

2026-GB-002
BRA/MEP/BRE



区域国别研究报告

上海市哲学社会科学规划办公室

2026 年 6 月 12 日

巴西宏观经济与营商环境研究报告

上海外国语大学企业出海联合研究院

上海市企业走出去综合服务平台

《**区域国别研究报告**》是上海市哲学社会科学规划办公室依托上海市各高校和科研院所专业研究力量，紧扣服务企业走出去现实需要，专为“上海市企业走出去综合服务平台”打造的区域国别研究品牌。

《报告》基于学者“在地研究”田野调研、企业出海实务经验以及其他信息，聚焦国别/区域、产业/行业、在地合规运营三类场景，推出三类系列成果。其中，“**国别报告**”系列以对象国政治、经济、社会、文化等内容为研究对象，重点围绕宏观经济形势、营商环境、中资企业经营状况、机遇挑战等维度，解析对象国各领域的发展态势，为企业海外布局提供决策参考；“**行业报告**”系列针对重点产业跨境布局或企业走出去的行业赛道，深入研判对象国的重点行业发展格局；“**合规报告**”系列回应企业海外合规运营实务关切，系统梳理对象国重点领域的监管要点，为企业在地运营提供应对策略参考。

摘要

巴西作为拉丁美洲最大经济体,凭借 2.14 亿人口规模和占 GDP 七成以上的消费占比,持续吸引着全球投资者的目光。当前,巴西经济正处于政策驱动型再工业化与宏观紧缩周期叠加的复杂阶段。“新巴西工业计划”及配套措施释放出明确的产业导向,在制药、半导体、可再生能源、农业机械等领域,强烈的进口替代需求为技术型外资企业创造了“以技术换市场”的战略窗口。

然而,机遇始终与挑战并存。2026 年巴西 GDP 增速预期放缓至 1.6%至 1.8%,基准利率维持 14.5%以上的高位,通胀持续超出央行目标上限,财政赤字与公共债务压力未见缓解。与此同时,企业税率高企、融资成本沉重、劳工法规僵化、三级税制频繁变动,加之选举年固有的政策不确定性,共同推高了在巴经营的系统性风险。近期贸易保护主义抬头,进一步抬升了市场准入门槛。

本报告从宏观经济、产业政策、贸易格局、劳动力市场及全球风险等维度,梳理巴西市场的投资环境,分析企业面临的机遇与挑战,并提出以深度本地化为核心的行动策略框架,旨在为投资决策与经营布局提供务实参考。

目 录

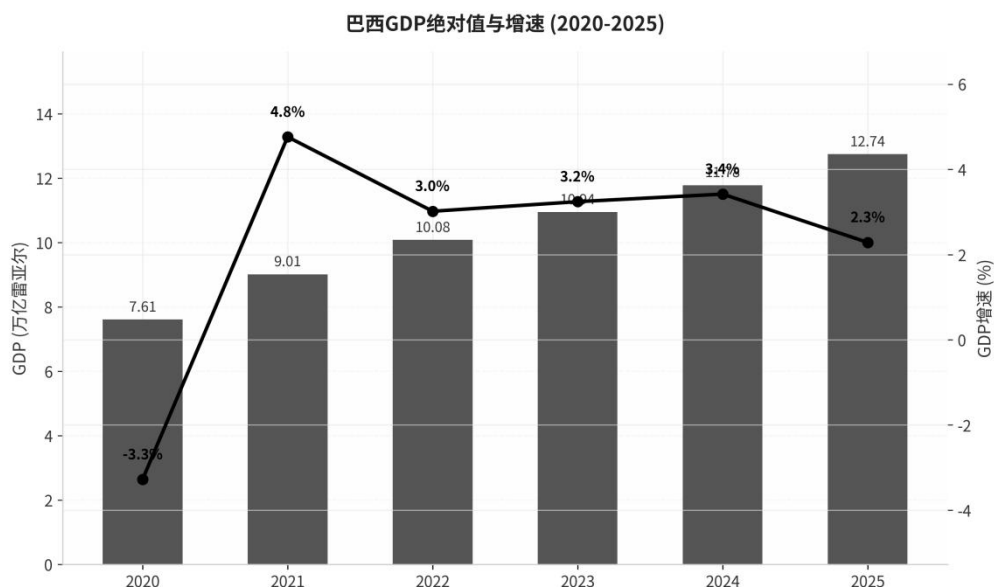
巴西宏观经济运行面临诸多压力	1
经济增长放缓，货币政策趋紧	1
财政赤字与公共债务压力并存	2
产业政策革新并优化运营环境	3
对外贸易顺差显著	4
 企业投资巴西的机遇与挑战	7
企业投资巴西的机遇	7
企业落地巴西经营的风险	8
 企业投资巴西的七大关键提示	11
一、搭建专业的本地化服务团队	11
二、借力政策杠杆，深度本地化经营	12
三、设置专岗密切跟踪政策动态	12
四、构建经得起极端情景考验的财务模型	13

五、采取渐进式的市场进入路径	13
六、将合规体系上升到战略高度	14
七、充分评估选举年带来的双重效应	14
结语	17

巴西宏观经济运行面临诸多压力

经济增长放缓，货币政策趋紧

2025 年巴西国内生产总值（GDP）同比增长 2.3%，实现连续五年正增长，但消费者购买力并未同步提升。进入 2026 年，经济增长预期显著放缓。不同机构的预测存在差异：巴西中央银行 2 月发布的《焦点报告》将 2026 年 GDP 增长率预期上调至 1.82%；而世界银行则因外部石油价格冲击及国内高利率、高负债压力，将预期下调至 1.6%；多家金融机构的预测区间落在 1.6%至 1.8%之间。



巴西中央银行 2025 年 4 月将全年通胀预测上调至 5.68%。市场对 2025 年广义消费者价格指数（IPCA）的预

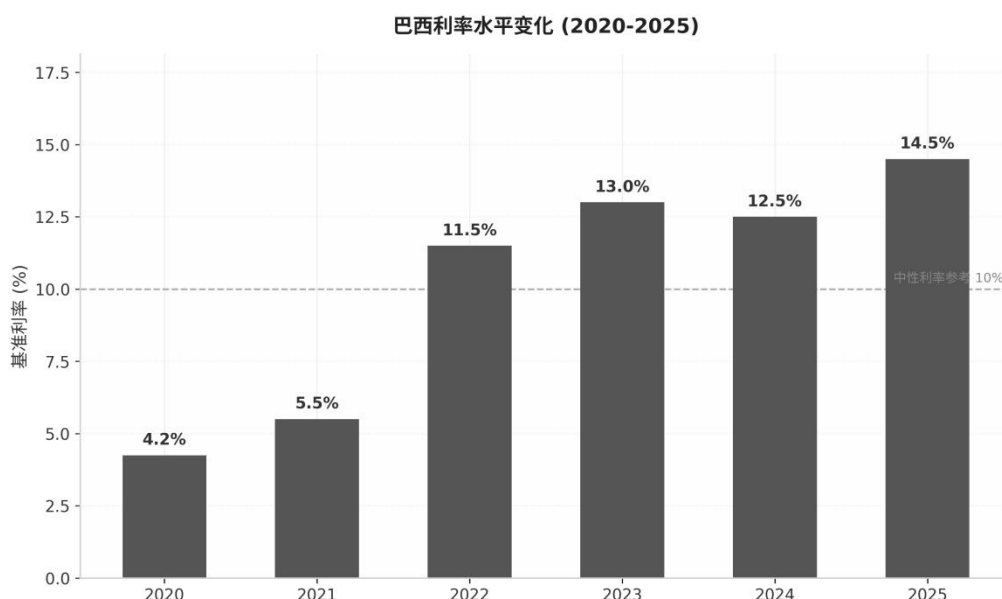
期为 4.32%，对 2026 年的预期为 4.05%。然而，国际货币基金组织（IMF）对巴西 2025 年的通胀预测为 5.3%，2026 年为 4.3%，与国内市场预期存在差异。高通胀背景下，食品价格和油价是主要推力。

为抑制通胀，巴西央行维持紧缩货币政策。基准利率自 2024 年 12 月起连续上调，至 2025 年 3 月升至 14.25%，此后一直维持在 15% 的高位，实际利率为全球第四高。高利率环境抑制了信贷活动和内需，但 2026 年若通胀受控，预计央行将开始渐进降息，年底前可能累计下调约 2.75—3 个百分点。信贷条件的改善将是支撑 2026 年下半年经济复苏的关键变量。^①

财政赤字与公共债务压力并存

巴西政府财政状况面临结构性挑战。根据国际货币基金组织的数据，2024 年巴西一般政府净借贷占 GDP 的比重为 -6.6%（即财政赤字），2025 年预计扩大至 -8.5%。另

① IMF WEO 数据库（GDP、增速、通胀）；巴西央行 SELIC 利率（基于公开市场数据整理的年度均值）。2025 年数据为 IMF 预测值。



据巴西中央银行的数据，2024 年巴西政府初级财政赤字（不含利息支出）为 476 亿雷亚尔，占 GDP 的 0.4%。两者统计口径不同（总赤字与初级赤字），但均反映出财政平衡的压力。政府总债务占 GDP 比重持续攀升，2026 年预测达到 78.8% 左右，公共债务可持续性成为市场关注焦点。

产业政策革新并优化运营环境

“新巴西工业计划”（NIB）是卢拉政府再工业化的核心举措，旨在通过补贴、低息信贷、公共投资、税收优惠等方式推动六大使命领域发展：可持续农业产业链、健康产业综合体、可持续基础设施、工业数字化转型、绿色经济以及国防技术。计划预计到 2026 年投入 3000 亿雷

亚尔，资金来自国家经济和社会发展银行（BNDES）等机构。对于想要投资巴西的跨国企业，巴西提高了行政效率，包括设立投资单一窗口（OID）、将外国分公司核准时间从 45 天缩短至 10-15 天、推动 300 余项政府服务数字化。但税制复杂、基础设施不足、劳动法僵化仍是制约投资的主要短板。

巴西的劳动力市场在 2025 年表现稳健，失业率降至 6.2%（为 2012 年以来最低），就业人数创历史新高。但进入 2026 年，增长动能预计减弱。巴西劳工法严格，工会力量强大，劳资纠纷多通过工会解决。2026 年最低工资于 2025 年 12 月签署，金额为每月 1621 雷亚尔（约 294.5 美元），自 2026 年 1 月 1 日生效，惠及约 6190 万人。

对外贸易顺差显著

2025 年巴西对外贸易总额约 6291 亿美元，其中出口 3487 亿美元，进口 2804 亿美元，保持 683 亿美元的顺差。中国是巴西最大贸易伙伴，连续多年保持第一大出口目的国和进口来源国地位。巴西近期对逾千种进口商品加征关税，最高增幅达 7.2 个百分点，明确以保护本土产业为目标。同时，巴西自身出口也面临来自美国等国更多的反倾

销和贸易保护措施。在贸易协定方面，巴西正推动南方共同市场（MERCOSUR）与中国达成部分贸易协定，政策立场有所松动。

2026 年，巴西面临全球性主要风险：AI 错误信息对选举的冲击、全球科技竞争下的能源与矿产角色，以及委内瑞拉局势对区域稳定的影响。同时，巴西也迎来地缘政治机遇：美国新一轮关税政策导致巴西的平均关税下降约 13.6 个百分点，巴西被认为将成为主要受益者之一；巴西积极推动与中国及欧盟的自贸谈判，巩固其在粮食和能源安全上的战略地位。

企业投资巴西的机遇与挑战

企业投资巴西的机遇

庞大的内需市场。巴西拥有超过 2.14 亿人口（2026 年），是拉丁美洲最大经济体，消费占 GDP 比重较高，是经济增长的核心驱动力。

产业升级的政策红利。“新巴西工业计划”和“工业 4.0”释放明确的产业导向，在农业机械、健康产业、半导体、可再生能源等领域提供大量补贴、低息贷款和税收优惠。参与其产品开发合作伙伴关系（PDP）可享受公立采购最高 25% 的价格偏好。巴西在农业、矿产、能源等领域具有较强的上游资源配套，但在制造业（特别是高附加值制造和精密设备）及半导体、信息技术等新兴环节仍显薄弱。政府通过“新工业计划”意图补齐短板，但短期内仍需大量进口原料与零件。对于中国投资者，在巴西建立本地化生产基地（如玛瑙斯自贸区）可享受税收优惠，同时降低物流与关税成本。

进口替代需求强烈。巴西对药品、医疗器械、电子元器件等高附加值产品依赖进口，政府强力推动国产化，为具有技术优势的外国投资者提供“以技术换市场”的战略

机遇。例如，中国医疗器械在巴西新增注册中占比近 30%。

企业落地巴西经营的风险

成本高企。复杂的税制（企业税率 34%）、高昂的融资成本（基准利率 15%）、僵化的劳工法规和不完善的基础设施，推高经营成本。

通胀压力较大。高通胀、高利率、汇率剧烈波动、财政赤字高企，增加了投资回报的不确定性。巴西 2026 年全年通胀的市场预测中值已升至 5.04%，持续高于巴西央行设定的 3% 核心目标及 4.5% 的容忍上限。根据 IBGE 最新数据，4 月 CPI 环比上涨 0.67%，过去 12 个月累计通胀率为 4.39%。尽管在 4 月和 5 月连续两次小幅降息 25 个基点，当前基准利率仍高达 14.5% 。

法律法规复杂且多变。税制、劳工、环保等法规极其复杂，联邦、州、市三级规定差异大，且频繁调整。税制改革虽已启动（2026-2033 年过渡期），但新旧税制并行期间企业适应成本高。

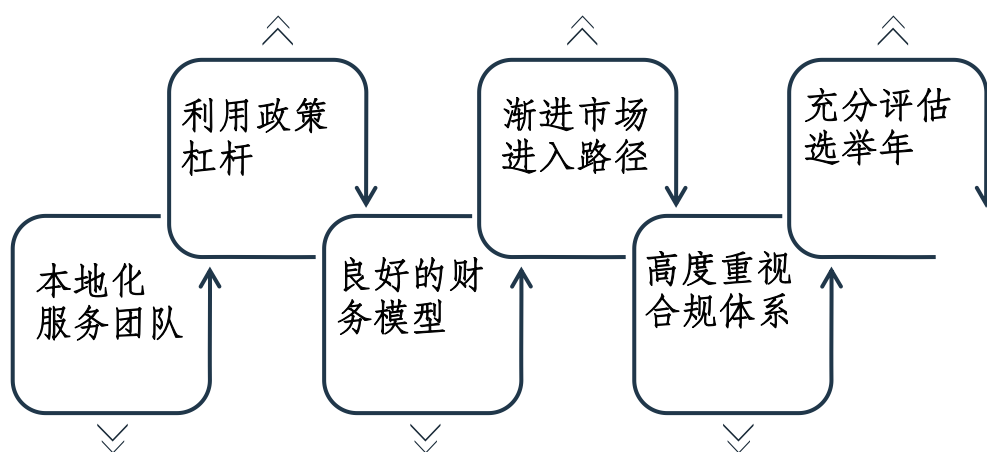
贸易保护主义。巴西近期对大量进口商品加征关税，并强化税务合规审查，外国企业面临更高的市场壁垒。

竞争激烈。本土企业实力强劲（仿制药占市场 38%），

跨国巨头长期布局,新进入者需应对激烈的价格与非价格竞争。

企业投资巴西的七大关键提示

在巴西市场实现可持续增长，企业必须摆脱单纯的贸易代理思维，转向更深度、更稳健的本地化经营。巴西拥有广阔的消费潜力，但税制高度复杂、政策变动频繁、金融环境波动剧烈。以下七项行动提示，力求为准备进入或已在当地运营的企业提供切实参考。



一、搭建专业的本地化服务团队

巴西拥有全球最为复杂的税制之一，联邦、州、市三级税收层层叠加，劳工法律细致且明显倾向于保护雇员。企业应从进入之初便聘请经验丰富的本地律师事务所、会计师事务所和人力资源顾问，辅助设计合规的公司架构、薪酬方案与税务筹划。这笔前期投入能够有效帮助企业规

避劳动诉讼、税务稽查和环保处罚等带来的巨额损失，为后续投资决策提供坚实支撑。

二、借力政策杠杆，深度本地化经营

与其固守低附加值的贸易模式，不如主动研究巴西政府推行的产品开发伙伴关系（PDP）等机制。在制药、疫苗、医疗器械等巴西卫生部界定的战略性领域，通过与当地公共实验室或企业建立合资公司、实施技术转移，能够满足本地化实质要求，进而获得统一医疗系统（SUS）的采购准入资格和价格溢价。这类采购合同往往周期长、数量明确，有助于企业锁定长期收入。即便在其他行业，拥有本地制造实体也更容易突破公共采购中的隐性门槛，并构筑稳固的政府关系。

三、设置专岗位切跟踪政策动态

当前最关键的变量是正在推进的消费税制改革。联邦层面的社会贡献税（CBS）与州市层面的货物与劳务税（IBS）正逐步取代原有的 PIS/COFINS 和 ICMS/ISS。从 2026 年起，两种新税已进入过渡实施阶段，企业必须评估税率变化、进项抵扣规则调整以及相应的信息系统升级成本。同时，需紧盯“新巴西工业计划”等产业政策带来的

本地化激励，以及南方共同市场与欧盟等自贸协定进展，及时调整经营与供应链策略。

四、构建经得起极端情景考验的财务模型

巴西长期处于高利率环境，基准利率常年在两位数，通胀与雷亚尔汇率波动十分剧烈。在投资决策前，必须将再融资成本上升、本币大幅贬值、本地采购成本跳涨等变量纳入模型，并进行充分压力测试。要确保即便在最不利的叠加情景下，项目依然具备充足的流动性和偿债能力，并预留汇率对冲机制。历史反复证明，一次剧烈的汇率震荡足以吞噬多年利润，财务稳健是投资成败的底线。

五、采取渐进式的市场进入路径

面对高昂的“巴西成本”和繁复的行政程序，不宜一步到位地自建工厂。更稳妥的做法是先通过出口或授权本地分销商销售，测试产品接受度与竞争格局；在品牌认知和销售规模达到一定阶段后，再设立代表处或与本地伙伴组建合资公司；待市场路径清晰、政策环境明朗，最后再投资建设独立生产基地。每一阶段都需设立清晰的评估指标与退出机制，有效降低初期沉没风险。

六、将合规体系上升到战略高度

巴西《清洁公司法》对企业反腐败有严格要求，税务、劳工和环保法规的执行力度也在持续增强。企业应建立覆盖全业务流程的内部合规审查机制，定期开展员工培训和第三方尽职调查。与此同时，要高度重视工会和社区关系的维护：通过真诚的集体谈判、严守劳工安全与工时规定，以及负责任的社区沟通，可以显著降低罢工、诉讼和声誉危机的发生概率。在巴西，一起严重的劳工或环保事故足以让品牌多年积累的商誉归零。

七、充分评估选举年带来的双重效应

2026年是巴西总统和国会选举年，竞选周期内政府往往会通过扩大现金转移支付、提高最低工资、增加公共投资等方式刺激内需，这可能为消费品、基建等行业创造短期利好。但与此同时，财政扩张也容易加剧市场对公共债务可持续性的担忧，导致利率居高不下、汇率持续承压，并引发选后政策急剧转向的风险。企业应针对不同选举结果和财政情景，提前制定弹性经营预案，在把握阶段性市场机遇的同时严守财务纪律，防范下半年政策不确定性陡然升高带来的冲击。

在巴西，一时的市场机遇值得把握，但长期的成功只能建立在深度融入本地生态的基础之上。只有将政策杠杆、专业团队、财务底线与合规文化有机结合，企业才能将巴西市场的巨大潜力转化为稳健的回报。

结 语

面对巴西市场，企业需在复杂环境中把握结构性机遇。当前，巴西经济增速放缓，2026年GDP增长率预期在1.6%至1.8%之间，基准利率仍高达14.5%以上，通胀持续高于目标，财政赤字与公共债务压力并存。尽管如此，2.14亿人口构成的庞大内需市场、政府通过“新巴西工业计划”等政策推动再工业化的明确导向，以及在制药、半导体、可再生能源等领域强烈的进口替代需求，依然为企业提供了以技术换市场的战略窗口。

然而，挑战同样严峻。34%的企业税率、高企的融资成本、僵化的劳工法规、频繁变动的三级税制，以及选举年加剧的政策不确定性，都大幅推高了经营与合规风险。近期巴西对进口商品加征关税的贸易保护倾向，亦增加了市场准入难度。

针对上述环境，企业应果断摒弃单纯贸易思维，转向深度本地化经营。核心行动包括：积极利用产品开发伙伴关系等政策杠杆，通过技术转移与合资生产获取公立采购准入和价格优势；从进入之初便搭建本地化专业服务团队，

应对复杂的法律、税务与劳工环境；建立经得起极端情景压力测试的财务模型，严防汇率与利率波动吞噬利润；采取先出口分销、后设合资、再建厂的渐进式市场进入策略以降低初始风险；同时，设置专门岗位密切跟踪税制改革和产业政策动态，并建立覆盖税务、劳工、环保和反腐的全面合规体系，高度重视工会与社区关系。尤其应警惕2026年大选带来的短期刺激效应与长期财政风险并存的双重影响。

归根结底，在巴西市场的长期成功，取决于能否将政策借力、专业团队、财务审慎与合规文化有机结合，以深度本地化融入生态，方能在波动中实现稳健回报。

上海外国语大学企业出海联合研究院



联系地址：淮海中路 622 弄 7 号 308 室

联系电话：021-33165460

联系邮箱：zbzh@sh-popss.gov.cn

本报告为研究团队基于公开信息、行业调研、数据分析及专业研究方法独立编制完成的科研成果，仅供行业研究、学术研讨、决策参考交流使用，不构成任何商业、投资、法律、财税及其他专业实操建议。报告免费获取，未经书面正式授权，任何机构及个人不得擅自转载、复制、篡改、摘抄、传播本报告全部或部分内容。