

瓜地馬拉扣件 市場商機

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：Shervin Shahidi Hamedani

簡介

瓜地馬拉雖非如墨西哥或巴西那般引人矚目的主流扣件市場，但對深諳如何在中等規模、依賴進口且有專案計畫導向的經濟體中取勝的供應商與投資者而言，其魅力始終低調而持久。需求根植於建築與基礎建設、工業維護、輕工業製造，以及物流、公用事業與商業設施對可靠維修保養供應的持續需求。瓜地馬拉的吸引力不僅在於消費市場，更在於其進口導向的供應鏈、分散的經銷體系，以及可預測的需求類別，全心投入的參與者無需從一開始就要建立大規模當地生產，便能逐步拓展市佔。

對扣件至關重要的宏觀與投資環境

瓜地馬拉扣件需求驅動因素	
驅動因素	關鍵扣件樣式
建築 / 基礎建設	螺栓、螺絲、壁虎、墊片
工業維修保養	一般目的用、補給用
近岸外包	安裝、產品生命週期供應用

瓜地馬拉的經濟成長態勢相對穩定，這對扣件業的重要性遠超過表面的成長數字。穩定性支撐著持續的建築活動、設施擴建進程及穩定的維護支出，而非經歷景氣波動的循環。從扣件的角度來看，這意味著通用螺栓螺絲、壁虎與緊固系統、墊片以及維修保養補充產品線將獲得持續訂單。

基礎建設同時也是直接需求的倍增器。道路修復與升級計畫透過護欄、標誌、排水系統、橋梁工程、臨時工程及承包商維護週期，形成高度依賴扣件的產業鏈。即便扣件並非最大宗的物料清單項目，其應用仍遍及各類安裝與維修任務。

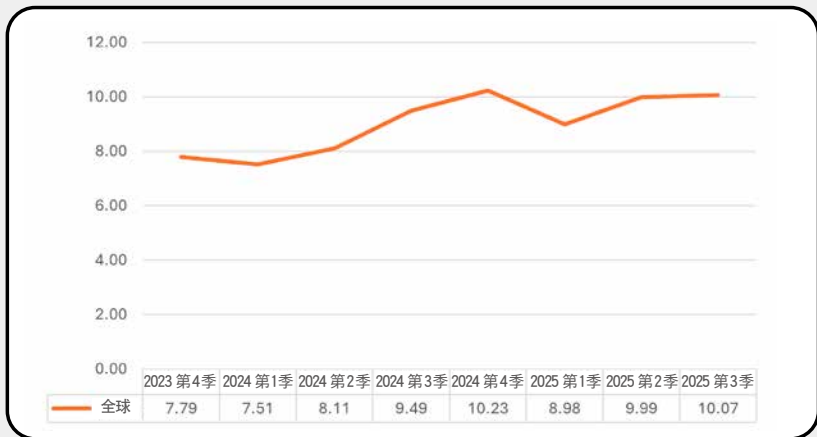
近岸外包增添了另一層考量。瓜地馬拉已定位為中美洲地區的互補性投資目的地，專注於特定製造業投資。對扣件業而言，其實際影響不僅在於單一工廠的設立，更在於隨之而來的產品生命週期需求：從廠房建設、設備安裝，到後續長期維修保養（MRO）。



▶ 貿易數據揭示瓜地馬拉扣件供應基礎 ◀

貿易數據顯示瓜地馬拉扣件市場本質上由進口主導。該國國內雖有生產，但規模有限且主要集中於基礎五金及小批量加工領域，無法實質抵銷建築工程、基礎設施建設、工業維護及商業設施所產生的需求。因此，瓜地馬拉扣件市場的競爭優勢主要取決於進口採購策略、庫存佈局及下游經銷網絡覆蓋範圍，而非本地製造能力。

右圖 1 顯示 2024 年第一季至 2025 年第三季期間，瓜地馬拉從全球進口的季度進口金額（百萬美元）。進口額在 2024 年持續穩步增長，從 2024 年第一季的 751 萬美元攀升至 2024 年第四季的峰值 1,023 萬美元。2025 年進口額於第一季暫時回落至 898 萬美元，隨後於第三季回升至 1,007 萬美元。此趨勢顯示進口基線正結構性轉向更高且更穩定的水平，而非短期囤貨驅動的一次性激增。



▲ 圖 1. 瓜地馬拉從全球進口的季度進口金額（百萬美元）



前 3 大進口來源

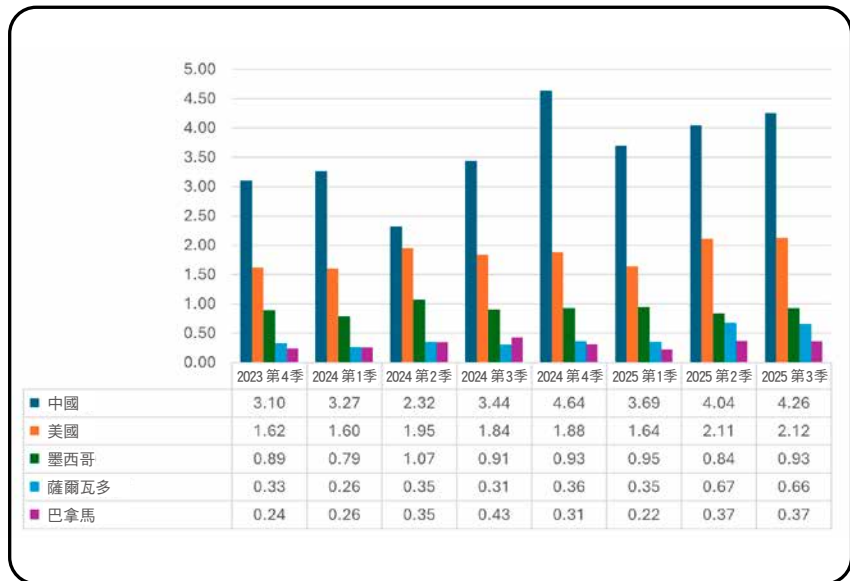
下圖 2 顯示 2024 年第一季至 2025 年第三季期間，五個對瓜地馬拉最大出口國（中國、美國、墨西哥、薩爾瓦多及巴拿馬）的季度進口金額（百萬美元）。中國始終佔據該國進口最大份額，並在市場擴張過程中吸收了多數新增需求。其季度進口額介於 232 萬至 464 萬美元，多數季度約佔總進口額的 40-45%，並於 2024 年第四季達到約 45%。此數據印證中國作為標準化、價格敏感型扣件的基準供應商地位，同時也是經銷商在需求量上升時調整庫存的主要來源。

美國扮演著更為穩定、以規格為導向的角色。從美國進口的量通常維持在每季 160 萬至 212 萬美元之間，波動幅度低於中國。此模式符合工業設施、基礎建設項目及維修保養應用領域的需求，在這些領域中，可靠性、文件規範與標準合規性比單價更加重要。

墨西哥作為實用的區域供應商，其季度進口額通常介於 84 萬至 107 萬美元之間。其重要性不在於成本領先優勢，而在於物流效率，包括更短的交貨週期、混裝運輸方案，以及為經銷商和承包商提供的可預測補貨週期。

薩爾瓦多是 2025 年市場變動最顯著的。該國進口額於 2025 年第二季飆升至約 67 萬美元，第三季維持在 66 萬美元水準，較先前季度區間大幅翻倍。此轉變凸顯區域供應商日益重要的角色。當速度與應變能力成為關鍵因素時，尤其在專案項目時程緊迫或庫存壓力增大的時期，此趨勢更顯著。

巴拿馬仍是一個規模較小但持續供應的來源地，符合其區域物流與再分配的角色定位。其進口額在 2024 年第三季達到 43 萬美元峰值，至 2025 年第二季與第三季回落至約 37 萬美元，此趨勢強化其作為中美洲貿易樞紐支撐區域扣件供應鏈的重要作用。



▲ 圖 2. 瓜地馬拉自五大出口國季度進口金額（百萬美元）



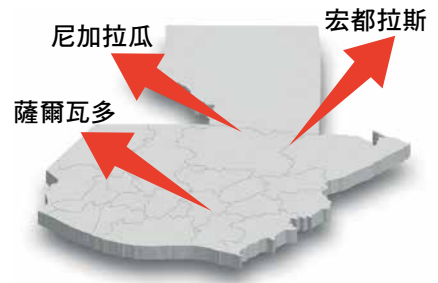
▶ 出口狀況 ◀

相較之下，瓜地馬拉的扣件出口規模仍屬有限且集中於區域市場。其全球出口總額通常每季介於 24 萬至 39 萬美元之間，僅佔進口量的極小部分。出口商品主要流向鄰近的中美洲市場。

薩爾瓦多始終是最大出口目的地，季度出口額通常維持在 14 萬至 18 萬美元之間；其次為宏都拉斯，約為 6 萬至 11 萬美元；尼加拉瓜則處於較低水平，季度出口額常低於 4 萬美元。這些數據表明，出口活動主要受區域內資源再分配和有限的跨境需求所驅動，而非源於瓜地馬拉作為生產或出口樞紐的功能。

進出口失衡的現象為供應商與投資者強化了明確結論：瓜地馬拉主要是扣件的消費與經銷市場。因此最具吸引力的商機在於進口優化、本地與區域倉儲、庫存可靠性及通路執行力，而非出口導向的製造策略。

前 3 大出口目的地



▶ 需求從何而來：關鍵機會區域 ◀

瓜地馬拉的扣件需求源自多個穩定且持續的應用場域，而非單一主導產業。建築業仍是最主要的銷量驅動力，其需求由城市開發、商業建築及住宅維修所支撐。此領域的需求集中於木螺絲、壁虎、通用螺絲及墊片等產品，其中產品供應穩定性、尺寸精準度與實用包裝設計的重要性，遠高於品牌考量。

基礎建設與道路工程構成第二層需求。扣件廣泛應用於護欄、標誌牌、排水系統、橋梁維護及臨時工程中。儘管鮮少成為主要成本項目，緊固件在營運層面至關重要，為能穩定供貨並在各項目階段支援承包商的供應商創造商機。

工業維護、維修與營運屬規模較小卻價值更高的領域。公用事業、物流設施、食品加工廠及輕工業製造基地皆需穩定供應替換零件以避免停工。在此領域中，正確規格、快速回應與庫存可靠性，遠比最低單價更為關鍵。

鄰近外包相關的工業園區帶來增量的需求。即使是規模不大的製造業投資，也會在建築施工、設備安裝及持續維護過程中產生扣件需求，且往往伴隨著更高標準與可靠性要求。

總體而言，瓜地馬拉的需求穩定且分散，並以執行力為導向，因此更傾向於選擇能將庫存與物流緊密配合終端用戶需求的供應商。

▶ 競爭格局與戰略啟示 ◀

瓜地馬拉的競爭格局		
供應來源	特色	扣件類型
中國 / 亞洲	成本、大量	一般品 / 標準品
墨西哥 / 中美洲	速度、靈活度	混裝運輸
美國 / 歐洲	規範、合規	工業 / 基礎建設

瓜地馬拉扣件市場的競爭格局反映出其以進口為主導的產業結構。以中國為首的亞洲供應商主導著大宗扣件市場，並為標準產品設定參考定價。區域供應商（特別是墨西哥與中美洲供應商）則憑藉交貨速度、靈活度及混裝運輸能力展開競爭。這些優勢在交期要求嚴苛時至關重要。美國及部分歐洲供應商則專注於工業與基礎建設領域的規範驅動型需求。

最有效率的市場策略需融合多種方法：針對核心銷量實施成本效益採購、透過區域供應提升應變能力，並為工業客戶提供精選的高規格產品。此類策略往往能超越單一來源或純價格導向的模式。

▶ 投資者與供應商應關注的重點 ◀

消費與分銷市場是瓜地馬拉的最佳定位，而非製造或出口樞紐。貿易數據顯示，自 2024 年底以來其進口量維持在更高且更穩定的水平，其中中國穩固地大量供應，而區域供應商在需要快速回應的領域日益重要。

最具吸引力的商機在於進口優化、本地與區域倉儲、庫存管理紀律，以及建立穩固的經銷商關係。在瓜地馬拉市場，相較於僅以價格競爭的供應商，那些透過產品供應穩定性與可靠性降低與買家交易摩擦的供應商，更有可能建立持久的市場地位。■

參考資料：

World Bank: Guatemala country overview, economic outlook, and infrastructure investment updates, including road rehabilitation and connectivity programs.

ITC TradeMap: National trade statistics dataset

Center for Strategic and International Studies (CSIS): Analysis on Guatemala and Central America as nearshoring destinations, including recent manufacturing investments and industrial development trends.

World Bank WITS (World Integrated Trade Solution) / UN Comtrade: Bilateral and quarterly trade statistics used to analyze Guatemala's imports and exports of fasteners and related metal hardware

