

当地时间23日，巴西经济部宣布

下调豆类、肉类、意大利面、饼干、大米和建筑材料等商品进口关税，下调幅度为10%。

该项政策涵盖全部巴西进口商品

类别的87%，总计涉及6195项商品

，有效期从今年6月1日持续至2023年12月31日。数据显示，通过两次调整，上述商品进口关税将减免20%，或直接降至零关税。

巴西今年已多次减免关税缓解通胀压力

今年以来，

巴西国内

通胀居高不下，4

月份通胀率达1.06%，为1996年以

来最高

。为缓解通胀压力，巴西政府今年已多次宣布减免关税政策，以扩大进口、刺激本国经济发展。

3月22日消息，为增强产业竞争力、降低通货膨胀对低收入人群的影响，巴西经济部对外贸易委员（Camex）管理执行委员会（Gecex）特别会议批准，将下调部分商品进口关税。巴西政府

将资本货物（工业机械和设备）以及计算机、平板电脑和手机等IT和电信产品的进口税进一步降低

10%。这是资本货物和电信进口关税的第二次下调。

4月29日，巴西政府在

官方公报上发布了一项政令，将

工业产品税的减税幅度从25%增加到35%。

该法令于5月1日起生效。巴西政府称，削减工业化产品税有利于如冶金制品、影音设备、家具等一系列工业产品的生产销售。该措施旨在刺激受新冠疫情影响的各工业行业，保证经济活动水平和促进就业。

5月10日报道，政府计划对在巴西进

行的外国投资免征所得税（IR）

。巴经济部称，未来10到12年内，已累计约8000亿雷亚尔的外国投资存量。如豁免相关所得税，将提高吸引外资水平，有助于雷亚尔保值增值。

5月11

日，巴西经济

部宣布，为缓解该国高通胀

对生产和生活的影响，

巴西政府正式减免11项产品进口关税。

被取消关税的产品包括冷冻去骨牛肉、鸡肉、小麦粉、小麦、饼干、烘焙产品和糖果、硫酸及玉米粒。此外，CA50和CA60型螺纹钢的进口关税均由10.8%降至4%，代森锰锌（杀菌剂）的进口关税则由12.6%降至4%。

中国连续13年成为巴西最大贸易伙伴

疫情下，

2021年中巴贸易仍创下1380

亿美元的新纪录。

中国已连续13年是巴西最大贸易伙伴和出口市场，目前也是巴西主要投资来源国之一。

5月24日，中国商务部对外公布中巴高层协调与合作委员会第六次会议成果清单。

清单中显示，

中巴两国就《2022年至2031年中巴战略规划》和《2022年至2026年中巴执行计划》两份文件达成一致。

清单显示，双方会共同促进双边贸易合作与数字化经济交流、深化科技创新合作、拓展务实业务渠道、深化中巴数字技术交流、促进两国农业贸易发展等等

。

综合来看，双方本次合作内容

涉及能源、贸易、金融多领域

，这预示着中巴关系将会更上一层楼，中国在拉美的影响力会持续扩大。

巴西市场如何开发？

- 一定要学巴西葡语，而且对于外贸员来说最好是圣保罗派的口音。

- 12月到隔年2年份之间，最好不要有商务行程，因为那是巴西人一年中玩的最开心的时段，对工作不会用心。
- 找关系，找熟人能建立更好的合作意向。巴西人这方面和中国还是有很多相像的地方，更喜欢亲熟。在巴西拓展市场，最有效的办法是找当地人合作。
- 文字不如图片，图片不如样品，样品不如实物。巴西人不喜欢动脑筋，喜欢直接看产品
- 会参展的外贸员和外贸企业，多准备一份带有巴西葡语的报价和宣传手册，与巴西人成交的概率肯定会上升很多，这点费用不要省。
- 如果人是第一印象，那他的名片就是这印象的备份。所有的外贸员名片一定要准备充分，针对巴西市场的，笔者特别建议在名片上，或者背面印上巴西葡语的产品名。
- 在开发巴西市场的同时各位要尤其留意自己的产品在巴西是否有生产，以及竞争对手的情况，准确定位自己的产品优势，找到产品在巴西的差异性。提前做好市场调研，不要盲目进军南美市场。知己知彼才能百战百胜。
- 巴西自给的轻工消费品非常匮乏，主要依靠进口。来自中国的小电器、小商品在巴西很有市场。很多巴西客商来到义乌采购，然后在25街区销售。在这里，还可以看到不少温州人倒卖球鞋、手机、mp3、手表。因为价格便宜，老百姓承受得起。
- 巴西进口商喜欢L/C以外的付款方式，在给中国出口商付款时，老客户容易拖延。但对新客户，如采用L/C以外方式付款，则须预收部分定金。
- 南美大部分的国家都有严格的外汇管制，因此TT对他们来说操作有点难度，所以更喜欢做LC。大家也别怕L/C，只要开证行好，注意审核条款，加上第三方保兑，就不怕了。

怎么找到巴西客户？

1、巴西B2B网站

<http://www.brazilbiz.com.br/>

<https://www.toboc.com/>

<http://br.tradeholding.com/>

<https://b2brazil.com/>

2、巴西黄页网站

<http://www.nei.com.br/>

<http://www.achei.com.br/>

<http://www.amarillas.bo/>

<http://www.guiamais.com.br/>

<https://www.yellowpages.com/brazil-in>

<https://www.whitepages.com/white-pages/brazil-in>

<http://www.permutalivre.com.br/>

<http://brazil.areaconnect.com/>

3、巴西搜索引擎

<http://www.google.com.br/>

<http://br.yahoo.com/>

<http://br.msn.com/>

<http://www.aonde.com/>

<http://busca.uol.com.br/>

<http://www.infocomercial.com.ar/>

<http://www.exploora.com.br/>

4、巴西海关数据

<https://www.b2b3.com/> ，点击[注册马上体验免费的巴西数据](#)。

5、社媒询盘

优贸网推出[最新的社媒询盘功能](#)

，只有你有Facebook账号，关注你的竞品公司主页，系统自动推送询盘给你，效果肉眼可见！

6、自动开发巴西客户

- 优贸网《邮件询盘》自动拓客功能，通过AI大数据算法+多重过滤筛选+多维度信息匹配，自动开发来自于[海关数据及网络](#)的各国买家，并匹配采购商的网址、邮箱等信息助你快速开发海外客户。
- 批量检测自动开发过来的邮箱是否有效，将无效邮箱过滤掉，只针对有效邮箱进行营销。
- 自动开发好的客户，系统再自动推送预先设置好的邮件模板，通过海外服务器送达，让送达率达98%；可自动推送第N封邮件，智能追踪每封邮件动态。

7、巴西重要节日

1月1日元旦

3月3日狂欢节

3月4日狂欢节

3月5日狂欢节(14:00前)

4月18日基督遇难日

4月21日独立烈士节

5月1日国际劳动节

6月19日圣体节

9月7日巴西独立日

10月28日公务员和商人节

12月24圣诞前夜(14:00以后)

12月25日圣诞节

12月31日元旦前夕(14:00以后)

巴西清关注意事项

1、中国出口巴西的货物出运前提前申请目的港免用期：巴西清关时间一般都比较长，而船东在巴西口岸的demurrage（滞期费）很贵。因此在装运前一定要提前向船公司申请目的港免用期，一般可以申请到21-30天的免用时间，否则会在目的港产生高昂的demurrage费用。

2、中国出口巴西的货物慎用NOR箱（冷代干集装箱）：有些船公司会提供NOR箱（冷代干集装箱）服务，虽然NOR箱在海运费上会相对便宜，但在目的港冷冻箱的免用期会较普通箱短的多，船公司一般也不接受冷冻箱的免用期申请；另冷冻箱在巴西地区的demurrage收费远远高于普通箱，以H船公司为例，冷冻箱在巴西一般只有4天的免用时间，而demurrage却高达USD170-260每天。

3、巴西海运提单特殊要求：

① 只接受全套提单三份正本不能修改，提单上必须显示运费金额（只能使用美元

或欧元)；

②必须在提单上显示收货人的 CNPJ

号码 (收货人必须是已经注册登记的公司)；

③如果是私人物品，必须在提单上显示 CPF 和护照号码，还须显示 NCM-CODE 的前四位数字；

④同行提单必须在收货人档显示货运公司或收货人资料，不接受“TO ORDER”的提单；

⑤收货人必须是在目的地海关有登记注册的公司；

⑥私人物品的海运费只能接受预付，不接受到付；

⑦

提单上必须显示发货人提供的收货人完整地址及电话号码，日用品必须有详细的货名描述；

4、中国出口巴西的货物需要提供CNJP/CPF/NCM：巴西清关需要在提单上显示CNJP/CPF/NCM，CNPJ和CPF是巴西公司和个人的身份号码，也就是税号；NCM：这是货物身份确认号码，相当于我国HS编码，必须显示在载货单上

。

出口巴西面临的风险

1、拖欠货款

因为巴西的利率很高，一般企业年利率基本在20%以上，很多企业甚至40%以上。所以对于巴西进口而言，资金成本太高是很多巴西买家不愿意预付货款的主要原因。

而且巴西客户信守合同观念淡薄，同时受巴西贸易保护，他们清关比较麻烦，关税比较高，并且巴西国内金融环境不稳定，货币贬值快。

从下单到出货、海运，货物到达巴西港口，买家铺货，货物销售完毕，巴西客户必须实力雄厚才能在六个月内达成目标。所以当买家资金不够的时候，一定会尽量拖延付款时间，这就是巴西买家拖欠货款的主要原因。

2、无单放货

巴西可以凭提单复印件提货，所以经常发生无单放货，贷款风险很高。所以，我们想要与巴西客户合作，要特别谨慎，应该先做好风险管理，才能保证货款可以及时收回。

3、企业信息获取受限

根据巴西法律法规限制，以下信息获取受限：

(1) 巴西企业注册号、企业类型、采购及销售信息、信用记录及其他负面记录信息受限，只能获取部分。

(2) 巴西私人公司不公开详细财务，上市公司财务公开程度高，公共公司财务公开程度为中等。

(3) 巴西企业的抵押记录没有中央统一收录渠道。

(4) 只有巴西上市公司才有证券交易所信息。

4、巴西企业界预期未来一年违约风险较高

巴西信贷管理服务公司Intrum对分布在酒店、金融、技术、消费和运输等行业共计700家公司的调查显示，企业界预计2022年将出现普遍的付款延迟，超过70%的受访公司认为未来一年将出现财务违约增长。

Intrum公司首席执行官Ulisses Rodrigues表示，在经济紧缩时期，现金控制是公司最大的挑战之一。根据行业不同，平均需要40至60天的时间来完成对供应商的付款。

出口巴西的建议

1、熟悉巴西的通关规则

巴西政府要求所有的进口商品都必须办理进口许可证（自动进口许可证和非自动进口许可证）。其中非自动进口许可证管理范围广且审批程序比较繁杂。所以出口商在向巴西发货前，应弄清该商品是否受非自动进口许可证管理，如是

，应及时向进口商提供有关证书和文件，并敦促进口商按规定在货物装船前进行申请，以避免货物到港后被扣或被海关罚款，引起不必要的贸易纠纷。

2、注意巴西的贸易壁垒

巴西是世界上实施贸易壁垒最多的国家之一。其一是关税，其二是反倾销、反补贴等限制措施，其三是其他贸易保护措施。巴西政府会经常出台一些临时措施，法律、法规缺乏透明度，使进口产品在巴西市场处于劣势。

3、重视巴西的外汇管理

雷亚尔是巴西市场上唯一流通的货币。巴西中央银行是外汇交换的管理部门。巴西央行规定，在一般情况下，进口贸易的付款期不得超出货物装船前180天和货物装船后360天；此外，交割期也不得超过对外付款期。

“巴西央行网”与“巴西外贸网”互联，发展工商部和央行随时对报关程序和外汇兑换进行监控，若发现与规定不符，就可能出现通关受阻、进口商无法结汇或被罚款的情况。

4、关注巴西的诉讼与仲裁

巴西的法律不同于英美法和大陆法，它是葡萄牙法和拿破仑民事法的混合体，中国与巴西之间也无民事或商事司法协助条约作为依据来执行诉讼裁决。

如果国外债权人在巴西提起诉讼，地点最好选在较大的国际性城市，如圣保罗、里约热内卢，那里的法官通常有比较丰富的商业经验，较少受当地势力的影响。

巴西律师的费用标准不像欧洲国家那样有法律的明确限定，通常不同的律师收费标准会有明显的差异，因此，在涉及处理与巴西进口商的法律纠纷问题时，要谨慎选择合适的律师。

5、预防D/P远期在巴西的风险

D/P即付款交单，是卖方的交单须以买方的付款为条件，即出口人将汇票连同货运单据交给银行托收时，指示银行只有在进口人付清货款时才能交出货运单据。如果进口人拒付，就不能从银行取得货运单据，也无法提取单据项下的货物。

拉美商人在进口时常常要求使用D/P远期，在出口中却决不使用D/P远期。而拉美银行尽管使用D/P很普遍，但只使用D/P即期，而对于D/P远期，则认为其本身是矛盾的，故将D/P远期视同D/A。

尽管国际商会在URC522中重申D/P远期将被视为D/P方式，并明确了双方当事人的责任，但它不具有法律的普遍约束力，通常不能逾越进口国国内法律规定。出口商要正确掌握D/P远期出口货物的船只航程与寄单时间之差（远洋运输大约为15～30天为限），超过此期限可采用D/A方式。