

Guia completo:

Comprar no Mercado Nacional ou Importar?

Guia Técnico Completo de Custos, Precificação e Viabilidade da Importação**

Como comparar corretamente produtos nacionalizados e importados antes de tomar qualquer decisão

Empresas que nunca importaram — ou que importam sem planejamento — costumam tomar decisões baseadas em um critério equivocado: o preço do fornecedor.

No comércio exterior, essa análise é insuficiente e frequentemente leva a prejuízos financeiros, margens distorcidas e riscos fiscais.

Este guia foi desenvolvido para explicar, de forma técnica, estruturada e acessível, como uma empresa deve avaliar se vale a pena comprar no mercado nacional ou importar diretamente do exterior, considerando todos os custos reais da operação, desde a fábrica do fornecedor até a revenda no Brasil.

1. Por que o preço do fornecedor não define se importar é vantajoso

O valor informado pelo fornecedor internacional representa apenas:

- o custo de produção
- a margem do exportador
- a condição de venda acordada (Incoterm)

Esse preço não contempla:

- impostos brasileiros
- custos logísticos internacionais
- despesas aduaneiras
- custos financeiros do câmbio
- impacto tributário da revenda no mercado interno

❖ Comparar esse valor diretamente com o preço de um fornecedor nacional não reflete a realidade econômica da operação.

2. O conceito central da análise: custo nacionalizado (landed cost)

O custo nacionalizado é o valor final da mercadoria:

- desembaraçada pela Receita Federal
- transportada até o endereço do importador
- pronta para ser revendida no Brasil

Somente com esse valor é possível:

- calcular margem real
- definir preço de venda
- comparar corretamente com o mercado nacional

❖ Sem custo nacionalizado, não existe decisão técnica de importação.

3. Bloco 1 – Custo do produto no exterior (valor FOB / EXW / CIF)

Este é o ponto inicial da formação do custo.

Inclui:

- preço unitário negociado
- quantidade adquirida
- moeda estrangeira

- Incoterm (EXW, FOB, CIF, entre outros)

⚠ Esse valor não inclui qualquer custo brasileiro e não deve ser usado isoladamente para tomada de decisão.

4. Bloco 2 – Logística internacional

A logística internacional representa parte relevante do custo e varia conforme:

- modal escolhido
- origem da mercadoria
- volume, peso e valor da carga

Inclui:

- frete internacional (marítimo LCL/FCL, aéreo ou correio internacional formal)
- seguro internacional (fundamental para mitigação de riscos)
- taxas no país de origem (coleta, documentação, terminal, quando aplicável)

☞ A soma do valor do produto + frete + seguro forma a base CIF, utilizada em vários cálculos tributários.

5. Bloco 3 – Classificação fiscal e tributos de importação

O NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul) é o elemento mais sensível da precificação.

A partir dele são definidos:

- Imposto de Importação (II)
- IPI
- PIS-Importação
- COFINS-Importação
- ICMS

Cada tributo possui:

- base de cálculo específica
- incidência cumulativa
- impacto direto no custo unitário

⚠ Erros de classificação podem gerar:

- aumento significativo do custo
- autos de infração
- multas

- retenção da carga

6. Bloco 4 – Custos aduaneiros e logística interna no Brasil

Além dos tributos, a nacionalização da mercadoria gera custos operacionais obrigatórios:

- taxas portuárias ou aeroportuárias
- armazenagem
- capatazia
- honorários de despacho aduaneiro
- transporte rodoviário até o destino final

❖ Esses valores muitas vezes são ignorados por iniciantes, mas impactam diretamente a viabilidade da importação.

7. Bloco 5 – Remessa de câmbio e custo financeiro do pagamento

Para pagar o fornecedor internacional, é necessária uma operação de câmbio, que também compõe o custo.

Inclui:

- contrato de câmbio
- taxa bancária ou da corretora
- spread cambial
- variação da moeda entre negociação e liquidação

⚠ Converter o valor pela cotação “turismo” ou “PTAX do dia” não representa o custo real da operação.

8. Bloco 6 – Impacto fiscal da nota fiscal na revenda

Após a importação, a mercadoria entra no ciclo normal de comercialização no Brasil.

Na emissão da nota fiscal de venda, incidem:

- ICMS sobre a saída
- PIS e COFINS (conforme regime tributário)
- impactos contábeis e financeiros no preço final

❖ Se esse custo não for considerado na especificação, a margem planejada se perde na revenda.

9. Formação do custo unitário real

Somando todos os blocos, a empresa chega a:

- custo total da importação
- custo unitário por produto
- preço mínimo de venda
- margem real de lucro

☞ Só neste ponto a comparação com o mercado nacional se torna tecnicamente válida.

10. Comparação correta: mercado nacional x importação

Compra no mercado nacional:

- preço já nacionalizado
- impostos embutidos
- frete interno
- prazos menores
- menor complexidade operacional

Compra via importação:

- custo nacionalizado detalhado
- impacto do câmbio
- prazo logístico maior
- necessidade de planejamento
- possibilidade de maior margem

❖ A decisão correta depende de números consolidados, não de percepção.

11. Onde a Rimera Multimodal atua nesse processo

A Rimera Multimodal Comércio Exterior atua exatamente na etapa mais crítica para quem está começando: o planejamento prévio da importação.

A Rimera apoia o importador iniciante com:

- simulação técnica completa de custos (planilha detalhada)
- análise correta de NCM e tributos
- estimativa de frete internacional e logística interna
- cálculo do custo nacionalizado
- orientação sobre câmbio e pagamento ao fornecedor
- suporte desde a habilitação no RADAR Siscomex até o desembarque

❖ O objetivo é evitar que a empresa descubra os custos depois que a mercadoria já foi comprada.

12. Por que esse planejamento é essencial para quem nunca importou

Empresas iniciantes enfrentam riscos como:

- margens mal calculadas
- fluxo de caixa comprometido
- custos inesperados
- passivos fiscais

☞ No comércio exterior, prevenção é sempre mais barata do que correção.

Conclusão técnica

Importar não é uma decisão baseada em preço.

É uma decisão baseada em custo total, margem e viabilidade econômica.

❖ Preço de fornecedor não define vantagem.

Custo nacionalizado define decisão.

Quer saber se importar vale a pena para o seu produto?

Antes de fechar qualquer compra internacional, faça uma simulação técnica completa.

A Rimera Multimodal está preparada para orientar empresas que estão dando os primeiros passos, com segurança, clareza e previsibilidade.

Fonte técnica oficial:

Receita Federal do Brasil – Importação

<https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/aduana-e-comercio-exterior/importacao>

Solicite agora seu simulado **gratuito**:
Comece com a **Rimera Multimodal**

RIMERA MULTIMODAL LTDA
www.rimera.com.br

+55 11 5510.0908
operacional@rimera.com.br

Av. Paulista 807, conj. 2315. São Paulo, SP - CEP 01311-100, Brasil.