳斯州及里约热内卢的三角地带。从事汽车零配件行业的人员总数将近 20 万人。

巴西汽车零配件年销售规模接近 300 亿美元，市场发展潜力很大。据统计，巴西的汽车总量已超过 2400 万辆，平均每 8 个人拥有 1 辆汽车。2006 年，巴西是汽车零配件进出口总额 155.4 亿美元，其中出口 87.6 亿美元，进口 67.8 亿美元。德国、美国、日本和阿根廷是巴西汽车零配件的主要进口来源地，分别占巴西汽车零配件进口 19.55%、19.14%、12.36%、12.89%。近年来，中国对巴西汽车零配件出口快速增长，2006 年出口额达到了 2.15 亿美元，比 2000 年的 2018 万美元增长了 965%。

巴西医药市场机遇无限

拉丁美洲的一块“肥肉”

在世界药品市场中，拉丁美洲约占 7% 的比例，而巴西就占拉丁美洲的 40%。巴西医药业的年增长率是 17.2%，人均药品消费额每年为 52 美元。

2003 年巴西制药工业产值达 55 亿美元，比 2002 年增加 5.9%；出口接近 1 亿美元，比 2002 年增加 10.3%；药品销售额为 52 亿美元，其中 70% 为外国公司完成。美国是巴西最大的药品投资者，在巴西的医药商业公司中，有 31% 是美国的公司，有 42% 是欧盟国家公司，而巴西本国公司只占 27%。

2001 年巴西进口除石油产品以外的各类化工品 91.37 亿美元，其中进口成药及制药化工原辅料 23.88 亿美元，占巴西进口总额 555.38 亿美元的 4.29% 占巴西化工产品进口总额的 26.13%。2001 年巴西进口成药 14.41 亿美元（海关税则号列 3002 类进口 381044483 美元，3003 类进口 86054724 美元，3004 类进口 949560453 美元，3006 类进口 24480268 美元 出口 1.88 亿美元。2001 年巴西进口医药及原料的主要国别是美国 2.68 亿美元，德国 1.02 亿美元，日本 0.92 亿美元，法国 0.9 亿美元，瑞士 0.84 亿美元。跨国公司在巴西生产药品所需的进口原料由其直接进口，巴西民族企业需进口的原料一般也直接从国外生产厂家直接进口，其制药原料有 75%~80% 依赖进口。

巴西现有 350 家左右制药厂，其中 60 家左右生产原料药及中间体，而目前在巴西的外国医药工业公司相对较少，在巴西医药工业商会的外国会员企业占 19%。该国制药企业主要集中在两大地区，其中有 75 家位于里约热内卢，而圣保罗的制药企业更是多达 160 家。据了解，巴西医药产品生产的总成本占市场销售额的 30% 左右。

渠道与众不同

在巴西，许多人习惯自己到药店买药。巴西有 45000 个药店，药店并不要求顾客必须持有医生的处方，顾客在药店几乎可以买到任何一种药。在全国销售的药品中，只有三分之一是医生开出的。销量最大的药是止疼药、消炎药和维生素，但是，近年来安非他明消费量大增。巴西现在是世界上安非他明消费量最大的国家。

巴西的药品管理机构包括，负责对在巴西生产销售的药品进行注册登记管理的巴西全国卫生检测局（Agencia Nacional de vigilancia sanitaria-Anvisa），和负责药品价格管理的药品市场秩序调节管理委员会（A Camara de regulacao do Mercado de medicamentos-CMED）。

不久前，CMED 曾宣布，巴西药品价格从 2005 年 3 月 31 日调升，最高将达 6.2%。这次调价的药品种类达到 12 万种，平均价格调升 5.7%。如果某药厂药价调升到 6.2%，其他药品的价格须降低调升幅度，以维持药价总体调升水平不得超过 5.7%。有官员解释说，这次调价目的是，在全国各地实行药品价格的相对一致和稳定。

印度捷足先登

为了降低药价和使更多人得到药物治疗，巴西卫生部前不久启动了促进非处方药 仿制药 市场发展的计划。自 2000 年 2 月份第一个通用名药注册以来，有关部门已批准了 12 家公司的 122 个产品，共有 331 个规格和 58 种有效成分。巴西倾向于进口印度低成本的非处方药，并鼓励印度与巴西公司建立合资企业生产非处方药。两国已签署了一项合作协议，内容包括：印度向巴西出口用于生产治疗 HIV / 艾滋病、结核病和疟疾产品的原料药，并在胰岛素、乙型肝炎疫苗和环孢素的生产方面进行技术交流，以及鼓励印度公司在巴西建立非处方药制造基地。

巴西政府对抗艾滋病药、治肺结核药、高血压药，疫苗及政府免费提供公众的卫生医院站点用药等均由政府实施招标采购或协议采购。2001 年通过政府采购的药品达 3 亿美元，2002 年就一举跃升到 10 亿美元。

一般进行投标的国外企业都选择巴西本土企业做代理，因为他们消息灵、信息快。此外，投标公司大都需要提前一年就开始做工作，如投标所用的各项文件，标书的前期材料等都需要尽早做好，否则，待发招标信息时，为时已晚。

巴西自行车市场情况

根据巴西两轮车协会(Abraciclo)资料显示，巴西 2002 年大型自行车生产商年产量为 385 万台，中型自行车生产商年产量为 90 万台，总产量为 475 万台。而 2001 年大型及中型自行车生产商年产量分别为 370 万台和 110 万台，总产量为 480 万台。巴西国内产量减少 5 万台，其中中型自行车生产商减少 20 万台产量。2003 年巴西自行车生产量估计与 2002 年略同。

在进口方面，2003年巴西自行车进口金额只有79万美元，进口量为1万台，平均每台进口单价为73美元。而2002年进口金额只有61万美元，但进口量为22,705台，平均每台进口单价为27美元，显示出巴西自行车进口逐渐以高价位为主。

2003年，巴西自行车零部件进口金额高达1亿503万美元，与2002年的1亿489万美元略同。据巴西最大自行车生产商Caloi公司表示，巴西自行车制造商生产所需的零部件，有50%以上是来自国外，其中以中国大陆、台湾和日本为主要供应来源。

巴西自行车销售高峰期在1993年至1996年期间，年销售量达600万台，但随着市场出现饱和以及巴西经济衰退，自行车销售量逐渐减少，但近三年来，自行车销售量已有回升迹象，主要原因为民众日渐关心自身健康问题，自行车成为民众运动工具之一；民众以骑乘自行车作为休闲活动增加以及以新自行车换旧车之情形增加。

2003年台湾出口45万美元的自行车到巴西，排名巴西进口自行车第一位，中国大陆以24万美元排名第二；台湾出口巴西自行车平均每台售价为126美元，而中国大陆则为38.5美元。在自行车零部件方面，由于巴西仍缺乏周边工业，某些重要部分零部件如飞轮、变速器、脚踏板等仍须依靠进口。

在巴西注册公司及聘用当地员工的规定

在巴西注册公司的规定

一、公司类型的选择巴西公司一般分为股份有限公司和无限公司两种类型。在巴西设立公司时，应聘请法律顾问，对拟建公司的经营范围、规模、管理方法等进行咨询，并根据情况选定何种类型。

二、公司名称的确定外国人在巴西设公司，为了手续的方便和批准的快捷，一般都称“巴西××公司”，并与巴西人或拥有巴西长期居留权（持永居签证）的外国人合资。

三、公司的合伙人任何公司均须有两名以上股东。以合资形式组建的公司至少应有一位巴西人或拥有巴西长期居留权（持永居签证）的外国人为合伙人，可以是自然人，也可以是法人。合资双方的股份比例不限，投资的金额不限。

四、投资注册按巴西外资法，巴西中央银行负责外资的注册，要求在外资进入巴西之日起30天内办理。以外国投资者名义注册合资公司，应由接受投资的巴西公司提出申请。注册后，中央银行签发注册证书。该证书具有3种权利，即资本调回、利润汇出和利润折外币再投资的权利。

巴西对注册资本的大小、股份的多少没有明确规定。但注册资本的大小关系到利润汇出的多少，因利润汇出是按注册资本的一定比例计算的。巴西政府允许相当注册资本的12%的利润汇往国外，如超过此比例，要缴纳附加税。

五、公司注册

(1) 准备好有关文件及文件的公证和认证。办理公司注册需提交的主要文件有：注册申请书、公司章程、公司负责人的简历、授权书等。文件要译成葡文并经公证和巴西领事认证。

(2) 委托律师办理。由于巴西法律繁多，有关文件的拟定、注册手续等事务应委托熟悉公司注册业务的律师协助办理。委托书按固定格式书写。文件齐备后，律师去经济部下属的地方商业委员会（JUNTACOMERCIAL）办理公司注册手续。按巴西习惯，在正式开业前，公司注册地址可暂用所聘请律师的地址，待公司办公地址选定后再更改。律师和注册费用，低的在500—1000美元之间。

六、人员派遣公司注册后，外国投资者就可正式派遣人员到巴西工作。从几年来中资公司的实践看，起码应从国内派三个人：子公司的法人代表（对外可称总裁或总经理），具有签字权；公司业务经理，协助总裁处理日常业务；财务经理，负责公司的财务。

聘用当地员工的规定

一、聘用外籍人员的手续根据巴西劳工法，在巴西设的外国子公司均可聘用外籍雇员。但巴西本国劳工在人数和工资收入上分别不得低于企业全部劳工人数和工资总额的2/3。外籍劳工必须有特殊技术专长，有高等学历者，必须有两年以上的专业工作经验，有中等学历者，必须有三年以上的专业工作经验。他们申领到第五类临时签证（或称短期工作签证）后，才可在聘用他的巴西企业工作。聘用外籍人员的手续到巴西劳工部移民局办理，需提交下列文件：

(1) 申请函（固定格式）；(2) 授权书，雇主授权某人代表雇主办理外籍雇员来巴的手续；(3) 委托书，雇主委托其公司职员代表公司招聘外籍职员；(4) 公司简介；(5) 公司章程；(6) 董事会决议；(7) 巴西中央银行出

具的公司注册资本证书；(8) 工龄保障基金 (FGTS) 证明和社会保险金 (INSS) 交纳证明 (均需经公证的复印件)；(9) 所得税申报单 (经公证的复印件)；(10) 外国公司 (母公司) 出具的雇员工资证书 (译成葡文、并加以公证和领事认证)；(11) 雇员简历、婚姻状况、无犯罪证明、学历文凭、专业经验证书 (均需译成葡文、并加以公证和领事认证)、经济担保书、劳工合同或聘书 (固定格式)、移民税缴纳证明、外籍劳工申请表格和其它附加说明表格。在巴西注册的公司领导人 (雇主) 或其代表办理永久居留签证所需的文件，除免交劳工合同外，其它基本相同。

二、雇用巴西职员根据巴西劳工法，在巴西设立的外国公司必须雇用巴西人，其比例如前述。从实践看，雇用当地人是必要的，因为他们熟悉当地情况，而且有的工作也需要巴西人承担，如秘书、会计、推销员、仓库管理员、清洁工等。

巴西投资环境浅析

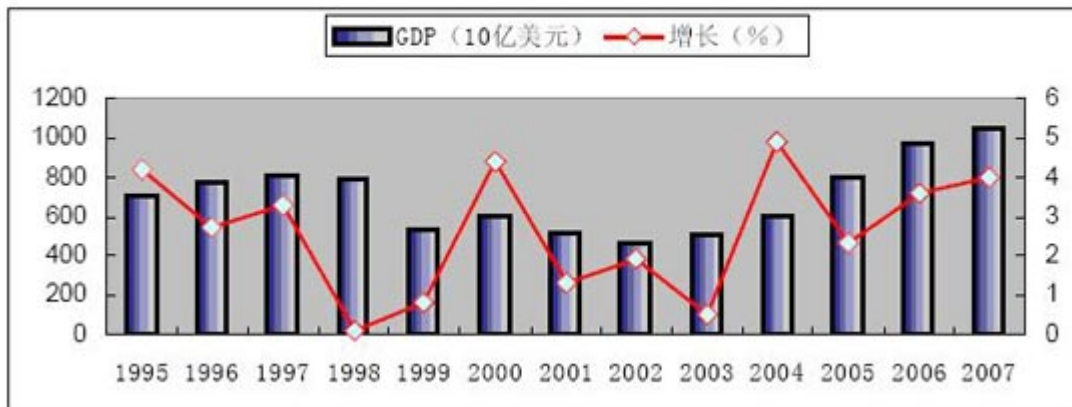
2005 年 12 月，世界知名企业联盟 (WUVE) 公布了 2005 全球最具投资潜力国家十强排名。其中，巴西排名第八位，是拉美地区最具投资潜力的国家。这样的投资潜力毫无疑问会给巴西带来巨大的投资机会，而我国正在大力推进的“走出去”战略将使得更多的企业关注巴西这一市场。因此，必须要对巴西的投资环境有深入的了解。

首先，从巴西的整体经济环境看

巴西的经济在经历了几年的波动式发展后 2003 年开始进入稳定增长期。1995 年，巴西 GDP 达到 7039.6 亿美元；1997 年突破 8000 亿美元；1998 年开始波动式回落，到 2002 年仅有 4606.1 亿美元；2003 年进入新的稳定增长周期，2005 年再次达到 7956.7 亿美元，2006 年则突破 9600 亿美元。1995~2005 年巴西经济平均增长 2.4%/年，最大时 4.9%，最小时只有 0.1%。

2007 年 3 月 28 日，巴西国家地理统计局公布，按照新的国家帐户体系计算，2006 年巴西 GDP 达到 23228.18 亿雷亚尔，比 2005 年增长 3.7% (比此前公布的 2.9%，高 0.8 个百分点)。

图 1 1995~2007 巴西 GDP 变动轨迹



资料来源：IMF 官方网站、中恒远策收集整理

注释：GDP 增长按本币不变价计算得出；06、07 年数据为估算和预测值

另外，2007 年 4 月 11 日国际货币基金组织公布的一份报告预测，2007 年和 2008 年巴西经济将分别增长 4.4% 和 4.2%，高于 2006 年的 3.7%；巴西中央银行行长梅里莱在危地马拉出席美洲发展银行会议期间表示，2007 年巴西经济增长将高于 2006 年，达到 3.8% 以上；巴西联邦规划部 (Planning Ministry) 2007 年 4 月 12 日表示，预计巴西 2008 年至 2010 年间年度经济增长率将为 5%，巴西联邦规划部还预计该国 2007 年经济增长将为 4.5%。可以确定，巴西经济进入稳定的发展期，未来也将继续保持稳定的增长态势。而经济的增长绝对会给外商投资提供良好的环境。但需要注意的是，巴西的经济仍然存在一定的波动性，尤其是其处于高位震荡的通涨率更预示着巴西经济可能存在的风险。

其次，巴西的政策环境看

为促进本国工业的现代化，开发国土自然资源，解决国内的就业问题，增加政府的财政收入，巴西政府积极鼓励外国企业到巴西进行投资。并出台以下鼓励措施：第一，给予外国投资者国民待遇；第二，进一步开放市场，允许外

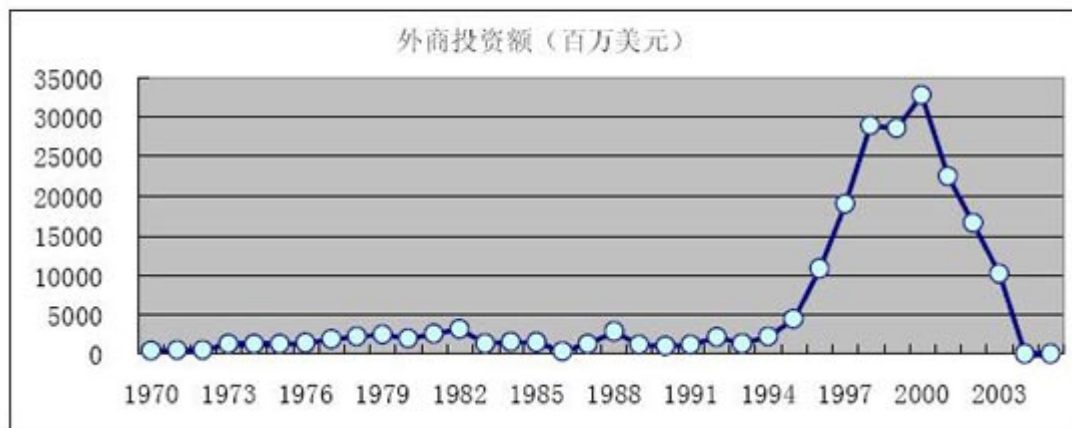
资进入石油、天然气和矿产开采等垄断领域，以及参与新闻媒体、海关保税仓库、近海航运、高速公路等领域的融资和服务；第三，外资企业在巴西境内生产的产品，如向第三国出口，可向巴政府申请出口信贷和保险。如产品增值到一定幅度，可获原产地证，这样，出口时就可享受巴西与其它国家间的贸易优惠待遇；第四，为吸引外国投资，增加就业机会，中央政府可给予外国投资者税收优惠，优惠视外国投资对巴西贡献而异。此外，巴西各州、市均有不同的税收优惠措施；第五，为鼓励开发巴西北部 and 东北部地区，巴西联邦政府和地方政府对外国投资（必须是合资形式，而且巴西方面投资要占大股）实行免征 10 年企业所得税，从第 11 年起的 5 年内减征 50%；免征或减征进口税及工业制成品税；免征或减征商品流通服务税等地方税；第六，为保障外国投资者的利益，巴西与 23 个国家签订了避免双重征税的协定，其中包括中国。此外，巴西还与三个国家签署了双边投资贸易保护协定。但上述协定均未获得巴西国会的通过。

从上述鼓励政策可以看出，巴西对于外资进入的优惠力度是很高的，从而也为外资的进入提供了更多的空间和更多的便利。但需要注意的是，巴西的税收种类多，法令、法规繁多、复杂，且经常会颁布一些临时措施，政府办事效率低等不利因素会造成其国家风险指数的提高以及投资风险的加大。

再次，从巴西历史吸引外资的情况看

1970~1995 年，巴西的外商投资额一直在一个相对较低的水平上波动，年均 16.1 亿美元；1996 年，巴西外商投资市场开始启动，并连续实现连续五年增长于 2000 年达到投资高峰 327.79 亿美元；2001 年，巴西的外商投资市场开始走下坡路，到 2005 年仅有 150.06 亿美元。2006 年，巴西吸引外资的水平再次出现较大幅度的增长，达到 187.78 亿美元，增长 25%。而据巴西央行经济司司长罗伯斯（Altamir Lopes）透露，2007 年上半年，巴西吸收外国直接投资 208.64 亿美元，已超过 2006 年全年的外商投资额。

图 2 1970~2005 年巴西外商投资额变动轨迹



资料

来源：联合国经济和贸易发展委员会、中恒远策收集整理

可以看到，巴西市场对于外资的市场容量巨大，且再次出现外资需求上涨的趋势，因而对于外商投资者来说意味着很好的机会。

同样需要注意的是，在巴西投资需要面临高的生产成本，尤其是高的运输成本、还要应对巴西不甚合理的劳工制度等，这些对于外商投资的成功及收益都是非常不利的。

最后，从巴西自身的资源水平看

巴西地域广阔，资源丰富。年发电能力超过 7500 万千瓦，其中水力发电主要比重，风力发电潜力巨大；石油储量丰富，已探明石油储量为 178 亿桶。这样资源环境对于外资的进入是有利的。而巴西国内存在的基础设施建设薄弱、教育水平不高、居民素质参差不齐等问题是外资进入时需要权衡利弊的重要环境。

总的来看，巴西的经济、政策、投资等环境都是利弊共存的。但其巨大的经济发展潜力预示着对它投资将会是利大于弊的。企业在进入巴西市场前，能够目标行业进行充分的市场调研和利弊权衡，将能够得到事半功倍的效果。

巴西医药市场分析

巴西是世界较大的医药产品市场，在世界药品市场上，拉丁美洲约占 7% 的比例，而巴西占拉丁美洲的 40%。医药工业是巴西战略优先发展的四个部门之一。

1、巴西医药市场特点

首先，巴西医药市场国内生产严重不足，国产药品仅占市场需求的 40%，需要大量进口医药原料和成品药，其中制药原料的主要来源是中国和印度。巴西的外资医药企业中，美国占 31%，欧洲占 42%。

其次，从药品消费来看，销量最大的药品是止疼药、消炎药和维他命。但是，近年来安非他明消费量大增，巴西已是世界上安非他明消费量最大的国家。巴西政府对抗艾滋病药、治肺结核药、高血压药，疫苗及政府免费提供公众的卫生医院站点用药等均由政府实施招标采购或协议采购。2001 年通过政府采购的药品达 3 亿美元，2002 年一举跃升到 10 亿美元。

近年来，巴西经济稳定增长，低收入阶层的购买力增强。同时，由于药品市场的逐步开放，中上层人群消费对各种维他命和食品添加剂的消费越来越多，占药品市场消费量的 52%。减肥药在这一人群中消费也很多。

2、巴西医药进出口情况

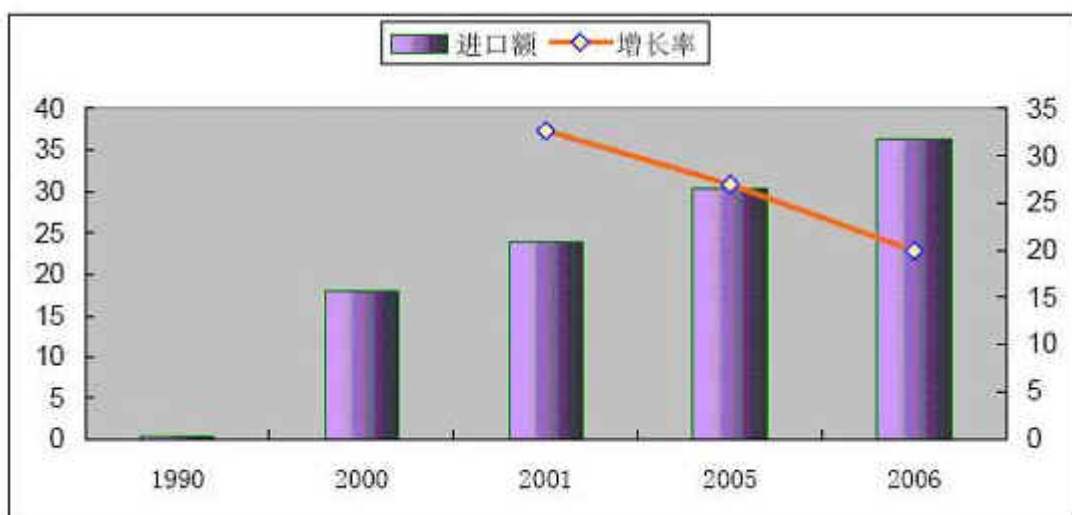


图 巴西医药进口额变化情况 资料来源：中恒远策收集整理

1990 年时巴西药品的进口额仅为 5000 万美元，到 2000 年就达到了 18 亿美元，10 年内增加了 36 倍。2001 年巴西进口成药及制药化工原辅料 23.88 亿美元，占巴西进口总额 555.38 亿美元的 4.29%。进口医药及原料主要来源于美国 2.68 亿美元，德国 1.02 亿美元，日本 0.92 亿美元，法国 0.9 亿美元，瑞士 0.84 亿美元。巴西民族企业需进口的原料一般也直接从国外生产厂家直接进口，其制药原料有 75%~80% 依赖进口。

2004 年巴西医药工业实现恢复性增长，结束了 1998 年以来连续 6 年的生产滑坡。2004 年，药品生产 16.5 亿单位件，比 2003 年增长 10.3%，销售收入 198.93 亿雷亚尔，比 2003 年增长 17.67%。

2006 年，巴西药品和医药原料进口 36.4 亿美元，同比增长 20%，是 2001 年的 1.52 倍。同期，巴西医药产品出口 7.56 亿美元，同比增长 23%。医药行业贸易逆差 28.8 亿美元，比 2005 年的 24.1 亿美元增加 4.7 亿美元。

短期内巴西医药大量进口的局面不会在短期内改变，这将为我国医药企业拓展巴西市场提供很好的机会。

巴西主要进出口商品

一、巴西主要进口产品：

1. 电子产品：CD 盘, CD 机及部件, 压缩盘, 压密机, 监控设备, 控制器, 转换器, 二极管, 对讲器, 电子极板, 整流器, 传感器及附件, 传真机, 磁带, 磁鼓及部件, 磁性硅板, 电力板, 电力电子设备, 电容器, 电信设备和器材,

电子机械设备及材料，电子记事簿，电子原材料，复印机及配件，光导纤维，话筒及配件，幻灯机、投影机、放映机及部件，计算机及配件，计算器及零件，扩大器、扩音器，扩音器材料及配件，冷凝器、电容器及配件，软盘，视听设备，随身听，天线及部件，卫星接收天线及部件，显示屏及配件，信号接收器及部件，信号解码器，遥控器，音响设备，阴极管，有线电视用设备，整流器。

2. 家用电器：冰箱、冰柜及部件，电视机、收音机配件，风扇及附件，缝纫机及配件，空调机及配件，空调设备及零配件，空气净化器及部件，冷藏商品柜，录像机及配件，水加热器，烫发机，微波炉及配件，吸尘器，洗碗机，洗衣机及配件。

3. 工艺品、礼品：装饰物、饰物，玻璃制品，料器，茶具，瓷器，发卡，发饰，珐琅制品，花瓶，罐，戒指、环状物，礼品，人造花、植物，人造水果，圣诞装饰品，手工艺品、家具，首饰盒，书画艺术品，塑料地毯，搪瓷 / 陶瓷，头饰，艺术品，艺术品材料，竹制品，装饰品、装修用品。

4. 纺织品：管纱，线、丝、纤维类，玻璃纤维织物，布料、织物，布匹，布头，衬里布，抽纱，床垫用布，床罩、台布，纺织品，纺织用聚酯线，纺织用油，缝纫材料，缝纫棉线，服装，书包、背包，合成纤维纱线。合成纤维织物，化纤毯，化纤线，黄麻线，胶线，聚酯织物，裤袜，轮胎用布，毛巾，毛毯，毛线，帽类，棉布，棉织物，尼龙制品，人造丝、粘胶，斯潘德克斯弹性纤维线，塑面布，天鹅绒，童装，网状织物，羊毛织物，衣服内衬，运动装，粘胶纤维，粘胶织物，桌布。

5. 工具产品：锉刀、打磨机，电动工具，电锯，工具、卷尺，剪刀，量具，轮胎修理、保养器，磨刀工具，研磨工具，园艺工具和器材，装修器材。

6. 建筑材料：瓷砖，大理石，大理石制品，大理石砖，地板，地板砖，浮法玻璃，隔音、绝缘材料，各类板材，花岗石，花岗石板，花岗岩制品，建筑材料及设备，卷门，绝缘砖，木纤维板，耐火材料，耐火砖，铺地板用材料，墙面砖，墙纸，杉木，石棉，水管，水泥，水泥预制件，天花板贴面，铁栅栏，页岩、石板，油毛毡，装饰材料，装饰贴面，装修用品。

7. 轻工产品：灯具，自行车，玩具，灯泡，旅游用品，鞋帽，文体用品，日用品，陶瓷。

8. 食品：棒棒糖，鲜水果，保鲜葱，爆米花（微波炉用），饼干，刺山柑，葱头、蘑菇，粗粒小麦粉，醋，大蒜，带壳栗子，蛋糕、甜食，淀粉，调料，蕃茄酱，方便面，蜂蜜，橄榄油、调味油，罐装肉，果冻，果仁，核桃仁，花生，胡桃仁，鸡精，酱油，冷藏蔬菜，李脯、葡萄，烈性果酒、威士忌，芦笋罐头，面筋，面条、面食，葡萄干，葡萄酒，无花果干，香草，蟹肉，椰蓉，芝麻，种子。

10. 医药、保健品：药用胶囊，注射用水，安替比林，按摩器、震颤器，动物疫苗，钾盐青霉素，美容、保健用品，一次性注射器，一次性注射器，医药工业机械，医药化工产品，助听器。

11. 土产、畜产：薄荷油，草 / 草药，草料、牧草，草籽，茶，肠衣，宠物专用沙，动物饲料，桂皮，红茶，红辣椒，茴香籽，菊花，棉花，皮革，皮革，软木塞，扫把 / 刷子，盐渍羊肠衣，月桂树叶，烛台、蜡烛。

12. 五金矿产：缆绳，钢滑板、滑座，金刚砂，磁铁，带状冲压材料，煅烧镁，菱镁矿，油毛毡，铝箔、铝毡、铝膜，石墨电极，玻璃配料，不锈钢制品，传送带、传动带，弹簧、自动闭合器，电镀钢板，电解锰，电解锌板，镀铝钢板，镀铜钢丝，镀锌钢，废铁，废铜，钢锭、钢板，钢架，钢镵丝、镵母，钢模具，钢绳，钢丝，钢丝卷、盘条，钢钻头，铬、锰，铬铁合金，管件，管件接头模具，硅砂，硅藻土，黄铜，活性炭，活性煤，矿石、矿砂，缆绳、电线，龙头及部件，铝板、铝带，铝管，铝铆钉，铝膜，锰碳铁，黏土，千斤顶，铅锭，人造石墨，生铁，水晶玻璃，铁制品，五金制品、各类轮具，云母。

13. 化工产品：合成橡胶，聚乙烯蜡，光聚合板，树脂纤维，胶片/胶纸/薄膜，聚酰胺胶片胶纸，聚脂，烟黑，石油冻、矿脂，柠檬酸，草酸，丙酰胺，黏合剂，氯化钾，聚氯醋酸盐，苯氯、二甲苯氯，甲氯蚁酸，脂肪族化合物，异分子聚合物，聚乙烯，聚丙烯，异分子聚合物，染料，食用色素，柯苯胺，二氧化锑，抗氧化添加剂，润滑油添加剂，表面活性剂，无水咖啡因，聚亚甲基羧，催化剂，柠檬酸钠。

14. 机械设备：转换器，钻石盘，分配器，稳定器、稳压器，纺织机械，布匹烘干机，办公用设备 / 车间用设备，包装工业机械，宝石加工机，泵及配件，变压器及部件，捕鱼设备、钓鱼器材，播种机，叉车 / 装载机 / 理货机，柴油发电机及配件，车床及部件，齿轮及其附件，冲压机及配件，吹风机、鼓风机，灯具制造机械，电池、电瓶，电焊设备和材料，电梯及配件，阀门及零部件，反应堆、反应器及部件，防火器械设备，纺织机械，工业机械及配件，广播器材，锅炉零、配件。

二、巴西主要出口产品

冷冻橙汁,铁矿砂, 咖啡豆,飞机, 大豆, 豆粕, 鞋及其辅件, 纸浆, 汽车及拖拉机零部件, 甘蔗(未加工), 载客汽车, 钢铁半制成品, 汽车马达及其部件, 烟叶, 新鲜/冷冻鸡肉及杂碎, 传送接收设备, 精糖, 载重汽车, 皮革制品, 豆油, 各类纸张, 轮胎, 锯木/厚长木板, 冷冻/新鲜牛肉, 铸铁, 非货币用黄金半成品, 红木, 瓜拉那, 巴西人参, 胡椒。

出口巴西的注意事项

出口巴西 CNPJ 相当于中国的出口企业 10 编码, NCM 相当于 HS 编码
类似于巴西要求的 CNPJ , 墨西哥须提供 RFC NO, 厄瓜多尔须提供 RUC NO;

巴西的一些规定

1. 不接受海运单, 电放及分单.
2. 正本提单须显示运费
3. 在收货人一栏中须显示 CNPJ 代号
4. 在品名中须显示 NCM 代号.

CNPJ number -- 巴西 (BRAZIL) -显示在收货人或通知人栏。

出口巴西的海运提单上面必须

1. 显示运费, PURCHASE ORDER 必须和 COMMERCIAL INVOICE 的显示号码相吻合, 否则将有罚金产生, 船开前必须提供所显示运费价格。

2. 除了巴西的 PARANAGUA, 其余各地都需显示 CNPJ 号码。巴西必须提供货物的 NCM 号码
CNPJ 相当于中国这里的出口企业 10 编码, NCM 则相当于 HS 编码

3. RIO DE JANEIRO 提单上品名不可用配件统称, 必须详细 另外当贵司的业务拓展到更多地方时你可能需要:
接 MSC 总部通知, 发往以下国家的货物必须在订舱时必须提供相应的检验证书号码:

CRI number -- 尼日利亚 (LAGOS)-显示在货描

ARC number -- 安哥拉 (LUANDA & LOBITO) -显示在货描

若货值超过 USD5000, 还需要提供 import licence number.

IDF number -- 加纳 (TEMA)- 显示在货描

CNPJ number -- 巴西 (BRAZIL) -显示在收货人或通知人栏。

AT number--ISRAEL (ASHDOD & HAIFA) 显示在收货人或通知人栏或在货描

以上号码必须显示在舱单上, 如因操作失误未提交上述检验号码, 将被罚以 US\$3000/票的罚款。此项罚金和由此产生的一切风险将由订舱代理背对背地承担。

资料来源:

中华人民共和国商务部网站
中华人民共和国海关统计年鉴
中华人民共和国驻阿根廷商赞处
巴西国际经济贸易合作部
巴西海关

焦点科技股份有限公司 (中国制造网)

南京市高新区星火路软件大厦A座8-12F

邮政编码: 210061

电话: (025) 66677777

Http://www.made-in-china.com