

GUIA · PRIMEIROS PASSOS

Exportar para a UE: o que você precisa saber antes de começar

Sete passos, da primeira consulta tarifária ao primeiro pedido. Para empresas do Mercosul, do Chile, da Colômbia, do Peru e do Equador que vão vender para a UE pela primeira vez ou querem ampliar os negócios por lá.

PRIMEIRO PONTO DE CONSULTA	ACORDOS	BOLÍVIA	SEGURANÇA DE PRODUTOS
Access2Markets, da Comissão Europeia	Mercosul desde 01/05/2026, Chile desde 01/02/2025, Peru e Colômbia desde 2013, Equador desde 2017	SPG+ (GSP+) desde 2014	Regulamento (UE) 2023/988, em vigor desde 13/12/2024

DECLARAÇÃO ADUANEIRA

Declarante estabelecido na UE (art. 170 do CAU)

Esta página oferece uma visão geral. Ela não substitui assessoria jurídica, aduaneira ou tributária para o seu caso específico. Valem os textos legais e as orientações das autoridades competentes.

Passo 1: Verificar o acesso ao mercado

Tudo começa com um número: a classificação tarifária do seu produto. Os seis primeiros dígitos seguem o Sistema Harmonizado (SH), igual no mundo inteiro. A UE os completa com a Nomenclatura Combinada, de oito dígitos, e, na importação, com o código TARIC, de dez dígitos. A sua NCM, no Mercosul, ou o código usado nos países andinos coincide com o SH nos seis primeiros dígitos. Depois disso, os sistemas se separam.

Com esse número em mãos, entre no [Access2Markets](#), o portal gratuito da Comissão Europeia. Na área “My Trade Assistant”, informe o código do produto, o país de origem e o país de destino na UE. O portal mostra a tarifa geral, a tarifa preferencial do acordo, o IVA de importação no país de destino, as exigências para o produto e as regras de origem. A ferramenta ROSA conduz você, passo a passo, pela pergunta se o seu produto cumpre as regras de origem. O banco de dados TARIC da Comissão mostra ainda cotas, direitos antidumping e restrições à importação.

O acordo aplicável depende do seu país:

PAÍS	BASE	EM VIGOR DESDE
Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai	Acordo Comercial Provisório UE-Mercosul, aplicado provisoriamente	01/05/2026
Chile	Acordo Comercial Provisório UE-Chile (ITA)	01/02/2025
Peru	Acordo Comercial UE-Colômbia/Peru	01/03/2013
Colômbia	Acordo Comercial UE-Colômbia/Peru	01/08/2013
Equador	Adesão ao Acordo Comercial	01/01/2017
Bolívia	Sistema de Preferências Generalizadas, regime especial SPG+ (GSP+)	2014

Os detalhes dos acordos estão na página [Acordo UE-Mercosul](#). Para a Bolívia vale o seguinte: em junho de 2026, a UE publicou um novo regulamento do SPG, que vale por dez anos a partir de 01/01/2027. Antes de fechar contratos para 2027, confira quais preferências vão valer para o seu produto.

A tarifa preferencial só se aplica a mercadorias originárias do país parceiro e apenas com a comprovação correta. Aqui os acordos diferem bastante:

- Mercosul: o exportador emite uma declaração de origem com texto padronizado, na fatura ou em outro documento comercial. Exportadores da Argentina, do Brasil e do Uruguai informam seu número fiscal ou de registro nacional (CUIT, CNPJ, RUT). Durante um período de transição de três anos, prorrogável por mais dois, a UE também aceita certificados de origem oficiais.
- Chile: declaração de origem do exportador com o RUT, ou o conhecimento do importador sobre a origem. O antigo EUR.1 deixou de ser aceito em 01/02/2025.
- Colômbia, Peru, Equador: certificado de circulação EUR.1 ou declaração de origem na fatura. A declaração pode ser feita por um exportador autorizado e, em remessas de até 6.000 euros, por qualquer exportador.
- Bolívia (SPG): declaração de origem. Se o valor das mercadorias originárias de uma remessa passar de 6.000 euros, o exportador precisa estar inscrito no sistema de exportadores registrados REX; o registro é feito na autoridade competente do próprio país.

Faça a conta da regra de origem para cada produto antes de calcular preços com a tarifa preferencial. Embalar, misturar de forma simples ou fazer uma montagem simples não basta. Uma fábrica de móveis em Misiones que usa ferragens da Ásia, ou uma indústria de alimentos com ingredientes importados, deve confrontar a lista de materiais com a regra do acordo.

Passo 2: Cumprir as exigências do produto

Um acordo reduz a tarifa. As exigências sobre o produto continuam as mesmas que valem para um fabricante na Alemanha ou na Espanha.

Produtos industriais

Para muitos grupos de produtos existe legislação de harmonização da UE: máquinas, equipamentos elétricos, equipamentos de rádio, brinquedos, equipamentos sob pressão, produtos de construção, dispositivos médicos. Quem se enquadra nela precisa de avaliação da conformidade, documentação técnica, declaração UE de conformidade e marcação CE. As normas harmonizadas, cujas referências são publicadas no Jornal Oficial da UE, criam a presunção de que o produto atende às exigências. Para dispositivos conectados e software, a partir de 11/12/2027 entra também o [Cyber Resilience Act](#).

Para produtos de consumo sem regra específica própria vale o Regulamento relativo à segurança geral dos produtos, (UE) 2023/988, desde 13/12/2024. Dois pontos afetam diretamente os exportadores. Primeiro, um produto só pode ser colocado no mercado se um operador econômico estabelecido na UE for responsável por ele (art. 16, em conjunto com o art. 4 do Regulamento (UE) 2019/1020). Em geral, esse papel fica com o seu importador ou com um mandatário. Segundo, instruções e informações de segurança precisam estar no idioma definido por cada Estado-Membro. Quem vende por marketplace online precisa indicar na oferta o fabricante e a pessoa responsável.

Na prática, rotulagem significa: nome e endereço do fabricante, número de tipo ou de lote, marcação CE quando for o caso, advertências no idioma do país. Defina o rótulo para cada país de destino antes de imprimir as embalagens.

Alimentos, animais e plantas

Aqui as barreiras são mais altas e o prazo de preparação é maior. O Regulamento (UE) 2017/625 trata dos controles oficiais na fronteira. Para produtos de origem animal vale um sistema de listas: o seu país precisa estar habilitado para a categoria de produto, muitas vezes com plano de controle de resíduos aprovado, e o seu estabelecimento precisa constar da lista de estabelecimentos habilitados. Carne bovina do Uruguai, mel da Argentina ou camarão do Equador só entram na UE se vierem de estabelecimentos listados. Quem pede a habilitação é a autoridade competente do seu país, como SENASA, MAPA, SAG, ICA, SENASA Perú ou Agrocalidad.

Toda remessa de animais, produtos de origem animal e de muitas plantas precisa de um certificado oficial emitido ou registrado no sistema TRACES da UE. A carga é inspecionada num posto de controle fronteiriço: documentos, identidade e, conforme o risco, coleta de amostras. Para defensivos agrícolas valem os limites máximos de resíduos do Regulamento (CE) n.º 396/2005. Eles costumam

ser mais rígidos do que na América do Sul, e para substâncias ativas sem aprovação na UE normalmente se aplica um valor padrão muito baixo. Um exportador de abacate de Antioquia deve montar o calendário de pulverização com base nisso, e não no mercado interno.

Os compradores da UE dão como certo um sistema de autocontrole baseado em HACCP. O varejo, em geral, exige ainda IFS, BRCGS ou FSSC 22000. Mais informações na página [Segurança de alimentos](#).

Passo 3: Organizar a alfândega e a importação

A pergunta mais importante deve ser feita cedo ao comprador: quem vai declarar a mercadoria na UE? A legislação aduaneira da UE não usa diretamente o termo “Importer of Record”. Ela fala em declarante. Pelo art. 170 do Código Aduaneiro da União (CAU), o declarante precisa estar estabelecido na UE. Há exceções, por exemplo para trânsito, admissão temporária e declarações ocasionais. No caso normal, quem cuida da importação é o seu cliente na UE ou o despachante dele.

Para isso, o declarante precisa de um número EORI. Como exportador sem sede na UE, você mesmo só precisa de um se apresentar declarações aduaneiras ou declarações sumárias de entrada, pedir uma decisão aduaneira ou atuar como transportador. Nesse caso, o EORI é solicitado no Estado-Membro onde você atuar pela primeira vez.

A condição de entrega define quem arca com o quê. O usual são os Incoterms 2020 da Câmara de Comércio Internacional. Em FCA, FOB ou CIF, a sua responsabilidade termina antes da fronteira da UE, e o comprador assume importação, tarifas e impostos. Em DDP, quem deve tarifa e IVA de importação no país de destino é você. Isso normalmente exige um representante aduaneiro indireto na UE, um número EORI e, muitas vezes, registro de IVA no Estado-Membro. Só aceite DDP depois de ter essa estrutura montada.

Na importação, além da tarifa, incidem o IVA de importação e, se for o caso, impostos especiais de consumo, por exemplo sobre vinho ou destilados. Cada Estado-Membro define as próprias alíquotas; o Access2Markets mostra os valores por país. Um importador com direito a dedução normalmente pode abater o IVA de importação como crédito. Para o enquadramento tributário do seu modelo de negócio, sobretudo em vendas ao consumidor final ou com estoque na UE, conte com assessoria tributária no país de destino.

Antes da chegada da mercadoria, a UE exige dados de segurança no sistema de controle de importação ICS2. A declaração sumária de entrada costuma ser apresentada pelo transportador. Para isso, ele precisa de informações precisas suas: uma descrição clara da mercadoria, o código SH, remetente e destinatário. “Mercadorias diversas” ou “peças de reposição” não bastam e geram questionamentos e atrasos.

Entre os documentos usuais estão a fatura comercial, o romaneio (packing list), o conhecimento de transporte ou de embarque (bill of lading), a prova de origem e, no caso de alimentos, o certificado sanitário. Se quantidades, pesos e descrições não baterem entre os documentos, a alfândega muitas vezes retém a carga.

Passo 4: Definir contratos e pagamento

Compradores da UE trabalham com contratos-quadro e condições gerais de compra que muitas vezes passam de vinte páginas. Conte com estes elementos:

- código de conduta para fornecedores (Supplier Code of Conduct) sobre direitos humanos, condições de trabalho, meio ambiente e corrupção, muitas vezes com a obrigação de repassá-lo aos seus próprios fornecedores;
- contrato de tratamento de dados nos termos do art. 28 do RGPD (Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados), assim que você tratar dados pessoais para o cliente, e, se necessário, cláusulas contratuais-tipo;
- anexo de segurança da informação com medidas mínimas, prazos de notificação de incidentes de segurança e regras para subcontratados;
- direitos de auditoria e de informação: o cliente ou um auditor contratado por ele pode verificar os seus processos, no local ou por questionário;
- responsabilidade, garantia, recall e comprovantes de seguro;
- lei aplicável e foro ou arbitragem.

Leia essas cláusulas com a sua assessoria jurídica antes de assinar. Muitas obrigações são negociáveis, como a frequência das auditorias, os prazos de notificação ou os limites de responsabilidade. O que você assinar, vai ter de comprovar depois.

Na compra e venda de mercadorias, a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) muitas vezes se aplica automaticamente quando os dois países são partes da convenção e o contrato não a exclui. Decida de forma consciente se quer isso.

Sobre o pagamento: em relações comerciais novas, muitos exportadores se protegem com uma carta de crédito documentária pelas regras da CCI (UCP 600) ou com uma cobrança documentária. Clientes da UE já estabelecidos, por outro lado, costumam insistir em pagamento contra fatura com prazo. A Diretiva 2011/7/UE, que combate os atrasos de pagamento, limita em regra a 60 dias os prazos de pagamento entre empresas, salvo acordo expresso em contrato que não seja manifestamente abusivo para o credor. Para recebíveis em aberto, seguradoras de crédito à exportação e empresas de factoring no seu país oferecem cobertura.

Passo 5: Responder às perguntas de compliance dos clientes

No onboarding de fornecedores, o questionário chega, mais cedo ou mais tarde. Nele estão as obrigações que o seu cliente na UE precisa cumprir e repassa a você. Quais regras tocam o seu negócio depende do produto e do serviço:

VOCÊ FORNECE ...	PERGUNTAS TÍPICAS SOBRE
Serviços de TI, software, processamento de dados	RGPD , NIS2 , para bancos e seguradoras DORA , em funções de IA o Regulamento da IA
Dispositivos conectados, software como produto	Cyber Resilience Act
Soja, carne bovina e couro, café, cacau, madeira, borracha, óleo de palma	EUDR
Aço, alumínio, cimento, fertilizantes, hidrogênio	CBAM
Todas as mercadorias, sobretudo agro, mineração, têxtil	Regulamento sobre trabalho forçado , CSDDD e CSRD

Muitas perguntas se resolvem mais rápido com uma certificação reconhecida. Dependendo do setor, os compradores da UE pedem [ISO 9001](#) para qualidade, [ISO 14001](#) para meio ambiente, [ISO/IEC 27001](#) para segurança da informação, normas de [segurança de alimentos](#) e, na indústria automotiva, [TISAX](#). Uma certificação não elimina o questionário, mas o encurta bastante. Para manter políticas, comprovações e tarefas de vários clientes em um só lugar, você pode usar uma plataforma GRC como o [Sightadel](#). Se o questionário pergunta pelos seus sistemas acessíveis pela internet, o [veyrisk](#) fornece um relatório da superfície de ataque externa.

Quais dessas regras afetam você e onde estão as lacunas, o [Diagnóstico UE](#) gratuito mostra em cerca de dez minutos.

Passo 6: Encontrar clientes e buscar apoio

Para os primeiros contatos, você não precisa sair sozinho. Várias redes ajudam, a maioria de graça ou por uma taxa pequena.

A Enterprise Europe Network (EEN), da Comissão Europeia, intermedeia parceiros comerciais, cooperação tecnológica e consultoria para pequenas e médias empresas. Ela tem organizações parceiras na Argentina, no Brasil, no Chile e no Peru. No banco de dados de parcerias, você pode publicar ofertas de cooperação e pesquisar demandas de empresas europeias.

As delegações da UE no seu país conhecem os acordos, organizam fóruns empresariais e encaminham para os setores comerciais dos Estados-Membros. As embaixadas dos Estados-Membros têm seus próprios órgãos de promoção comercial. As câmaras de comércio alemãs no exterior (AHK) estão presentes na Argentina, na Bolívia, no Brasil, no Chile, no Equador, na Colômbia, no Paraguai, no Peru e no Uruguai. Elas oferecem estudos de mercado, busca de parceiros e missões empresariais à Alemanha. Outros Estados-Membros, como França, Itália ou Espanha, também mantêm câmaras bilaterais na maioria dos países.

As agências nacionais de promoção de exportações conhecem os incentivos do próprio país e organizam estandes coletivos em feiras:

- Brasil: ApexBrasil
- Chile: ProChile
- Colômbia: ProColombia
- Peru: PROMPERÚ
- Equador: Pro Ecuador
- Uruguai: Uruguay XXI
- Paraguai: REDIEX, no Ministério da Indústria e Comércio

Na Argentina e na Bolívia, a promoção estatal de exportações e investimentos foi reestruturada nos últimos anos. O contato atual pode ser obtido no Ministério das Relações Exteriores de cada país.

Feiras continuam sendo o caminho mais rápido para chegar a muitos compradores de uma vez. Em alimentos, os grandes pontos de encontro são a Anuga, em Colônia, e o SIAL, em Paris; em frutas e hortaliças, a Fruit Logistica, em Berlim; em bens industriais, a Hannover Messe. Um estande coletivo da agência de promoção do seu país costuma sair mais barato do que um estande próprio e já atrai visitantes.

Passo 7: Um roteiro para os primeiros 90 dias

O plano abaixo parte de uma empresa que já tem um produto pronto para exportar e quer conquistar o primeiro cliente na UE. Para alimentos de origem animal, a habilitação do estabelecimento costuma levar mais tempo; faça esse pedido imediatamente.

SEMANA	TAREFA	RESULTADO
1 a 2	Definir a classificação tarifária, consultar o Access2Markets para dois ou três países de destino	Tarifa, tarifa preferencial, impostos e exigências do produto por país

SEMANA	TAREFA	RESULTADO
2 a 3	Verificar a regra de origem com o ROSA, conferir a lista de materiais	Decisão sobre se a tarifa preferencial é viável; forma da prova de origem definida
3 a 5	Esclarecer as regras do produto: CE, segurança de produtos, rotulagem ou exigências SPS, lista de estabelecimentos	Lista de ensaios, documentos e rótulos que faltam
4 a 6	Preencher o Diagnóstico UE, reunir certificações e comprovações	Lista de lacunas em proteção de dados, segurança e cadeia de suprimentos; pasta com certificações
5 a 7	Contatar a agência de promoção de exportações, a EEN e a câmara de comércio, escolher feiras	Reuniões para busca de parceiros, calendário de feiras para 12 meses
6 a 8	Preparar minutas de contrato: código de conduta para fornecedores, contrato de tratamento de dados, anexo de segurança	Posições próprias sobre responsabilidade, auditoria e prazos de notificação
8 a 10	Definir Incoterm e forma de pagamento, escolher agente de carga e representante aduaneiro	Cálculo de preço na fronteira da UE e entregue no cliente, fluxo de importação definido
10 a 13	Primeiras propostas, envio de amostras, resposta ao questionário de fornecedores	Proposta com o cliente, onboarding iniciado

Registre os resultados num dossiê: classificação tarifária, cálculo de origem, documentação de conformidade, certificações, modelos de contrato. Você vai precisar desse dossiê de novo no segundo cliente, e a alfândega pode verificar provas de origem ainda anos depois.

FAQ

Como exportador da América do Sul, preciso de um número EORI?

Só em alguns casos: se você mesmo apresentar declarações aduaneiras ou declarações sumárias de entrada na UE, pedir uma decisão aduaneira ou atuar como transportador. Se o seu cliente fizer a importação, quem precisa do número EORI é ele.

Onde encontro a tarifa para o meu produto?

No portal Access2Markets, da Comissão Europeia, em “My Trade Assistant”. Você precisa da classificação tarifária do produto, do país de origem e do país de destino na UE.

O certificado de origem do meu país basta para a tarifa preferencial?

Depende do acordo. O Chile e o acordo com o Mercosul usam a declaração de origem do exportador; no Mercosul, durante um período de transição, certificados de origem oficiais também são aceitos. Para Colômbia, Peru e Equador vale o EUR.1 ou a declaração de origem na fatura; para a Bolívia, a declaração de origem pelo sistema REX.

Meu produto precisa ter marcação CE?

Só se ele estiver sujeito a uma norma de harmonização da UE, por exemplo para máquinas, equipamentos elétricos ou brinquedos. Os demais produtos de consumo seguem o Regulamento relativo à segurança geral dos produtos, (UE) 2023/988, que também exige um operador econômico responsável na UE.

O acordo comercial me dispensa da EUDR, do CBAM ou do RGPD?

Não. Os acordos tratam de tarifas, origem e procedimentos. Todas as regras da UE sobre produtos, proteção de dados e cadeia de suprimentos continuam valendo sem mudança. Há uma visão geral em [Regras da UE](#).

Quem me ajuda de graça a encontrar parceiros?

A Enterprise Europe Network, a agência nacional de promoção de exportações do seu país e as câmaras de comércio bilaterais. Alguns serviços das câmaras são pagos.

Qual ferramenta ajuda a responder aos questionários de fornecedores?

Uma plataforma GRC como o [Sightadel](#) reúne políticas, comprovações e prazos e conduz você por marcos como ISO 27001, ISO 9001, NIS2 e RGPD. O Sightadel é desenvolvido e hospedado na Alemanha e pode ser [testado gratuitamente](#).

Fontes · Atualizado em: 11 de outubro de 2026

Comissão Europeia: Access2Markets: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>

Comissão Europeia, Access2Markets: sistema REX: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/rex-system>

Comissão Europeia, Access2Markets: aplicação do Acordo Provisório UE-Chile a partir de 01/02/2025:

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/news/application-eu-chile-interim-agreement-1-february-2025>

Comissão Europeia, DG Fiscalidade e União Aduaneira: aplicação provisória do Acordo Comercial Provisório UE-Mercosul:

https://taxation-customs.ec.europa.eu/news/provisional-application-eu-mercosur-interim-trade-agreement-begins-1-may-2026-2026-04-24_en

Agencia Tributaria (Espanha): Acordo Provisório UE-Mercosul, provas de origem:

https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/en_gb/aduanas/novedades/2026/abril/27/acuerdo-interino-ue-mercosur.html

Acordo Comercial UE-Colômbia/Peru, EUR-Lex: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:22012A1221\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:22012A1221(01))

Comissão Europeia: Sistema de Preferências Generalizadas (SPG): https://policy.trade.ec.europa.eu/development-and-sustainability/generalised-scheme-preferences_en

Comissão Europeia: banco de dados TARIC: https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp

Regulamento (UE) 2023/988 relativo à segurança geral dos produtos, EUR-Lex: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2023/988/oj>

Regulamento (UE) 2017/625 relativo aos controlos oficiais, EUR-Lex: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2017/625/oj>

Regulamento (CE) n.º 396/2005 relativo aos limites máximos de resíduos, EUR-Lex: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2005/396/oj>

Comissão Europeia, DG Saúde e Segurança dos Alimentos: TRACES: https://food.ec.europa.eu/horizontal-topics/traces_en
Regulamento (UE) n.º 952/2013, Código Aduaneiro da União, EUR-Lex: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2013/952/oj>

Comissão Europeia, DG Fiscalidade e União Aduaneira: número EORI: https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs/customs-procedures-import-and-export/customs-operations/economic-operators-registration-and-identification-number-eori_en

Comissão Europeia, DG Fiscalidade e União Aduaneira: sistema de controle de importação ICS2: https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs-4/customs-security/import-control-system-2-ics2-0_en

Diretiva 2011/7/UE que estabelece medidas de luta contra os atrasos de pagamento, EUR-Lex: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2011/7/oj>

Enterprise Europe Network: <https://een.ec.europa.eu/>

Comissão Europeia: cooperação UE-América Latina (EEN na América Latina): https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/international-activities/cooperation-regions-and-international-bodies/eu-latin-america-cooperation_en

Câmaras de comércio alemãs no exterior: unidades na América do Sul e Central: <https://www.ahk.de/de/standorte/sued-und-zentralamerika>

Informações gerais, sem caráter de consultoria jurídica. Valem os textos oficiais.

COLOQUE EM PRÁTICA COM FERRAMENTAS FEITAS NA ALEMANHA



Sightadel

O Sightadel conduz sua equipe por seus requisitos europeus: modelos, tarefas, evidências e preparação para auditoria em um só lugar. Desenvolvido e hospedado na Alemanha, com pacote de consultoria opcional.

[Conhecer o Sightadel →](#)



O veyrisk mostra o que um atacante enxerga da sua empresa por fora: serviços abertos, certificados, vulnerabilidades conhecidas. Você pode apresentar o relatório a clientes europeus e auditores.

[Conhecer o veyrisk →](#)

Sightadel, veyrisk e Valar são produtos da neonotu GmbH, empresa que opera o MercoEU.

O que disso se aplica à sua empresa?

O Diagnóstico UE gratuito mostra isso por setor e país em 10 minutos.

<https://www.mercoeu.com/pt/diagnostico-ue>