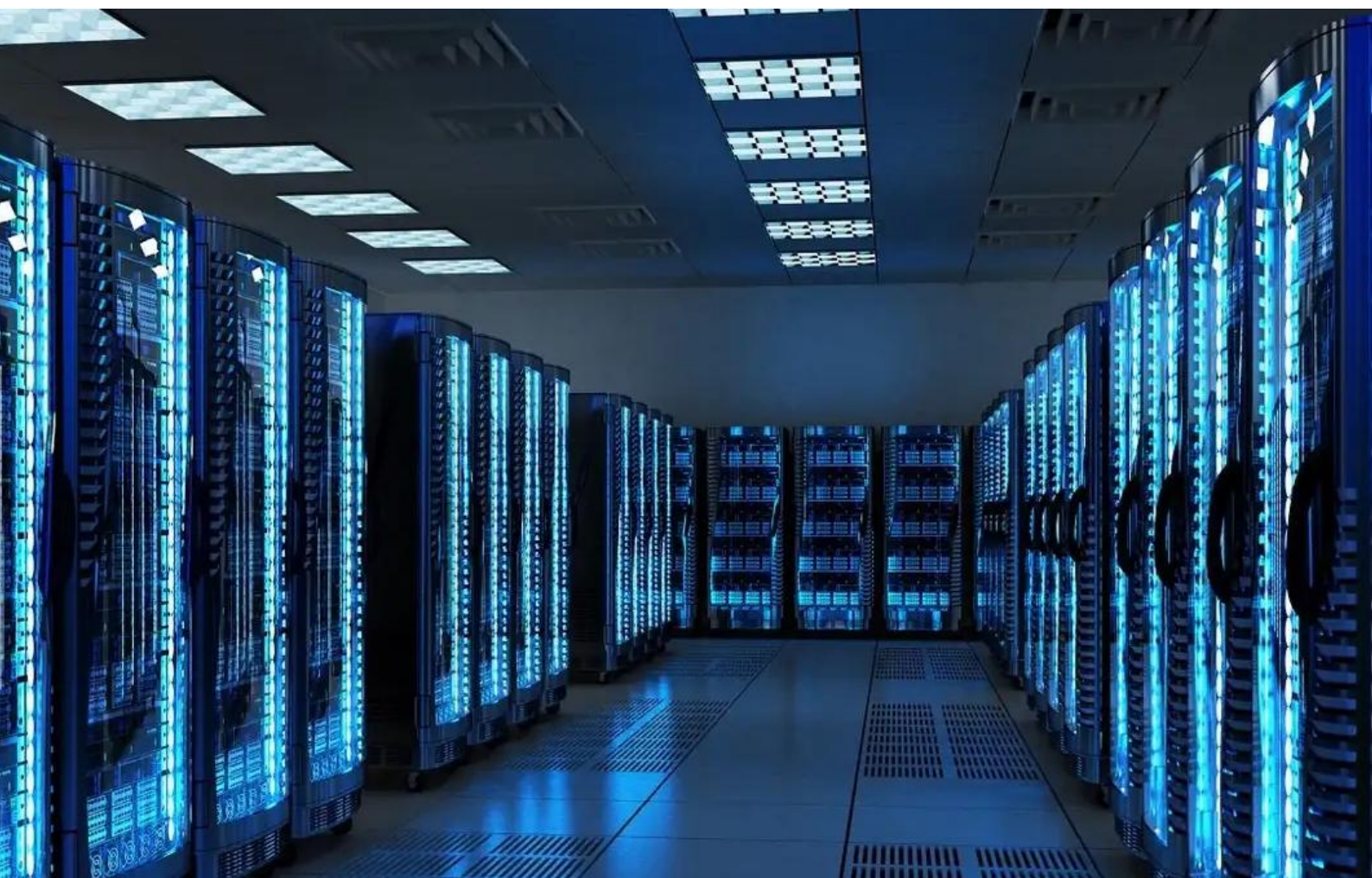


# 巴西经济月刊

2026 年-第 9 期

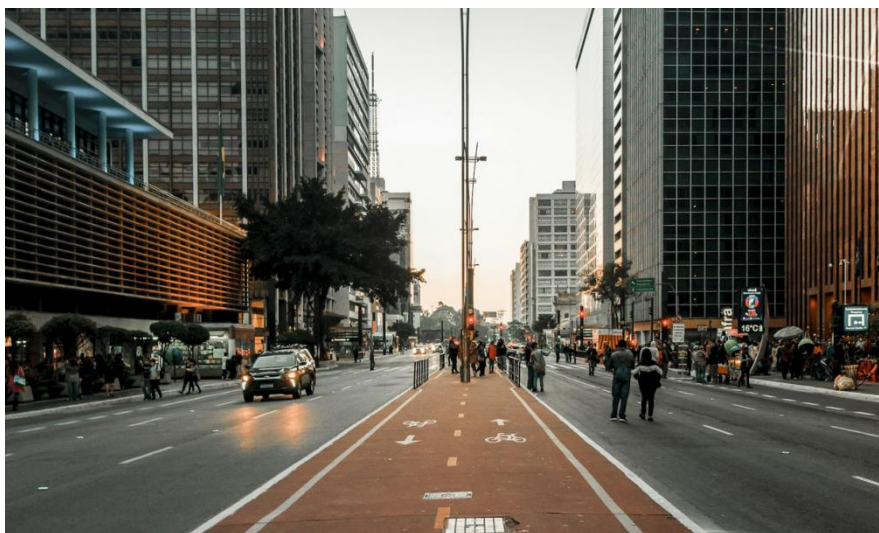


中国国际贸易促进委员会  
驻巴西代表处  
ESCRITÓRIO DO CONSELHO CHINÊS  
DE PROMOÇÃO DE COMÉRCIO  
INTERNACIONAL NO BRASIL



# 经济要闻

## 宏观经济



## 巴西储能市场首次招标创纪录

巴西能源研究公司（EPE）于 8 月 3 日表示，巴西首次针对电力系统储能电池开展的招标，共收到 6091 个项目申报，总装机容量达到 296.81 吉瓦（GW），创下巴西电力行业项目招标历史上的最高项目申报纪录。

此次申报规模超过今年 3 月举行的能源安全招标的两倍。今年 3 月举行的能源安全招标主要面向火电和水电项目，当时共收到约 120 吉瓦的项目申报，并最终完成了巴西电力行业历史上规模最大的电力采购。

尽管本次报名项目数量庞大，但根据市场预测及巴西政府此前透露的信息，本次实际采购规模预计仅为 2 至 5 吉瓦，意味着未来竞标竞争将十分激烈。

招标将于 12 月分两轮举行

此次储能电池招标将分为两轮进行：

12月2日举行首轮招标，仅限符合最低国产化要求的项目参与；

12月4日举行第二轮招标，对所有项目开放，不设本地化生产比例要求；

在全部6091个申报项目中：

4939个项目（总装机容量245.6吉瓦）同时报名参加两轮招标；

357个项目仅报名参加12月2日的国产化项目招标；

795个项目仅报名参加12月4日的公开招标；

东北部成为项目最集中地区

从地区分布来看，71.1%的申报项目位于巴西东北部地区。业内认为，这主要得益于政府设置的“区位奖励机制”。位于国家电网特定节点、特别是东北部地区的项目，在竞标过程中将享有一定优势。

其余项目分布情况如下：

东南部：18.8%；

南部：5.1%；

中西部：3.4%；

北部：1.6%；

储能市场受到投资者高度关注

巴西能源研究公司表示，大量项目报名反映出市场主体对储能行业的高度关注，也进一步凸显了储能技术在巴西能源体系中的战略地位。

EPE 指出，本次申报数量创纪录，还与储能项目本身具有模块化特点有关。此外，在项目申报阶段，无需提交环境许可证或项目认证文件，也降低了企业参与门槛。

接下来，所有申报项目还将接受技术审核和资格认证，只有通过审核的项目才能正式参与竞标。

### 中国企业积极布局巴西储能市场

自巴西政府于 2024 年首次提出储能电池招标计划以来，该项目已吸引了众多大型投资者关注，包括能源企业以及多家中国储能电池制造商。

近年来，随着巴西太阳能、风能等可再生能源快速发展，由于发电具有间歇性和波动性，电网对储能系统的需求持续增长。此次招标将进一步提升巴西电力系统的能源安全和调峰能力。

根据招标规则，中标项目将签订为期 15 年的储能容量供应合同，合同执行期自 2028 年 8 月 1 日开始。

同时，项目还需满足多项技术要求，包括：连续放电时间不少于 4 小时；设备充电时间最长不得超过 6 小时。

## **巴西正式拥抱人民币融资，50 亿元“熊猫债券”计划出炉**

巴西计划在今年内完成首次在中国市场发行、以人民币计价的主权债券——“熊猫债券”（Panda Bonds）。如果此次发行顺利完成，巴西政府未来可能每年持续进行相关发行，这将为巴西企业未来通过人民币融资打开通道，进一步实现融资渠道多元化。

上述信息由巴西国家财政部公共债务副秘书长弗朗西斯科·塞贡多（Francisco Segundo）于8月5日在巴中企业家委员会（CEBC）举办的线上研讨会“熊猫债券：巴中金融合作的新前沿”中透露。

## 熊猫债券市场快速增长，中国融资环境具吸引力

巴西博通BBM银行执行总裁亚历山大·洛温克龙（Alexandre Lowenkron）表示，熊猫债券市场目前正以每年约30%的速度增长，未来仍有望保持强劲扩张。

他指出，这一趋势背后存在中国经济的结构性因素——中国拥有庞大的国内储蓄规模，这些资金正在寻找新的投资机会。洛温克龙表示，目前熊猫债券发行环境非常有利，主要原因是中国市场利率水平相较其他国家较低。

他说：“例如，中国政府目前发行人民币债券的融资成本接近年利率1.5%。近期，巴西纸浆巨头企业书赞桉诺（Suzano）以及信用评级相近的发行主体，其融资成本大约比这一水平高100个基点，最终融资利率约为2.5%至3%，具体取决于市场条件。”

## 巴西财政部计划发行50亿元人民币熊猫债

6月25日，巴西国家财政部已向中国监管机构提交发行意向，计划发行规模为50亿元人民币（约7.4亿美元）的熊猫债券。通常情况下，主权债券发行会为企业融资提供利率和风险参考基准，企业往往会跟随政府发行进入相关市场。

## 巴西书赞桉诺率先探索人民币融资市场

巴西纸浆业巨头书赞桉诺成为推动巴西企业进入人民币债券市场的先行者。2024 年，书赞桉诺成为美洲地区首家在中国发行人民币债券的非金融企业。据介绍，书赞桉诺目前已通过三期“熊猫债券”发行累计募集 26 亿元人民币（约 3.85 亿美元）的融资。

巴西财政部公共债务副秘书长塞贡多表示：“当政府进入某一市场、保持持续参与并建立主权收益率曲线后，巴西企业发行债券的兴趣也会随之增加。虽然书赞桉诺率先进入市场，但主权债券发行将为更多希望进入中国市场的企业打开新的机遇。”

### 政策调整提升人民币计价债券吸引力

与此同时，近期监管政策变化可能进一步提高人民币债券对于希望拓展融资渠道企业的吸引力。其中一项重要变化是，针对外国企业，相关政策已允许发行企业在无需额外特别审批的情况下，将募集资金汇往海外。

他还指出，人民币债券期限正在逐步延长。目前市场发行期限已达到 7 年左右，相比书赞桉诺首次发行时的 3 年期限明显提高。

### 巴西大型企业或成为潜在发行主体

洛温克龙表示，熊猫债券发行不存在外汇对冲方面的障碍。他认为，具备进入这一市场潜力的企业通常需要满足以下条件：企业规模较大；具备较好的信用评级；与中国市场存在一定业务联系。

对于巴西企业，他列举了可能进入熊猫债市场的代表性公司，包括：巴西国家石油公司（Petrobras）、淡水河谷（Vale）、JBS 公司、万高（WEG）、巴航工业（Embraer）以及书赞桉诺（Suzano）。

活动开幕嘉宾为巴中企业家委员会主席、巴西前驻华大使路易斯·奥古斯托·德·卡斯特罗·内维斯（Luiz Augusto de Castro Neves），活动由巴中企业家委员会经济部主任、Bradesco Asset 经济主管法比亚娜·达特里（Fabiana D’Atri）主持。卡斯特罗·内维斯表示，金融合作正在推动巴中双边关系进入新的阶段。

他说：“金融合作不再只是支持贸易和投资的工具，而正在成为双边关系中的战略支柱。熊猫债不仅仅是一项单独的金融操作，更可能成为推动双方建立更加广泛、成熟和长期金融关系的重要入口。”

此次活动进一步体现了巴中企业家委员会作为企业、金融机构和政策制定者之间交流平台的作用，帮助巴西企业更好把握中国金融市场发展带来的新机遇。

## **巴西贸易顺差 490 亿美元**



巴西发展、工业、贸易和服务部（MDIC）于 8 月 6 日公布的最新统计数据显示，2026 年 1 月至 7 月，巴西实现贸易顺差 490 亿美元，较 2025 年同期增长 31.9%。

贸易顺差持续扩大，有助于吸引更多美元流入巴西市场，并增强国家国际外汇储备，对稳定汇率和提升经济韧性具有重要意义。统计数据显示，2026年前7个月期间，巴西出口总额达2185亿美元，进口总额为1695亿美元。

根据发展、工业、贸易和服务部的分析，巴西出口增长主要受采矿和能源行业带动。其中：原油出口额同比增长26.9%，达到325亿美元；铜矿石及铜精矿出口额同比大幅增长64.8%。与此同时，农业出口继续保持增长势头。其中，大豆出口同比增长15.3%，截至7月底出口额达到350亿美元。

在食品加工业方面，表现最亮眼的是牛肉出口。数据显示，该期间巴西的鲜牛肉出口同比增长30.1%，出口额达到105亿美元。仅2026年7月，巴西实现贸易顺差70.6亿美元。当月出口总额为341亿美元，进口总额约为270亿美元。

中国继续稳居巴西最大出口市场

数据显示，亚洲仍是巴西最重要的出口市场，其中中国继续保持巴西第一大出口目的地。仅在7月份，中国就进口了价值106亿美元的巴西商品。

2026年前7个月期间，巴西对华出口累计达到690亿美元，同比增长19.7%。相比之下，巴西对美国出口则出现下滑。统计数据显示，2026年前7个月期间，巴西对美国出口额降至209亿美元，同比下降12.2%。

## **巴西汽车产量增幅位居全球第二，新能源汽车销量创历史新高**

巴西汽车新车销量在今年7月份实现同比增长15%。根据巴西汽车制造商协会(Anfavea)于8月7日公布的统计数据显示，巴西国内市场在7月实现汽车新车销量27.95万辆，创下2026年以来最高销量水平。

从今年累计统计数据来看，1 至 7 月期间，汽车行业新车销量已超过 170 万辆，比 2025 年前 7 个月增长 17.9%。由于 7 月份工作日数量多于 6 月，日均销量出现小幅下降。7 月份平均每天销售 1.22 万辆汽车，为近 4 个月以来最低日销量水平。

另一个亮点是新能源汽车新车销量占比创下纪录，今年 7 月份新能源汽车新车销量占各类型汽车新车总销量的 23.5%，高于 Anfavea 此前的预测。一年前，纯电动车和混合动力汽车新车占销量比例不足 11%，这意味着该市场同比增长了 120%。

其中，纯电动汽车今年 7 月份新车销量达到 2.58 万辆，再次刷新纪录；混合动力汽车新车同期间销量为 1.74 万辆，插电式混合动力汽车新车销量同期间为 1.91 万辆。

## 巴西汽车出口

在今年 7 月，巴西汽车出口量为 3.93 万辆，较 2025 年同期下降 20.8%。出口减少主要受到对阿根廷出口下降的影响。阿根廷是巴西汽车行业最大的贸易伙伴之一，对阿根廷出口同比下降 35.4%。

除哥伦比亚外，巴西向所有拉美国家的汽车出口均出现下降。在进口方面，7 月份共有 4.52 万辆汽车进入巴西市场。今年累计来看，巴西进口汽车数量已经达到 34.41 万辆，比 2025 年增长 25.7%。

根据 Anfavea 协会的统计数据，今年前 7 个月汽车进口增长主要受到中国和墨西哥推动。其中，中国对巴西汽车出口量增长超过一倍，同比增长 105.4%；墨西哥对巴西汽车出口同比增长 23.8%。

## 巴西国内汽车产量

巴西今年 7 月份期间的汽车产量达到 25.39 万辆，同比增长 5.9%，较今年 6 月份增长 3.1%。2026 年前 7 个月，巴西汽车累计产量达到 1626098 辆，相比 2025 年前 7 月增长 8.3%。

这一产量增长速度使巴西成为同期全球汽车生产国中增长速度第二快的国家，仅次于印度。印度同期增长率为 14.5%。Anfavea 协会主席卡尔维特（Calvet）表示：“尽管出口面临困难，同时进口车辆数量远高于往年平均水平，但这仍然是巴西汽车工业取得的一个显著成果。”

## **巴西支付方式大变局：Pix 占餐饮销售额超两成，小商户使用率最高达三成**

根据巴西酒吧和餐饮业协会（Abrasel）的一项调查，Pix 即时支付目前已占巴西酒吧和餐厅线下销售额的 20.5%。虽然信用卡仍是最主要的支付方式，但 Pix 的使用率正在持续提升，尤其是在小型餐饮企业、快餐连锁以及巴西北部 and 东北部地区的商户中增长明显。

此次调查覆盖了 2109 家商业门店。虽然 Abrasel 每月都会开展行业形势调查，但这是该协会第二次专门调查支付方式。2024 年首次开展相关调查时，共有 1466 家商户参与。2024 年的调查显示，当时 Pix 占线下销售交易额的 16.5%。此次增长主要来自现金支付份额的下降。目前，现金仅占线下销售额的 8.3%。

信用卡仍然是巴西各地区最主要的支付方式，占销售额的 41.5%；其次是借记卡，占 25.1%。现金支付占 8.3%，代金券占 4.6%。曾经是巴西主要支付方式之一的支票，如今占比已经不足 1%。

调查还显示，小型企业对 Pix 的使用更加普遍。年营业额不超过 13 万雷亚尔的微型餐饮企业，Pix 占堂食和柜台销售额的 30.4%；年营业额在 13 万至 36 万雷亚尔之间的企业，Pix 占比为 22.6%；年营业额在 36 万至 100 万雷亚尔之间的企业，这一比例达到 24%。相比之下，年营业额超过 100 万雷亚尔的企业使用 Pix 的增长速度相对较慢，其销售占比在 14.9%至 17.5%之间。

企业类型也会影响 Pix 的使用率。在快餐类餐饮店中，Pix 已经占到销售额的 24.6%；专业特色餐厅占比达到 21%；酒吧和夜店为 19.9%；提供完整正餐的餐厅则为 17%。

Abrasel 主席保罗·索尔穆奇（Paulo Solmucci）表示：“消费者在支付时希望快速、便捷和安全，而企业经营者则希望降低成本，并让现金流更加可预测。Pix 同时满足了这两方面的需求，因此已经成为酒吧和餐厅不可或缺的工具。”

不同地区的 Pix 使用情况也存在明显差异。北部地区继续位居全国首位，酒吧和餐厅堂食及柜台销售中 Pix 的平均占比达到 29.8%，高于 Abrasel 上一次调查中的 25.5%，也超过借记卡的 24.5%。

东北部紧随其后，Pix 占销售额的 24.2%，略高于借记卡的 23.4%。在其他地区，Pix 的使用率则排在第三位。其中，东南部占 18.1%，中西部占 17.9%，南部占 16.5%。尽管如此，Abrasel 认为，Pix 已经成为巴西全国范围内较为成熟的付款支付方式。

与此同时，现金支付的市场份额仍在持续下降。在巴西所有地区，现金占销售额的比例均低于 11%。Abrasel 认为，这些数据反映出巴西消费领域正在加速数字化。

索尔穆奇最后表示：“Pix 不仅仅是一种支付方式，它还为酒吧和餐厅发展会员忠诚度计划、整合数字点单以及提供新的消费体验创造了机会，同时也有助于提高行业效率、推动创新和增强竞争力。”

## 巴西南部一沿海“小城”半年进口额接近百亿美元



今年上半年期间，人口不足 30 万的圣卡塔琳娜州伊塔雅伊市（Itajaí）进口额超过了圣保罗、里约热内卢、贝洛奥里藏特和马瑙斯等巴西主要城市，成为巴西进口额最高的城市。

今年上半年期间，伊塔雅伊市的进口总额达到 91 亿美元，同比增长 12.6%，较 2025 年同期增加超过 10 亿美元，占巴西同期全部进口额的 6.4%。

进口商品主要来自中国、德国、美国、智利和阿根廷，其中中国位居首位。这一数据来自巴西发展、工业、外贸和服务部（MDIC）官方的 Comex Stat 外贸统计系统。同期，巴西全国进口总额为 1424 亿美元，这意味着仅伊塔雅伊一个城市的进口额，就占巴西全国进口总额的 6.4%。

Cronos Logistics 首席执行官 Matheus Bernardes 表示：“仅半年时间，伊塔雅伊的进口额就增长 12.6%，增加超过 10 亿美元，这充分体现了当地进口业务的实力和稳定性。伊塔雅伊不仅超过了多个州首府和传统工业中心，也显示出其集中来自不同产业的物流需求、服务全国不同地区企业的能力。”

他指出，随着企业进口需求不断增加，伊塔雅伊依靠规模化运营、专业技术和专业外贸服务，正在成为巴西重要的进口物流枢纽。

伊塔雅伊连续三年位居巴西最高进口额城市榜首

2025 年，伊塔雅伊以 163 亿美元的全年进口额，位居巴西各城市排行榜第一。与此同时，该市去年出口商品总额达到 61 亿美元，在巴西出口城市中排名第五。今年上半年，伊塔雅伊出口额超过 33 亿美元，继续位居巴西出口城市第五位。

中国占伊塔雅伊进口近一半份额

中国继续稳居伊塔雅伊进口商品的最大来源国。今年 1 月至 6 月期间，伊塔雅伊的企业从中国进口商品总额达到 37.9 亿美元，占该市进口总额的 41.6%。

排名其后的分别是：德国：5.032 亿美元；美国：5.015 亿美元；智利：4.622 亿美元；阿根廷：4.451 亿美元。上述五个国家合计占伊塔雅伊市进口总额的 62%以上。

今年伊塔雅伊进口额继续增长，也进一步巩固了该市连续三年在巴西进口城市排行榜上的领先地位。2025 年，伊塔雅伊全年进口额达到 163 亿美元。

Cronos Logistics 首席运营官（COO）Fábio Rengel 表示，相关数据表明，伊塔雅伊已经成为巴西外贸领域的重要决策和物流中心。他说，伊塔雅伊拥有港口、码头、港区后方物流设施、仓储以及专业服务商，同时靠近圣卡塔琳娜州其他重要港口、纳韦甘蒂斯机场以及多条重要公路干线。这种区位和基础设施组合，使企业能够根据不同需求规划多种进口和配送方案，从而提高物流效率和供应链稳定性。

从数据来看，中国已经成为伊塔雅伊最重要的进口来源地之一。随着巴西企业对中国商品和产业链供应的需求持续增长，伊塔雅伊作为巴西南部重要港口和进口物流中心的地位也在进一步提升。

## **巴西居民 2028 年起可自由购电，电费或降两成以上**

巴西矿业和能源部长亚历山大·西尔维拉（Alexandre Silveira）表示，未来几天内，政府将签署一项关于向低压电力消费者开放自由电力市场的监管法令，覆盖居民用户和小型工业企业。他表示，该法令可能于本周或下周正式公布。

在接受巴西当地的 CNN Money 采访时，西尔维拉再次预计，从 2028 年 11 月开始，消费者可以直接向电力交易商购买电力后，电费有望下降 20%至 22%。不过，他也解释称，这一降幅并未计入最终电价构成中的固定费用部分。

这项改革的法律依据是卢拉总统于 2025 年 11 月签署的法律。根据该法律，电压低于 2.3 千伏（kV）的消费者从明年起将逐步获得选择电力供应商的权利，并可以就电价、合同期限、发电来源以及购买电量等条件进行协商。

按照目前的时间表，到 2027 年 11 月，低压工业和商业用户将开放进入自由电力市场；对于居民用户，则计划最迟于 2028 年 11 月开放。

小型消费者将由零售电力交易商代理

小型消费者将由零售电力交易商代表，在巴西电力交易商会（CCEE）进行相关业务。

CCEE 是负责推动电力买卖交易的平台和机构。

如果某家电力交易商失去经营资格或退出市场，将启用“最终供应商”机制。也就是说，当消费者暂时失去原有电力供应商时，“最终供应商”将承担临时供电责任，为消费者提供过渡服务，同时留出时间让消费者选择新的供应商。

实际上，只要消费者出现供应中断，就会被自动分配给所在地区的“最终供应商”。西尔维拉本周一表示：“在有需要的情况下，“最终供应商”将获得相应部分的补偿。”但他没有透露更多细节。

政府还计划出台绿色能源相关法规

西尔维拉还透露，巴西政府正在研究出台与绿色氢能、碳储存以及可持续航空燃料（SAF）相关的监管法令。不过，对于这些其他配套法规的具体内容，部长暂未进一步说明。

## **巴西 2050 物流规划正式生效**



巴西《2050 年国家物流规划》（PNL 2050）于 8 月 12 日正式生效，旨在指导巴西到 2050 年的交通基础设施规划。该文件将作为未来公共和私人投资的重要参考依据，涵盖公路、铁路、水运、港口和机场等多个领域。

《2050 年国家物流规划》是在巴西《综合交通规划》（PIT）框架下制定的，主要围绕巴西国家物流体系当前存在的关键瓶颈进行规划。根据规划，到 2050 年，巴西预计将投入 1.225 万亿雷亚尔用于物流基础设施建设，其中 7344 亿雷亚尔预计来自私营部门，4905 亿雷亚尔来自公共部门。

相关资金将主要用于维护战略运输通道、扩大现有基础设施运力，以及建设新的物流基础设施项目。该规划确定了 112 项优先目标，重点解决当前物流瓶颈、满足未来运输需求并促进区域发展。为实现这些目标，《2050 年国家物流规划》确定了 31 条优先物流运输线，其中包括 12 条公路运输线、8 条铁路运输线、4 条水路运输线以及 7 条多式联运运输线。规划涉及的重点措施包括扩大铁路和公路运输通道、完善内河航运体系，以及扩大港口基础设施。

## 物流规划思路发生变化

在巴西利亚举行的《2050 年国家物流规划》发布仪式上，交通部长乔治·桑托罗（George Santoro）表示，该规划将把一系列有助于塑造巴西乃至拉丁美洲未来的“项目、愿景、民生和行动”系统整合起来。

他说：“长期以来，巴西往往是先选择建设项目，然后再寻找战略来为这些项目提供合理解释。而在《2050 年国家物流规划》中，我们采取了相反的做法。首先确定我们希望建设什么样的巴西，然后明确需要解决哪些问题，最后才讨论哪些投资具有意义。”

桑托罗表示，这并不是一次简单的调整，而是一种规划理念和文化的转变。他说：“文化并不会因为一项规划就发生改变。我们希望随着时间推移逐步推动这种变化，并最终建立起新的规划机制。”

## 沿海航运首次成为重点

此次《2050 年国家物流规划》的一项新变化，是将沿海航运（Cabotagem）纳入规划体系，即在同一国家内的不同港口之间开展海上运输。桑托罗表示：“巴西需要重新认真审视沿海航运。这是此次规划的一项重大进步。”

不过，他同时指出，目前规划中尚未充分纳入航空货运，未来仍需要进一步完善。出席发布仪式的港口与机场部长托麦·弗兰卡（Tomé Franca）表示，经过近年来大规模的公共投资，尤其是私人投资，巴西的基础设施能力已经得到明显提升。他说，与私营部门开展合作不仅扩大了巴西基础设施的建设规模，也特别提高了整体运营效率，其中港口和机场领域的表现提升尤为明显。

### 推动不同运输方式实现联动

弗兰卡认为，《2050 年国家物流规划》需要解决的最大挑战之一，就是实现不同运输方式之间的有效衔接。

他说，各种运输方式并不是彼此孤立的，而是需要相互配合。港口是物流网络的重要节点，但港口无法脱离公路、铁路和水路运输体系独立运行。

他同时表示，单纯依靠公路已经无法满足巴西未来的发展需求，因此巴西需要进一步推动通过铁路运输扩大货物集疏运能力。

交通部长桑托罗也补充表示：“铁路建设不能脱离港口体系来规划。”巴西联邦公共企业 Infra 的总裁乔治·巴斯托斯（Jorge Bastos）则表示，《2050 年国家物流规划》最重要的是建立足够的公信力和连续性，使其能够跨越不同政府任期持续实施。

### 巴西物流体系面临哪些挑战

《2050 年国家物流规划》指出，巴西物流体系目前仍面临多项结构性问题，其中包括：对公路运输依赖程度较高，目前公路承担约 54%的货物运输量；铁路和内河航运的利用率仍然较低；农产品和工业产品运输过程中存在物流瓶颈；偏远地区存在供应保障困难；不同运输方式之间的衔接仍不够完善。

为解决这些问题，《2050 年国家物流规划》将进一步推动多式联运体系建设，加强公路、铁路、水路、港口和机场之间的连接。

政府希望通过这些措施，进一步降低物流成本、提升巴西出口竞争力、改善国内供应保障能力，并加强全国不同地区之间的经济联系。

重点关注北部和东北部地区

此次发布的《2050 年国家物流规划》还特别强调缩小区域发展差距，并将更多项目资源向巴西北部 and 东北部地区倾斜。

与此同时，该规划也纳入了更加严格的可持续发展要求，包括：提高交通基础设施应对气候变化的能力；减少交通运输领域的碳排放；加强对生物多样性的保护。

总体来看，《2050 年国家物流规划》不仅着眼于扩大巴西交通基础设施规模，也试图推动巴西物流体系从单一运输模式向多式联运、绿色化和一体化方向转型。

## **巴西税改税款实时扣缴，企业现金流管理将面临“大考”**



巴西税款征收方式的一项重大变化，可能导致巴西十大零售企业减少约 120 亿雷亚尔的可用资金。这是税制改革中“自动分账支付”（Split Payment）机制预计带来的影响。该机制将从 2027 年起逐步实施，在消费者完成购买时自动扣缴相关税款。

这一措施旨在打击逃税行为，但企业界担心，企业目前依赖的一部分“资金缓冲垫”将因此消失。这部分资金目前通常被企业用作营运资金，未来可能迫使不同规模的企业通过银行贷款来满足日常经营资金需求。

什么是“自动分账支付”

消费者通过 Pix、信用卡、借记卡、银行付款单（Boleto）或银行转账完成付款后，系统将立即启动。

技术系统会实时计算应缴税款比例，包括：

商品和服务贡献费（CBS）——联邦税；

商品和服务税（IBS）——州和市级税；

随后，系统直接扣留相应税款，并将其划转至税务机关账户。也就是说，销售方最终进入银行账户的将只是扣除税款后的销售净额。

例如，一笔价值 1000 雷亚尔的交易，如果预计税率为 28%，消费者仍然支付 1000 雷亚尔，但银行系统会将其中 280 雷亚尔直接划转给税务机关，销售企业实际收到 720 雷亚尔的付款。

### 新机制旨在减少企业偷漏税

“自动分账支付”机制获得批准时，一个重要目标就是减少企业税务欺诈和偷税漏税。目前，一些企业完成商品销售并向消费者收取税款后，却没有将相应税款及时缴纳给政府。

采用销售环节源头自动扣税后，税款将在交易发生时直接被锁定，从而确保企业应缴税款部分能够自动进入政府账户。其政策目标之一，是防止逃税企业通过不缴纳应付税款，以人为压低商品价格的方式获得不公平竞争优势。不过，新机制虽然能够降低逃税现象，但并不能完全消除逃税问题。

ESPM 法学院教授维维安妮·阿尔维斯·德·莫赖斯（Viviane Alves de Moraes）表示，由于电子支付交易的广泛使用，税收征管能力将得到提升，但对于一些小额交易而言，未来仍可能出现使用现金支付且不开发票的情况。

### 企业可更快获得税收抵免，但仍难弥补现金流损失

对于企业而言，“自动分账支付”也存在一个明显优势，那就是税收抵免到账速度将加快。由于税款在销售发生时就被征收，企业有望几乎实时获得相应的税收抵免。

传统模式下，税务部门通常需要数月时间核对相关数据并释放税收抵免，因为政府担

心供应商虽然开具了发票，却没有实际缴纳税款。

不过，莫赖斯教授认为，税收抵免到账速度加快，并不足以抵消企业现金流受到的冲击。她表示，这一机制虽然能够解决税收征管问题，但同时也会降低企业管理资金的能力，企业的现金流管理方式必须发生改变。

企业最担心：失去“周转运营资金”

部分企业反对这一改革，核心原因就是企业可用来资金周转的资金可能减少。目前，企业可以利用从销售发生到实际缴税之间的时间差，将这部分资金作为一种无息融资工具。

例如，一家零售商销售商品后已经收到消费者支付的款项，但通常还拥有 30 至 50 天的时间使用这笔资金，然后再向政府缴纳相应的税款。

在这段时间里，企业可以利用这笔资金：

支付供应商；

补充商品库存；

支付员工工资；

支付水电等日常经营费用；

但实施“自动分账支付”后，这一“资金缓冲垫”将基本消失，因为税款会在销售发生的瞬间被直接扣除。现金流流动性的下降，可能迫使企业转向银行贷款来补充营运资金。

## 十大上市零售商或减少上百亿雷亚尔可用资金

根据 Peers Consulting 咨询公司的估算，“自动分账支付”未来涉及的税款规模，相当于目前巴西十大上市零售企业缴纳的消费税中约 120 亿雷亚尔。这一金额约占这些零售企业全部税款的 40%。这十大零售企业目前缴纳的各类税款总额约为 300 亿雷亚尔。

如果失去这部分资金，企业可能不得不从私人金融市场获得营运资金，而巴西目前的基准利率处于高位，因此融资成本较高，这意味着企业将面临：贷款成本上升→ 利润率下降 → 违约风险增加。其中，微型和小型企业可能受到更明显的影响。圣保罗州商品、服务和旅游业联合会（FecomercioSP）也警告称，这一改革可能结束企业目前拥有的“资金缓冲”。

该机构法律顾问萨丽娜·马纳塔（Sarina Manata）表示，“自动分账支付”可能减少企业目前用于维持日常经营的资金供应，从而进一步加剧企业本已存在的营运资金压力，尤其是对小型企业而言。

## 企业可能将部分成本转嫁给消费者

部分新增成本最终可能通过销售方提高商品价格的方式转嫁给消费者。但问题在于，许多小型企业本身利润率就比较低，缺乏将成本完全转嫁给消费者的能力。在这种情况下，营运资金减少甚至可能直接影响企业的持续经营能力。

## 企业还要承担新的技术升级成本

企业界提出的另一个担忧是，新模式可能将原本由政府承担的一部分税务监管成本转移给企业。

企业需要重新升级改造自身的开票和财务系统，并与银行系统以及电子发票系统进行

实时数据连接。这意味着企业需要增加技术投入。对于目前自动化程度较低的中小企业而言，这一成本在收入中的占比可能更高。

“自动分账支付”将从 2027 年开始逐步实施

“自动分账支付”的实际应用将从 2027 年 1 月 1 日开始逐步推进。初期，该机制将采取自愿实施的方式，并主要适用于企业之间的交易。

从 2028 年 1 月 1 日开始，实时电子缴税机制将进入全面强制实施阶段。届时，相关计算模式预计已经由巴西中央银行和联邦税务局完成全面认证。

首先实施“自动分账支付”模式的税种将是 CBS，即未来的联邦税收。

而 IBS 属于州和市级税收，其过渡期更长，将逐步取代目前的州税流转税（ICMS）和市级税收服务税（ISS），并计划在 2033 年完成全面实施。业内认为，目前的过渡时间基本合理，可以为相关技术系统的建设和调整留出准备空间。

莫赖斯教授指出，在改革最初几年，巴西可能会因为技术转型所带来的巨大工作量而遇到一些运营层面的困难。不过，她同时认为，从纯粹的技术角度来看，巴西是全球实时支付处理技术能力最强的国家之一，这一优势将有助于巴西完成新的税收征管体系重构。

核心影响

“自动分账支付”最大的变化，不只是企业怎么交税，而是企业什么时候还能用这笔钱。

过去：完成销售 → 收到货款 → 可将资金周转 30 至 50 天 → 再向政府缴税

未来：完成销售→ 税款将被实时扣除→ 企业只能使用扣税后资金进行运营周转

因此，对于在巴西经营的企业，尤其是零售、批发、电商和中小企业而言，除了关注税率本身，还需要提前重新规划现金流、营运资金、融资安排、ERP 系统和财税管理流程。

## **或拥有 410 亿桶石油储量，巴西赤道边缘海域迎来石油勘探重大突破**

巴西国家石油公司（Petrobras）董事长兼首席执行官玛格达·尚布里亚德（Magda Chambriard）于当地时间 8 月 16 日确认，巴西国家石油公司此前在赤道边缘海域（Margem Equatorial）宣布的发现，实际上就是石油。

巴西国家石油公司此前于 8 月 14 日宣布，公司在 FZA-M-59 区块的一口油井中发现了“碳氢化合物”，该区块位于巴西阿马帕州海岸线以外约 175 公里处。

玛格达在接受媒体采访时表示：“我们实际上发现的是石油。目前我们手中已经有石油样本。现在，我们取得了一项非常重要的发现。石油已经完成取样，我们已经亲眼看到这种石油，目前样本就在我们手中，接下来将送往实验室进行分析。”

不过，巴西国家石油公司董事长指出，这一发现并不意味着该地区已经具备商业开采条件。公司仍需要完成该油井的钻探工作，以进一步确认地下石油资源的储量。

她表示：“这还不能称为商业性发现。我们需要继续将这口井钻探到井底，之后还需要钻探其他油井，也就是我们所说的评价和圈定井，以确定该地区实际拥有多少石油，并为未来开发这一发现做好准备。”

赤道边缘海域或推动巴西成为全球第五大产油国

玛格达·尚布里亚德认为，如果未来能够开发赤道边缘海域的石油资源，巴西有望成为全球第五大石油生产国。

巴西政府今年 7 月公布的《2035 年能源扩张十年计划》估计，赤道边缘海域可能拥有至少 410 亿桶石油储量。

目前，巴西是全球主要石油生产国中的第七大产油国，这一地位主要得益于此前盐下层（Pré-sal）石油资源的发现。巴西国家石油公司预计，巴西盐下层石油的生产能力可能从 2034 年起开始下降。如果巴西无法推进新的石油勘探领域，未来可能不得不增加石油进口。

玛格达表示：“盐下层的重要性正在下降，并开始进入衰退阶段。如果我们不补充新的石油储量，就注定会失去石油自给自足的能力，以及石油为我们带来的全部收入。石油已经连续两年成为巴西最大的出口产品。”

据巴西媒体 Poder360 此前报道，巴西联邦政府预计，如果巴西不推进新的石油勘探区域，到 2040 年可能不得不转变为石油进口国。

## 政社热点

### 四年新增近六千平方公里，巴西城市化加速



2019 年至 2022 年期间，巴西城市建成区面积增长了 12.27%。在这一时期，巴西新增了 5954.99 平方公里的城市化区域，面积几乎相当于巴西利亚联邦行政区（5760 平方公里）的大小。

2022 年的数据是目前最新的数据。数据显示，当年巴西城市建成区面积达到 53925 平方公里，仅占巴西全国总面积的 0.6%。换言之，巴西全国所有城市建成区的总面积，几乎相当于帕拉伊巴州的面积（约 56500 平方公里）。

调查发现，城市开发和城市化主要集中在沿海城市。这些城市仅占巴西国土面积的 5.02%，但其城市建成区却占全国城市建成区总面积的 19.5%。

相比之下，法定亚马孙地区（Amazônia Legal）包括朗多尼亚州、阿克里州、亚马孙州、罗赖马州、帕拉州、阿马帕州、托坎廷斯州、马托格罗索州以及马拉尼昂州的大部分地区。该地区占巴西国土面积的 59.11%，但城市建成区仅占全国城市化面积的 14.27%。Andressa Rosas 表示：“我们可以看到，巴西的城市化明显集中在各大沿海地区。”

上述数据来自巴西地理与统计所（IBGE）于 8 月 18 日公布的《巴西城市建成区》调查。IBGE 通过对卫星图像进行分析和解读获得相关数据。由于统计方法存在差异，目前能够进行的唯一有效对比是与 2019 年的数据进行比较。

该调查分析师 Andressa Rosas de Menezes 强调，这项研究没有统计被测绘区域的人口数量，也没有涉及城市建筑向高层发展的垂直化趋势。她表示：“我们看到的是屋顶，是从上方俯瞰。因此，这项调查并不包含任何关于城市中越来越多的高楼带来的城区垂直化趋势的信息。”

她进一步指出，在巴西边境地区和内陆地区，城市建设和人口居住更加“稀疏”。与此同时，城市化进程也主要沿着巴西主要公路交通干线展开。

IBGE 还公布数据显示，巴西全国 50.35%的城市建成区面积集中在 5 个州，分别是圣保罗州、米纳斯吉拉斯州、南里奥格兰德州、巴拉那州和巴伊亚州。

尽管联邦区并不属于城市建成区面积最大的地区，但从城市化面积占本地区国土面积的比例来看，联邦区位居全国首位，其 11.5%的土地已经城市化。调查分析师表示，这主要是因为联邦区“土地面积较小，同时巴西内陆地区的城市化和一体化建设具有统一规划”。相比之下，亚马孙州的城市建成区面积仅占其总面积的 0.05%。

按照城市建成区面积进行分类后，调查显示，在全国城市建成区面积最大的 10 个城市中，只有排名第十的坎皮纳斯（Campinas）不是巴西的州府城市。坎皮纳斯位于圣保罗州内陆地区。

Andressa Rosas 表示，巴西各地城市建成区呈现出不同的发展特点，因此需要“通过地理空间监测以及社会环境指标进行综合分析，从而为国土空间规划和公共政策制定提供依据”。

## **巴西投资 12 亿雷亚尔打造“数字主权”**

巴西总统卢拉宣布，政府将发布公告，采购一台预计价值 10 亿雷亚尔的超级计算机。此次设备采购是巴西《人工智能计划》（PBIA）战略的一部分，将有助于扩大巴西国内人工智能技术的发展。

8 月 20 日，卢拉总统访问了位于北里奥格兰德州马卡伊巴（Macaíba）的奥古斯托·塞韦罗科技科学园（Parque Científico e Tecnológico Augusto Severo），该超级计算机基础设施将建于此处。预计该超级计算机将于 2027 年底开始运行。

该设备将向企业、大学、科研机构以及政府部门开放，可用于人工智能模型训练、科研以及人工智能解决方案的研发。政府希望借此降低对外国人工智能技术的依赖，并提升巴西在这一领域的自主能力。除了采购超级计算机之外，巴西政府还宣布了另外四项与数字主权相关的措施。

其中一项是与中国企业合作开发葡萄牙语人工智能模型，开展技术转让并培养相关领域人才。该项目计划在 5 年内投资 12 亿雷亚尔，预计于 2027 年 7 月在里约热内卢开始运营。

此次合作将由华为和科大讯飞参与，并计划在项目实施期间为 3000 名巴西专业人才提供培训。上述两项计划的资金均将来自国家科技与发展基金（FNDCT）。与此同时，巴西政府还宣布成立国家算法透明度与可信人工智能中心，总部设在米纳斯吉拉斯联邦大学（UFMG）。

该中心将开展人工智能安全性、可审计性、风险评估以及人工智能系统潜在缺陷识别等方面的研究和技术开发。

此外，该中心还将为政府制定人工智能领域的公共政策提供支持。预计该项目将在两年内获得 5000 万雷亚尔投资。

与此同时，巴西管理与创新部（MGI）、巴西国家开发银行（BNDES）、巴西工业发展局（ABDI）以及巴西联邦数据处理局（Serpro）签署了一项技术合作协议，共同推进巴西云服务体系的建设和发展。

该措施旨在提高巴西在数据及系统存储和处理方面的能力，为巴西提供一种替代方案，从而减少对外国技术的依赖。政府希望通过这一举措推动巴西自主解决方案的发展，使其能够应用于公共和私营部门。

这一系列措施还包括推出一项长期战略，旨在扩大巴西开发采用开放架构芯片的能力。上述措施属于巴西政府提升国家在人工智能及其他技术领域数字主权整体战略的一部分。

上周，卢拉在巴西利亚总统府召集多名部长和科研人员，就加强巴西数字主权的相关措施进行了讨论。

这一议题也被纳入提交给巴西高等选举法院（TSE）的政府纲领，其中提出，如果卢拉获得连任，并实现其第四个总统任期，巴西政府将推动“发展国家数字技术生态系统，从数据中心产业链到云服务，并重点加强巴西企业自主开发的人工智能”。

近期，卢拉总统还承诺将重启“科学无国界”（Ciência sem Fronteiras）项目，重点支持工程、数学和人工智能等领域的人才培养。

## **巴西旅游迎来黄金期，商务旅游收入暴涨**

2026 年 1 月至 7 月，巴西国内航班客运量达到 5900 万人次。根据巴西国家民航局(ANAC)的统计数据，这是自 2000 年开始统计以来同期最高的客运量。

巴西旅游部开展的这项调查显示，与去年同期的 5700 万人次相比，今年前 7 个月国内航空旅客数量增长了 4.04%。今年 7 月份，巴西国内航空客运量达到 910 万人次，同样创下历史同期最高纪录，同比增长 1.85%。

## 国际航空

国际航空旅客量同样呈现增长趋势。2026 年前 7 个月，巴西国际航班共运送旅客 1770 万人次，较 2025 年同期增长 8.2%。7 月份的国际航空客运量也创下历史同期最高纪录，达到 270 万人次，同比增长 4.2%。

## 商务旅游

2026 年前 7 个月，巴西商务旅游营业额达到 84 亿雷亚尔，较去年同期的 78 亿雷亚尔增长 8%。

## **巴西 2027 年简易税制申请提前，9 月迎来关键窗口期**

根据巴西国家简易税制管理委员会（CGSN）制定的新规，计划从 2027 年开始加入全国简易税制（Simples Nacional）的企业，需要在 2026 年 9 月 1 日至 30 日期间提出申请。此前，企业通常在每年 1 月申请加入该税制。

这一调整由巴西国家简易税制管理委员会于今年 4 月发布的决议正式确定。新规还将巴西消费税制改革新设立的商品与服务税（IBS）以及商品与服务贡献税（CBS）纳入全国简易税制相关制度。

哪些企业受到影响？

新规适用于目前尚未加入全国简易税制、并希望从 2027 年 1 月开始适用该税制的企业。

主要时间节点如下：

2026 年 9 月 1 日至 30 日：申请加入 2027 年全国简易税制的期限；

2027 年 1 月 1 日：新税制选择正式生效；

截至 2026 年 11 月 30 日：可以撤销 9 月份提交的申请；

2027 年 3 月 1 日至 31 日：企业可再次选择是否按照普通税制缴纳 IBS 和 CBS 两种新税收，该选择将从 2027 年下半年开始生效；

这一调整主要是为了配合巴西向新税制过渡，让企业在新纳税年度开始前拥有更多准备时间和确定性。

IBS 和 CBS 缴税方式发生变化

另一项重要变化是 IBS 和 CBS 的缴纳方式。企业可以继续留在全国简易税制体系，同时选择按照普通税制缴纳 IBS 和 CBS 两种新税收。

对于 2027 年上半年，企业必须在 2026 年 9 月期间作出选择，选择结果将适用于 2027 年 1 月至 6 月。

在这种情况下，这种模式通常被非正式地称为“混合型国家简易税制”（Simples Nacional híbrido）。其中，原本包含在国家简易税制税收缴纳文件（DAS）中的 CBS

和 IBS 两项新税费，将不再通过 DAS 统一缴纳，而是按照这两项税种各自的规定单独进行核算和缴纳。

已经选择加入简易税制的企业，可以在 9 月 1 日至 9 月 30 日期间申请选择将 CBS 和 IBS 排除在简易税制统一征税机制之外，按照常规税制缴纳。

该选择将适用于下一年度 1 月至 6 月期间，同时企业可以在 11 月 30 日之前取消此前作出的选择。也就是说，如果企业在 9 月份选择将 CBS 和 IBS 纳入常规税制，之后改变主意，可以在 11 月 30 日之前申请取消。

如果企业没有选择按照普通税制缴纳 IBS 和 CBS，那么在 2027 年上半年，这两项税收将继续按照全国简易税制的方式征收。企业还可以在 2027 年 3 月重新作出选择，并从当年下半年开始生效。

这一选择对于向其他企业销售商品或服务的企业尤其重要，因为普通税制可能涉及税收抵扣额度的产生和使用。

因此，企业不能只看税率，还需要综合考虑：

客户类型；

供应商结构；

是否能够产生和使用税收抵扣；

产品和服务定价；

新税制对现金流的影响；

## 已经加入简易税制的企业

已经加入简易税制的企业，原则上不需要重新申请继续留在该税制中。

不过，建议企业在 2026 年 9 月期间检查自身税务状况，及时发现可能影响 2027 年继续适用简易税制的税务欠款、违规情况或其他问题。

如果企业继续使用简易税制，并且不希望按照普通税制缴纳 IBS 和 CBS，则无需重新提交申请。

如果希望将 IBS 和 CBS 从简易税制的征税体系中剥离出来，则必须在规定期限内正式作出选择。

## 2026 年底新成立的企业

对于在 2026 年 10 月 1 日至 12 月 31 日期间成立的企业，将适用特殊规则。

企业在申请企业法人登记号（CNPJ）登记时作出的是否加入简易税制，将同时适用于：2026 年剩余时间；整个 2027 年度。

企业也可以在成立时选择按照普通税制缴纳 IBS 和 CBS 两种新税，该选择将从 2027 年 1 月开始生效。

如果企业不希望 2027 年继续使用简易税制，可以在 2026 年 12 月 31 日前主动申请退出。

## 9 月申请后仍可撤销

由于申请时间提前，企业也获得了一次撤销选择的机会。在 2026 年 9 月提交申请的企业，可以在 2026 年 11 月 30 日前提前取消申请。

但需要注意的是，一旦取消，便不可撤回。也就是说，企业放弃申请后，将无法再次申请让简易税制的适用从 2027 年开始生效。

提前申请还有一个好处，就是企业可以在 2027 年开始前提前发现并解决企业的相关税务问题。如果申请因可纠正的问题被拒绝，企业仍有机会进行整改。

### 个人微信企业（MEI）规则不变

此次调整不会改变个人微型企业（MEI）适用的 Simei 制度申报时间。MEI 仍然需要在每年 1 月申请加入 Simei，申请期限截至当月最后一个工作日。因此，企业需要注意，9 月提前申请的规定不适用于个人微型企业（MEI）。

### 全国电子服务发票（NFS-e）强制使用时间推迟

CGSN 公布的另一项变化涉及全国统一电子服务发票（NFS-e）的开具。原定于 2026 年 9 月 1 日起，简易税制企业必须使用全国统一电子发票系统，但这一强制实施日期已经推迟至 2026 年 11 月 1 日。延期主要是为了给地方政府和企业更多时间进行技术和运营方面的调整。

企业建议提前做好以下准备：

测试电子发票开具功能；

检查与企业管理系统的对接；

核实税务数据参数设置；

在正式强制实施前完善内部操作流程；

## 社会经济信息申报方式调整

新规还改变了企业税务及社会经济信息的申报方式。原本单独提交的社会经济及税务信息申报（Defis）将不再作为独立申报表提交。

相关信息将被纳入简易税制申报缴税文件生成系统（PGDAS-D），并按照年度方式在每年1月至3月期间提交。

这一调整同样是为了让全国简易税制体系逐步适应巴西税改后的新税收体系。

## 企业应提前做好2027年税务规划

由于2026年9月将成为企业决定2027年税务安排的重要时间节点，专家建议微型和小型企业以及会计师提前开展税务分析。

究竟是继续让IBS和CBS留在简易税制体系内，还是选择按照普通税制缴纳，可能会因企业所属行业、供应商结构以及客户类型不同而产生完全不同的影响。

因此，在正式作出选择之前，企业最好：同时测算两种税务方案→比较实际税负→检查财务及开票系统→评估现金流→再决定2027年的税务模式。

简单来说：2027年巴西简易税制体系正在迎来重要调整，企业不能再等到2027年1月才考虑是否加入或保留在简易税制中。2026年9月，就是提前规划税务安排的关键窗口期。

## **巴西部长赴华招商，重点推介港口、机场项目**

巴西港口和机场部长托梅·弗兰卡（Tomé Franca）于当地时间8月24日在北京启动一系列与中国企业和投资者的会谈，旨在介绍巴西基础设施项目，并寻求更多对巴西的投资。

在此次访问的首场活动中，弗兰卡与中建国际建设有限公司董事长高波举行会谈。该公司是中国建筑集团旗下国际业务平台，主要从事工程和建筑业务。弗兰卡于8月23日星期日抵达北京。此次官方访问由巴西驻华大使馆和巴西贸易与投资促进局（ApexBrasil）协助组织，将持续至8月29日星期六，并将在上海和新加坡开展相关活动。

### 聚焦港口、航运和机场基础设施

在与中建国际建设有限公司的会谈中，弗兰卡介绍了巴西基础设施领域的投资机会，重点涉及港口和水运领域的项目及特许经营项目，以及巴西机场基础设施投资计划。

弗兰卡在社交媒体上表示：“我们此次访问中国的目的，是让国际投资者更加了解这些投资机会，扩大投资规模、改善基础设施，并为巴西民众创造发展、就业和收入。”

### 在中国密集开展商务会谈

在北京期间，弗兰卡还将与中国交通建设集团（CCCC）、招商局港口控股有限公司以及中粮集团的代表举行会谈。此外，他还将与中国民用航空局以及新开发银行行长、巴西前总统迪尔玛·罗塞夫举行会面。巴西驻华大使高望也参加了相关活动。

在上海，弗兰卡计划与和记港口集团（Hutchison Ports）、上海航道局（Shanghai Dredging Company）以及中远海运举行会谈，并参加伊塔波阿港（Porto de Itapoá）驻上海代表处的揭幕活动。

巴西港口和机场部表示，此次访问旨在向中国投资者介绍巴西港口和水运特许经营项目、机场基础设施项目，以及提升巴西物流网络互联互通和运输效率的相关计划。

根据巴西方面引用的巴中企业家委员会（CEBC）数据，2025 年中国对巴西投资总额达到 61 亿美元，同比增长 45%。

下一站：新加坡

结束中国之行后，弗兰卡将前往新加坡。届时，巴西港口和机场部、巴西水路运输管理局（Antaq）以及新加坡交通部计划签署一份谅解备忘录。根据协议，两国将推动建立“绿色数字航运走廊”，通过相关项目推动海运业脱碳和数字化转型。

此外，弗兰卡还将与新加坡国际港务集团（PSA International）代表举行会谈，并赴新加坡大士港（Port of Tuas）进行技术考察，同时与新加坡交通部官员举行会议。

## **巴西政府采购正式跨入“电商时代”，企业迎来新商机**

当地时间 8 月 24 日，巴西联邦政府正式颁布一项法令，对电子商务平台在标准化商品和服务政府采购中的使用进行规范。

这项规范化措施通过巴西总统卢拉签署的法令正式确立，并为快速采购系统（Sicx）建立制度基础。该系统旨在加快政府采购流程，同时简化企业参与政府采购的程序。

新政策允许供应商使用已经用于日常商业经营的数字平台向政府部门销售商品和服务。政府希望借此利用市场现有的技术基础设施，降低采购成本，并减少政府采购中的行政环节和官僚程序。该法令将刊登在《联邦官方公报》上。

简化企业注册

新系统还将建立永久性的供应商数字认证机制，并与统一登记注册系统（RCU）实现整合。企业完成登记后，该注册信息可用于 Sicx 体系下的不同采购机会，从而避免企业每参加一次新的政府采购招标，就重复提交相同的证明材料。RCU 系统预计将于 2026 年第四季度正式推出。

Sicx 是国家可持续发展公共采购战略（ENCP）的一部分。该战略旨在利用政府采购扩大经济刺激作用，同时推动可持续发展实践。

为个人微型企业创造更多机会

除了规范 Sicx 之外，巴西政府还宣布调整 Contrata+Brasil 平台。该平台旨在帮助个人微型企业（MEI）与有小型服务采购需求的政府机构建立联系。

此次调整后，国有企业、政府企业以及公共机构将正式加入该平台。其中包括：

巴西银行（Banco do Brasil）

巴西联邦储蓄银行（Caixa Econômica Federal）

巴西东北银行（Banco do Nordeste）

巴西国家邮政局（Correios）

巴西国家石油公司（Petrobras）

巴西国家社会保障局（INSS）

巴西国防部、卫生部和教育部等政府部门此前已经参与该项目。目前，该平台已经为从事 272 种经济活动的个人微型企业提供服务采购机会。

## 鼓励学校通过平台采购

此次调整的一项新举措，是鼓励公立学校使用 Contrata+Brasil 平台进行采购，并利用学校直接拨款计划（PDDE）的资金购买相关商品和服务。

巴西政府表示，目前约有 10.9 万所学校获得该计划资金。政府希望借此扩大小型企业和个体经营者参与政府采购市场的机会。

## 规模达 9.33 亿雷亚尔的市场

巴西政府还希望将 Contrata+Brasil 平台打造成为促进就业和生产性融入的重要工具。目前，巴西共有约 1370 万家活跃的个人微型企业，但其中只有一小部分企业向巴西政府部门销售商品或提供服务。

根据巴西小微企业支持机构（Sebrae）提供、巴西政府引用的数据，51.6%的个人微信企业有兴趣向政府机构销售产品或提供服务，但目前只有 13.6%的个人微型企业曾经与公共部门开展过业务。

## 个人微型企业如何参与

个人微型企业经营者可以使用巴西政府官方网站 Gov. br 账户登录该平台，完成企业信息登记，并填写自己能够提供的服务。

随后，个人微型企业可以搜索所在地区公布的政府机构采购招标，并提交包含价格和服务完成期限的报价。

如果获得政府机构选中，个人微型企业可以通过该系统直接与相关政府机构签订采购合同，无需参加程序复杂的政府公开招标活动。目前，该平台已经可以通过官方的 Contrata+Brasil 平台访问。

## **巴西 7 月联邦税收近 2900 亿，实际增长近一成**

巴西联邦税务局 8 月 25 日表示，2026 年 7 月，巴西联邦税收及各项联邦缴款总额达到 2893.46 亿雷亚尔。税务局原本已正式推迟公布相关数据，但当天在其官方网站上未作提前通知便发布了该数据。

这一数字高于《Broadcast》市场调查的中位数预期 2846 亿雷亚尔。此前，2026 年 6 月联邦税收为 2644.37 亿雷亚尔。市场机构对 7 月税收的预测区间为 2669 亿至 2886 亿雷亚尔。扣除同期通胀因素后，2026 年 7 月联邦税收较 2025 年同期实际增长 8.97%。

社会保障税收增长 5.5%

其中，社会保障缴款(Receita Previdenciária)达到 642.15 亿雷亚尔，实际增长 5.50%。这一增长主要得益于 2026 年 6 月工资总额较 2025 年 6 月实际增长 5.30%。

此外，2026 年 7 月，简易税制 (Simples Nacional) 社会保障部分的税收较 2025 年同期实际增长 6.86%；与此同时，用于抵扣社会保障税务欠款的税收抵扣金额同比增长 15.31%。

资本收入预扣所得税大增 29.47%

资本收入预扣所得税 (IRRF-Rendimentos do Capital) 7 月征收 134.49 亿雷亚尔，实际增长 29.47%。

这一增长主要来自两方面：

“固定收益投资（个人及企业）”相关税收名义增长 24.34%；

“股东权益利息（Juros sobre Capital Próprio）”相关税收名义增长 90.82%；

企业所得税和社会贡献税增长 4.52%

企业所得税（IRPJ）和社会贡献税（CSLL）合计征收 649.22 亿雷亚尔，实际增长 4.52%。其中，季度结算税收增长 10.99%，推定利润税收增长 5.06%，共同推动了相关税收收入增长。

IOF 税收同比实际增长 19.35%

此外，金融操作税（IOF）7 月税收达到 81.69 亿雷亚尔，在扣除通胀因素后较 2025 年同期实际增长 19.35%。

总体来看，巴西 7 月联邦税收表现明显强于市场预期，社会保障缴款、企业税收、资本收入相关税收以及 IOF 均实现增长，显示政府税收收入仍保持较强增长势头。

## **巴西或扩大对企业境外利润征税**

巴西联邦最高法院（STF）已经形成多数意见，支持对巴西企业通过境外控股子公司获得的利润征收企业所得税（IRPJ）和净利润社会贡献税（CSLL）。即使这些境外子公司位于与巴西签署了避免双重征税协定的国家，也不影响巴西政府对其征税。

截至 8 月 27 日，已经有 6 名大法官投票支持这一观点。大法官吉尔马尔·门德斯（Gilmar Mendes）首先提出不同于报告法官的意见，随后得到亚历山大·德·莫赖斯（Alexandre de Moraes）、弗拉维奥·迪诺（Flávio Dino）、卡门·卢西娅（Cármen Lúcia）、

克里斯蒂亚诺·扎宁（Cristiano Zanin）和卡西奥·努内斯·马克斯（Kassio Nunes Marques）这些大法官的支持。

此次案件的审理通过线上视频全体会议进行，将于 8 月 28 日当天结束，目前只剩下联邦最高法院院长埃德松·法钦（Edson Fachin）尚未投票。根据巴西《2026 年预算指导法》的数据，如果联邦政府最终败诉，预计将面临约 220 亿雷亚尔的财政损失。

## 案件涉及淡水河谷

此次案件涉及巴西联邦政府与巴西矿业巨头淡水河谷（Vale）之间的一场税务争议，核心问题是：该巴西跨国矿业企业通过设立在比利时、丹麦和卢森堡的境外控股公司获得的利润，是否应在巴西缴纳企业所得税和净利润社会贡献税。

此前，巴西高等法院（STJ）作出对该企业有利的裁决，即认为这些利润应当仅在境外控股公司所在国家缴税，以遵守巴西与相关国家签署的国际税收协定。

本案报告法官安德烈·门东萨（André Mendonça）投票反对联邦政府的上诉，路易斯·富克斯（Luiz Fux）支持其观点。门东萨认为，争议核心在于对国际税收协定的解释，属于宪法以下层级的法律问题，因此不属于联邦最高法院审理范围。

不过，吉尔马尔·门德斯提出了不同意见。他认为，该问题具有宪法性质，因为巴西最高法院实际上排除了适用一项此前已经获得联邦最高法院认可其合宪性的法律规定。大法官迪亚斯·托福利（Dias Toffoli）则提出了第三种法律解释，但目前尚未获得其他大法官支持。

联邦最高法院为何认为可以在巴西进行征税？

吉尔马尔·门德斯在成为多数意见的投票中指出，联邦最高法院此前已经确认，即使境外控股公司位于非避税天堂国家，巴西政府部门仍可以对巴西企业通过这些境外控股公司取得的利润进行征税。

他特别提到了巴西联邦最高法院于 2014 年作出的一项裁决。当时，最高法院认定，将 2001 年第 2158-35 号临时措施（MP 2158-35/2001）第 74 条适用于在没有优惠税制的国家设立的境外控股公司所取得的利润，是符合宪法的。吉尔马尔认为，这一先例同样应当适用于淡水河谷目前面临的案件。

相关规定明确，为计算企业所得税和净利润社会贡献税，巴西企业通过境外控股或关联企业取得的利润，可以在利润形成的财务报表结算日被视为已经由巴西企业取得，即使相关资金实际上尚未分配给巴西母公司。

吉尔马尔强调，在这种征税模式下，巴西并不是直接向境外企业征税，而是向巴西企业征税。征税依据是巴西企业因持有境外控股公司股份而产生的资产增值。

他在判决意见中表示：“本院已经认定，对巴西企业就在驻外企业取得的利润征税符合该国宪法。”根据他的解释，最高法院此前采取的基本立场是：“这笔收入属于巴西企业，而不是外国企业。”

“避免双重征税协定”是否能避免在巴西征税？

这一点是吉尔马尔意见的核心。他认为，巴西与其他国家签署的避免双重征税协定，主要是为了防止所谓的法律意义上的双重征税，即同一笔收入由同一个纳税人在两个国家分别缴税。

因此，在吉尔马尔看来，这类协定并不能阻止巴西根据本国税法，对巴西本地企业因持有境外控股公司而产生的收入征税。

吉尔马尔还引用了经济合作与发展组织的相关观点。根据这些观点，一国根据本国税法，对本国居民因参与境外受控企业而获得的相关收入进行征税，本身并不必然与避免双重征税协定发生冲突。

## 这场官司涉及巨额税收

吉尔马尔在投票意见中还特别强调了这一案件的财政影响。他引用巴西联邦税务局 2023 年的一份报告称，仅计算 2017 年至 2021 年期间，该问题可能涉及的经济和财政影响就达到约 1425 亿雷亚尔。对于未来时期，预计每年的影响规模约为 285 亿雷亚尔。

在本案中，淡水河谷此前已经通过巴西最高法院获得对其有利的裁决，成功避免巴西政府对其位于比利时、丹麦和卢森堡的境外控股公司所产生的利润进行征税。随后，巴西联邦政府向联邦最高法院提起上诉，最终形成了目前该院内部的这场重大税务争议。

## **巴西拟强制银行承担 Pix 诈骗受害者损失**

2026 年第 3127 号法案（PL 3.127/2026）旨在制定相关规则，确保因涉及 Pix 及其他电子转账的诈骗而遭受经济损失的个人、微型企业和小型企业能够获得赔偿。目前，该法案正在巴西众议院审议。

根据该提案，受害者提出遭受诈骗的申诉后，受害者开户银行最迟须在 5 个工作日内退还被骗金额，即使相关资金尚未从收款账户中追回，也不能因此延迟退款。

对于需要进一步调查的案件，退款期限最长可延长至 35 个工作日。受害者则可在交易发生后的 80 天内提出异议。如果银行希望拒绝退款，则必须证明受害者本人参与了诈骗，或者存在故意行为或重大过失。

## 损失如何分担

该提案规定，如果被骗资金最终无法追回，相关损失将由付款方的金融机构和收款账户所属金融机构平均分担。

目前，巴西央行推出的特殊退款机制（MED 2.0）已经允许通过类似方式进行退款。自 2026 年初起，所有提供 Pix 服务的银行均必须使用该机制。升级后的 MED 2.0 机制可以追踪资金流向，不再仅限于追踪最初接收被骗资金的账户。

不过，该法案提案人、巴西众议员安德烈·雅诺内斯（André Janones）指出，目前 MED 机制只有在被骗资金仍存在于最初收款账户时，才能实现退款。他解释说，由于诈骗资金往往会被迅速转移至其他账户，目前实际追回的金额平均仅约占受申诉诈骗金额的 9%。

雅诺内斯认为，新法案可以解决这一问题：当被骗资金无法追回时，由相关金融机构共同承担损失。

他表示：“该法案将目前一个不确定、且需要通过个人诉讼才能实现的权利，转变为一项具有明确预期的法律保障，同时将风险分配给那些实际上有能力进行风险管理的机构。”

## 下一步审议程序

该法案将按照最终审议程序，依次提交众议院通信委员会、消费者保护委员会、财政与税收委员会，以及宪法与司法和公民事务委员会审议。如果最终要成为法律，该法案还需要获得巴西众议院和参议院批准。

## 企业新闻

### **中国汽车销量比亚迪升至巴西第四，长城创历史最佳**

根据巴西汽车咨询机构 Bright Consulting 最新发布的数据，2026 年 7 月，巴西新能源车型销量再创历史新高，共售出 61781 辆该类型的新车，占当月新车市场的 23.3%。

今年以来，截至 7 月底，巴西新能源车型累计销量达到 303754 辆，较 2025 年同期大幅增长 123%。与此同时，2026 年 7 月巴西轻型汽车市场共完成 264775 辆新车注册上牌，较 6 月的 260498 辆增长 1.6%。Bright Consulting 咨询机构方面表示，7 月份平均每天销售出 11512 辆新车。

报告指出，7 月份市场表现好于此前对 2026 年的预期，主要受以下因素推动：

消费者信心持续回升；

新能源汽车市场快速增长；

大量中国品牌新车型加速进入巴西市场；

## 中国品牌继续领跑新能源市场

据巴西《环球报》报道，比亚迪继续领跑巴西新能源市场。比亚迪表示，2026 年 7 月成为其进入巴西市场以来销量最高的一个月，共完成 23465 辆新车上牌，较 2025 年 7 月的 9680 辆同比增长 142.4%。

凭借这一成绩，比亚迪进一步巩固了其在巴西汽车市场的地位，在全国汽车品牌销量排行榜中升至第四位，市场份额也由一年前的 4.3% 提升至 9.1%。

与此同时，长城汽车巴西公司也创下历史最佳成绩，7 月份共完成 9297 辆新车上牌，在巴西汽车品牌销量排行榜中位列第八位。

## 各类新能源车型销量分布

2026 年 7 月售出的 61781 辆新能源车型包括以下五大类别：

纯电动汽车（BEV）：25764 辆；

插电式混合动力汽车（PHEV）：19842 辆；

普通混合动力汽车（HEV）：9824 辆；

轻度混合动力汽车（MHEV）：5797 辆；

增程式电动车（REEV）：554 辆；

比亚迪在纯电和插混市场均位居第一

在纯电动车（BEV）市场，比亚迪以 14760 辆销量排名第一，占该细分市场销量的 57.3%。其中，海鸥（Dolphin Mini）成为巴西 7 月份销量最高的纯电车型，共售出 7265 辆新车。

在插电式混合动力汽车（PHEV）市场，比亚迪同样位居榜首，共售出 8703 辆新车，占该类别销量的 43.9%。其中，宋 Pro（Song Pro）成为巴西最畅销的插电混动车型，7 月份销量达到 4156 辆。

## **巴西一零售巨头申请破产保护**

巴西零售巨头之一的 Casas Bahia 集团于 8 月 16 日表示，已向圣保罗州民事法院破产与司法重整第二庭提交司法重整申请，旨在重组公司财务，并重新协商约 173 亿雷亚尔的债务。

该公司表示，在巴西高利率环境下，信贷成本不断上升、融资成本大幅增加，同时消费市场疲软导致公司现金创造能力下降，因此财务状况持续恶化，最终不得不申请破产保护和债务重整。

不过，这并不是该集团第一次尝试重组财务状况、维持企业正常运营。早在 2022 年，该公司就已经出现财务危机迹象，并开始连续多个季度录得亏损，此后该公司的经营状况进一步恶化。

Casas Bahia 的危机是如何开始的？

Casas Bahia 集团最早的危机信号出现在 2022 年第三季度，当时公司首次出现连续季度亏损中的一笔亏损。当时，公司已经开始关闭经营业绩低于预期的门店，同时巴西经济仍受到新冠疫情影响，整体销售承压。

2022 年底，在自 2021 年开始的高利率环境下，公司已经开始寻求提高盈利能力，并实现更加可持续的增长，将重点放在现金流创造能力上。

2023 年，公司正式公布转型计划，核心同样围绕提高盈利能力和现金流，并预计在 2025 年之后恢复增长。

## 转型计划与庭外债务重组

当时，Via 公司(Casas Bahia 和 Ponto 品牌的母公司)董事长兼首席执行官 Renato Horta Franklin 表示，公司已经采取了以数字销售为重点的增长战略，同时开拓新的销售渠道、扩大门店规模，并布局金融科技业务。

他当时表示：“我们认为这些工作都已经完成了。我们打造了一个非常强大的平台，而且这个平台已经具备相当大的规模。因此，与其继续投入资金让这个平台进一步扩张，不如提高现有业务的盈利能力。我们更希望从现有资产中赚钱。”

然而，在关闭数十家门店、裁减数千个工作岗位之后，巴西零售业的经营环境依然充满挑战。高利率、更加昂贵的信贷以及消费者债务增加，都进一步加大了零售企业的经营压力，Casas Bahia 也不例外。

因此，在公布转型计划仅 8 个月后，Casas Bahia 集团又采取了新的财务重组措施，申请庭外破产保护和债务重组（recuperação extrajudicial），以延长偿债期限并重新协商约 41 亿雷亚尔债务。

## 债务延期与新一轮财务重组

2024 年 4 月，Casas Bahia 集团的庭外破产保护和债务重组申请获得法院批准，并暂停债权人针对公司的执行程序，期限为 180 天。

庭外重整与司法重整有所不同。在司法重整中，陷入财务困境的企业向法院申请破产保护和债务重组，并在司法程序下与债权人进行债务谈判。而在庭外重整中，公司主要是直接与核心债权人进行债务重新协商，之后再将达成的方案提交法院批准。

2025 年，作为资本结构转型的一部分，集团成功降低了财务杠杆，即降低企业对借款资金进行运营和扩张的依赖程度，并将净负债削减了 75%。

## 公司财务状况再次恶化

然而，今年上半年，公司经营状况再次恶化，现金流面临新的压力。尽管该集团在今年第一季度将净负债减少了 27 亿雷亚尔，但公司随后很快释放信号，表示需要进一步重新安排其财务义务。

8 月 16 日，该公司公布的数据显示，今年第二季度净亏损超过 100 亿雷亚尔。与此同时，公司还宣布关闭 200 多家门店，作为 2023 年公布的转型计划新阶段的一部分，以应对当前更加严峻的巴西零售市场环境。

根据集团介绍，新一阶段计划包括调整数字销售渠道战略、降低库存、削减成本和费用、减少维持企业运营所需的资金规模，并寻找其他方式增加现金流、减轻债务负担。

在财务报告中，Casas Bahia 还表示，公司曾尝试在巴西国内及海外筹集资金，以改善现金流状况，但部分融资谈判最终未能取得进展。一名投资者退出，以及在高利率、信贷收紧和市场不确定性增加的环境下难以获得新的融资，也进一步促使公司最终申请破产保护和债务重组。

## Casas Bahia 集团有哪些业务？

Casas Bahia 集团是巴西最大的零售集团之一，旗下拥有 Casas Bahia、Ponto、Extra.com.br 等品牌，以及家具制造商 Bartira。集团同时涉足物流、科技和金融服务等领域，其中包括金融服务平台 Casas Bahia Pay。

目前的集团架构始于 2009 年。当年，Casas Bahia 连锁零售业务并入由 Ponto（原 Ponto Frio）控制的 Globex。2010 年，公司更名为 Via Varejo；2021 年进一步更名为 Via；2023 年，公司正式更名为目前的 Grupo Casas Bahia（Casas Bahia 集团）。

近年来，集团还不断扩大数字销售渠道，并投资于电子商务、物流、支付方式和金融服务等业务，同时收购了一些科技企业以及与数字生态系统相关的公司。

## 巴西科技创投

### **巴西 AI 基建加速，全国已有 169 座数据中心，正抢占全球 AI 赛道**

巴西一直在努力巩固其作为全球数据中心市场重要参与者的地位，但很多人不知道的是，目前巴西境内已经有大量数据中心投入运营。本周，里约热内卢创新中心 Maravalley 发布了一份数据中心地图。该地图显示，巴西境内目前共有 169 座数据中心，其中 132 座已经投入运营。从地区分布来看，大多数数据中心位于圣保罗州，共有 76 座，分布在奥萨斯库（Osasco）、巴鲁埃里（Barueri）、桑塔纳德帕纳伊巴（Santana de Parnaíba）等城市，以及圣保罗市。排名第二的是里约热内卢州，共有 19 座数据中心。从基础设施分布来看，尽管目前数据中心高度集中于圣保罗，但其他地区仍具有较大的增长潜力。塞阿拉州以 9 座数据中心排名第三。这可能与抵达福塔莱萨的海

底光缆有关，使该州成为连接国际网络的重要枢纽。随后是巴西利亚联邦行政区，拥有 8 座数据中心；南里奥格兰德州和巴拉那州则各拥有 5 座。目前，在巴西运营的主要数据中心企业包括 Ascenty、Equinix、Scala、Elea、Microsoft Azure、Google 等。完整的数据中心地图可以在 Maravalley 网站上查看。目前，巴西数据中心市场正在快速增长，并受到政府和私营部门相关举措的共同推动。此次发布《巴西数据中心地图》旨在汇总巴西数据中心生态系统的相关信息，进一步了解巴西在这一领域的发展潜力，以及其在全球人工智能基础设施竞争中的角色。

## **巴西城市房产税复核正在成为新趋势，Desonera 正扩大目标市场**

专注于城市房产和领土税（IPTU）复核的初创企业 Desonera 正扩大目标市场，以加快业务增长。这家成立于 2023 年的公司最初主要服务个人客户，如今开始将业务拓展至机构客户，包括房地产投资基金（FII）和资产控股公司。此外，公司还计划扩大区域布局，在巩固圣保罗这一核心市场的同时，进一步拓展其他城市的业务。Desonera 首席执行官兼联合创始人娜塔莎·里贝罗（Natasha Ribeiro）在接受相关媒体采访时表示：“我们的目标是在未来 6 个月实现与过去 3 年相当的增长规模。”目前，Desonera 公司主要提供三项服务：城市房产和领土税（IPTU）复核；房产税相关债务的重新协商与减免；追回因多缴税款而产生的退税。在客户正式聘请服务之前，平台会免费提供一份评估报告，判断房产是否存在节税空间。娜塔莎表示，根据公司对客户案例的分析，约三分之一接受评估的房产存在房产税缴纳过高的情况，并有资格申请退还多缴税款。对于存在房产税欠款的客户，她表示，平台识别出的平均减债幅度约为 30%，部分案例甚至成功完全免除了相关税务债务。她指出，造成房产税计算错误的原因，通常在于房产登记信息存在偏差，例如建筑面积、土地份额或房产用途分类等数据填写不准确。一旦这些基础信息有误，最终核定的房产税金额也会受到影响。

## **巴西房地产科技巨头出手，QuintoAndar 全面押注 AI+房产**

巴西房地产科技公司 QuintoAndar 于 8 月 19 日宣布推出 QuintoAndar for Business 品牌，将公司面向房地产中介机构和独立房产经纪人的产品及解决方案整合到这一新品牌之下。该举措将 QuintoAndar 现有的 B2B 工具以及未来计划推出的相关产品集中到一个统一平台中，涵盖人工智能、房地产交易市场、房源分类信息平台以及客户关系管理系统（CRM）等解决方案。推出这一品牌的背景是，公司认为，尽管房地产中介机构已经在业务运营的不同环节使用各种科技工具，但这些工具目前仍然较为分散。

QuintoAndar for Business 总经理贝尔纳多·多里戈（Bernardo Dorigo）在与记者举行的交流会上表示：“并不是大家不愿意使用科技。现在已经有大量工具，但这些工具彼此之间无法实现互联，也无法筛选商业机会。因此，面对不断涌入的大量信息，用户很难进行有效浏览和开展业务。”为了整合这些产品和服务，QuintoAndar 将其 B2B 业务划分为三个核心支柱：增长、效率和安全。其中，“增长”主要包括帮助房地产中介扩大业务机会和客户来源的解决方案；“效率”则集中于改善日常业务运营的工具；“安全”主要涉及数据保护以及平台内部各方之间的信任关系。贝尔纳多表示，该公司的目标是打造一个生态系统，让房地产中介、房产经纪人以及房地产市场的其他参与者能够借助更加紧密结合的科技服务实现业务增长。他认为，科技对房地产行业的影响取决于能否与房地产中介机构开展合作，共同开发解决方案，将工具与商业机会结合起来，从而提高整体运营效率。目前，该生态系统已经拥有超过 1 万家合作房地产中介机构，其中超过 500 家加入了公司的 Marketplace 平台。该平台还整合了 Imovelweb 和 Wimóveis 的相关工具。根据公司公布的数据，该集团旗下各平台每月访问量合计达到 2700 万次，平均每天约有 80 万次访问。

## **巴西 AI 独角兽获 1.2 亿雷亚尔融资，研发工业机器人助手**

巴西工业人工智能初创企业 Tractian 本周宣布获得一笔新的融资，用于推进研发项目。不过，此次资金并非来自股权融资，而是由巴西国家经济与社会发展银行（BNDES）提供的融资支持，金额达 1.201 亿雷亚尔，用于开发新一代面向工厂设备巡检和预测性维护的机器人助手。Tractian 公司与巴西国家经济与社会发展银行在联合声明中表示，这笔资金来自“BNDES Mais Inovação”（巴西国家经济与社会发展银行创新促进计划），将用于研发一套融合先进机器人技术、高精度传感技术和人工智能的解决方案，以提前识别工业设备故障，降低设备停机风险。根据计划，该项目投资范围涵盖研发团队建设以及零部件和设备采购等多个方面。该研发项目预计将持续至 2028 年 6 月，目标是推出一款全新的工业检测产品，并申请 20 项发明专利。公司预计将在项目实施阶段新增 421 个工作岗位，其中 150 个为研发岗位，并承诺在项目完成后继续保留这些职位。Tractian 公司首席运营官兼联合创始人加布里埃尔·利马（Gabriel Lima）表示：“这笔融资将加速我们多年来一直推进的一项研发方向，即利用机器人、传感器和人工智能，提高工业关键资产的保护水平。”他还表示：“项目计划新增的 150 个研发岗位和 20 项专利，是公司一项战略决策的技术成果——坚持由巴西工程师在巴西自主研发这项技术。”Tractian 公司瞄准的是一个规模巨大的市场痛点。根据行业估算，全球 500 强企业因设备意外停机造成的损失，相当于其年收入的 11%，总额约达 1.4 万亿美元。而预测性维护正是通过在设备发生故障前提前发出预警，避免生产线停工，从而帮助企业大幅降低这一成本。

## **芯片危机来袭，ABB 巴西布局“机器人翻新”，成本最高省 40%**

当前的电子元器件危机正在逐渐波及科技产业的多个领域。由于芯片及其他生产所需关键零部件供应承压，相关企业开始增加库存、应对更长的交货周期，并为成本可能

上涨做准备。戴尔（Dell）等企业也已经报告了这一情况，并将当前形势称为“前所未有的全面性”元器件危机。不过，在巴西机器人行业，这一影响似乎尚未明显显现。对于 ABB 机器人业务而言，目前元器件短缺在巴西尚未构成重大问题，无论是机器人产品的供应情况还是交货周期，目前都基本保持稳定。ABB 表示，公司目前主要依靠本地安全库存、更具灵活性的供应商体系，以及新冠疫情期间积累的供应链管理经验，从而能够较为从容地应对当前的电子元器件供应压力。如果说工业领域面临的挑战是确保获得足够的零部件，以便将新设备推向市场，那么 ABB 机器人业务也在关注这一问题的另一面：如何延长已经投入使用的机器人设备寿命。为此，ABB 正通过位于索罗卡巴的工厂，对机器人设备进行再制造和翻新，推动产品延长生命周期以及循环经济的发展。这一战略既适用于食品生产线等高强度使用场景——例如每天 24 小时连续运行的生产线——也适用于重工业领域，同时也为希望以更低成本实现生产自动化的企业提供了另一种选择。机器人机械臂使用约 10 年后，可以进行一次全面的翻新和再生处理。这一过程并非简单的局部维修，而是对设备进行全面、细致的再制造，使其性能恢复到接近原厂标准的水平。送到维修车间的机器人会接受全面检测，随后逐个拆解、清洁、测试并重新组装，同时更换已经磨损的零部件，并重新进行喷漆。ABB 巴西机器人业务服务经理拉斐尔·梅迪纳（Rafael Medina）解释说：“这是一项再制造工艺，因为我们会让设备重新达到原有的制造标准。因此，翻新后的机器人也享有与全新机器人相同的一年质保。”除了减少废弃物产生，并让机器人设备的使用寿命延长 5 至 10 年之外，这种模式还能为客户带来直接的经济和运营优势。这是因为，一次完整的机器人翻新通常只需支付一台新机器人价格的 60%至 70%，从而避免客户不得不对整条生产线进行重新改造。此外，ABB 表示，与重新制造一台新机器人相比，对现有机器人进行翻新，其整个生命周期内的碳排放量最多可减少 80%。除了机械部件之外，翻新过程中还可以安装新型控制器和现代化软件，在保留原有机机械结构的同时，提高设备的能源利用效率，并引入最新技术。目前，ABB 在巴西已有超过 5000 台机器人投入运

行。因此，其售后服务和预防性维护战略，也有助于降低工厂发生非计划停产的风险。值得注意的是，为了确保客户在机器人翻新期间能够维持正常生产，ABB 甚至会提供临时借用机器人，替代正在其索罗卡巴工厂进行翻新的设备，从而避免生产线因设备维修而被迫停工。

## **最快 4 小时内送达，该电商平台在巴西推出“极速配送”服务**

在电商平台的竞争中，“快速配送”领域刚刚迎来了一位新竞争者。如今，Shopee 正式加入这一赛道。该平台于 8 月 13 日宣布推出一种名为“Turbo”的新配送模式，承诺符合条件的订单最快 4 小时内送达。根据这家跨国企业发布的公告，Turbo 目前首先在大圣保罗地区上线，并已有约 4000 家合作商户加入该模式，商品范围既包括本地商家的产品，也涵盖喜力（Heineken）、Americanas 等大型品牌。此外，杂货配送平台 Daki 也作为超快速配送合作伙伴，为消费者提供超市商品配送服务。Shopee 履约业务与商业发展及运营总监费利佩·利马（Felipe Lima）表示：“Turbo 是我们现有电商平台和配送解决方案的自然延伸，旨在满足消费者的需求，并帮助企业触达更多消费者，尤其是在配送速度和本地商品供应至关重要的消费场景中。”据 Shopee 介绍，Turbo 仅面向合作商户配送覆盖范围内的用户开放。消费者可以通过 Shopee App 中的 Turbo 专区浏览符合该项配送条件的商品，也可以使用搜索筛选功能，或者查看商品页面上标注的预计配送时间标签，以确认商品是否支持 Turbo 配送。为了进一步降低消费者使用这一新配送模式的门槛，Shopee 还将针对订单金额满 10 雷亚尔的用户提供免运费优惠券。

## **3000 万美元，巴西无人机物流初创公司启动 B 轮融资，瞄准美欧市场**

巴西自主配送及物流服务无人机制造商 Speedbird Aero 正在寻求筹集 3000 万美元 B 轮融资。公司计划利用这笔资金扩大在美国、欧洲和巴西的业务规模。Speedbird Aero 首席执行官兼联合创始人 Manoel Coelho 表示：“我们并不急于融资。当然，越早完成越好。”他透露，公司目前已经与多家投资者展开接触，其中包括来自巴西和海外的基金。本轮融资的领投方尚未确定，但公司预计将在今年年底前完成融资。“我们正在与美国、欧洲和巴西的基金进行沟通，其中很多基金都有能力领投这一轮融资。现在主要就是谈判的问题。”这将是 Speedbird Aero 公司在 2026 年的第二轮融资。今年 2 月，这家初创公司完成了一轮 580 万美元的融资，由巴西外卖平台 iFood 领投。双方此前已经合作了六年时间。双方的合作包括在巴鲁埃里（Barueri）和圣保罗等城市开展无人机配送服务，重点覆盖摩托车配送员和摩托车难以进入的配送路线。此次新一轮融资将主要用于打造公司所称的“配送生态系统”，包括无人机以及必要的飞行协调系统，以便在确保安全的前提下增加无人机飞行数量。公司表示，将优先在缺乏人工劳动力的配送线路上推进自动化，并明确排除开发地面机器人、以取代人工配送员的计划。除巴西外，Speedbird Aero 公司目前已经在英国、比利时、葡萄牙和美国等国家开展商业化运营。在巴西市场，公司目前拥有 5 家直接客户，其中包括 iFood；同时还与 Fleury 和 Pardini 等企业建立合作，为其运输医疗检测样本。虽然没有公布具体营收数据，但 Manoel 预计公司明年营收将实现翻倍。他认为，增长将主要由战略合作伙伴业务扩张推动，而无需依赖建立大规模自有销售和营销团队。公司的扩张战略部分依赖于巴西近期监管环境的改善。今年 3 月，巴西国家民航局（Anac）批准 Speedbird Aero 公司在每平方公里人口不超过 5000 人的区域运营 DLV-2 A25 型无人机。这一决定允许公司在符合既定批准条件的情况下开展运营，无需针对每一条航线单独

申请审批，从而显著提高了无人机物流配送商业模式的业务可扩展性。

## **巴西一家初创企业要让亚马孙水路交通提速**

巴西亚马孙地区一直被描述为一个充满人类极限与挑战的地方——地域广阔，城市之间距离遥远、基础设施薄弱、出行风险高。当地缓慢且昂贵的水上交通方式将人们和机遇彼此隔离。如今，来自马瑙斯市的一家初创企业 AeroRiver 正在试图通过一项大胆的方案解决这一问题：推出名为 Voadeiro 的“水上飞行船舶”，有望将马瑙斯至帕林廷斯的行程时间从原先乘船用时 10 小时缩短至 3 小时。这一进步不仅是工程技术上的突破，也具有重要的区域发展战略意义。当这种交通工具最高时速可达到 150 公里、最多可搭载 10 名乘客或 1 吨货物，并计划利用地面效应，以距离水面 2 至 5 米的高度飞行时，亚马孙河流就可以被重新定义为一种“跑道”。这样不仅可以减少对机场的需求，还能够缓解物流瓶颈，改善医疗、商业以及紧急救援等领域的交通条件。更值得关注的是，这项创新采用了混合动力设计：配备燃油发动机，同时使用电动辅助发动机帮助起飞。其预计燃油效率约为每升行驶 7 至 8 公里，与普通汽车接近，同时相比传统飞机或柴油动力船只有望减少碳排放。在亚马孙这样的原始森林环境中，每一点运输效率提升和碳排放减少都十分重要。这不仅意味着水上交通更有效率，也可能推动建立更加智能、高效的水上运输路线。该公司计划在 2026 年 12 月至 2027 年 2 月期间开始进行载人河上测试。未来，Voadeiro 的应用范围可能远远超出客运和货运，还计划用于向偏远地区派遣医疗团队和公共安全力量。Voadeiro 水上飞行器所带来的启示既清晰又令人深思：在亚马孙地区进行创新，并不是简单地把外部技术搬进来，而是要根据当地生态环境的特点，重新设计速度、效率和运输覆盖能力。如果这一项目最终成功，它或许能够开启新一代亚马孙交通模式——尊重雨林、适应雨林，而不是把雨林视为发展的障碍。

## **巴西无人船进入欧洲市场，TideWise 落地比利时，瞄准全球市场**

总部位于里约热内卢的自主船舶深科技初创企业 TideWise 正将目光投向国际市场，以推动业务增长。目前，该公司主要为国防和海上油气领域开发解决方案，并已开始比利时开展业务，将该国视为进入欧洲市场的重要门户。TideWise 成立于 2019 年，由造船工程师、现任该公司 CEO 哈法埃尔（Rafael Coelho）和法国籍机器人专家、软件工程师、现任该公司 CTO 的 Sylvain Joyeux 共同创立。公司主要致力于开发自主化、无人化海事生态系统，即所谓的无人水面艇。该公司的核心产品是 Tupan 号无人水面艇。这是巴西首艘完成注册并获得巴西海军批准、获准在巴西开展运营的此类船舶。该船搭载 TideWise 自主研发的软件，并可通过公司开发的远程运营中心进行远程操控。TideWise 进入欧洲市场正值公司业务扩张阶段。自 2023 年以来，公司营业收入基本保持每年翻番的增长势头。2026 年，公司预计将继续维持这一增长速度。而随着国际化战略的推进，公司希望进一步加快增长步伐。TideWise 首席执行官兼联合创始人 Rafael Coelho 表示，公司目前已经在比利时签署了首份合同，并在当地设立了办公室。未来，公司计划以比利时为基地，进一步拓展德国、法国等欧洲其他市场。Rafael Coelho 表示：“比利时是进入欧洲市场的枢纽。对我们这些巴西企业来说，欧洲市场其实非常大。进入欧洲之后，我们的下一步目标是中东，以及马来西亚和澳大利亚。我们正在评估这两个市场，并且已经前往当地寻找潜在机会。其中一种进入这些市场的方式，可能是收购当地企业。”为了推进上述扩张计划，TideWise 目前正在进行一轮融资。此次融资除了用于支持公司在比利时的业务扩张外，还计划进一步扩大其在巴西的无人船队规模。在巴西市场，TideWise 已经为多家大型能源企业提供服务，包括巴西国家石油公司、PRIO、Halliburton 和 Equinor，同时也为巴西海军提供相关服务。

## **巴西 Ume 获 5 亿雷亚尔融资**

巴西金融科技公司 Ume 刚刚通过信贷权利投资基金（FIDCs）筹集了 5 亿雷亚尔，旨在扩大其客户的信贷发放能力。Ume 主要为希望向消费者提供信贷服务的企业提供外包金融基础设施，服务涵盖从技术平台、信用评估到资金获取等多个环节，并利用人工智能技术提供支持。该金融科技公司在向市场发布的公告中表示，本次 FIDCs 投资项目的市场认购需求超过了原计划发行规模。参与此次融资的机构包括 Itaú、Bradesco、XP (Augme)、Milenio、Verde 以及 Credit Saison 等。Ume 的主要业务模式，是帮助零售商、电商平台以及服务企业直接向消费者提供信贷，而无需企业自行建立完整的金融业务体系。Ume 负责提供开展信贷业务所需的基础设施，而合作企业则可以根据自身的商业战略，自主确定具体的信贷条件和业务规则。简单来说，一家零售商可以直接在消费者的购物流程中加入分期付款或融资选项。消费者的信用评估则由 Ume 的技术系统完成。该系统会对每位消费者的风险进行单独评估，并据此决定例如消费者是否能够获得贷款以及具体授信额度。根据 Ume 的数据，这一模式最高可以帮助合作企业将销售额提高 15%，同时使利润翻倍。Ume 还预计，此次新筹集的 5 亿雷亚尔资金，有望帮助合作企业创造超过 10 亿雷亚尔的新增收入。本次新业务涉及的 FIDCs 由 Milenio Capital 负责架构和管理。该机构是一家专注于结构化信贷的资产管理公司，自 Ume 成立初期便一直与其保持合作。此次融资距离 Ume 上一次融资仅数月时间。今年年初，该公司还通过另一支 FIDC 基金完成了 1.5 亿雷亚尔的融资。简而言之：Ume 此次获得 5 亿雷亚尔融资，意味着其将进一步扩大面向零售商、电商平台和服务企业的“信贷即服务”能力，通过 AI 风控和资金支持，让更多非金融企业能够直接向消费者提供贷款和分期服务。

## **初创公司 Omie 任命新高管，加速数字化战略**

巴西科技公司 Omie 宣布任命 Ricardo Leite 担任公司新任产品营销总监。Omie 是一家巴西科技企业，主要为中小型企业（PMEs）开发基于云端的企业资源规划系统（ERP）。Ricardo Leite 曾先后任职于 Vivo、Telefônica 和 UOL 等企业。此次加盟正值 Omie 业务持续扩张之际，也体现了公司通过吸引优秀人才，进一步强化面向中小企业生态系统增长战略的计划。Ricardo Leite 此次上任的主要任务，是将公司的技术解决方案与企业经营者在实际运营中的需求进一步连接起来。在此前的职业生涯中，他曾参与 Vivo 数字战略部门的搭建，负责推动 UOL 旗下 B2B 产品部门的分拆，并曾担任 Telefônica 全球增长营销经理。此外，Ricardo Leite 还曾就读于麻省理工学院（MIT）和杰图里奥·瓦加斯基金会（FGV）。他在领英（LinkedIn）上发表声明称：“我非常期待加入一家致力于帮助巴西中小企业实现繁荣发展的公司。帮助那些为巴西提供约 80% 正式就业岗位的企业实现增长，意味着巨大的责任，也意味着我们需要提供真正能够帮助他们简化日常工作的产品。”他还表示：“我将担任产品营销总监，肩负起让公司的创新和产品与企业家的实际需求相匹配的使命，通过创造价值、提升效率和推动增长，加速这一转型。”

## **巴西初创 Wellhub 健身平台布局金融服务**

Wellhub 公司或许因其提供的企业员工福利服务而广为人知，但近年来，该公司一直在加码布局另一个业务领域——金融服务。如今，在推出首款信贷产品整整一年后，Wellhub 进一步扩大了对这一领域的投入，并推出了多款新产品。公司于 8 月 18 日宣布，将金融服务产品组合进一步扩充，推出两款针对合作伙伴不同需求的新产品：一款主要用于保障企业经营安全，另一款则用于应收账款提前回款。Wellhub 首席合作官 Daniel Mazini 表示，新产品的推出得益于此前信贷业务的成功。“我们最初提供的 1

亿雷亚尔信贷额度，在原计划的 12 个月期限内全部发放完毕，覆盖了巴西全国 1000 多家合作伙伴。” Daniel 在接受相关媒体采访时表示。具体来看，共有 1059 家健身房和健身工作室获得了贷款，平均贷款金额约为 13 万雷亚尔，期限最长可达 30 个月。这些资金主要用于营运资金、场馆装修、设备现代化升级以及开设新门店等。据这位高管介绍，市场需求并没有减弱。在此期间，符合信贷资格的合作伙伴数量增长了约 50%。目前，Wellhub 约有三分之一的活跃合作伙伴已经获得预批准的信贷额度，其中也包括同时使用其他竞争平台的商家。Wellhub 方面表示，目前公司的三款金融产品分别针对合作伙伴的不同需求：信贷：帮助企业发展；保险：帮助企业抵御经营风险；每周结算：缓解现金流压力。而 Wellhub 在金融服务领域的扩张显然还不会止步于此。

“我们希望继续大力拓展金融解决方案业务，并认为未来还有巨大的潜力，可以进一步深化我们对合作伙伴的支持。” Daniel 表示。Wellhub 目前在巴西拥有超过 4.5 万家合作伙伴，庞大的合作伙伴网络也解释了公司为何看好这一业务领域。

## **8 个月增长 8 倍, 巴西金融科技 Aro 瞄准月度 1500 万雷亚尔信贷规模**

去年 12 月，金融科技初创公司 Aro 每月促成的信贷金额约为 10 万雷亚尔。公司计划到今年 12 月，将月度信贷规模提升至 1000 万至 1500 万雷亚尔。凭借“信贷比较与搜索智能代理”这一业务模式，Aro 公司于 2025 年 12 月开始运营，4 月结束所谓的“隐身模式”，如今正进一步加快市场扩张步伐。这家金融科技公司由 Pedro Milanez 和 Yuri Mannes 共同创立，发展速度非常迅速。Pedro Milanez 曾是巴西最大数字银行 Nubank 的首位员工，也是房地产科技公司 Lastro 的联合创始人；Yuri Mannes 则曾担任 BR Media Group 创新副总裁。Yuri 在接受媒体采访时表示：“仅用了 8 个月，我们的业务规模就增长了 8 倍”，并对实现 2026 年底的业务目标充满信心。为了推动这一

快速增长，Aro 也引入了实力雄厚的投资方。帮助公司正式启动业务的融资轮吸引了 ONEVC、17Sigma、Norte Ventures、美国投资机构 Gilgamesh 以及 Grão VC 等机构。这些投资者认可 Aro 的商业模式，希望通过其技术，让巴西复杂且庞大的信贷市场变得更加简单易懂。Yuri 指出：“金融产品的大量涌现，为消费者带来了包括信用卡、银行账户和各种信贷产品在内的海量选择。但随着市场更加开放，消费者要在这个环境中找到合适的产品也变得越来越复杂。”Aro 联合创始人认为，现有的信贷聚合平台只能解决其中一部分问题。他说：“你输入自己的数据后，平台可能会给你展示 20 个报价，但真正获得批准的可能只有很少几个。市场上仍然存在大量操作摩擦和信息不对称，这使得平台很难真正为用户推荐最合适的信贷产品。”Aro 希望提供的是一种不会在用户进入合作机构页面后就停止服务的智能代理。Yuri 解释道：“人工智能的作用是陪伴用户完成整个申请和签约流程，就像一名银行客户经理，真正成为用户的金融合作伙伴。”不过，要实现这一目标，不仅需要具备对话式人工智能能力，还需要完善的金融基础设施，包括在用户端接入开放银行数据，同时整合过去没有进入传统信贷聚合平台视野的各类贷款机构。Yuri 总结 Aro 的定位时表示：“对于用户来说，我们是一名 AI 金融伙伴；而对于贷款机构来说，我们同时也是一个金融科技服务平台。”在金融科技基础设施方面，一个典型案例是 Aro 正在整合一些过去主要处于传统信贷聚合平台之外的合作伙伴，例如银行代理商。这些合作伙伴可以提供 4 小时信贷审批流程，并直接向客户收集相关文件和证明材料。Yuri 介绍说：“我们所做的就是：数据由我来帮你收集。我可以确认这个人确实有工作，并从官方渠道获取完整、准确的资料发送给你，同时还可以完成生物识别。”

## **6200 万雷亚尔融资，这家 AI 初创公司要给拉美巨头“换大脑”**

Primeró 是一家专注于利用人工智能推动拉丁美洲大型企业转型的初创公司。近日，该

公司宣布完成一轮 6200 万雷亚尔（约 1200 万美元）的种子轮融资，成为拉丁美洲人工智能领域历史上规模最大的种子轮融资之一。此次融资将支持 Primero 进一步扩大业务规模，并继续帮助企业通过运营现代化提升盈利能力。本轮融资由曾是巴西数字银行 Nubank 早期投资者之一的 Kaszek 与 General Catalyst 联合领投，Definition、Conviction、8VC 以及多位天使投资人参与。其中，天使投资人包括来自 FEMSA、Bimbo、墨西哥航空 Aeroméxico 和墨西哥金佰利（Kimberly-Clark de México）的股东及高管。目前，Primero 已经与包括墨西哥金佰利、Smart Fit、Verde Valle、Sede Café以及墨西哥城经济发展局（Sedeco）在内的多家机构开展合作。其中，Smart Fit 墨西哥业务是 Primero 的客户之一。Smart Fit 是一家巴西企业，也是拉丁美洲最大的连锁健身房之一。Primero 表示，未来不排除将双方的合作进一步拓展至巴西市场。这些投资者和客户对 Primero 的信心，建立在其清晰的产品价值主张之上。公司的核心产品 Primia 旨在解决大型企业面临的一项关键问题：重要业务数据分散在彼此无法有效协同的不同系统中，包括 ERP、CRM、财务平台以及仓储管理系统等。根据 MuleSoft 发布的《2026 年连接性基准报告》，全球企业平均管理着 957 个不同的应用程序，但其中只有 27% 实现了相互连接。这些系统之间的高度碎片化，已经成为企业进一步扩大人工智能应用的重要障碍之一。对于巴西而言，这一转型尤其具有重要意义。根据 Reglab 发布的《人工智能对巴西经济的影响》研究报告，人工智能到 2030 年有望为巴西经济注入 9867 亿雷亚尔。系统碎片化带来的成本已经在实际业务中显现。例如，一家消费品行业客户此前将零售商扣款（deduções）数据分散在 ERP、WMS、外部平台以及会计软件中。如今，Primia 能够帮助该企业识别出超过 1000 万美元的错误扣款，而这些问题过去往往会在人工处理过程中被遗漏。Primia 通过统一的智能层连接这些相互割裂的系统，使人工智能能够全面理解企业的运营方式。该平台的核心优势不仅在于连接不同系统，还在于将企业自身的业务规则和运营逻辑进行编码，使人工智能能够在充分了解业务背景的情况下开展工作。在此基础上，Primia 进一步部署人工智能代理，以受控且可

审计的方式自动执行复杂业务流程，同时确保企业能够持续掌握每一项决策。例如，在一家建筑行业客户中，Primia 已经能够自动完成此前需要逐项人工审核的 85% 流程，剩余 15% 则由人工进行审核。Primia 采用模块化方式逐步部署。工程师会与客户团队并肩工作，深入了解企业自身的业务背景、语言环境以及组织文化。随着每个模块逐步上线，Primia 也会不断积累对企业的业务知识，使人工智能能够进一步理解、推理、作出决策，并在企业内部执行相关任务。目前，该技术已经应用于金融服务、制造业、零售、物流、建筑、医疗等多个行业。

## **年增长 40%、营收破 1 亿雷亚尔，巴西初创企业跑出企业礼品新赛道**

新冠疫情期间出现的一次机遇，使初创企业 Lobby 得以调整最初的创业方向，并由此形成了如今的商业模式。目前，Lobby 通过自有平台，为中大型企业管理企业礼品从创意设计、生产、个性化定制到配送的整个链条。目前，该初创企业拥有数百家长期合作客户，其中包括 Boticário 集团、拜耳（Bayer）、Arco Educação、利乐（Tetra Pak）、Wellhub 和 Flash 等。Lobby 目前已经实现净利润为正，年增长率约为 40%，自成立以来累计营业额已达到 1 亿雷亚尔。Lobby 也是 Cubo Itaú 创新生态系统的一员。Lobby 由 Leandro Alvares da Costa 和 Simon Soendergaard Johnsen 共同创立。两位创始人拥有不同的背景，但创业经历具有很强的互补性。Leandro 此前曾于 2011 年创办初创企业 Hungroo Food Delivery，随后成为 BankFacil 的合伙人兼首席技术官（CTO），该公司后来发展成为如今的 Creditas。Simon 则拥有在丹麦乐高（Lego）创新部门工作的经历，之后移居巴西并决定创业。在创办 Lobby 公司之前，他曾创立自由职业服务平台 Chama o Tio。两人是在一名 Endeavor 董事的介绍下认识的。对方发现两人的创业背景和能力具有一定的契合度。当时，Leandro 正在寻找新的创业机会，而 Simon

则正在尝试打造一个经过筛选和管理的服务市场。两人的相识最终催生了 Lobby 最初的创业构想。两位合伙人最初的想法，是为企业办公楼打造一个连接企业、员工和服务的平台，将受到酒店业启发的服务体验带入办公室。“Lobby”这一名称也由此而来。项目获得了一笔天使投资，用于推动落地，但最终这款应用并未获得足够的市场关注。随着疫情暴发以及办公场所逐渐空置，两位创始人决定重新走访市场，了解企业真正的需求。在与 100 多位客户和相关人士沟通后，他们发现了企业人力资源（HR）团队面临的一大痛点：随着越来越多员工以远程方式入职，企业需要一个能够从头到尾负责新员工欢迎礼包的设计、生产、处理和配送的服务商。Costa 和 Johnsen 随后发现，巴西企业礼品市场每年规模高达数十亿雷亚尔，但市场高度分散，由众多不同供应商组成，不仅缺乏增值服务，而且整体运营方式较为传统、数字化程度较低，也没有一家企业能够将从生产到最终配送的整个流程集中管理。Lobby 公司基于这一新商业模式推出的首批企业礼包于 2020 年底至 2021 年初期间完成交付。

## **成立不到两年，巴西旅游科技初创公司拿下 750 万雷亚尔融资**

Passabot 成立于 2025 年，最初定位于终端消费者市场，旨在让用户通过 WhatsApp 软件聊天的方式，找到价格最优惠的机票。然而，正式运营仅几个月后，公司便在旅游市场发现了更大的商机——旅行社。正是在这一背景下，这家初创企业推出了面向企业客户（B2B）的业务平台 PassHub。目前，PassHub 已经拥有超过 2000 家注册旅行社，并刚刚完成一轮 750 万雷亚尔的融资，本轮融资由 Parceiro Ventures 领投。这一业务转型始于 2025 年底。当时，公司发现，许多旅行社所使用的技术系统仍然较为零散。PassHub 和 Passabot 首席执行官 Alan Matheus 表示，公司最初只是为了自身运营而开发一些内部工具，后来逐渐发现，旅行社市场存在更大的需求。他在接受相关媒体采访时表示：“旅游行业似乎还停留在 2000 年代。旅行社使用的技术整体上比较落后。

我们最初只是为自己开发内部解决方案，但在这个过程中发现，旅行社行业存在非常严重的痛点。” PassHub 于去年 12 月正式上线。上线首月，平台注册旅行社数量达到 100 家；今年 1 月增至 200 家，2 月进一步达到 400 家。此前，公司曾为 Passabot 完成 100 万雷亚尔融资，但随着 B2B 业务快速增长，公司决定将相当一部分团队资源转向 PassHub。这位 CEO 表示：“大约从 3 月份开始，我们把全部精力和团队资源投入到 PassHub，因为当时它的收入和销售数量已经超过 Passabot。到目前为止，我们通过平台完成的交易额已经超过 3000 万雷亚尔。” 据他介绍，Passabot 未来仍将继续运营，主要服务 B2C 消费者市场，而 PassHub 则将重点承担面向旅行社的业务战略。PassHub 是一款旅游行业综合服务平台，将不同的旅游产品供应商和旅游产品整合商集中到同一个平台上。其核心目标，是解决旅行社工作人员日常工作中的一个常见痛点：为了给客户寻找最合适的产品和方案，他们往往需要同时查询多个不同的系统。通过这些供应商和服务整合到一个平台中，PassHub 希望帮助旅行社减少重复操作，提高产品搜索和交易效率。

## **25 年技术老兵掌舵，Intelipost 启动 AI 革命，智能体将重塑物流运营**

巴西物流科技与物流管理平台 Intelipost 近日宣布，任命里谢兰德·梅代罗斯（Richerland Medeiros）为公司新任首席技术官。他将全面负责公司的技术战略，统筹工程、系统架构、数据、安全、平台及产品等团队，并推动人工智能在公司各项业务中的广泛应用。里谢兰德拥有超过 25 年的科技行业经验，曾长期从事软件工程、平台架构、数据管理、数字产品和人工智能等领域的工作。他拥有圣保罗州立大学包鲁校区（Unesp Bauru）媒体与技术专业硕士学位，目前正在攻读博士学位，并毕业于圣保罗州立技术学院（Fatec）数据库专业。在职业生涯中，里谢兰德参与开发了多项可

扩展系统架构、关键业务系统及人工智能解决方案，项目涉及法律科技、医学影像诊断、智能对话平台及企业级开发框架等多个领域。此外，在此前担任高管期间，他曾领导规模达 230 人的跨学科团队，负责工程、架构、研发和创新等多个部门的管理工作。里谢兰德表示，他上任后的首要目标是改变人工智能在公司日常运营中的应用方式。他在声明中表示：“我的主要职责之一，是推动 Intelipost 向一家 AI 原生企业转型，使人工智能真正融入产品开发、平台运营、企业决策以及客户服务等各个环节。”新管理团队的首项重点工作，是将自主智能体引入 Intelipost 的运输管理系统。这些 AI 智能体将能够理解物流场景、自动执行任务、识别运营异常，并安全协调各项业务流程。此外，公司还计划在内部运营中系统性地应用人工智能，以减少人工操作，提高团队决策效率。谈及人工智能的发展趋势，里谢兰德表示：“我们正进入一个新时代，人工智能不再只是辅助工具，而是正在重新定义企业竞争、创新和创造价值的方式。在这样的背景下，CTO 最大的挑战，就是将人工智能的潜力真正转化为企业可持续的竞争优势。”

## **8500 万美元押注 AI 财富管理，巴西金融科技进入新阶段**

让财富管理更加普惠，并不是巴西市场上的一个新概念。在过去十年的金融科技热潮中，不少企业都曾尝试打造面向大众的个人财务管理应用，但始终未能真正获得大规模用户。如今，在开放金融和人工智能快速发展的推动下，巴西金融科技初创公司 Decade 结束了长期的“隐身模式”，正式亮相市场，并准备再次挑战这一领域。与此同时，公司还宣布完成一轮规模可观的种子轮融资，为未来发展提供资金支持。Decade 由巴西数字银行 Nubank 前首席技术官维托·奥利维耶（Vitor Olivier）以及 AI 优先金融科技公司 Hyperplane 联合创始人费利佩共同创立。Hyperplane 于 2024 年被数字银行 Nubank 收购。公司此次获得 8500 万美元（约合 4.4 亿雷亚尔）的种子轮融资，

由国际投资机构 Benchmark、Diffusion、Greenoaks 领投，巴西本土基金 Atlantico 和 Norte Ventures 共同参与投资。维托在接受媒体采访时透露，本轮融资实际上已于去年年底完成，其中部分资金用于支持公司在长达 11 个月隐身运营期间完成产品开发和市场验证。据悉，这是拉丁美洲历史上规模最大的种子轮融资，超过了巴西初创公司 Pax 今年创下的 4000 万美元纪录。Pax 当时的融资同样获得了 Benchmark 和 Greenoaks 的支持。谈及为何能够获得如此大规模融资时，维托表示：“投资人不仅看中了我们的产品，也看中了创始团队的背景。我曾长期参与 Nubank 的发展，而费利佩则创立了后来被 Nubank 收购的 Hyperplane。再加上我们未来拥有全球化发展的目标，这样的组合让投资者对我们的机会充满信心。”

## **AI 浪潮下巴西企业迎来新布局，Biglink 强化运营体系，抢占智能营销市场**

巴西专注于人工智能营销和预测智能领域的初创企业 Biglink 近日宣布，任命安德烈·赛沙斯（André Seixas）为公司新任运营负责人。他将负责领导客户体验、客户成功、收入运营及整体运营团队，进一步优化客户全生命周期体验，并支持公司持续扩张。此次任命正值 Biglink 快速发展阶段。公司近期推出了面向营销领域的预测智能平台，并持续扩充组织架构，以支撑业务不断增长。安德烈拥有 20 多年市场营销、销售、运营及客户成功管理经验，曾在不同规模企业任职，长期致力于推动市场营销、销售及售后服务体系的协同发展。加入 Biglink 之前，他曾先后任职于 KORO Martech、Brivia 和 Score Group Brasil 等企业，负责业务战略、数字化转型以及收入增长等多个项目。安德烈拥有巴西杰图利奥·瓦加斯基金会（FGV）工商管理硕士（MBA）学位，并获得 G4 Educação 颁发的增长营销专业认证。Biglink 首席业务官马塞洛·舒克（Marcelo Chuquer）表示：“公司目前正处于重要的扩张阶段，因此需要一位能够将

运营、技术与客户体验紧密结合的管理者。安德烈在企业增长、收入运营和客户成功方面拥有扎实的经验，同时具备卓越的战略视野，这对于推动 Biglink 持续扩大业务规模至关重要。”在新岗位上，安德烈将负责整合公司与客户体验相关的各个部门，从平台实施到客户成果交付，全面优化业务流程，为公司未来增长建立更加高效的运营体系。安德烈表示：“加入 Biglink 后，我面临的重要任务是进一步加强技术、运营与客户体验之间的协同，让每一家客户企业都能够充分发挥平台的价值，实现最佳业务成果。”

## 资料来源

### 宏观经济

#### 巴西储能市场首次招标创纪录

<https://www.infomoney.com.br/economia/primeiro-leilao-de-baterias-do-brasil-tem-recorde-historico-de-cadastro-diz-epe/>

#### 巴西正式拥抱人民币融资，50 亿元“熊猫债券”计划出炉

<https://www.poder360.com.br/poder-china/tesouro-quer-emitir-primeiros-titulos-panda-bonds-ainda-em-2026/>

#### 巴西贸易顺差 490 亿美元

<https://www.poder360.com.br/poder-economia/balanca-comercial-acumula-superavit-de-us-49-bilhoes-no-ano/>

#### 巴西汽车产量增幅位居全球第二，新能源汽车销量创历史新高

<https://www.poder360.com.br/poder-economia/vendas-de-carros-sobem-15-em-julho-e-tem-melhor-resultado-do-ano/>

#### 巴西支付方式大变局：Pix 占餐饮销售额超两成，小商户使用率最高达三成

<https://www.brasil247.com/economia/pix-avanca-e-ja-responde-por-205-dos-pagamentos-em-bares-e-restaurantes/>

#### 巴西南部一沿海“小城”半年进口额接近百亿美元

<https://comexdobrasil.com/municipio-de-sc-bate-todas-as-grandes-metropoles-e-lidera-o-ranking-dos-maiores-importadores-nacionais/>

#### 巴西居民 2028 年起可自由购电，电费或降两成以上

<https://www.cnnbrasil.com.br/infra/decreto-para-abrir-mercado-livre-sai-ate-proxima-semana-diz-silveira/>

#### 巴西 2050 物流规划正式生效

<https://www.poder360.com.br/poder-infra/governo-lanca-plano-com-projecao-de-r-12-tri-para-logistica-ate-2050/>

**巴西税改“杀手锏”，税款实时扣缴，企业现金流管理将面临“大考”**

<https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2026/08/13/reforma-tributaria-split-payment-imposto.ghml>

**或拥有 410 亿桶石油储量，巴西赤道边缘海域迎来石油勘探重大突破**

<https://www.poder360.com.br/poder-energia/petrobras-confirma-descoberta-de-petroleo-na-margem-equatorial/>

**四年新增近六千平方公里，巴西城市化加速**

<https://www.metropoles.com/brasil/area-urbana-do-brasil-cresce-123-em-3-anos-aponta-estudo-do-ibge>

**巴西投资 12 亿雷亚尔打造“数字主权”**

<https://www.metropoles.com/brasil/lula-anuncia-edital-para-compra-de-supercomputador-de-r-1-bilhao>

**巴西旅游迎来黄金期，商务旅游收入暴涨**

<https://www.metropoles.com/brasil/brasil-bate-recorde-de-voos-domesticos-com-59-milhoes-de-passageiros>

**巴西 2027 年简易税制申请提前，9 月迎来关键窗口期**

<https://g1.globo.com/empreendedorismo/noticia/2026/08/24/simples-nacional-muda-em-2027.ghml>

**巴西部长赴华招商，重点推介港口、机场项目**

<https://www.poder360.com.br/poder-china/ministro-apresenta-projetos-de-infraestrutura-a-investidores-chineses/>

**巴西政府采购正式跨入“电商时代”，企业迎来新商机**

<https://g1.globo.com/empreendedorismo/noticia/2026/08/25/governo-amplia-servicos-para-meis-no-contratabrasil-e-regulamenta-sistema-de-compras-online.ghml>

**巴西 7 月联邦税收近 2900 亿，实际增长近一成**

<https://www.infomoney.com.br/economia/arrecadacao-soma-r-289346-bilhoes-em-julho-alta-real-de-897-ante-um-ano/>

**巴西或扩大对企业境外利润征税**

<https://www.cnnbrasil.com.br/economia/money/macroeconomia/stf-forma-maioria-para-tributar-lucros-da-vale-no-exterior/>

**巴西拟强制银行承担 Pix 诈骗受害者损失**

<https://www.poder360.com.br/poder-congresso/projeto-de-lei-assegura-ressarcimento-a-vitima-de-fraude-com-pix/>

**中国汽车销量比亚迪升至巴西第四，长城创历史最佳**

<https://www.poder360.com.br/poder-economia/carros-eletrificados-batem-recorde-e-chegam-a-233-do-mercado-em-julho/>

**巴西一零售巨头申请破产保护**

<https://g1.globo.com/economia/noticia/2026/08/17/casas-bahia-entenda-a-crise.ghml>

**巴西科技创投**

<https://startups.com.br/negocios/brasil-tem-169-data-centers-mapeados-veja-onde-estao/>

<https://startups.com.br/?s=Desonera>  
<https://startups.com.br/negocios/quintoandar-reforca-b2b-com-nova-marca-para-ecossistema-de-imobiliarias/>  
<https://startups.com.br/negocios/inovacao/traction-capta-r-120m-com-bndes-para-projeto-de-robotica/>  
<https://startups.com.br/negocios/no-brasil-reforma-de-robos-ajuda-a-driblar-crise-de-componentes-global/>  
<https://exame.com/negocios/shopee-lanca-entrega-em-ate-4-horas-e-acirra-disputa-com-mercado-livre-e-amazon/>  
<https://startups.com.br/negocios/speedbird-abre-serie-b-de-us-30m-para-ser-a-embraer-dos-drones/>  
<https://startupi.com.br/a-embraer-da-floresta-uma-historia-de-potencia-emprededora-no-coracao-da-amazonia/>  
<https://startups.com.br/negocios/deeptech-carioca-de-barcos-autonomos-inicia-operacao-na-belgica/>  
<https://startups.com.br/negocios/fintech/ume-levanta-r-500m-em-fidcs-para-ampliar-credito-com-ia/>  
<https://startups.com.br/danca-das-cadeiras/ricardo-leite-assume-como-diretor-de-marketing-de-produtos-da-omie/>  
<https://startups.com.br/negocios/estrategia/com-novos-produtos-wellhub-aumenta-foco-em-servicos-financeiros/>  
<https://startups.com.br/negocios/fintech/para-a-aro-um-agente-de-ia-sera-seu-proximo-consultor-financeiro/>  
<https://startups.com.br/negocios/primerio-faz-seed-pomposo-r-62m-para-levar-agentes-de-ia-a-grandes-empresas/>  
<https://startups.com.br/branded-content/lobby-soma-r-100-milhoes-de-receita-e-redefine-a-gestao-de-brindes/>  
<https://startups.com.br/negocios/passabot-cria-vertical-b2c-e-capta-r-75m-para-atender-a-agencias-de-viagem/>  
<https://startups.com.br/danca-das-cadeiras/intelipost-nomeia-richerland-medeiros-como-novo-cto/>  
<https://startups.com.br/negocios/fintech/decade-capta-us-85m-para-ser-o-pfm-que-deu-certo/>  
<https://startups.com.br/danca-das-cadeiras/andre-seixas-assume-como-head-de-operacoes-da-biglink/>

---

#### 贸促会驻巴西代表处/巴西中资企业协会秘书处

公众号：巴西中资企业协会

地址：Av. Paulista, 1337, 13º andar, Bela Vista, São Paulo - CEP: 01311-200

电话：+55 11 3284-2904

Email: abec.contato@gmail.com



---

#### IEST 公司联系方式

公众号：IESTBRAZIL

地址：Rua do Paraíso, 595, 11 Andar, Paraíso, São Paulo - SP, Brasil

电话：+55 11 2309-5904

网址：www.iestgroup.com / www.china2brazil.com

邮箱：br@iestgroup.com

