GRUPO IMEX
Negócios internacionais

BRASIL

EXPORTAR / EXPORT / EXPORTAR / ESPORTARE

Escolha seu idioma
Choose your language
Elige tu idioma
Scegli la lingua

Português

English

Español

Italiano

4 idiomas / languages / idiomas / lingue

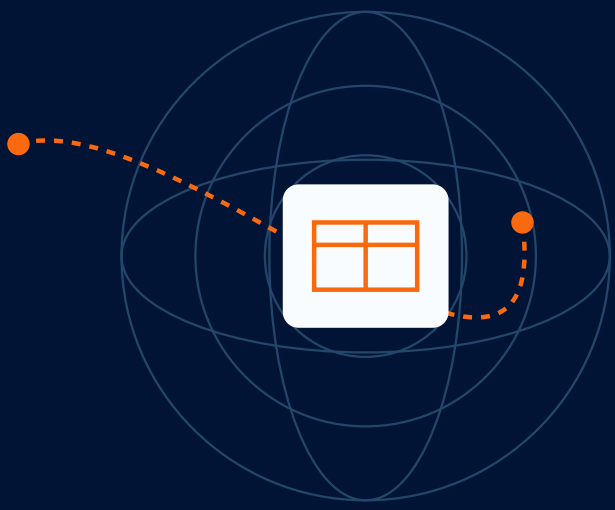
IMEX / VOL. 03 / 2026

GRUPO IMEX
Negócios internacionais

BIBLIOTECA IMEX / 03

Como exportar para o Brasil

Da primeira conversa à entrega: um guia prático para quem vende ao mercado brasileiro.



Leonardo Franzoi Toigo | Grupo IMEX

Edição mobile · Setembro 2026

Começar a leitura

PT EN ES IT

Escolha por onde começar

01	O Brasil começa antes do embarque	4
02	As 4 conferências da IMEX	5
03	Quem recebe a carga no Brasil?	6
04	Direta ou com uma trading?	7
05	Seu produto precisa ser entendido	8
06	O produto precisa de autorização?	9
07	Quem pode controlar seu produto?	10
08	O preço não é a conta inteira	11
09	Tributos, origem e valor	12
10	Uma fatura que explica a venda	13
11	A caixa e os papéis devem combinar	14
12	Quem paga? Quem assume o risco?	15
13	Reserve o transporte com os dados certos	16
14	Qual sistema sua carga vai usar?	17
15	Da autorização à liberação	18
16	A entrega também faz parte da venda	19
17	Três situações para evitar	20
18	Dicas de ouro para sua próxima venda	21
19	Ficha prática do produto	22
20	Resumo da operação	23
21	Podemos embarcar?	24
22	Um modelo de aprovação do envio	25
23	Palavras que você vai encontrar	26
24	Confira nas fontes oficiais	27
25	Vamos preparar sua entrada no Brasil?	28

Mude o idioma e continue no mesmo assunto.

O Brasil começa antes do embarque

Você fabrica ou vende fora do Brasil? Este guia ajuda a combinar as regras do jogo com seu cliente brasileiro, preparar os documentos e evitar surpresas.

Um assunto por vez

Leia o caminho completo ou vá direto ao que precisa resolver. Cada página termina com uma dica que você pode colocar em prática.

Quatro idiomas completos

Português, inglês, espanhol e italiano estão neste mesmo material. Os botões de idioma levam ao mesmo assunto na outra versão.

Ferramentas para usar

Ficha do produto, resumo da operação, checklist e aprovação de embarque estão nas páginas finais. Preencha, salve e compartilhe com a equipe.

Índice

Ir às ferramentas

DICA DE OURO

Escolha uma pessoa no Brasil para reunir as respostas e aprovar o embarque.

As 4 conferências da IMEX

Antes de confirmar o envio, responda a estas quatro perguntas com documentos e responsáveis definidos.

01 · Quem importa?

A empresa brasileira está habilitada, conhece suas responsabilidades e tem estrutura para receber a carga?

02 · O que será enviado?

Modelo, função, material, condição e código brasileiro do produto foram conferidos?

03 · Quais autorizações?

A equipe local verificou licenças, registros, certificados e o momento certo de obtê-los?

04 · A conta fecha?

O custo até o destino combinado, os prazos e uma reserva para imprevistos foram aprovados?

DICA DE OURO

Faltou uma resposta importante? Resolva antes de autorizar o embarque.

Quem recebe a carga no Brasil?

Defina a empresa que vai responder pela importação. Um cadastro empresarial ativo, chamado CNPJ, não prova sozinho que ela está pronta para importar.

Peça o básico

Razão social, CNPJ, endereço, contato responsável e confirmação da habilitação no Siscomex, o sistema brasileiro de comércio exterior, quando exigida.

Combine os papéis

Quem contrata o despachante, paga os tributos, aprova os documentos e decide a data do envio? Registre isso por escrito.

Exemplo

Seu comprador usa uma trading para importar. Antes da fatura, confirme o papel de cada empresa e quais nomes devem aparecer nos documentos.

Fontes oficiais **01**

DICA DE OURO

Confirme alterações de conta bancária por um contato já conhecido, fora da mensagem que pediu a mudança.

Direta ou com uma trading?

Trading é uma empresa que atua no comércio exterior. O contrato define como ela participa da sua venda.

Importação direta

O cliente brasileiro compra do exportador e importa em seu próprio nome.

Por conta e ordem

Uma importadora presta o serviço de importação para uma empresa adquirente. Compra, recursos, contratos e registros precisam refletir esse modelo.

Por encomenda

A importadora compra no exterior com recursos próprios para revender a um cliente previamente definido, conforme as regras aplicáveis.

Fontes oficiais 02

DICA DE OURO

Peça uma folha com quatro respostas: quem compra, quem paga, quem importa e quem recebe.

Seu produto precisa ser entendido

O código HS internacional tem 6 dígitos. A NCM brasileira tem 8 e ajuda a definir tributos e controles. O código usado no seu país é um ponto de partida.

Envie uma ficha por modelo

Informe função, material, fabricante, modelo, condição e dados relevantes, como potência, medidas e capacidade. Inclua fotos e manual.

Troque a descrição vaga

Em vez de 'peças de máquina', use algo como 'engrenagem de aço para redutor industrial, modelo A, nova', acrescentando os dados técnicos necessários.

Confirme com a equipe brasileira

O importador e seu especialista validam a NCM e os atributos: informações detalhadas solicitadas pelo sistema para aquele produto.

Fontes oficiais 03 04

DICA DE OURO

Mudou material, função ou versão? Refaça a conferência antes de reutilizar o cadastro.

O produto precisa de autorização?

Nem toda mercadoria precisa de licença. A resposta depende do produto, da origem, do uso e da operação.

Antes de fechar o transporte

Peça ao importador a consulta ao tratamento administrativo: a lista de controles e autorizações aplicáveis à carga.

Registre três coisas

Qual documento é necessário, quem vai obtê-lo e até quando. Algumas autorizações precisam sair antes do embarque.

Certificado estrangeiro

Um certificado usado no seu país pode ajudar na análise, mas não substitui automaticamente registros, rótulos ou aprovações exigidos no Brasil.

Fontes oficiais **05**

DICA DE OURO

Peça a confirmação da autorização e da validade. O protocolo de um pedido pode não autorizar o envio.

Quem pode controlar seu produto?

Use os exemplos para fazer perguntas ao importador. A categoria, sozinha, não confirma uma exigência.

Saúde e alimentos

Anvisa: produtos sob vigilância sanitária. MAPA: produtos e insumos agropecuários, com requisitos que podem depender da origem e do fabricante.

Conformidade e comunicação

Inmetro: produtos com certificação ou controle técnico. Anatel: equipamentos de telecomunicações, inclusive produtos com rádio, conforme a regra.

Outros controles

Ibama, Exército, Polícia Federal e outros órgãos podem atuar em produtos ambientais, químicos, controlados ou especiais. A Receita Federal cuida do controle aduaneiro.

Fontes oficiais 06 07 08 09

DICA DE OURO

Um equipamento com Wi-Fi ou Bluetooth merece uma pergunta específica sobre homologação no Brasil.

O preço não é a conta inteira

Seu cliente precisa saber quanto a mercadoria custará no destino. Some apenas despesas ainda não incluídas no preço, no frete ou no contrato.

Mercadoria	**US$ 10.000**
Frete + seguro	**US$ 1.500**
Tributos simulados	**US$ 3.200**
Despesas locais + entrega	**US$ 1.300**
Reserva para imprevistos	**US$ 500**

Total ilustrativo: US$ 16.500

Exemplo de planejamento
Os valores são fictícios e estão na mesma moeda só para facilitar a comparação. Não representam alíquotas ou uma cotação real.

Teste a margem
Simule também aumento de frete, mudança no câmbio e dias extras no terminal. Compare o custo bruto e os créditos tributários aplicáveis separadamente.

DICA DE OURO

Peça uma planilha com cada custo, a moeda, a data da simulação e o responsável pelo pagamento.

Tributos, origem e valor

Não existe uma taxa única para importar no Brasil. Produto, origem, estado, finalidade e regime mudam o cálculo.

O que entra na simulação

Podem existir Imposto de Importação, IPI, PIS/Cofins-Importação, ICMS estadual e outras cobranças. No transporte marítimo, verifique também o AFRMM, adicional ao frete.

Atenção a 2026

CBS e IBS, novos tributos sobre consumo, estão em transição. Peça um cálculo atualizado para a data da operação, incluindo obrigações e dispensas aplicáveis.

Valor e origem precisam de prova

Guarde contrato, pagamentos, frete e ajustes ao preço. Amostras e reposições sem cobrança precisam de valor aduaneiro justificável. Preferência tarifária exige acordo vigente e prova de origem válida.

Fontes oficiais 10 11 12

DICA DE OURO

País de fabricação, país do vendedor e país de embarque podem ser diferentes. Informe cada um corretamente.

Uma fatura que explica a venda

A commercial invoice é a fatura comercial final. Ela deve retratar a operação real e ser conferida com o importador.

Quem vende e o que vende

Identifique as partes, seus endereços, a mercadoria, modelos, quantidade, unidade, pesos e volumes conforme exigido.

Quanto e em quais condições

Informe preços, moeda, descontos, condições de pagamento, frete, seguro, países envolvidos e condição de entrega aplicável.

Antes de emitir a versão final

Envie uma minuta. Confira a assinatura exigida: a Receita admite fatura originalmente digital com assinatura que assegure autenticidade, integridade e validade jurídica.

Fontes oficiais 13

DICA DE OURO

Uma imagem de assinatura colada no PDF não é automaticamente uma assinatura digital válida.

A caixa e os papéis devem combinar

O packing list é a lista do que está em cada volume. O conhecimento de carga é o documento do transporte, como BL no marítimo ou AWB no aéreo.

Faça a conferência cruzada

Fatura, lista de volumes e transporte devem combinar em modelo, quantidade, pesos, volumes, partes e rota. O peso líquido é do produto; o bruto inclui a embalagem.

Madeira no embarque

Paletes e caixotes de madeira regulada precisam cumprir tratamento e marcação aplicáveis, como a marca IPPC da norma NIMF 15. Madeira processada pode ter exceções.

Originais e liberação

Quantidade de originais, forma de liberação e prazo sem cobrança extra dependem do contrato e das instruções do caso.

Fontes oficiais 14 15

DICA DE OURO

Fotografe caixas abertas, etiquetas, lacres e marcas da madeira antes da coleta.

Quem paga? Quem assume o risco?

Incoterms são regras de entrega. Escreva o termo, o local exato e a versão: por exemplo, 'FCA terminal combinado, Incoterms 2020'.

FCA, CIF e CIP

FCA organiza a entrega ao transportador no ponto acordado. CIF e CIP incluem transporte e seguro contratados pelo vendedor, mas a transferência do risco ocorre antes da chegada. CIF é só aquaviário; CIP aceita outros modais.

DAP, DPU e DDP

DAP e DPU deixam o desembaraço de importação com o comprador; DPU inclui descarga. DDP exige que o vendedor consiga cumprir as obrigações de importação e tributos no Brasil.

O contrato completa a regra

Combine pagamento, garantia, documentos, atraso e quem paga custos extras. O Incoterm não escolhe sozinho o importador legal nem regula a propriedade do bem.

Fontes oficiais 16

DICA DE OURO

Para contêiner entregue em terminal, avalie FCA com o agente antes de usar FOB por hábito.

Reserve o transporte com os dados certos

O menor frete pode virar a opção mais cara se faltarem informações sobre a carga ou as despesas de chegada.

Informe as características reais

Peso, dimensões finais, empilhamento, bateria, líquidos, temperatura e itens perigosos. O transportador precisa aceitar a carga nas condições corretas.

Peça o custo completo

Confirme origem, destino, transbordos, taxas locais, seguro e prazos sem cobrança adicional. Demurrage é a cobrança por exceder o prazo de uso do contêiner.

Envie os documentos cedo

Compartilhe os documentos e a previsão de chegada com o importador e os agentes. Deixe tempo para corrigir dados antes da chegada.

DICA DE OURO

Peça por escrito quantos dias estão incluídos, quando a contagem começa e quanto custa cada dia extra.

Qual sistema sua carga vai usar?

O Brasil está migrando processos de importação. A equipe local deve conferir o caminho aplicável à sua operação no cronograma oficial.

DI e LI

DI é a Declaração de Importação. LI é a Licença de Importação, quando exigida. Esse processo permanece nas hipóteses ainda previstas.

Duimp e LPCO

Duimp é a Declaração Única de Importação. LPCO reúne licenças, permissões, certificados e outros documentos do novo processo.

Sua contribuição

Envie dados completos do produto e fabricante para o Catálogo de Produtos. Ele alimenta o processo brasileiro. Se a versão do produto mudar, avise antes do registro.

Fontes oficiais 17 04 05

DICA DE OURO

Não use uma data única para dizer que a DI acabou. Confirme produto, operação e disponibilidade do sistema.

Da autorização à liberação

Aprovar o envio e liberar a mercadoria na alfândega são etapas diferentes. O exportador ajuda mantendo os documentos corretos e a equipe disponível.

Antes de enviar

Receba a aprovação escrita do importador para a carga, os documentos e as autorizações aplicáveis. Vincule a aprovação à versão conferida.

Durante a conferência

A Receita e outros órgãos podem analisar documentos ou inspecionar a carga. O canal de conferência não é escolhido pela empresa; liberação sem exame de rotina não impede verificação posterior.

Se houver uma exigência

Responda com fotos, ficha técnica e documentos da transação. Se encontrar um erro, avise a equipe local e siga a correção regular, preservando as versões.

Fontes oficiais 18

DICA DE OURO

A carga já saiu com um erro? Avise logo o importador, o despachante e o agente de transporte.

A entrega também faz parte da venda

Depois da liberação aduaneira, o importador organiza a documentação fiscal, o transporte local e o recebimento.

Confira o que chegou

Quantidade, modelo, série, lote, integridade e fotos do recebimento. Registre uma divergência assim que for identificada.

Combine o pós-venda

Manual, rótulo, instalação, peças e assistência devem atender às exigências do produto. Defina quem responde por garantia e eventual recolhimento do mercado.

Melhore o próximo embarque

Compare custo e prazo previstos com os realizados. Guarde a documentação pelo prazo aplicável e atualize a ficha do produto.

DICA DE OURO

Uma peça enviada em garantia pode exigir tributos e controles. Combine o fluxo antes de prometer uma reposição gratuita.

Três situações para evitar

Exemplos fictícios para usar na conversa com sua equipe.

A máquina ganhou Wi-Fi

O modelo mudou depois da cotação. Ação: enviar a nova ficha e confirmar classificação, atributos e eventual homologação antes do embarque.

O certificado cobre outro modelo

A fatura diz A, a caixa diz B e o certificado diz C. Ação: identificar o produto real e corrigir documentação e aprovações antes da coleta.

A amostra está sem valor

Não há cobrança, mas a aduana precisa avaliar o bem. Ação: documentar um valor justificável e indicar a condição comercial correta.

DICA DE OURO

Uma mudança pequena no produto pode exigir uma grande revisão no processo. Avise cedo.

Dicas de ouro para sua próxima venda

Se você lembrar de seis coisas, comece por estas.

01 · Venda com dados
Envie uma ficha técnica completa junto da proposta.

02 · Calcule a chegada
Compare o custo até o destino e o dinheiro necessário em cada etapa.

03 · Tenha uma versão aprovada
Use a mesma referência na fatura, na lista de volumes e no transporte.

04 · Peça fotos antes da coleta
Embalagem, identificação e madeira ficam mais fáceis de corrigir na origem.

05 · Reconfirme o que mudou
Modelo, preço, origem, quantidade ou rota alterados pedem nova análise.

06 · Termine com uma ação
Toda pendência precisa de um nome, uma entrega e uma data.

DICA DE OURO

Comece com um embarque piloto compatível com a operação e use os resultados para planejar o próximo.

Ficha prática do produto

Preencha uma ficha por modelo. Envie catálogo, fotos e manual junto dela.

Produto e modelo

Fabricante e país de fabricação

Função, material e condição

Medidas, potência e capacidade

NCM confirmada e responsável

Anexos, versão e data

Para guardar os campos, salve uma cópia do PDF. Alguns leitores de celular exigem um aplicativo compatível com formulários.

DICA DE OURO

Campo sem resposta vira uma tarefa. Não complete por suposição.

Resumo da operação

Use esta página para alinhar exportador, cliente, importador e equipe logística.

Exportador / importador / cliente

Modelo de importação e responsável

Produto, quantidade e valor / moeda

Incoterm, local e pagamento

Rota, datas e custo total previsto

Pendência, responsável e prazo

Para guardar os campos, salve uma cópia do PDF. Alguns leitores de celular exigem um aplicativo compatível com formulários.

DICA DE OURO

Defina quem pode aprovar o embarque e como essa aprovação será registrada.

Podemos embarcar?

Marque quando houver confirmação. Se um item não se aplicar, registre o motivo nas anotações.

Marque apenas o que já foi conferido.

- [ ] Importador e modelo confirmados
- [ ] Habilitação e responsáveis conferidos
- [ ] Ficha, NCM e atributos validados
- [ ] Licenças e validade conferidas
- [ ] Custos e pagamento aprovados
- [ ] Incoterm e local registrados
- [ ] Fatura e volumes compatíveis
- [ ] Transporte e embalagem aprovados
- [ ] Origem e certificados conferidos
- [ ] Aprovação escrita recebida

O que falta / quem resolve / quando

DICA DE OURO

Tudo confirmado? Guarde os comprovantes junto da aprovação. Uma marcação sozinha não prova a conferência.

Um modelo de aprovação do envio

Adapte este texto e peça ao responsável brasileiro que confirme a versão. Ele não substitui licenças ou documentos oficiais.

Referência da carga: [referência].
Importador: [empresa / CNPJ].
Produto e quantidade: [dados].
Documentos aprovados: [nomes / versões / data].
Autorizações aplicáveis: [números / validade ou justificativa].
Transporte e condição de entrega: [dados].
Pendências: [listar ou confirmar ausência].
Aprovação de embarque: [nome / cargo / data].

Referência e versões aprovadas

Responsável e data da aprovação

DICA DE OURO

Mudou um dado depois da aprovação? Confirme novamente as partes afetadas antes de enviar.

Palavras que você vai encontrar

Uma explicação curta para cada termo usado no dia a dia.

Despacho / desembaraço
Despacho é o processo de conferência aduaneira. Desembaraço é o ato de liberação após as etapas aplicáveis.

NCM / atributos
Código brasileiro de 8 dígitos / características detalhadas do produto exigidas no sistema.

Invoice / packing list
Fatura comercial / lista do conteúdo e dos dados de cada volume.

LPCO / anuência
Documento de licença ou autorização no Portal Único / aprovação do órgão responsável.

Valor aduaneiro / custo total
Valor apurado pelas regras aduaneiras / soma dos gastos para levar o produto até o ponto combinado.

Diferimento / isenção
Diferimento muda o momento do recolhimento. Isenção dispensa o tributo nas condições da lei.

DICA DE OURO

Se uma sigla aparecer numa instrução e você não souber o que fazer, peça a ação, o responsável e o prazo.

Confira nas fontes oficiais

Toque no assunto para abrir a orientação. As fontes brasileiras podem estar em português. A consulta deve considerar a data de cada embarque.

- **Habilitação do importador**
- **Modelos de importação**
- **NCM e classificação**
- **Produto e fabricante na Duimp**
- **Licenças e controles**
- **Anvisa: novo processo**
- **MAPA: produtos autorizados**
- **Inmetro: anuência**
- **Anatel: homologação**
- **Reforma tributária: 2026**
- **Classificação e valor aduaneiro**
- **Prova de origem**
- **Fatura comercial e assinatura**
- **Lista de volumes**
- **Madeira: requisitos MAPA**
- **ICC: escolha do Incoterm**
- **Cronograma DI / Duimp**
- **Conferência aduaneira**

Revisão: 14 de setembro de 2026

DICA DE OURO

Atualize a simulação quando mudar produto, origem, cliente ou data da importação.

Vamos preparar sua entrada no Brasil?

A IMEX ajuda a conectar produto, documentos, custos e operação. O primeiro passo é entender sua venda.

O que enviar para começar

Produto e ficha técnica, país de fabricação, quantidade, valor estimado, cliente brasileiro e previsão de embarque.

Como a IMEX pode apoiar

Análise da operação, habilitação, autorizações, custos, coordenação documental, logística e despacho aduaneiro, conforme o projeto.

Saia com uma próxima ação

Combine quem prepara cada documento, o que ainda precisa ser validado e a data de retorno.

Fale com a IMEX

+55 54 3021-3913 | grupoimex.log.br

DICA DE OURO

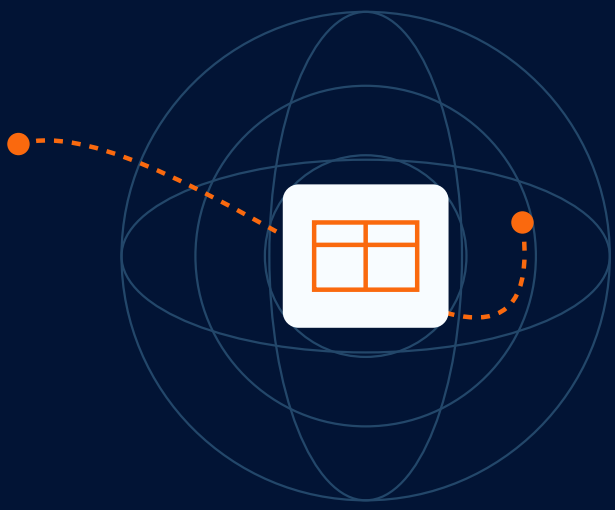
Quanto antes a equipe brasileira participar, mais espaço existe para ajustar produto, contrato e transporte.

GRUPO IMEX
Negócios internacionais

BIBLIOTECA IMEX / 03

How to export to Brazil

From the first conversation to delivery: a practical guide to selling in Brazil.



Leonardo Franzoi Toigo | Grupo IMEX

Mobile edition · September 2026

Start reading

PT EN ES IT

Choose where to start

01	Your path to Brazil starts before shipping	31
02	The 4 IMEX checks	32
03	Who receives the goods in Brazil?	33
04	Directly or through a trading company?	34
05	Make your product easy to understand	35
06	Does the product need approval?	36
07	Which agencies may regulate your product?	37
08	The price is only part of the cost	38
09	Taxes, origin and value	39
10	An invoice that explains the sale	40
11	The boxes and paperwork must match	41
12	Who pays? Who bears the risk?	42
13	Book transport with the right details	43
14	Which system will your shipment use?	44
15	From shipping approval to customs release	45
16	Delivery is part of the sale too	46
17	Three situations to avoid	47
18	Golden tips for your next sale	48
19	Your practical product sheet	49
20	Transaction summary	50
21	Are we ready to ship?	51
22	A shipment approval template	52
23	Terms you will come across	53
24	Check the official sources	54
25	Let's prepare your entry into Brazil	55

Switch languages and stay on the same topic.

Your path to Brazil starts before shipping

Do you make or sell products outside Brazil? This guide helps you agree on the ground rules with your Brazilian customer, prepare the documents and avoid surprises.

One topic at a time

Read the full guide or go straight to what you need. Every page ends with a tip you can put to work.

Four complete languages

Portuguese, English, Spanish and Italian are all in this guide. The language buttons take you to the same topic in another version.

Tools you can use

The final pages include a product sheet, transaction summary, checklist and shipment approval. Fill them in, save and share with your team.

Contents

Go to the tools

GOLDEN TIP

Choose one person in Brazil to bring the answers together and approve the shipment.

The 4 IMEX checks

Before confirming shipment, answer these four questions with supporting documents and clear responsibilities.

01 · Who is importing?
Is the Brazilian company authorized, aware of its responsibilities and ready to receive the goods?

02 · What will be shipped?
Have you checked the model, function, material, condition and Brazilian product code?

03 · Which approvals are needed?
Has the local team checked licenses, registrations, certificates and when they must be obtained?

04 · Do the numbers work?
Have the cost to the agreed destination, timing and a contingency budget been approved?

GOLDEN TIP

Missing an important answer? Resolve it before authorizing shipment.

Who receives the goods in Brazil?

Identify the company responsible for the import. An active Brazilian company registration, known as a CNPJ, does not by itself prove that a company is ready to import.

Ask for the basics

Legal name, CNPJ, address, responsible contact and confirmation of authorization to use Siscomex, Brazil's foreign trade system, when required.

Agree on responsibilities

Who hires the customs broker, pays taxes, approves documents and sets the shipping date? Put it in writing.

Example

Your buyer uses a trading company to import. Before issuing the invoice, confirm each company's role and which names must appear on the documents.

Official sources 01

GOLDEN TIP

Confirm changes to bank details through a known contact, separately from the message requesting the change.

Directly or through a trading company?

A trading company works in international trade. The contract defines its role in your sale.

Direct import

The Brazilian customer buys from the exporter and imports in its own name.

Importing on behalf of a buyer

An import company provides the import service for a purchasing company. The purchase, funds, contracts and registrations must reflect this arrangement.

Importing for a pre-agreed resale

The import company buys abroad with its own funds to resell to a previously identified customer, under the applicable rules.

Official sources 02

GOLDEN TIP

Ask for one page answering four questions: who buys, who pays, who imports and who receives.

Make your product easy to understand

The international HS code has 6 digits. Brazil's NCM code has 8 and helps determine taxes and controls. Your country's code is a starting point.

Send a sheet for each model

Include function, material, manufacturer, model, condition and relevant details such as power, dimensions and capacity. Add photos and a manual.

Replace vague descriptions

Instead of 'machine parts', use something like 'steel gear for an industrial gearbox, model A, new', adding the necessary technical details.

Confirm with the Brazilian team

The importer and its specialist validate the NCM and attributes: the detailed information the system requires for that product.

Official sources 03 04

GOLDEN TIP

Has the material, function or version changed? Check again before reusing the product record.

Does the product need approval?

Not every product needs a license. The answer depends on the product, origin, use and transaction.

Before booking transport

Ask the importer to check the administrative requirements: the controls and approvals that apply to the shipment.

Record three things

Which document is needed, who will obtain it and by when. Some approvals must be issued before shipment.

Foreign certificates

A certificate used in your country may help the review, but it does not automatically replace registrations, labels or approvals required in Brazil.

Official sources 05

GOLDEN TIP

Ask for confirmation of the approval and its validity. A submitted application may not authorize shipment.

Which agencies may regulate your product?

Use these examples to ask the importer the right questions. A category alone does not confirm a requirement.

Health and food

Anvisa: products subject to health regulation. MAPA: agricultural and livestock products and inputs, with requirements that may depend on origin and manufacturer.

Conformity and communications

Inmetro: products subject to certification or technical controls. Anatel: telecommunications equipment, including products with radio functions, under the applicable rules.

Other controls

Ibama, the Army, the Federal Police and other agencies may regulate environmental, chemical, controlled or special products. Receita Federal handles customs controls.

Official sources 06 07 08 09

GOLDEN TIP

Equipment with Wi-Fi or Bluetooth deserves a specific question about type approval in Brazil.

The price is only part of the cost

Your customer needs to know what the goods will cost at destination. Add only expenses not already included in the price, freight or contract.

Goods	**US$ 10,000**
Freight + insurance	**US$ 1,500**
Illustrative taxes	**US$ 3,200**
Local charges + delivery	**US$ 1,300**
Contingency budget	**US$ 500**

Illustrative total: US$ 16,500

A planning example
These figures are fictional and use one currency to make comparison easier. They do not represent tax rates or a real quote.

Test your margin
Also model higher freight, exchange rate changes and extra days at the terminal. Compare gross cost and any applicable tax credits separately.

GOLDEN TIP

Ask for a spreadsheet listing each cost, currency, estimate date and the party responsible for payment.

Taxes, origin and value

There is no single rate for importing into Brazil. The product, origin, state, purpose and tax regime all affect the calculation.

What to include in the estimate

Import Duty, IPI, PIS/Cofins-Importation, state ICMS and other charges may apply. For sea freight, also check AFRMM, an additional freight charge.

Keep an eye on 2026

CBS and IBS, new consumption taxes, are in transition. Ask for an updated calculation for your transaction date, including applicable obligations and exemptions.

Value and origin need evidence

Keep the contract, payments, freight details and price adjustments. Free samples and replacements need a defensible customs value. Preferential tariffs require an agreement in force and valid proof of origin.

Official sources 10 11 12

GOLDEN TIP

The country of manufacture, seller's country and shipping country may differ. State each one correctly.

An invoice that explains the sale

The commercial invoice is the final sales invoice. It must reflect the actual transaction and be checked with the importer.

Who sells and what is sold

Identify the parties, their addresses, the goods, models, quantity, unit, weights and packages as required.

How much and on what terms

State prices, currency, discounts, payment terms, freight, insurance, countries involved and the applicable delivery term.

Before issuing the final version

Send a draft. Check the required signature: Receita Federal accepts an invoice originally issued digitally with a signature that ensures authenticity, integrity and legal validity.

Official sources 13

GOLDEN TIP

A signature image pasted into a PDF is not automatically a valid digital signature.

The boxes and paperwork must match

The packing list shows what is in each package. The transport document may be a bill of lading (BL) for sea freight or an air waybill (AWB) for air freight.

Cross-check the documents

The invoice, packing list and transport document must agree on models, quantities, weights, packages, parties and route. Net weight is the product alone; gross weight includes packaging.

Wood packaging

Regulated wooden pallets and crates must meet applicable treatment and marking requirements, such as the IPPC mark under ISPM 15. Processed wood may qualify for exceptions.

Originals and cargo release

The number of originals, release method and period without extra charges depend on the contract and shipment instructions.

Official sources 14 15

GOLDEN TIP

Photograph open boxes, labels, seals and wood markings before collection.

Who pays? Who bears the risk?

Incoterms are delivery rules. Write the term, exact place and version: for example, 'FCA agreed terminal, Incoterms 2020'.

FCA, CIF and CIP

FCA covers delivery to the carrier at the agreed point. CIF and CIP include transport and insurance arranged by the seller, but risk transfers before arrival. CIF is for water transport only; CIP also covers other modes.

DAP, DPU and DDP

DAP and DPU leave import clearance to the buyer; DPU includes unloading. DDP requires the seller to be able to meet import and tax obligations in Brazil.

The contract fills in the details

Agree on payment, warranty, documents, delays and who pays extra costs. The Incoterm alone does not determine the legal importer or govern ownership of the goods.

Official sources 16

GOLDEN TIP

For a container delivered to a terminal, discuss FCA with your agent before choosing FOB out of habit.

Book transport with the right details

The lowest freight rate can become the most expensive option if cargo details or arrival charges are missing.

Describe the actual cargo

Weight, final dimensions, stackability, batteries, liquids, temperature needs and dangerous goods. The carrier must accept the cargo under the correct conditions.

Ask for the full cost

Confirm origin, destination, transshipments, local charges, insurance and periods without extra charges. Demurrage is a charge for exceeding the allowed container-use period.

Send documents early

Share the documents and estimated arrival with the importer and agents. Allow time to correct details before arrival.

GOLDEN TIP

Ask in writing how many days are included, when the count starts and what each extra day costs.

Which system will your shipment use?

Brazil is changing its import processes. The local team must check the official timetable to confirm which process applies to your transaction.

DI and LI

DI is the Import Declaration. LI is the Import License, when required. This process remains in use where the rules still allow it.

Duimp and LPCO

Duimp is the Single Import Declaration. LPCO covers licenses, permits, certificates and other documents in the new process.

Your contribution

Send complete product and manufacturer details for the Product Catalog. It supplies data to the Brazilian process. If the product version changes, notify the team before filing.

Official sources 17 04 05

GOLDEN TIP

Do not use one date to say that DI has ended. Check the product, transaction and system availability.

From shipping approval to customs release

Approving shipment and releasing goods through customs are separate steps. The exporter helps by keeping documents correct and the team available.

Before shipping

Receive the importer's written approval of the cargo, documents and applicable authorizations. Link that approval to the checked version.

During customs checks

Receita Federal and other agencies may review documents or inspect the cargo. The company does not choose the inspection channel; release without a routine examination does not prevent a later check.

If further information is requested

Respond with photos, technical details and transaction documents. If you find an error, tell the local team and follow the proper correction process, keeping earlier versions.

Official sources 18

GOLDEN TIP

Has the cargo already left with an error? Tell the importer, customs broker and transport agent promptly.

Delivery is part of the sale too

After customs release, the importer arranges tax documents, local transport and receipt of the goods.

Check what arrived

Quantity, model, serial number, batch, condition and delivery photos. Record any discrepancy as soon as it is found.

Agree on after-sales support

Manuals, labels, installation, parts and service must meet the product's requirements. Define who handles warranty claims and any product recall.

Improve the next shipment

Compare estimated and actual cost and timing. Keep records for the required period and update the product sheet.

GOLDEN TIP

A warranty replacement part may be subject to taxes and controls. Agree on the process before promising a free replacement.

Three situations to avoid

Fictional examples to discuss with your team.

The machine now has Wi-Fi

The model changed after the quote. Action: send the new product sheet and confirm classification, attributes and any required type approval before shipping.

The certificate covers another model

The invoice says A, the box says B and the certificate says C. Action: identify the actual product and correct the documents and approvals before collection.

The sample has no declared value

No payment is due, but customs still needs to value the goods. Action: document a defensible value and state the correct commercial terms.

GOLDEN TIP

A small product change can require a major process review. Tell the team early.

Golden tips for your next sale

If you remember six things, start with these.

01 · Sell with the right details
Send a complete technical sheet with your offer.

02 · Calculate the full cost
Compare the cost to destination and the cash needed at each stage.

03 · Keep an approved version
Use the same reference on the invoice, packing list and transport document.

04 · Ask for photos before collection
Packaging, identification and wood are easier to correct at origin.

05 · Recheck every change
Changes to model, price, origin, quantity or route call for a new review.

06 · End with an action
Give every open task a person responsible, a clear next step and a deadline.

GOLDEN TIP

Start with a pilot shipment suited to the transaction and use the results to plan the next one.

Your practical product sheet

Complete one sheet per model. Send the catalog, photos and manual with it.

Product and model

Manufacturer and country of manufacture

Function, material and condition

Dimensions, power and capacity

Confirmed NCM and person responsible

Attachments, version and date

To keep your entries, save a copy of the PDF. Some mobile readers require an app that supports forms.

GOLDEN TIP

An unanswered field becomes a task. Do not fill it in by guessing.

Transaction summary

Use this page to align the exporter, customer, importer and logistics team.

Exporter / importer / customer

Import arrangement and person responsible

Product, quantity and value / currency

Incoterm, place and payment

Route, dates and estimated total cost

Open issue, owner and deadline

To keep your entries, save a copy of the PDF. Some mobile readers require an app that supports forms.

GOLDEN TIP

Define who can approve shipment and how that approval will be recorded.

Are we ready to ship?

Check each item once confirmed. If an item does not apply, record the reason in your notes.

Check only what you have already verified.

- [ ] Importer and arrangement confirmed
- [ ] Authorization and responsibilities checked
- [ ] Product sheet, NCM and attributes validated
- [ ] Licenses and validity checked
- [ ] Costs and payment approved
- [ ] Incoterm and place recorded
- [ ] Invoice and packages consistent
- [ ] Transport and packaging approved
- [ ] Origin and certificates checked
- [ ] Written approval received

What is missing / who handles it / when

GOLDEN TIP

Everything confirmed? Keep the evidence with the approval. A check mark alone does not prove a check was done.

A shipment approval template

Adapt this text and ask the responsible person in Brazil to confirm the version. It does not replace licenses or official documents.

Shipment reference: [reference].
Importer: [company / CNPJ].
Product and quantity: [details].
Approved documents: [names / versions / date].
Applicable authorizations: [numbers / validity or justification].
Transport and delivery term: [details].
Open issues: [list or confirm none].
Shipment approval: [name / position / date].

Reference and approved versions

Approver and approval date

GOLDEN TIP

Has a detail changed after approval? Reconfirm the affected parts before shipping.

Terms you will come across

A short explanation of each everyday term.

Customs processing / customs release
Customs processing is the review procedure. Customs release is the act of releasing goods after the applicable steps.

NCM / attributes
Brazilian 8-digit product code / detailed product characteristics required in the system.

Invoice / packing list
Commercial invoice / list of the contents and details of each package.

LPCO / agency approval
License or authorization document in the Single Foreign Trade Portal / approval from the responsible agency.

Customs value / total cost
Value determined under customs rules / total expenses to bring the product to the agreed point.

Deferral / exemption
Deferral changes when tax is paid. Exemption removes the tax under the conditions set by law.

GOLDEN TIP
If an acronym appears in an instruction and you do not know what to do, ask for the action, owner and deadline.

Check the official sources

Tap a topic to open the guidance. Brazilian sources may be in Portuguese. Check the rules that apply on the date of each shipment.

- **Importer registration**
- **Import arrangements**
- **NCM classification**
- **Product data in Duimp**
- **Licences and controls**
- **Anvisa: new import process**
- **MAPA: authorised products**
- **Inmetro: import approval**
- **Anatel: type approval**
- **Tax reform: 2026**
- **Classification and customs value**
- **Proof of origin**
- **Commercial invoice and signature**
- **Packing list**
- **Wood packaging: MAPA rules**
- **ICC: choosing an Incoterm**
- **DI / Duimp timetable**
- **Customs checks**

Updated: September 14, 2026

GOLDEN TIP

Update the cost estimate whenever the product, origin, customer or import date changes.

Let's prepare your entry into Brazil

IMEX helps connect the product, documents, costs and import process. The first step is understanding your sale.

What to send to get started

Product and technical sheet, country of manufacture, quantity, estimated value, Brazilian customer and expected shipping date.

How IMEX can help

Transaction review, importer authorization, approvals, cost estimates, document coordination, logistics and customs clearance, depending on the project.

Leave with a next action

Agree on who prepares each document, what still needs validation and when to follow up.

Talk to IMEX

+55 54 3021-3913 | grupoimex.log.br

GOLDEN TIP

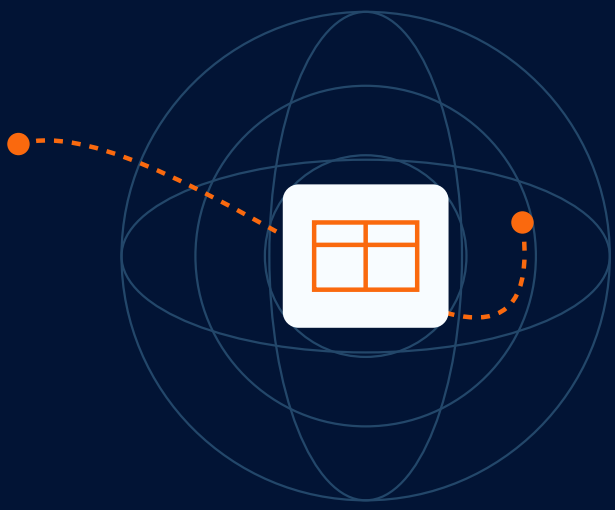
The earlier the Brazilian team gets involved, the more room there is to adjust the product, contract and transport.

GRUPO IMEX
Negócios internacionais

BIBLIOTECA IMEX / 03

Cómo exportar a Brasil

De la primera conversación a la entrega: una guía práctica para quienes venden al mercado brasileño.



Leonardo Franzoi Toigo | Grupo IMEX

Edición móvil - Septiembre de 2026

Comenzar la lectura

PT EN ES IT

Elija por dónde comenzar

01	Brasil comienza antes del embarque	58
02	Las 4 verificaciones de IMEX	59
03	¿Quién recibe la carga en Brasil?	60
04	¿Importación directa o mediante una trading?	61
05	Su producto debe comprenderse con claridad	62
06	¿El producto necesita autorización?	63
07	¿Quién puede controlar su producto?	64
08	El precio no es el costo total	65
09	Impuestos, origen y valor	66
10	Una factura que explica la venta	67
11	La caja y los documentos deben coincidir	68
12	¿Quién paga? ¿Quién asume el riesgo?	69
13	Reserve el transporte con los datos correctos	70
14	¿Qué sistema utilizará su carga?	71
15	De la autorización a la liberación	72
16	La entrega también forma parte de la venta	73
17	Tres situaciones que debe evitar	74
18	Consejos de oro para su próxima venta	75
19	Ficha práctica del producto	76
20	Resumen de la operación	77
21	¿Podemos embarcar?	78
22	Un modelo de aprobación del envío	79
23	Palabras que encontrará	80
24	Consulte las fuentes oficiales	81
25	¿Preparamos su entrada en Brasil?	82

Cambie de idioma y continúe con el mismo tema.

Brasil comienza antes del embarque

¿Usted fabrica o vende fuera de Brasil? Esta guía le ayuda a acordar las reglas del juego con su cliente brasileño, preparar los documentos y evitar sorpresas.

Un tema a la vez

Lea el recorrido completo o vaya directamente a lo que necesita resolver. Cada página termina con un consejo que puede poner en práctica.

Cuatro idiomas completos

Portugués, inglés, español e italiano están en este mismo material. Los botones de idioma llevan al mismo tema en la otra versión.

Herramientas para usar

La ficha del producto, el resumen de la operación, la lista de verificación y la aprobación del embarque están en las páginas finales. Complete, guarde y comparta con el equipo.

Índice

Ir a las herramientas

CONSEJO DE ORO

Elija a una persona en Brasil para reunir las respuestas y aprobar el embarque.

Las 4 verificaciones de IMEX

Antes de confirmar el envío, responda estas cuatro preguntas con documentos y responsables definidos.

01 - ¿Quién importa?

¿La empresa brasileña está habilitada, conoce sus responsabilidades y cuenta con la estructura necesaria para recibir la carga?

02 - ¿Qué se enviará?

¿Se han verificado el modelo, la función, el material, la condición y el código brasileño del producto?

03 - ¿Qué autorizaciones?

¿El equipo local verificó las licencias, los registros, los certificados y el momento correcto para obtenerlos?

04 - ¿Cierran los números?

¿Se aprobaron el costo hasta el destino acordado, los plazos y una reserva para imprevistos?

CONSEJO DE ORO

¿Falta una respuesta importante? Resuélvala antes de autorizar el embarque.

¿Quién recibe la carga en Brasil?

Defina la empresa que será responsable de la importación. Un registro empresarial activo, llamado CNPJ, no demuestra por sí solo que esté lista para importar.

Pida la información básica

Razón social, CNPJ, dirección, contacto responsable y confirmación de la habilitación en Siscomex, el sistema brasileño de comercio exterior, cuando sea exigida.

Acuerde las funciones

¿Quién contrata al agente de aduanas, paga los impuestos, aprueba los documentos y decide la fecha del envío? Regístrelo por escrito.

Ejemplo

Su comprador utiliza una trading para importar. Antes de emitir la factura, confirme la función de cada empresa y qué nombres deben aparecer en los documentos.

Fuentes oficiales 01

CONSEJO DE ORO

Confirme los cambios de cuenta bancaria mediante un contacto ya conocido, por un medio distinto del mensaje que solicitó el cambio.

¿Importación directa o mediante una trading?

Una trading es una empresa que opera en comercio exterior. El contrato define cómo participa en su venta.

Importación directa

El cliente brasileño compra al exportador e importa en su propio nombre.

Por cuenta y orden

Una importadora presta el servicio de importación a una empresa adquirente. La compra, los recursos, los contratos y los registros deben reflejar este modelo.

Por encargo

La importadora compra en el exterior con recursos propios para revender a un cliente previamente definido, conforme a las reglas aplicables.

Fuentes oficiales 02

CONSEJO DE ORO

Pida una hoja con cuatro respuestas: quién compra, quién paga, quién importa y quién recibe.

Su producto debe comprenderse con claridad

El código HS internacional tiene 6 dígitos. La NCM brasileña tiene 8 y ayuda a definir los impuestos y controles. El código utilizado en su país es un punto de partida.

Envíe una ficha por modelo

Indique la función, el material, el fabricante, el modelo, la condición y los datos relevantes, como potencia, medidas y capacidad. Incluya fotos y el manual.

Sustituya la descripción imprecisa

En lugar de 'piezas de máquina', use algo como 'engranaje de acero para reductor industrial, modelo A, nuevo' y añada los datos técnicos necesarios.

Confirme con el equipo brasileño

El importador y su especialista validan la NCM y los atributos: la información detallada que el sistema solicita para ese producto.

Fuentes oficiales 03 04

CONSEJO DE ORO

¿Cambió el material, la función o la versión? Repita la verificación antes de reutilizar el registro.

¿El producto necesita autorización?

No todas las mercancías necesitan licencia. La respuesta depende del producto, del origen, del uso y de la operación.

Antes de contratar el transporte

Pida al importador que consulte el tratamiento administrativo: la lista de controles y autorizaciones aplicables a la carga.

Registre tres cosas

Qué documento se necesita, quién lo obtendrá y hasta cuándo. Algunas autorizaciones deben emitirse antes del embarque.

Certificado extranjero

Un certificado utilizado en su país puede ayudar en el análisis, pero no sustituye automáticamente los registros, las etiquetas o las aprobaciones exigidas en Brasil.

Fuentes oficiales 05

CONSEJO DE ORO

Pida la confirmación de la autorización y de su vigencia. El protocolo de una solicitud puede no autorizar el envío.

¿Quién puede controlar su producto?

Use los ejemplos para formular preguntas al importador. La categoría, por sí sola, no confirma una exigencia.

Salud y alimentos

Anvisa: productos sometidos a vigilancia sanitaria. MAPA: productos e insumos agropecuarios, con requisitos que pueden depender del origen y del fabricante.

Conformidad y comunicación

Inmetro: productos con certificación o control técnico. Anatel: equipos de telecomunicaciones, incluidos los productos con radio, según la norma aplicable.

Otros controles

Ibama, el Ejército, la Policía Federal y otros organismos pueden intervenir en productos ambientales, químicos, controlados o especiales. La Receita Federal se encarga del control aduanero.

Fuentes oficiales 06 07 08 09

CONSEJO DE ORO

Un equipo con Wi-Fi o Bluetooth merece una consulta específica sobre su homologación en Brasil.

El precio no es el costo total

Su cliente necesita saber cuánto costará la mercancía en el destino. Sume solo los gastos que aún no estén incluidos en el precio, el flete o el contrato.

Mercancía	**US$ 10.000**
Flete + seguro	**US$ 1.500**
Impuestos simulados	**US$ 3.200**
Gastos locales + entrega	**US$ 1.300**
Reserva para imprevistos	**US$ 500**

Total ilustrativo: US$ 16.500

Ejemplo de planificación
Los valores son ficticios y están expresados en la misma moneda solo para facilitar la comparación. No representan tasas impositivas ni una cotización real.

Ponga a prueba el margen
Simule también un aumento del flete, una variación del tipo de cambio y días adicionales en la terminal. Compare por separado el costo bruto y los créditos fiscales aplicables.

CONSEJO DE ORO

Pida una hoja de cálculo con cada costo, la moneda, la fecha de la simulación y el responsable del pago.

Impuestos, origen y valor

No existe una tasa única para importar en Brasil. El producto, el origen, el estado, la finalidad y el régimen modifican el cálculo.

Qué se incluye en la simulación

Puede haber Impuesto de Importación, IPI, PIS/Cofins-Importación, ICMS estatal y otros cargos. En el transporte marítimo, verifique también el AFRMM, un recargo sobre el flete.

Atención a 2026

La CBS y el IBS, nuevos impuestos al consumo, están en transición. Pida un cálculo actualizado para la fecha de la operación, incluidas las obligaciones y dispensas aplicables.

El valor y el origen requieren comprobantes

Conserve el contrato, los pagos, el flete y los ajustes al precio. Las muestras y reposiciones sin cargo necesitan un valor aduanero justificable. La preferencia arancelaria exige un acuerdo vigente y una prueba de origen válida.

Fuentes oficiales 10 11 12

CONSEJO DE ORO

El país de fabricación, el país del vendedor y el país de embarque pueden ser diferentes. Informe cada uno correctamente.

Una factura que explica la venta

La commercial invoice es la factura comercial definitiva. Debe reflejar la operación real y verificarse con el importador.

Quién vende y qué vende

Identifique a las partes, sus direcciones, la mercancía, los modelos, la cantidad, la unidad, los pesos y los bultos según corresponda.

Cuánto y bajo qué condiciones

Indique los precios, la moneda, los descuentos, las condiciones de pago, el flete, el seguro, los países involucrados y la condición de entrega aplicable.

Antes de emitir la versión definitiva

Envíe un borrador. Verifique la firma exigida: la Receita Federal acepta una factura emitida originalmente en formato digital con una firma que garantice su autenticidad, integridad y validez jurídica.

Fuentes oficiales 13

CONSEJO DE ORO

Una imagen de una firma pegada en el PDF no es automáticamente una firma digital válida.

La caja y los documentos deben coincidir

El packing list es la lista de lo que contiene cada bulto. El conocimiento de embarque es el documento de transporte, como el BL en el transporte marítimo o el AWB en el aéreo.

Realice una verificación cruzada

La factura, la lista de bultos y el documento de transporte deben coincidir en modelo, cantidad, pesos, bultos, partes y ruta. El peso neto corresponde al producto; el bruto incluye el embalaje.

Madera en el embarque

Los palés y cajones de madera regulada deben cumplir el tratamiento y el marcado aplicables, como la marca IPPC de la norma NIMF 15. La madera procesada puede tener excepciones.

Originales y liberación

La cantidad de originales, la forma de liberación y el plazo sin cargos adicionales dependen del contrato y de las instrucciones del caso.

Fuentes oficiales 14 15

CONSEJO DE ORO

Fotografíe las cajas abiertas, las etiquetas, los precintos y las marcas de la madera antes del retiro.

¿Quién paga? ¿Quién asume el riesgo?

Los Incoterms son reglas de entrega. Escriba el término, el lugar exacto y la versión: por ejemplo, 'FCA terminal acordada, Incoterms 2020'.

FCA, CIF y CIP

FCA organiza la entrega al transportista en el punto acordado. CIF y CIP incluyen el transporte y el seguro contratados por el vendedor, pero la transferencia del riesgo ocurre antes de la llegada. CIF se aplica solo al transporte acuático; CIP admite otros modos.

DAP, DPU y DDP

DAP y DPU dejan el despacho de importación a cargo del comprador; DPU incluye la descarga. DDP exige que el vendedor pueda cumplir las obligaciones de importación y tributarias en Brasil.

El contrato completa la regla

Acuerde el pago, la garantía, los documentos, los retrasos y quién paga los costos adicionales. El Incoterm no determina por sí solo al importador legal ni regula la propiedad del bien.

Fuentes oficiales 16

CONSEJO DE ORO

Para un contenedor entregado en una terminal, evalúe FCA con el agente antes de usar FOB por costumbre.

Reserve el transporte con los datos correctos

El flete más barato puede convertirse en la opción más costosa si falta información sobre la carga o los gastos de llegada.

Informe las características reales

Peso, dimensiones finales, posibilidad de apilamiento, baterías, líquidos, temperatura y artículos peligrosos. El transportista debe aceptar la carga en las condiciones correctas.

Pida el costo completo

Confirme el origen, el destino, los transbordos, los cargos locales, el seguro y los plazos sin cargos adicionales. Demurrage es el cargo por exceder el plazo de uso del contenedor.

Envíe los documentos con anticipación

Comparta los documentos y la fecha prevista de llegada con el importador y los agentes. Deje tiempo para corregir los datos antes de la llegada.

CONSEJO DE ORO

Pida por escrito cuántos días están incluidos, cuándo comienza el cómputo y cuánto cuesta cada día adicional.

¿Qué sistema utilizará su carga?

Brasil está migrando sus procesos de importación. El equipo local debe verificar el procedimiento aplicable a su operación en el cronograma oficial.

DI y LI

DI es la Declaración de Importación. LI es la Licencia de Importación, cuando se exige. Este proceso permanece vigente en los casos todavía previstos.

Duimp y LPCO

Duimp es la Declaración Única de Importación. LPCO reúne licencias, permisos, certificados y otros documentos del nuevo proceso.

Lo que debe aportar

Envíe los datos completos del producto y del fabricante para el Catálogo de Productos. Este alimenta el proceso brasileño. Si cambia la versión del producto, avise antes del registro.

Fuentes oficiales 17 04 05

CONSEJO DE ORO

No use una fecha única para afirmar que la DI terminó. Confirme el producto, la operación y la disponibilidad del sistema.

De la autorización a la liberación

Aprobar el envío y liberar la mercancía en la aduana son etapas diferentes. El exportador ayuda manteniendo los documentos correctos y al equipo disponible.

Antes de enviar

Reciba la aprobación por escrito del importador para la carga, los documentos y las autorizaciones aplicables. Vincule la aprobación a la versión verificada.

Durante la verificación

La Receita Federal y otros organismos pueden analizar los documentos o inspeccionar la carga. La empresa no elige el canal de verificación; una liberación sin examen de rutina no impide una verificación posterior.

Si surge un requerimiento

Responda con fotos, la ficha técnica y los documentos de la transacción. Si encuentra un error, avise al equipo local y siga el procedimiento regular de corrección, conservando las versiones.

Fuentes oficiales 18

CONSEJO DE ORO

¿La carga ya salió con un error? Avise de inmediato al importador, al agente de aduanas y al agente de transporte.

La entrega también forma parte de la venta

Después de la liberación aduanera, el importador organiza la documentación fiscal, el transporte local y la recepción.

Verifique lo que llegó

Cantidad, modelo, número de serie, lote, integridad y fotos de la recepción. Registre cualquier diferencia tan pronto como se identifique.

Acuerde la posventa

El manual, la etiqueta, la instalación, las piezas y la asistencia deben cumplir las exigencias del producto. Defina quién responde por la garantía y por un eventual retiro del mercado.

Mejore el próximo embarque

Compare el costo y el plazo previstos con los reales. Conserve la documentación durante el plazo aplicable y actualice la ficha del producto.

CONSEJO DE ORO

Una pieza enviada en garantía puede exigir impuestos y controles. Acuerde el flujo antes de prometer una reposición gratuita.

Tres situaciones que debe evitar

Ejemplos ficticios para usar en la conversación con su equipo.

La máquina incorporó Wi-Fi

El modelo cambió después de la cotización. Acción: enviar la nueva ficha y confirmar la clasificación, los atributos y una eventual homologación antes del embarque.

El certificado cubre otro modelo

La factura indica A, la caja indica B y el certificado indica C. Acción: identificar el producto real y corregir la documentación y las aprobaciones antes del retiro.

La muestra no tiene valor declarado

No hay cobro, pero la aduana necesita valorar el bien. Acción: documentar un valor justificable e indicar la condición comercial correcta.

CONSEJO DE ORO

Un pequeño cambio en el producto puede exigir una revisión importante del proceso. Avise con anticipación.

Consejos de oro para su próxima venta

Si debe recordar seis cosas, comience por estas.

01 - Venda con datos
Envíe una ficha técnica completa junto con la propuesta.

02 - Calcule el costo de llegada
Compare el costo hasta el destino y el dinero necesario en cada etapa.

03 - Tenga una versión aprobada
Use la misma referencia en la factura, la lista de bultos y el transporte.

04 - Pida fotos antes del retiro
El embalaje, la identificación y la madera son más fáciles de corregir en el origen.

05 - Vuelva a confirmar lo que cambió
Los cambios de modelo, precio, origen, cantidad o ruta exigen un nuevo análisis.

06 - Termine con una acción
Cada asunto pendiente necesita un responsable, algo que entregar y una fecha.

CONSEJO DE ORO

Comience con un embarque piloto adecuado para la operación y use los resultados para planificar el siguiente.

Ficha práctica del producto

Complete una ficha por modelo. Envíe junto con ella el catálogo, las fotos y el manual.

Producto y modelo

Fabricante y país de fabricación

Función, material y condición

Medidas, potencia y capacidad

NCM confirmada y responsable

Anexos, versión y fecha

Para guardar los campos, guarde una copia del PDF. Algunos lectores de documentos en teléfonos móviles requieren una aplicación compatible con formularios.

CONSEJO DE ORO

Un campo sin respuesta se convierte en una tarea. No lo complete basándose en suposiciones.

Resumen de la operación

Use esta página para coordinar al exportador, al cliente, al importador y al equipo logístico.

Exportador / importador / cliente

Modelo de importación y responsable

Producto, cantidad y valor / moneda

Incoterm, lugar y pago

Ruta, fechas y costo total previsto

Asunto pendiente, responsable y plazo

Para guardar los campos, guarde una copia del PDF. Algunos lectores de documentos en teléfonos móviles requieren una aplicación compatible con formularios.

CONSEJO DE ORO

Defina quién puede aprobar el embarque y cómo se registrará esa aprobación.

¿Podemos embarcar?

Marque cada elemento cuando tenga confirmación. Si alguno no corresponde, registre el motivo en las anotaciones.

Marque solo lo que ya se haya verificado.

- [ ] Importador y modelo de importación confirmados
- [ ] Habilitación y responsables verificados
- [ ] Ficha, NCM y atributos validados
- [ ] Licencias y vigencia verificadas
- [ ] Costos y pago aprobados
- [ ] Incoterm y lugar registrados
- [ ] Factura y bultos compatibles
- [ ] Transporte y embalaje aprobados
- [ ] Origen y certificados verificados
- [ ] Aprobación por escrito recibida

Qué falta / quién lo resuelve / cuándo

CONSEJO DE ORO

¿Todo confirmado? Conserve los comprobantes junto con la aprobación. Una marca por sí sola no demuestra la verificación.

Un modelo de aprobación del envío

Adapte este texto y pida al responsable brasileño que confirme la versión. No sustituye las licencias ni los documentos oficiales.

Referencia de la carga: [referencia].
Importador: [empresa / CNPJ].
Producto y cantidad: [datos].
Documentos aprobados: [nombres / versiones / fecha].
Autorizaciones aplicables: [números / vigencia o justificación].
Transporte y condición de entrega: [datos].
Asuntos pendientes: [enumerar o confirmar que no hay].
Aprobación del embarque: [nombre / cargo / fecha].

Referencia y versiones aprobadas

Responsable y fecha de aprobación

CONSEJO DE ORO

¿Cambió algún dato después de la aprobación? Vuelva a confirmar los puntos afectados antes de enviar.

Palabras que encontrará

Una explicación breve de cada término utilizado en el día a día.

Despacho / liberación
El despacho es el proceso de verificación aduanera. La liberación es el acto que autoriza la entrega después de las etapas aplicables.

NCM / atributos
Código brasileño de 8 dígitos / características detalladas del producto exigidas en el sistema.

Invoice / packing list
Factura comercial / lista del contenido y de los datos de cada bulto.

LPCO / autorización
Documento de licencia o autorización en el Portal Único / aprobación del organismo responsable.

Valor aduanero / costo total
Valor calculado según las reglas aduaneras / suma de los gastos para llevar el producto hasta el punto acordado.

Diferimiento / exención
El diferimiento cambia el momento del pago. La exención dispensa el impuesto en las condiciones establecidas por la ley.

CONSEJO DE ORO

Si aparece una sigla en una instrucción y no sabe qué hacer, pregunte por la acción, el responsable y el plazo.

Consulte las fuentes oficiales

Toque el tema para abrir la orientación. Las fuentes brasileñas pueden estar en portugués. La consulta debe considerar la fecha de cada embarque.

- **Habilitación del importador**
- **Modalidades de importación**
- **NCM y clasificación**
- **Producto y fabricante en Duimp**
- **Licencias y controles**
- **Anvisa: nuevo proceso**
- **MAPA: productos autorizados**
- **Inmetro: autorización**
- **Anatel: homologación**
- **Reforma tributaria: 2026**
- **Clasificación y valor en aduana**
- **Prueba de origen**
- **Factura comercial y firma**
- **Lista de bultos**
- **Madera: requisitos MAPA**
- **ICC: elegir el Incoterm**
- **Calendario DI / Duimp**
- **Control aduanero**

Revisión: 14 de septiembre de 2026

CONSEJO DE ORO

Actualice la simulación cuando cambien el producto, el origen, el cliente o la fecha de importación.

¿Preparamos su entrada en Brasil?

IMEX ayuda a conectar el producto, los documentos, los costos y la operación. El primer paso es comprender su venta.

Qué debe enviar para comenzar

Producto y ficha técnica, país de fabricación, cantidad, valor estimado, cliente brasileño y fecha prevista de embarque.

Cómo puede ayudar IMEX

Análisis de la operación, habilitación, autorizaciones, costos, coordinación documental, logística y despacho aduanero, según el proyecto.

Salga con una próxima acción

Acuerde quién prepara cada documento, qué falta validar y la fecha de seguimiento.

Hable con IMEX

+55 54 3021-3913 | grupoimex.log.br

CONSEJO DE ORO

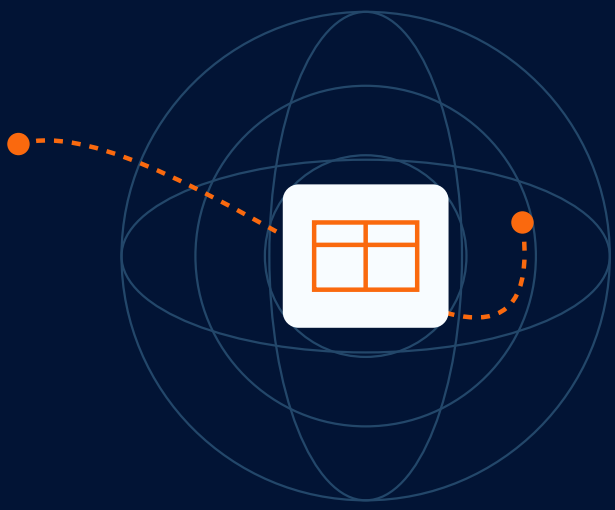
Cuanto antes participe el equipo brasileño, más margen habrá para ajustar el producto, el contrato y el transporte.

GRUPO IMEX
Negócios internacionais

BIBLIOTECA IMEX / 03

Come esportare in Brasile

Dalla prima conversazione alla consegna: una guida pratica per chi vende nel mercato brasiliano.



Leonardo Franzoi Toigo | Grupo IMEX

Edizione mobile · settembre 2026

Inizia a leggere

PT EN ES IT

Scegli da dove iniziare

01	Il percorso verso il Brasile inizia prima della spedizione	85
02	Le 4 verifiche di IMEX	86
03	Chi riceve la merce in Brasile?	87
04	Direttamente o tramite una trading company?	88
05	Il tuo prodotto deve essere descritto con chiarezza	89
06	Il prodotto richiede un'autorizzazione?	90
07	Quali enti possono controllare il tuo prodotto?	91
08	Il prezzo non è il costo totale	92
09	Tributi, origine e valore	93
10	Una fattura che spiega la vendita	94
11	Imballaggio e documenti devono corrispondere	95
12	Chi paga? Chi si assume il rischio?	96
13	Prenota il trasporto con i dati corretti	97
14	Quale sistema verrà usato per la tua importazione?	98
15	Dall'autorizzazione allo svincolo	99
16	Anche la consegna fa parte della vendita	100
17	Tre situazioni da evitare	101
18	Consigli d'oro per la tua prossima vendita	102
19	Scheda pratica del prodotto	103
20	Riepilogo dell'operazione	104
21	Possiamo spedire?	105
22	Un modello di approvazione della spedizione	106
23	Parole che incontrerai	107
24	Verifica nelle fonti ufficiali	108
25	Prepariamo il tuo ingresso in Brasile?	109

Cambia lingua e continua sullo stesso argomento.

Il percorso verso il Brasile inizia prima della spedizione

Produci o vendi fuori dal Brasile? Questa guida ti aiuta a concordare le regole del gioco con il tuo cliente brasiliano, preparare i documenti ed evitare sorprese.

Un argomento alla volta

Segui l'intero percorso oppure vai direttamente a ciò che devi risolvere. Ogni pagina termina con un consiglio che puoi mettere in pratica.

Quattro lingue complete

Portoghese, inglese, spagnolo e italiano sono riuniti nello stesso materiale. I pulsanti della lingua portano allo stesso argomento nell'altra versione.

Strumenti da usare

Scheda del prodotto, riepilogo dell'operazione, checklist e approvazione della spedizione si trovano nelle pagine finali. Compila, salva e condividi con il team.

Indice

Vai agli strumenti

CONSIGLIO D'ORO

Scegli una persona in Brasile che raccolga le risposte e approvi la spedizione.

Le 4 verifiche di IMEX

Prima di confermare la spedizione, rispondi a queste quattro domande con documenti e responsabili definiti.

01 · Chi importa?

L'azienda brasiliana è abilitata, conosce le proprie responsabilità e dispone della struttura necessaria per ricevere la merce?

02 · Che cosa verrà spedito?

Sono stati verificati modello, funzione, materiale, condizione e codice brasiliano del prodotto?

03 · Quali autorizzazioni?

Il team locale ha verificato licenze, registrazioni, certificati e il momento giusto per ottenerli?

04 · I conti tornano?

Sono stati approvati il costo fino alla destinazione concordata, i tempi e una riserva per gli imprevisti?

CONSIGLIO D'ORO

Manca una risposta importante? Risolvi la questione prima di autorizzare la spedizione.

Chi riceve la merce in Brasile?

Definisci l'azienda che sarà responsabile dell'importazione. Una registrazione aziendale attiva, chiamata CNPJ, non dimostra da sola che l'azienda sia pronta a importare.

Richiedi i dati essenziali

Ragione sociale, CNPJ, indirizzo, referente e conferma dell'abilitazione al Siscomex, il sistema brasiliano per il commercio estero, quando richiesta.

Definisci i ruoli

Chi incarica lo spedizioniere doganale, paga i tributi, approva i documenti e decide la data della spedizione? Metti tutto per iscritto.

Esempio

Il tuo acquirente si avvale di una trading company per importare. Prima di emettere la fattura, conferma il ruolo di ogni azienda e quali nomi devono apparire nei documenti.

Fonti ufficiali **01**

CONSIGLIO D'ORO

Conferma le modifiche delle coordinate bancarie tramite un contatto già noto, al di fuori del messaggio che ha richiesto la modifica.

Direttamente o tramite una trading company?

Una trading company opera nel commercio internazionale. Il contratto definisce il suo ruolo nella vendita.

Importazione diretta

Il cliente brasiliano acquista dall'esportatore e importa a proprio nome.

Per conto e ordine (por conta e ordem)

Una società di importazione presta il servizio di importazione a un'azienda acquirente. Acquisto, risorse, contratti e registrazioni devono rispecchiare questo modello.

Su ordinazione (por encomenda)

La società di importazione acquista all'estero con risorse proprie per rivendere a un cliente definito in precedenza, secondo le regole applicabili.

Fonti ufficiali 02

CONSIGLIO D'ORO

Chiedi un foglio con quattro risposte: chi acquista, chi paga, chi importa e chi riceve.

Il tuo prodotto deve essere descritto con chiarezza

Il codice HS internazionale ha 6 cifre. La NCM brasiliana ne ha 8 e contribuisce a definire tributi e controlli. Il codice usato nel tuo Paese è un punto di partenza.

Invia una scheda per ogni modello

Indica funzione, materiale, produttore, modello, condizione e dati rilevanti, come potenza, dimensioni e capacità. Includi foto e manuale.

Sostituisci la descrizione generica

Invece di 'parti di macchina', usa una descrizione come 'ingranaggio in acciaio per riduttore industriale, modello A, nuovo', aggiungendo i dati tecnici necessari.

Conferma con il team brasiliano

L'importatore e il suo specialista convalidano la NCM e gli attributi, cioè le informazioni dettagliate richieste dal sistema per quel prodotto.

Fonti ufficiali 03 04

CONSIGLIO D'ORO

Sono cambiati il materiale, la funzione o la versione? Ripeti il controllo prima di riutilizzare la registrazione.

Il prodotto richiede un'autorizzazione?

Non tutte le merci richiedono una licenza. La risposta dipende dal prodotto, dall'origine, dall'uso e dall'operazione.

Prima di confermare il trasporto

Chiedi all'importatore di verificare il trattamento amministrativo: l'elenco dei controlli e delle autorizzazioni applicabili alla merce.

Registra tre elementi

Quale documento è necessario, chi lo otterrà ed entro quando. Alcune autorizzazioni devono essere rilasciate prima della spedizione.

Certificato estero

Un certificato usato nel tuo Paese può aiutare nell'analisi, ma non sostituisce automaticamente registrazioni, etichette o approvazioni richieste in Brasile.

Fonti ufficiali **05**

CONSIGLIO D'ORO

Chiedi conferma dell'autorizzazione e della sua validità. Il protocollo di una richiesta potrebbe non autorizzare la spedizione.

Quali enti possono controllare il tuo prodotto?

Usa gli esempi per rivolgere domande all'importatore. La sola categoria non conferma l'esistenza di un requisito.

Salute e alimenti

Anvisa: prodotti soggetti a vigilanza sanitaria. MAPA: prodotti e materiali per l'agricoltura e l'allevamento, con requisiti che possono dipendere dall'origine e dal produttore.

Conformità e comunicazione

Inmetro: prodotti soggetti a certificazione o controllo tecnico. Anatel: apparecchiature di telecomunicazione, compresi i prodotti con funzioni radio, secondo la normativa.

Altri controlli

Ibama, l'Esercito, la Polizia Federale e altri enti possono intervenire su prodotti soggetti a controlli ambientali, prodotti chimici, merci controllate o speciali. La Receita Federal gestisce il controllo doganale.

Fonti ufficiali 06 07 08 09

CONSIGLIO D'ORO

Un'apparecchiatura con Wi-Fi o Bluetooth richiede una domanda specifica sull'omologazione in Brasile.

Il prezzo non è il costo totale

Il cliente deve sapere quanto costerà la merce a destinazione. Somma soltanto le spese non ancora incluse nel prezzo, nel trasporto o nel contratto.

Merce	**US$ 10.000**
Trasporto + assicurazione	**US$ 1.500**
Tributi simulati	**US$ 3.200**
Spese locali + consegna	**US$ 1.300**
Riserva per imprevisti	**US$ 500**

Totale illustrativo: US$ 16.500

Esempio di pianificazione
I valori sono fittizi e sono espressi nella stessa valuta solo per facilitare il confronto. Non rappresentano aliquote o un preventivo reale.

Verifica il margine
Simula anche un aumento del trasporto, una variazione del cambio e giorni aggiuntivi nel terminal. Confronta separatamente il costo lordo e i crediti d'imposta applicabili.

CONSIGLIO D'ORO

Chiedi un foglio di calcolo con ogni costo, la valuta, la data della simulazione e il responsabile del pagamento.

Tributi, origine e valore

Non esiste un'aliquota unica per importare in Brasile. Prodotto, origine, Stato, finalità e regime modificano il calcolo.

Che cosa includere nella simulazione

Possono essere applicati Imposto de Importação, IPI, PIS/Cofins-Importação, ICMS statale e altri oneri. Nel trasporto marittimo, verifica anche l'AFRMM, un supplemento sul nolo.

Attenzione: 2026

CBS e IBS, nuovi tributi sui consumi, sono in fase di transizione. Chiedi un calcolo aggiornato alla data dell'operazione, compresi gli obblighi e gli esoneri applicabili.

Valore e origine richiedono prove

Conserva contratto, pagamenti, trasporto e rettifiche del prezzo. Campioni e sostituzioni senza addebito richiedono un valore doganale giustificabile. La preferenza tariffaria richiede un accordo vigente e una prova di origine valida.

Fonti ufficiali 10 11 12

CONSIGLIO D'ORO

Il Paese di fabbricazione, il Paese del venditore e il Paese di spedizione possono essere diversi. Indica ciascuno correttamente.

Una fattura che spiega la vendita

La commercial invoice è la fattura commerciale definitiva. Deve rispecchiare l'operazione reale ed essere verificata con l'importatore.

Chi vende e che cosa vende

Identifica le parti, i loro indirizzi, la merce, i modelli, la quantità, l'unità, i pesi e i colli come richiesto.

Importo e condizioni

Indica prezzi, valuta, sconti, condizioni di pagamento, trasporto, assicurazione, Paesi coinvolti e condizione di consegna applicabile.

Prima di emettere la versione definitiva

Invia una bozza. Verifica la firma richiesta: la Receita ammette una fattura originariamente digitale con una firma che garantisca autenticità, integrità e validità giuridica.

Fonti ufficiali 13

CONSIGLIO D'ORO

L'immagine di una firma incollata nel PDF non costituisce automaticamente una firma digitale valida.

Imballaggio e documenti devono corrispondere

Il packing list elenca il contenuto di ogni collo. Il documento di trasporto può essere, per esempio, il BL per via marittima o l'AWB per via aerea.

Esegui un controllo incrociato

Fattura, lista dei colli e documento di trasporto devono corrispondere per modello, quantità, pesi, colli, soggetti coinvolti e rotta. Il peso netto è quello del prodotto; il peso lordo comprende l'imballaggio.

Legno nella spedizione

Pallet e casse in legno soggetto a regolamentazione devono rispettare il trattamento e la marcatura applicabili, come il marchio IPPC previsto dalla norma ISPM 15. Il legno lavorato può rientrare nelle eccezioni.

Originali e rilascio

Il numero di originali, la modalità di rilascio e il periodo senza costi aggiuntivi dipendono dal contratto e dalle istruzioni del caso.

Fonti ufficiali 14 15

CONSIGLIO D'ORO

Fotografa le scatole aperte, le etichette, i sigilli e i marchi sul legno prima del ritiro.

Chi paga? Chi si assume il rischio?

Gli Incoterms sono regole di consegna. Indica il termine, il luogo esatto e la versione: per esempio, 'FCA terminal concordato, Incoterms 2020'.

FCA, CIF e CIP

FCA disciplina la consegna al vettore nel punto concordato. CIF e CIP includono il trasporto e l'assicurazione organizzati dal venditore, ma il rischio passa prima dell'arrivo. CIF si applica solo al trasporto marittimo e per vie navigabili; CIP ammette altri modi di trasporto.

DAP, DPU e DDP

DAP e DPU lasciano lo sdoganamento all'importazione all'acquirente; DPU comprende lo scarico. DDP richiede che il venditore sia in grado di adempiere agli obblighi di importazione e tributari in Brasile.

Il contratto completa la regola

Concorda pagamento, garanzia, documenti, ritardi e chi sostiene i costi aggiuntivi. L'Incoterm, da solo, non designa l'importatore legale né disciplina la proprietà del bene.

Fonti ufficiali 16

CONSIGLIO D'ORO

Per un container consegnato al terminal, valuta FCA con l'agente prima di usare FOB per abitudine.

Prenota il trasporto con i dati corretti

Il nolo più basso può diventare l'opzione più costosa se mancano informazioni sulla merce o sulle spese all'arrivo.

Indica le caratteristiche reali

Peso, dimensioni finali, impilabilità, batterie, liquidi, temperatura e merci pericolose. Il vettore deve accettare la merce nelle condizioni corrette.

Chiedi il costo completo

Conferma origine, destinazione, trasbordi, spese locali, assicurazione e periodi senza costi aggiuntivi. Le spese di demurrage si applicano quando si supera il periodo di utilizzo del container.

Invia presto i documenti

Condividi i documenti e la previsione di arrivo con l'importatore e gli agenti. Lascia il tempo necessario per correggere i dati prima dell'arrivo.

CONSIGLIO D'ORO

Chiedi per iscritto quanti giorni sono inclusi, quando inizia il conteggio e quanto costa ogni giorno aggiuntivo.

Quale sistema verrà usato per la tua importazione?

Il Brasile sta cambiando i propri processi di importazione. Il team locale deve verificare il percorso applicabile alla tua operazione secondo il calendario ufficiale.

DI e LI

DI è la Dichiarazione di Importazione. LI è la Licenza di Importazione, quando richiesta. Questo processo resta in vigore nei casi ancora previsti.

Duimp e LPCO

Duimp è la Dichiarazione Unica di Importazione. LPCO riunisce licenze, permessi, certificati e altri documenti del nuovo processo.

Il tuo contributo

Invia dati completi sul prodotto e sul produttore per il Catálogo de Produtos (Catalogo dei prodotti). Questi dati alimentano il processo brasiliano. Se la versione del prodotto cambia, comunicalo prima della registrazione.

Fonti ufficiali 17 04 05

CONSIGLIO D'ORO

Non usare una sola data per affermare che la DI non si usa più. Verifica prodotto, operazione e disponibilità del sistema.

Dall'autorizzazione allo svincolo

Autorizzare la spedizione e svincolare la merce in dogana sono fasi diverse. L'esportatore contribuisce mantenendo corretti i documenti e il team disponibile.

Prima di spedire

Ricevi dall'importatore l'approvazione scritta della merce, dei documenti e delle autorizzazioni applicabili. Collega l'approvazione alla versione verificata.

Durante il controllo

La Receita Federal e altri enti possono analizzare i documenti o ispezionare la merce. Il canale di controllo non viene scelto dall'azienda; lo svincolo senza esame ordinario non impedisce una verifica successiva.

Se l'autorità richiede chiarimenti

Rispondi con foto, scheda tecnica e documenti della transazione. Se rilevi un errore, avvisa il team locale e segui la regolare procedura di correzione, conservando le versioni.

Fonti ufficiali 18

CONSIGLIO D'ORO

La merce è già partita con un errore? Avvisa subito l'importatore, lo spedizioniere doganale e l'agente di trasporto.

Anche la consegna fa parte della vendita

Dopo lo svincolo doganale, l'importatore organizza la documentazione fiscale, il trasporto locale e il ricevimento.

Verifica ciò che è arrivato

Quantità, modello, numero di serie, lotto, integrità e foto alla ricezione. Registra ogni difformità non appena viene individuata.

Definisci il post-vendita

Manuale, etichetta, installazione, ricambi e assistenza devono rispettare i requisiti del prodotto. Definisci chi risponde della garanzia e di un eventuale ritiro dal mercato.

Migliora la prossima spedizione

Confronta costi e tempi previsti con quelli effettivi. Conserva la documentazione per il periodo applicabile e aggiorna la scheda del prodotto.

CONSIGLIO D'ORO

Un ricambio inviato in garanzia può richiedere tributi e controlli. Definisci la procedura prima di promettere una sostituzione gratuita.

Tre situazioni da evitare

Esempi fittizi da usare nel confronto con il tuo team.

Alla macchina è stato aggiunto il Wi-Fi

Il modello è cambiato dopo il preventivo. Azione: inviare la nuova scheda e confermare classificazione, attributi ed eventuale omologazione prima della spedizione.

Il certificato copre un altro modello

La fattura indica A, la scatola indica B e il certificato indica C. Azione: identificare il prodotto reale e correggere la documentazione e le approvazioni prima del ritiro.

Il campione è dichiarato senza valore

Non vi è alcun addebito, ma la dogana deve valutare il bene. Azione: documentare un valore giustificabile e indicare la corretta condizione commerciale.

CONSIGLIO D'ORO

Una piccola modifica al prodotto può richiedere un'ampia revisione del processo. Comunicala tempestivamente.

Consigli d'oro per la tua prossima vendita

Se devi ricordare sei cose, comincia da queste.

01 · Vendi con dati completi
Invia una scheda tecnica completa insieme alla proposta.

02 · Calcola il costo all'arrivo
Confronta il costo fino alla destinazione e il denaro necessario in ogni fase.

03 · Mantieni una versione approvata
Usa lo stesso riferimento nella fattura, nella lista dei colli e nel trasporto.

04 · Chiedi foto prima del ritiro
Imballaggio, identificazione e legno sono più facili da correggere all'origine.

05 · Riconferma ciò che è cambiato
Modifiche a modello, prezzo, origine, quantità o rotta richiedono una nuova analisi.

06 · Concludi con un'azione
Ogni questione aperta deve avere un responsabile, un risultato da consegnare e una data.

CONSIGLIO D'ORO

Inizia con una spedizione pilota adeguata all'operazione e usa i risultati per pianificare la successiva.

Scheda pratica del prodotto

Compila una scheda per ogni modello. Allega catalogo, foto e manuale.

Prodotto e modello

Produttore e Paese di fabbricazione

Funzione, materiale e condizione

Dimensioni, potenza e capacità

NCM confermata e responsabile

Allegati, versione e data

Per conservare i campi compilati, salva una copia del PDF. Alcuni lettori per dispositivi mobili richiedono un'app compatibile con i moduli.

CONSIGLIO D'ORO

Un campo senza risposta diventa un'attività. Non compilarlo sulla base di supposizioni.

Riepilogo dell'operazione

Usa questa pagina per coordinare esportatore, cliente, importatore e team logistico.

Esportatore / importatore / cliente

Modello di importazione e responsabile

Prodotto, quantità e valore / valuta

Incoterm, luogo e pagamento

Rotta, date e costo totale previsto

Questione aperta, responsabile e scadenza

Per conservare i campi compilati, salva una copia del PDF. Alcuni lettori per dispositivi mobili richiedono un'app compatibile con i moduli.

CONSIGLIO D'ORO

Definisci chi può approvare la spedizione e come verrà registrata l'approvazione.

Possiamo spedire?

Seleziona una voce quando è stata confermata. Se non si applica, registrane il motivo nelle annotazioni.

Seleziona solo le voci già verificate.

- [ ] Importatore e modello confermati
- [ ] Abilitazione e responsabili verificati
- [ ] Scheda, NCM e attributi convalidati
- [ ] Licenze e validità verificate
- [ ] Costi e pagamento approvati
- [ ] Incoterm e luogo registrati
- [ ] Fattura e colli coerenti
- [ ] Trasporto e imballaggio approvati
- [ ] Origine e certificati verificati
- [ ] Approvazione scritta ricevuta

Che cosa manca / chi risolve / entro quando

CONSIGLIO D'ORO

È tutto confermato? Conserva le prove insieme all'approvazione. Una spunta, da sola, non dimostra che il controllo sia stato eseguito.

Un modello di approvazione della spedizione

Adatta questo testo e chiedi al responsabile brasiliano di confermare la versione. Non sostituisce licenze o documenti ufficiali.

Riferimento della spedizione: [riferimento].
Importatore: [azienda / CNPJ].
Prodotto e quantità: [dati].
Documenti approvati: [nomi / versioni / data].
Autorizzazioni applicabili: [numeri / validità o motivazione].
Trasporto e condizione di consegna: [dati].
Questioni aperte: [elencare o confermare l'assenza].
Approvazione della spedizione: [nome / ruolo / data].

Riferimento e versioni approvate

Responsabile e data dell'approvazione

CONSIGLIO D'ORO

È cambiato un dato dopo l'approvazione? Conferma nuovamente le parti interessate prima di spedire.

Parole che incontrerai

Una breve spiegazione per ogni termine usato quotidianamente.

Procedura doganale / svincolo
La procedura doganale è il processo di controllo in dogana. Lo svincolo è l'atto di rilascio dopo le fasi applicabili.

NCM / attributi
Codice brasiliano di 8 cifre / caratteristiche dettagliate del prodotto richieste dal sistema.

Invoice / packing list
Fattura commerciale / elenco del contenuto e dei dati di ogni collo.

LPCO / nulla osta
Documento di licenza o autorizzazione nel Portale Unico / approvazione dell'ente competente.

Valore doganale / costo totale
Valore determinato secondo le regole doganali / somma delle spese per portare il prodotto fino al punto concordato.

Differimento / esenzione
Il differimento modifica il momento della riscossione. L'esenzione dispensa dal tributo alle condizioni previste dalla legge.

CONSIGLIO D'ORO

Se in un'istruzione compare una sigla e non sai che cosa fare, chiedi l'azione da compiere, il responsabile e la scadenza.

Verifica nelle fonti ufficiali

Tocca l'argomento per aprire le indicazioni. Le fonti brasiliane possono essere in portoghese. La consultazione deve considerare la data di ogni spedizione.

- **Abilitazione dell'importatore**
- **Modalità di importazione**
- **NCM e classificazione**
- **Prodotto e fabbricante nella Duimp**
- **Licenze e controlli**
- **Anvisa: nuovo processo**
- **MAPA: prodotti autorizzati**
- **Inmetro: autorizzazione**
- **Anatel: omologazione**
- **Riforma fiscale: 2026**
- **Classificazione e valore doganale**
- **Prova dell'origine**
- **Fattura commerciale e firma**
- **Lista dei colli**
- **Legno: requisiti MAPA**
- **ICC: scelta dell'Incoterm**
- **Calendario DI / Duimp**
- **Controlli doganali**

Revisione: 14 settembre 2026

CONSIGLIO D'ORO

Aggiorna la simulazione quando cambiano il prodotto, l'origine, il cliente o la data dell'importazione.

Prepariamo il tuo ingresso in Brasile?

IMEX ti aiuta a coordinare prodotto, documenti, costi e operazione. Il primo passo è comprendere la tua vendita.

Che cosa inviare per iniziare

Prodotto e scheda tecnica, Paese di fabbricazione, quantità, valore stimato, cliente brasiliano e previsione di spedizione.

Come può aiutarti IMEX

Analisi dell'operazione, abilitazione all'importazione, autorizzazioni, costi, coordinamento documentale, logistica e sdoganamento, secondo il progetto.

Concludi con una prossima azione

Concorda chi prepara ogni documento, che cosa deve ancora essere convalidato e la data del riscontro.

Contatta IMEX

+55 54 3021-3913 | grupoimex.log.br

CONSIGLIO D'ORO

Prima viene coinvolto il team brasiliano, più tempo c'è per adeguare prodotto, contratto e trasporto.