



# 巴西新聞

新聞提供：  
Sergio Milatias · Revista do Parafuso  
(巴西扣件雜誌) 主編  
revistadoparafuso@revistadoparafuso.com  
www.revistadoparafuso.com



## 巴西扣件進口創年度新高

一如既往，中國以 28% 市佔領先

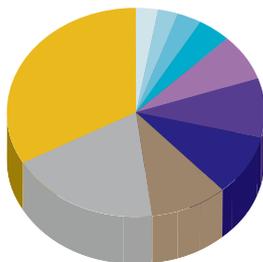
巴西發展、工業、貿易及服務部 (MDIC) 發布 2025 年兩項扣件進口紀錄：① 進口量達 25.94 萬公噸，較 2024 年增長 2.5%；② 進口總值達 12 億美元，較 2024 年增長 5.2% (離岸價每公斤 4.6 美元)。

儘管這些數據顯示微幅增長，但其實 2024 年扣件進口量相較 2023 年就已呈現顯著攀升：① 進口量達 25.31 萬公噸，較 2023 年增長 33.2%；② 進口值達 11 億美元，較 2023 年增長 15.8% (離岸價為每公斤 4.5 美元)。

關於扣件進口市佔部分，**中國毫不意外在 2025 年仍以 28.4% 的佔比位居首位**。不過，若將香港的 0.6% 及 770 萬美元納入計算，中國本土 (含香港) 的佔比將達 29%。

### 2025年巴西十大扣件進口夥伴

- 中國**：3.378億美元 / 佔比28.4%
- 美國**：1.82億美元 / 佔比16.1%
- 義大利**：9,880萬美元 / 佔比8.3%

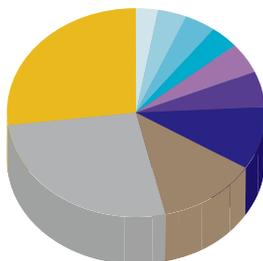


- 德國**：9,810萬美元 / 佔比8.2%
- 日本**：9,290萬美元 / 佔比7.8%
- 法國**：7,330萬美元 / 佔比6.2%
- 台灣**：4,010萬美元 / 佔比3.4%
- 南韓**：3,060萬美元 / 佔比2.6%
- 印度**：2,750萬美元 / 佔比2.3%
- 瑞典**：2,640萬美元 / 佔比2.2%

**出口** - 僅佔其扣件進口總值的 14.5%。巴西出口在 2025 年底達到 1.735 億美元 (較 2024 年增長 7.6%) 及 2.77 萬公噸 (較 2024 年增長 6.6%)，相當於每公斤離岸價 6.4 美元。前十大出口國排名不出所料，阿根廷以 22.2% 的市佔率持續領先。

### 2025年巴西十大扣件出口夥伴

- 阿根廷**：3,850萬美元 / 佔比22.2%
- 美國**：3,790萬美元 / 佔比21.8%
- 巴拉圭**：1,780萬美元 / 佔比10.3%



- 法國**：1,380萬美元 / 佔比8.0%
- 德國**：790萬美元 / 佔比4.6%
- 智利**：650萬美元 / 佔比3.8%
- 烏拉圭**：540萬美元 / 佔比3.1%
- 墨西哥**：530萬美元 / 佔比3.1%
- 哥倫比亞**：500萬美元 / 佔比2.9%
- 秘魯**：380萬美元 / 佔比2.2%



## 巴西臨時進口稅率調升措施

### 巴西扣件製造商協會：扣件及原材料進口稅率調整

2025年12月18日，巴西外貿議會(GECEX)執行管理委員會舉辦第232次例會，會中公布多項貿易救濟措施，包含一項已核准之措施：將 NCM 7318.12.00 項目的「其他木螺絲」進口稅率自 14.4% 暫時調升至 25%，有效期為 12 個月（會議結束約 3 日後立即生效）。

該措施屬於所謂的 DCC 清單（因週期性貿易失衡導致的臨時關稅上調），遵循過去3年平均進口量加 30% 的規則，最長期限為 12 個月。該會議中對於將其他螺絲、螺帽及墊圈（海關編碼 7318.14.00、7318.15.00、7318.16.00、7318.21.00 及 7318.22.00 項）納入《共同外部關稅豁免清單》的申請決議駁回。

巴西當地扣件製造商協會 (Sinpa) 主席 Fernando Martins 先生表示：「後續行動重點在於確保線材供應，以支持當地扣件生產。Sinpa 每月監測這些進口產品的變化趨勢，並評估其是否可能適用貿易救濟措施的相關分類規則。」



Fernando Martins

## Reyher 委任 Rivex 為巴西銷售代理商

自去年十二月起，德國漢堡的 F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG 公司已簽訂協議，委任巴西 Rivex Commercial and Importing Ltda. 為其在巴西及南美地區的正式代理。

Reyher 銷售副總 Michael Martsch 先生表示：「Rivex 執行長 Ivar Benazzi Jr. 擁有多年的南美市場經驗。另一方面，Reyher 在歐洲、美國及亞洲（於中國與台灣設有子公司）享有盛名。我們期待此次合作能提升我們在南美洲的能見度。巴西幅員廣闊，因此我們將從該國開始。雙方共同鎖定的目標客群是零售業。我們已為合作協議做好充分準備，因此雙方都對取得巨大成功充滿信心。」



Michael Martsch



Ivar Benazzi Jr.



Gedial Bernardes

## Nord-Lock 設立巴西分公司

透過建立在地庫存，該公司希望確保更大的產品供應量與更快的交貨速度。

作為全球安全緊固解決方案的領導者，Nord-Lock 在巴西開設了分公司。此舉是其在當地的戰略佈局，主要目標在強化物流體系，並為當地經銷商與轉售商提供更完善的服務與支援。

新的分公司於 2025 年啟用，內部設有可大幅縮短交付時間的經銷中心。此外，還配備可確保快速供貨的完整螺絲接合產品線庫存設施，尤其能滿足農業、能源、重工業、採礦及運輸等主要營運領域的需求。

拉丁美洲區域銷售經理 Gedial Bernardes 先生描述：「進駐巴西不僅是擴充物流能力，更在於建立更緊密的關係、提供在地支援，並確保客戶能快速取得所需解決方案，以維持其營運安全和效率。」 ■

