



RIMERA MULTIMODAL
COMÉRCIO EXTERIOR

GUIA TÉCNICO COMPLETO — IMPORTAÇÃO DE ELETRÔNICOS NO BRASIL

**Da primeira amostra à importação comercial:
NCM, Inmetro, Anatel, LPCO, certificação,
RADAR, DUIMP, Catálogo de Produtos, impostos,
frete e desembaraço aduaneiro**

Importar um produto eletrônico pronto para o Brasil exige uma análise diferente da importação de um componente eletrônico isolado.

Um equipamento completo pode reunir fonte de alimentação, bateria, carregador, transmissor de radiofrequência, Wi-Fi, Bluetooth, display, módulos eletrônicos e diferentes funções em um único produto.

Cada uma dessas características pode interferir na classificação fiscal, tributação, tratamento administrativo e exigências regulatórias da importação.

Por isso, antes de perguntar apenas:

“Quanto custa importar este eletrônico?”

o importador precisa responder perguntas anteriores:

- Qual é exatamente a função do equipamento?
- Qual é a NCM correta no Brasil?
- O produto está sujeito ao controle do Inmetro?
- Possui Wi-Fi, Bluetooth, radiofrequência ou outra tecnologia sujeita à análise da Anatel?
- Existe necessidade de LPCO ou outra autorização?
- O produto precisa de certificação, homologação ou registro?
- É possível trazer uma amostra antes de investir em um lote comercial?
- A empresa possui RADAR/Siscomex?
- Quais informações precisarão estar no Catálogo de Produtos?
- Qual será o custo efetivamente nacionalizado?

- O produto continuará competitivo depois dos impostos, frete, certificações e despesas brasileiras?

A análise correta acontece **antes do pagamento e, principalmente, antes do embarque.**

É justamente nesse momento que a Rimera Multimodal pode estruturar a operação junto ao importador, analisando a parte aduaneira, fiscal, regulatória e logística e coordenando, quando necessário, parceiros especializados em certificação, homologação e outras exigências técnicas.

Para quem nunca realizou uma importação, recomendamos começar também pelo:

Guia — Como Começar a Importar

<https://www.rimera.com.br/1-como-comecar-a-importar>

1. PRIMEIRO: ELETRÔNICO PRONTO NÃO É A MESMA COISA QUE COMPONENTE ELETRÔNICO

Esta diferenciação é fundamental.

Um componente eletrônico normalmente será incorporado a outro produto, circuito, equipamento ou máquina.

Exemplos:

- placas eletrônicas;
- sensores;
- módulos;
- circuitos integrados;
- conectores;
- módulos de controle;
- módulos de comunicação;
- componentes utilizados na fabricação de equipamentos.

Já um eletrônico acabado normalmente possui função própria e chega ao Brasil pronto ou praticamente pronto para utilização.

Exemplos:

- monitores;
- equipamentos de áudio e vídeo;
- câmeras;
- carregadores;
- fontes de alimentação;
- equipamentos de informática;
- dispositivos inteligentes;

- equipamentos eletrônicos de medição;
- equipamentos de automação;
- aparelhos com Wi-Fi ou Bluetooth;
- determinados eletroeletrônicos.

Essa diferença é importante porque um produto acabado pode estar sujeito a exigências que não se aplicariam ao componente isolado. Se sua empresa pretende importar placas, módulos, sensores ou componentes que integrarão outro equipamento, consulte também o material específico disponível no:

Hub de Guias e Checklists da Rimer

<https://www.rimera.com.br/guias-e-checklists>

2. O PROBLEMA COMEÇA QUANDO A EMPRESA COMPRA PRIMEIRO E ANALISA DEPOIS

Imagine a situação.

Uma empresa brasileira encontra no exterior um equipamento eletrônico interessante.

O fornecedor oferece:

Produto: US\$ 5.000

e informa determinado HS Code.

O preço parece competitivo.

O importador paga.

A produção termina.

A mercadoria fica pronta para embarque.

Somente então alguém pergunta:

“Esse equipamento precisa de Inmetro ou Anatel?”

Essa ordem está invertida.

A empresa poderá descobrir tardiamente que precisa de:

- classificação fiscal diferente da informada pelo fabricante;
- tratamento administrativo;
- LPCO;
- certificação;
- homologação;
- documentação técnica complementar;
- adequação de embalagem ou identificação;
- autorização específica;
- procedimento que deveria ter sido iniciado antes do embarque.

Por isso, a sequência correta é:

PRODUTO



DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA



NCM



TRATAMENTO ADMINISTRATIVO



INMETRO / ANATEL / OUTROS CONTROLES



VIABILIDADE REGULATÓRIA



VIABILIDADE ECONÔMICA



COMPRA



EMBARQUE

O objetivo é simples:

descobrir o problema enquanto o produto ainda está no fornecedor — e não quando a carga já está chegando ao Brasil.

3. ANTES DE CLASSIFICAR O PRODUTO, ENTENDA TECNICAMENTE O QUE ESTÁ SENDO IMPORTADO

Para equipamentos eletrônicos, apenas o nome comercial normalmente não é suficiente.

Descrições como:

“Electronic Device”

“Smart Equipment”

“Controller”

“Power Supply”

“Monitor”

“Wireless Device”

podem ser insuficientes para determinar corretamente a NCM e o tratamento administrativo.

Por isso, antes da análise, solicite ao fabricante:

CHECKLIST TÉCNICO DO PRODUTO

☐ nome comercial completo;

☐ fabricante;

☐ marca;

- ☐ modelo;
- ☐ Part Number/SKU;
- ☐ função principal;
- ☐ aplicação;
- ☐ princípio de funcionamento;
- ☐ materiais relevantes;
- ☐ tensão;
- ☐ potência;
- ☐ frequência elétrica;
- ☐ tipo de alimentação;
- ☐ fonte interna ou externa;
- ☐ existência de bateria;
- ☐ tecnologia e composição da bateria;
- ☐ Wi-Fi;
- ☐ Bluetooth;
- ☐ NFC;
- ☐ radiofrequência;
- ☐ comunicação celular;
- ☐ outras tecnologias sem fio;
- ☐ manual;
- ☐ datasheet;
- ☐ catálogo técnico;
- ☐ fotografias;
- ☐ dimensões;
- ☐ peso líquido;
- ☐ peso bruto;
- ☐ quantidade;
- ☐ HS Code utilizado pelo fabricante;
- ☐ certificações internacionais existentes.

Quanto melhor a documentação técnica, maior a capacidade de estruturar corretamente a importação.

A Rimeria possui um conteúdo específico sobre essa etapa:

Checklist antes de importar: o que pedir ao fabricante

<https://www.rimeria.com.br/post/checklist-antes-de-importar>

4. O HS CODE INFORMADO PELO FABRICANTE NÃO DEFINE AUTOMATICAMENTE A NCM BRASILEIRA

O HS Code fornecido pelo exportador é uma informação útil. Mas não deve ser simplesmente copiado para a importação brasileira.

A Nomenclatura Comum do Mercosul — NCM — possui oito dígitos e a classificação precisa considerar as características reais da mercadoria.

Entre elas:

- função;
- composição;
- tecnologia;
- aplicação;
- princípio de funcionamento;
- forma de apresentação;
- características técnicas relevantes.

Uma classificação incorreta pode interferir em:

- Imposto de Importação;
- IPI;
- PIS-Importação;
- Cofins-Importação;
- ICMS;
- tratamento administrativo;
- LPCO;
- órgão anuente;
- atributos exigidos na DUIMP;
- medidas de defesa comercial;
- benefícios tarifários;
- obrigações regulatórias.

Portanto:

HS Code do fornecedor = referência inicial

NCM brasileira = classificação que precisa ser tecnicamente validada

Leia também:

HS Code x NCM: posso utilizar o código informado pelo fabricante?

<https://www.rimera.com.br/post/o-fornecedor-passou-um-hs-code-posso-usar-esse-c%C3%B3digo-como-ncm-no-brasil-entenda-por-que-o-c%C3%B3digo-i>

5. DEFINIU A NCM? AGORA COMEÇA A ANÁLISE REGULATÓRIA

A NCM não serve apenas para calcular impostos.

Ela também é uma das bases para identificar o tratamento administrativo da importação.

É nessa etapa que se verifica se a mercadoria está sujeita à atuação de algum órgão anuente ou a determinada exigência.

Para produtos eletrônicos, dois pontos merecem atenção especial:

INMETRO

Determinados produtos podem estar sujeitos a regulamentos técnicos e programas de avaliação da conformidade.

ANATEL

Produtos com determinadas funcionalidades de telecomunicações e radiofrequência podem estar sujeitos a requisitos de homologação.

E, dependendo da natureza do equipamento, outros controles também podem existir.

Portanto:

“Encontramos a NCM” não significa “o produto já pode embarcar”.

O próximo passo é verificar o tratamento administrativo e as características específicas da mercadoria.

6. ELETRÔNICO PRECISA DE INMETRO?

Não existe uma resposta universal.

É incorreto afirmar:

“Todo eletrônico precisa de Inmetro.”

Da mesma forma, também é incorreto afirmar:

“Eletrônico não precisa de Inmetro.”

A análise precisa considerar:

PRODUTO + NCM + CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS + FINALIDADE + REGULAMENTO APLICÁVEL

Dependendo do enquadramento, podem existir exigências relacionadas à avaliação da conformidade, certificação, registro, licenciamento ou outras condições.

Por isso, a verificação precisa ocorrer produto por produto.

7. MAS E SE EU AINDA NÃO QUISER IMPORTAR PARA REVENDER?

Aqui surge uma possibilidade importante para empresas que ainda estão testando determinado produto.

Imagine que uma empresa esteja considerando importar 1.000 unidades de um equipamento eletrônico.

Antes de assumir esse compromisso, ela gostaria de receber uma unidade para:

- testar funcionamento;
- avaliar acabamento;
- verificar compatibilidade;
- realizar testes internos;
- comparar fornecedores;
- analisar qualidade;
- avaliar aceitação comercial;
- verificar se vale a pena estruturar a importação em escala.

Nesse cenário, a finalidade da primeira operação é diferente de uma importação comercial destinada à formação de estoque.

Para determinados produtos sujeitos à atuação do Inmetro, existem procedimentos específicos relacionados a amostras, uso próprio e outras finalidades não comerciais.

Isso não significa que qualquer eletrônico possa entrar livremente no Brasil apenas porque a invoice contém a palavra “sample”.

A possibilidade precisa ser analisada de acordo com:

- produto;
- NCM;
- quantidade;
- finalidade;
- regulamentação;
- tratamento administrativo;
- documentação apresentada.

8. AMOSTRA PODE SER UMA ETAPA DE VALIDAÇÃO ANTES DO INVESTIMENTO MAIOR

Quando juridicamente e regulatoriamente possível, uma estratégia pode ser:

ENCONTREI O PRODUTO



analisei NCM e regulamentação

↓
verifiquei possibilidade de trazer amostra
↓
importei pequena quantidade para finalidade compatível
↓
testei o equipamento
↓
produto aprovado
↓
estruturei certificação/homologação quando necessária
↓
calculei o lote comercial
↓
importei em escala

Isso pode evitar que a empresa invista antecipadamente em:

- grande estoque;
- certificações;
- embalagens;
- marketing;
- frete de lote comercial;
- distribuição;
- capital de giro;

antes de saber se o equipamento realmente atende às suas necessidades.

A Rimera possui um conteúdo específico sobre o tema:

Despacho aduaneiro de amostras: quando é necessário e como importar corretamente

<https://www.rimera.com.br/post/despacho-aduaneiro-de-amostras-quando-%C3%A9-necess%C3%A1rio-e-como-importar-amostras-corretamente-uma-amost>

9. AMOSTRA NÃO DEVE SER UTILIZADA PARA CONTORNAR UMA EXIGÊNCIA COMERCIAL

Quantidade pequena não significa automaticamente amostra.

E escrever “sample” na Commercial Invoice não altera sozinho a natureza real da operação.

É preciso observar:

- finalidade;
- quantidade;
- destinação;
- utilização;

- regulamentação aplicável;
- documentação;
- frequência das operações.

Se uma empresa está trazendo repetidamente produtos para comercialização, não deve simplesmente fracionar as operações e denominá-las amostras para tentar evitar requisitos aplicáveis à importação comercial.

A lógica correta é:

AMOSTRA → TESTE → DECISÃO → REGULARIZAÇÃO → ESCALA.

10. PRODUTO APROVADO: AGORA MUDA A FASE DO PROJETO

Suponha que a amostra tenha chegado.

A empresa testou.

O equipamento funcionou.

O produto foi aprovado.

Agora a pergunta deixa de ser:

“Consigo trazer uma unidade?”

e passa a ser:

“Como estruturo uma importação comercial recorrente?”

É nesse momento que precisam ser avaliados, conforme o produto:

- certificação;
 - homologação;
 - registro;
 - utilização de certificado existente;
 - ensaios;
 - laboratório;
 - OCP;
 - adequação do fabricante;
 - documentação técnica;
 - requisitos de embalagem;
 - identificação;
 - demais exigências do regulamento aplicável.
-

11. A RIMERA PODE COORDENAR A OPERAÇÃO COM PARCEIROS ESPECIALIZADOS

A Rimera atua na estruturação aduaneira e logística da importação. Quando determinado produto exige uma atividade técnica específica — como certificação, ensaio, homologação ou regularização — a operação pode ser coordenada juntamente com parceiros especializados.

O fluxo pode funcionar assim:

IMPORTADOR



RIMERA

Análise aduaneira e planejamento



NCM + TRATAMENTO ADMINISTRATIVO



IDENTIFICAÇÃO DAS EXIGÊNCIAS



PARCEIROS ESPECIALIZADOS

quando necessários



**CERTIFICAÇÃO / ENSAIO / HOMOLOGAÇÃO /
REGULARIZAÇÃO**



LICENCIAMENTO



FRETE INTERNACIONAL



DESPACHO ADUANEIRO



ENTREGA NO BRASIL

O objetivo é evitar que o importador tenha que descobrir sozinho qual profissional, laboratório, organismo ou parceiro precisará procurar em cada fase.

12. O PRODUTO JÁ TEM CERTIFICAÇÃO NO BRASIL?

Antes de iniciar um processo do zero, vale investigar a situação do produto.

Perguntas importantes:

- O fabricante já vende esse modelo no Brasil?
- Existe certificado relacionado ao produto?
- O modelo está contemplado?
- O fabricante possui representante ou importador brasileiro?
- Existe possibilidade de utilização de certificado existente?
- O CNPJ importador precisa ser incluído ou autorizado?
- O certificado está válido?
- O produto que será importado é efetivamente o mesmo contemplado na documentação?

Essa análise pode mudar custo e prazo do projeto.

Mas a existência de um certificado semelhante não significa automaticamente que qualquer importador possa utilizá-lo.

É necessário verificar as condições aplicáveis ao produto e ao certificado.

13. E SE O EQUIPAMENTO TIVER WI-FI OU BLUETOOTH?

Esse é um ponto que deve ser perguntado ao fabricante logo no início.

Um equipamento pode parecer simplesmente um aparelho eletrônico, mas possuir internamente:

- Wi-Fi;
- Bluetooth;
- NFC;
- Zigbee;
- radiofrequência;
- modem;
- comunicação celular;
- transmissor;
- receptor;
- módulo de telecomunicações.

Essas características podem alterar completamente a análise regulatória.

Portanto, inclua sempre no levantamento técnico:

“O produto transmite ou recebe sinais de radiofrequência? Quais tecnologias utiliza?”

A análise da Anatel é independente da análise do Inmetro.

Um produto pode envolver uma, outra, ambas ou nenhuma dessas exigências, conforme suas características e regulamentação.

14. PRODUTO REGULATORIAMENTE VIÁVEL: A EMPRESA ESTÁ HABILITADA PARA IMPORTAR?

Depois de validar o produto, é necessário validar o importador. Para operações formais, a situação da empresa no Siscomex precisa ser analisada.

Verifique:

- ☐ CNPJ;
- ☐ habilitação no RADAR/Siscomex;
- ☐ modalidade/capacidade compatível com a operação;
- ☐ certificado digital quando necessário;
- ☐ representantes;
- ☐ procurações;
- ☐ estrutura documental;
- ☐ acesso aos sistemas utilizados na operação.

Um erro frequente é deixar essa análise para quando o fornecedor informa:

“Your goods are ready.”

Nesse momento, qualquer problema cadastral pode começar a gerar armazenagem no exterior, alteração de booking ou atraso no embarque.

Por isso, RADAR e documentação devem ser estruturados paralelamente à negociação.

Consulte:

Documentação e RADAR Siscomex — Rimera

<https://www.rimera.com.br/2-documentacao-e-radar>

15. DUIMP E CATÁLOGO DE PRODUTOS: O ELETRÔNICO PRECISA SER TECNICAMENTE BEM CADASTRADO

Com a implantação progressiva do Novo Processo de Importação, a qualidade da informação técnica tornou-se ainda mais relevante. O Catálogo de Produtos não deve ser tratado como uma simples lista de SKUs.

Dependendo da NCM e dos atributos exigidos, o cadastro pode precisar reunir informações como:

- descrição completa;
- fabricante estrangeiro;
- marca;
- modelo;

Datasheet: Wireless Industrial Monitoring System Model X100

Catálogo de Produtos: Electronic Monitor

Há um problema de consistência.

O produto precisa ser tecnicamente reconhecível ao longo de toda a documentação.

A descrição deve ser compatível com:

- ficha técnica;
- NCM;
- modelo;
- fabricante;
- função;
- invoice;
- Catálogo de Produtos;
- atributos;
- LPCO;
- DUIMP;
- certificados aplicáveis.

Isso não significa simplesmente repetir uma frase idêntica em todos os documentos.

Significa que todos devem descrever **a mesma mercadoria, sem contradições relevantes**.

Leia também:

Descrição de mercadoria na importação: o erro invisível que pode levar sua DI ou DUIMP para fiscalização

<https://www.rimera.com.br/post/descri%C3%A7%C3%A3o-de-mercadoria-na-importa%C3%A7%C3%A3o-o-erro-invis%C3%ADvel-que-pode-levar-sua-di-ou-duimp-para-canal-ve>

17. DOCUMENTAÇÃO COMERCIAL: O QUE PRECISA SER PREPARADO ANTES DO EMBARQUE

Depois que produto, regulamentação e empresa estiverem estruturados, chega a fase documental da operação.

Entre os principais documentos podem estar:

PROFORMA INVOICE

Utilizada na fase comercial para estruturar a negociação.

Deve permitir identificar adequadamente:

- vendedor;
- comprador;
- produtos;

- quantidades;
- preços;
- moeda;
- Incoterm;
- condições comerciais.

COMMERCIAL INVOICE

É um dos documentos centrais da importação.

Precisa refletir corretamente a operação efetivamente realizada.

PACKING LIST

Apresenta a organização física da carga:

- volumes;
- pesos;
- dimensões;
- conteúdo;
- acondicionamento.

CONHECIMENTO DE EMBARQUE

Pode assumir diferentes formas conforme o modal utilizado.

DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA

Dependendo do eletrônico:

- datasheet;
- manual;
- catálogo;
- desenhos;
- composição;
- especificações;
- certificados;
- relatórios técnicos.

LICENÇAS E AUTORIZAÇÕES

Quando aplicáveis.

Um problema documental aparentemente pequeno pode repercutir na classificação, no licenciamento e no desembaraço.

Aprofunde:

Quais documentos são necessários para fazer o despacho aduaneiro?

<https://www.rimera.com.br/post/quais-documentos-s%C3%A3o-necess%C3%A1rios-para-fazer-o-despacho-aduaneiro-commercial-invoice-packing-list-c>

18. ANTES DO PEDIDO COMERCIAL, FAÇA A SIMULAÇÃO COMPLETA

Produto aprovado não significa produto economicamente viável.
Essa é uma diferença fundamental.

Imagine:

Preço do fornecedor: US\$ 100 por unidade

Isso não significa:

Custo no estoque brasileiro: US\$ 100.

O custo efetivo pode envolver:

mercadoria

- **frete internacional**

- **seguro**

- **despesas na origem**

- **tributos federais**

- **ICMS**

- **armazenagem**

- **taxas aeroportuárias ou portuárias**

- **despacho aduaneiro**

- **licenciamento**

- **certificação/homologação quando aplicável**

- **transporte nacional**

=

CUSTO NACIONALIZADO

Depois:

$\text{CUSTO TOTAL DA OPERAÇÃO} \div \text{QUANTIDADE} = \text{CUSTO UNITÁRIO NACIONALIZADO}$

Só então existe uma base adequada para comparar:

comprar de distribuidor brasileiro

versus

importar diretamente

A Rimera pode realizar uma simulação antes do fechamento da operação.

19. UM ELETRÔNICO BARATO PODE FICAR CARO EM PEQUENA QUANTIDADE

Esse é outro ponto importante para quem começa importando uma amostra e depois pretende passar para um lote comercial. Existem despesas que não crescem proporcionalmente à quantidade.

Uma importação de 5 unidades pode ter:

- despacho;
- armazenagem mínima;
- taxa documental;
- frete mínimo;
- despesas aeroportuárias;
- transporte nacional;

que também existiriam em uma operação maior.

Por isso:

pequena quantidade não significa necessariamente menor custo unitário.

A análise deve encontrar um equilíbrio entre:

- quantidade;
 - capital disponível;
 - custo unitário;
 - demanda;
 - estoque;
 - MOQ do fabricante;
 - frete;
 - despesas fixas;
 - risco comercial.
-

20. DEFINA O INCOTERM ANTES DE COMPARAR PREÇOS

Dois fornecedores podem apresentar preços aparentemente diferentes, mas utilizando Incoterms diferentes.

Exemplo:

Fornecedor A: US\$ 8.000 EXW

Fornecedor B: US\$ 8.700 FOB

Não é possível concluir apenas por esses números qual proposta possui menor custo logístico total.

O Incoterm define responsabilidades importantes da negociação.

Dependendo da condição, podem mudar:

- coleta;
- transporte interno no exterior;
- desembaraço de exportação;
- despesas de origem;
- frete internacional;
- seguro;
- responsabilidades e riscos.

Por isso, antes de comparar fornecedores, compare propostas na mesma lógica comercial.

21. FRETE INTERNACIONAL: NÃO ESCOLHA O MODAL APENAS PELO PESO

Para eletrônicos, normalmente serão avaliadas alternativas como:

- courier;
- frete aéreo regular;
- marítimo LCL;
- marítimo FCL.

Mas a escolha depende de uma combinação de fatores:

- peso;
- volume;
- valor;
- urgência;
- quantidade;
- origem;
- destino;
- Incoterm;
- tipo de produto;
- bateria;
- risco;
- custo de armazenagem;
- prazo comercial.

Um eletrônico de alto valor agregado e pequeno volume pode favorecer o aéreo.

Um lote volumoso e sem urgência pode tornar o marítimo mais competitivo.

Por isso, não existe uma regra universal baseada apenas em quilos.

Leia:

Frete Internacional na Importação: guia completo para planejar custos e modal antes de embarcar

<https://www.rimera.com.br/post/frete-internacional-na-importa%C3%A7%C3%A3o-guia-completo-para-planejar-custos-modal-e-log%C3%ADstica-antes-de-em>

22. ATENÇÃO ESPECIAL A ELETRÔNICOS COM BATERIAS

Este ponto precisa entrar no planejamento logístico antes da cotação definitiva.

Se o produto contém bateria, informe ao agente de cargas.

Dependendo da tecnologia, capacidade, forma de acondicionamento e modal, podem existir requisitos específicos de transporte.

O fabricante pode precisar fornecer documentos e informações técnicas relacionados à bateria.

Por isso, pergunte antes:

- ☐ Existe bateria?
- ☐ Qual tecnologia?
- ☐ Está instalada no equipamento?
- ☐ É enviada separadamente?
- ☐ Qual capacidade?
- ☐ Qual quantidade?
- ☐ Qual documentação técnica está disponível?

Não espere a carga chegar ao aeroporto para informar que existe bateria dentro do equipamento.

23. PRÉ-EMBARQUE: A ÚLTIMA BARREIRA ANTES DE O RISCO AUMENTAR

Antes de autorizar o embarque, faça uma conferência final.

CHECKLIST PRÉ-EMBARQUE

- ☐ NCM validada;
- ☐ tratamento administrativo consultado;
- ☐ Inmetro analisado;
- ☐ Anatel analisada quando aplicável;
- ☐ LPCO/licenciamento analisado;
- ☐ certificação ou homologação verificada;

- ☐ RADAR regular;
- ☐ Catálogo de Produtos preparado quando necessário;
- ☐ fabricante corretamente identificado;
- ☐ Commercial Invoice conferida;
- ☐ Packing List conferido;
- ☐ descrição técnica consistente;
- ☐ quantidade correta;
- ☐ valores corretos;
- ☐ moeda correta;
- ☐ Incoterm correto;
- ☐ peso conferido;
- ☐ dimensões conferidas;
- ☐ bateria informada ao transportador;
- ☐ frete aprovado;
- ☐ seguro definido;
- ☐ destino correto;
- ☐ documentos técnicos disponíveis;
- ☐ custo estimado da operação aprovado.

Se algum item crítico ainda estiver indefinido:

não autorize automaticamente o embarque.

Enquanto a mercadoria está com o fabricante, corrigir costuma ser mais simples.

Depois que ela entra no fluxo internacional, surgem custos e limitações adicionais.

24. A MERCADORIA EMBARCOU: O QUE ACONTECE AGORA?

Com a carga em trânsito, começa a preparação operacional para sua chegada.

Dependendo do modal e da operação, serão acompanhados:

- conhecimento de embarque;
- previsão de chegada;
- documentos comerciais;
- documentos técnicos;
- licenciamento;
- Catálogo de Produtos;
- informações da carga;
- recinto;
- declaração de importação aplicável;

- tributos;
- procedimentos aduaneiros.

É importante que o despachante receba a documentação com antecedência.

O pior momento para descobrir que falta uma ficha técnica ou que a invoice possui informação incorreta é quando a carga já está armazenada no Brasil.

25. CHEGADA AO BRASIL E DESPACHO ADUANEIRO

Quando a mercadoria chega ao território aduaneiro, inicia-se a etapa de nacionalização.

Conforme o enquadramento e o cronograma vigente, a operação poderá seguir pelo fluxo aplicável de importação.

No Novo Processo de Importação, a DUIMP se relaciona com estruturas como:

- Catálogo de Produtos;
- atributos;
- LPCO;
- dados do operador estrangeiro;
- informações logísticas;
- pagamentos;
- controles administrativos.

A transição entre DI e DUIMP é progressiva e deve ser verificada para a operação específica.

Por isso, não se deve preparar automaticamente todo processo supondo que sempre será utilizada a mesma declaração.

Leia:

DI, DUIMP e Catálogo de Produtos: o que muda no despacho aduaneiro?

<https://www.rimera.com.br/post/di-duimp-e-cat%C3%A1logo-de-produtos-o-que-muda-no-despacho-aduaneiro-a-migra%C3%A7%C3%A3o-para-a-declara%C3%A7%C3%A3o-%C3%BAni>

26. PARAMETRIZAÇÃO E FISCALIZAÇÃO

O registro da declaração não significa que a mercadoria está automaticamente liberada.

A Receita Federal realiza análise de risco e pode haver diferentes níveis de conferência.

Dependendo do canal e das circunstâncias da operação, podem ocorrer:

- análise documental;
- conferência física;
- exigências;
- apresentação de informações adicionais;
- verificação de classificação;
- verificação de valor;
- análise de documentos técnicos;
- conferência de quantidade;
- conferência de marca/modelo;
- atuação de órgão anuente.

É justamente por isso que a preparação documental começa antes da compra.

Uma operação organizada não existe para “garantir canal verde”. Ela existe para que, **se houver fiscalização, a importação seja tecnicamente defensável.**

27. DESEMBARAÇO NÃO É O ÚLTIMO CUSTO

Depois da liberação aduaneira ainda existem etapas importantes. Podem existir:

- pagamento de armazenagem;
- liberação junto ao recinto;
- emissão da nota fiscal de entrada;
- agendamento de retirada;
- transporte rodoviário;
- entrega;
- conferência física;
- entrada no estoque.

Por isso, quando a Rimera fala em custo da importação, a análise não deve terminar no aeroporto ou porto.

Para o importador, o que interessa é:

quanto custou colocar a mercadoria disponível na empresa?

28. RECEBEU O PRIMEIRO LOTE? TRANSFORME A OPERAÇÃO EM PROCESSO

A primeira importação exige maior esforço porque muitas informações estão sendo estruturadas pela primeira vez.

Depois dela, o objetivo deve ser criar um processo reutilizável.

Organize:

- NCM validada;
- fabricante;
- Catálogo de Produtos;
- descrição padronizada;
- modelos;
- Part Numbers;
- documentação técnica;
- certificados;
- homologações;
- histórico de frete;
- custos;
- Incoterm;
- fornecedores;
- atributos;
- licenças;
- dados das operações anteriores.

Isso reduz improvisação na próxima importação.

Mas atenção:

“já importei uma vez” não significa que nunca mais preciso revisar.

Mudanças podem ocorrer em:

- legislação;
- tributação;
- NCM;
- tratamento administrativo;
- certificações;
- cronograma DUIMP;
- atributos;
- produto;
- fabricante;
- modelo;
- tecnologia.

Cada nova operação precisa passar por uma conferência adequada.

29. CHECKLIST MESTRE — IMPORTAÇÃO DE ELETRÔNICOS

FASE 1 — IDENTIFICAÇÃO

- ☐ Produto definido
- ☐ Fabricante identificado
- ☐ Marca

- ☐ Modelo
- ☐ Part Number
- ☐ Função
- ☐ Aplicação
- ☐ Datasheet
- ☐ Manual
- ☐ Fotos
- ☐ Tensão
- ☐ Potência
- ☐ Bateria
- ☐ Wi-Fi/Bluetooth/radiofrequência

FASE 2 — CLASSIFICAÇÃO

- ☐ HS Code do fornecedor recebido
- ☐ NCM brasileira analisada
- ☐ Descrição técnica validada
- ☐ Tributação preliminar verificada

FASE 3 — REGULAMENTAÇÃO

- ☐ Tratamento administrativo consultado
- ☐ Inmetro analisado
- ☐ Anatel analisada
- ☐ Outros órgãos verificados
- ☐ LPCO verificado
- ☐ Certificação analisada
- ☐ Homologação analisada
- ☐ Certificado existente pesquisado quando aplicável

FASE 4 — AMOSTRA

- ☐ Finalidade definida
- ☐ Quantidade compatível
- ☐ Procedimento regulatório analisado
- ☐ Documentação preparada
- ☐ Amostra importada
- ☐ Produto testado
- ☐ Resultado aprovado/reprovado

FASE 5 — EMPRESA IMPORTADORA

- ☐ CNPJ regular
- ☐ RADAR/Siscomex
- ☐ Certificado digital quando necessário
- ☐ Representantes
- ☐ Procurações
- ☐ Estrutura fiscal

FASE 6 — REGULARIZAÇÃO COMERCIAL

- ☐ Certificação
- ☐ Homologação
- ☐ Ensaio
- ☐ Registro
- ☐ Inclusão/autorização em certificado, quando aplicável
- ☐ Parceiros especializados envolvidos

FASE 7 — ESTRUTURA DUIMP

- ☐ Fabricante cadastrado
- ☐ Catálogo de Produtos
- ☐ NCM
- ☐ Atributos
- ☐ Descrição
- ☐ LPCO quando aplicável
- ☐ Documentos técnicos

FASE 8 — VIABILIDADE

- ☐ Preço da mercadoria
- ☐ Quantidade
- ☐ MOQ
- ☐ Frete internacional
- ☐ Seguro
- ☐ Tributos
- ☐ Certificação/homologação
- ☐ Armazenagem
- ☐ Despesas aduaneiras
- ☐ Despacho
- ☐ Transporte nacional
- ☐ Custo total

- ☐ Custo unitário
- ☐ Margem projetada

FASE 9 — NEGOCIAÇÃO

- ☐ Fornecedor validado
- ☐ Incoterm definido
- ☐ Condição de pagamento
- ☐ Prazo de produção
- ☐ Proforma Invoice
- ☐ Embalagem
- ☐ Quantidade final

FASE 10 — LOGÍSTICA

- ☐ Peso
- ☐ Dimensões
- ☐ Cubagem
- ☐ Bateria
- ☐ Modal escolhido
- ☐ Origem
- ☐ Destino
- ☐ Frete aprovado
- ☐ Seguro definido

FASE 11 — PRÉ-EMBARQUE

- ☐ Commercial Invoice
- ☐ Packing List
- ☐ Descrição revisada
- ☐ NCM revisada
- ☐ Licenciamento conferido
- ☐ Certificados disponíveis
- ☐ Documentação técnica disponível
- ☐ Catálogo revisado
- ☐ Valores conferidos
- ☐ Peso/volume conferidos
- ☐ Embarque autorizado

FASE 12 — NACIONALIZAÇÃO

- ☐ Chegada acompanhada
- ☐ Documentos recebidos
- ☐ Declaração preparada
- ☐ Tributos
- ☐ LPCO/anuência
- ☐ Parametrização
- ☐ Eventual fiscalização
- ☐ Exigências atendidas
- ☐ Desembaraço

FASE 13 — ENTREGA

- ☐ Nota fiscal
- ☐ Liberação do recinto
- ☐ Transporte nacional
- ☐ Entrega
- ☐ Conferência física
- ☐ Entrada no estoque

FASE 14 — PRÓXIMA IMPORTAÇÃO

- ☐ Custo real comparado ao simulado
 - ☐ Fornecedor avaliado
 - ☐ Frete avaliado
 - ☐ Documentação arquivada
 - ☐ Catálogo atualizado
 - ☐ Certificações acompanhadas
 - ☐ Processo preparado para recorrência
-

30. O FLUXO COMPLETO — DA IDEIA AO ESTOQUE ENCONTREI UM ELETRÔNICO NO EXTERIOR

↓

Solicitar documentação técnica

↓

Definir NCM

↓

Consultar tratamento administrativo

↓

Analisar Inmetro / Anatel / outros controles

↓

QUERO TESTAR PRIMEIRO?

SIM



Analisar possibilidade de amostra



Importar quantidade compatível



Testar



PRODUTO FOI APROVADO?

NÃO



Encerrar projeto ou buscar outro fornecedor/produto

SIM



Analisar requisitos da importação comercial



Certificação / homologação / regularização quando necessárias



Verificar RADAR



Estruturar Catálogo de Produtos



Calcular impostos



Simular custo nacionalizado



Definir quantidade



Negociar Incoterm



Definir frete



Conferir documentos



Autorizar embarque



Acompanhar transporte internacional



Preparar despacho aduaneiro



Registrar declaração aplicável



Cumprir controles administrativos



Parametrização



Desembaraço



Nota fiscal



Transporte nacional



PRODUTO NO ESTOQUE



Analisar custo real



Planejar próxima operação.

31. ONDE A RIMERA ENTRA EM CADA FASE

O importador não precisa procurar a Rimera apenas quando a mercadoria chega ao Brasil.

Na realidade, quanto mais cedo a operação for analisada, maior a possibilidade de prevenir erros.

ANTES DA COMPRA

A Rimera pode auxiliar na estruturação das informações do produto, NCM, tratamento administrativo, documentação e viabilidade.

ANTES DA AMOSTRA

Pode ser analisado o enquadramento da operação e quais procedimentos precisam ser observados.

DEPOIS DA AMOSTRA

Se o produto for aprovado, a operação pode avançar para a estruturação comercial.

NA REGULARIZAÇÃO

Quando houver necessidade de certificação, homologação, ensaios ou atividades especializadas, a Rimera pode coordenar a operação em conjunto com parceiros.

NA VIABILIDADE

Podem ser simulados:

- tributos;
- frete;
- despesas;
- armazenagem;
- despacho;
- transporte;
- custo nacionalizado.

NA LOGÍSTICA

A Rimera pode coordenar frete internacional aéreo ou marítimo conforme as características da carga.

NO DESEMBARAÇO

A operação é acompanhada na preparação documental, declaração, fiscalização quando houver, desembaraço e liberação.

NA ENTREGA

A nacionalização pode ser integrada ao transporte nacional até o destino do importador.

O objetivo é que a empresa não precise enxergar a importação como vários problemas separados.

Produto, regulamentação, documentação, logística e desembaraço fazem parte da mesma operação.

32. ERROS QUE MAIS DEVEM SER EVITADOS

ERRO 1

Comprar porque o preço do fornecedor parece barato.

Solução: calcular o custo nacionalizado antes.

ERRO 2

Aceitar automaticamente o HS Code estrangeiro.

Solução: validar a NCM brasileira.

ERRO 3

Descobrir Inmetro ou Anatel depois do embarque.

Solução: analisar o tratamento administrativo previamente.

ERRO 4

Achar que escrever “sample” elimina requisitos.

Solução: verificar a finalidade e o enquadramento regulatório real da amostra.

ERRO 5

Importar lote comercial antes de testar o produto.

Solução: quando aplicável e permitido, avaliar uma etapa de amostra.

ERRO 6

Deixar o RADAR para quando a carga estiver pronta.

Solução: preparar importador e produto paralelamente.

ERRO 7

Usar descrições genéricas.

Solução: trabalhar com datasheet, modelo, função e características técnicas.

ERRO 8

Cotizar frete sem informar bateria.

Solução: identificar previamente todas as características relevantes para o transporte.

ERRO 9

Olhar apenas imposto e frete.

Solução: calcular toda a cadeia de nacionalização.

ERRO 10

Tratar desembaraço como o começo da importação.

Solução: entender que o despacho é uma consequência de tudo que foi preparado anteriormente.

33. A PERGUNTA NÃO É APENAS “POSSO IMPORTAR?”

Para uma empresa que pretende importar eletrônicos de forma profissional, existem três perguntas diferentes:

1. POSSO IMPORTAR?

Analisa a viabilidade regulatória.

2. CONSIGO IMPORTAR?

Analisa RADAR, documentação, certificação, estrutura e logística.

3. VALE A PENA IMPORTAR?

Analisa custo nacionalizado, quantidade, margem e estratégia comercial.

Um projeto só está realmente estruturado quando as três respostas foram analisadas.

34. ANTES DE PAGAR O FORNECEDOR, RESPONDA ESTAS 15 PERGUNTAS

- ☐ Sei exatamente o que estou importando?
- ☐ Tenho datasheet?

- ☐ Tenho marca, modelo e Part Number?
- ☐ Sei a NCM brasileira?
- ☐ Consultei o tratamento administrativo?
- ☐ Verifiquei Inmetro?
- ☐ Verifiquei Anatel?
- ☐ Sei se existe LPCO?
- ☐ Sei se existe certificação ou homologação?
- ☐ Minha empresa possui RADAR compatível?
- ☐ Sei como o produto será cadastrado no Catálogo?
- ☐ Calculei todos os tributos?
- ☐ Tenho cotação logística adequada?
- ☐ Calculei o custo nacionalizado por unidade?
- ☐ Minha margem continua fazendo sentido?

Se várias respostas forem:

“Ainda não sei”

isso não significa necessariamente que a importação seja inviável.

Significa que:

o projeto ainda está na fase em que precisa ser estruturado.

E essa é justamente a melhor fase para procurar orientação.

35. PRÓXIMO PASSO: SUA AMOSTRA FOI APROVADA? NÃO COMPRE O LOTE AINDA

Se você começou com uma amostra e o eletrônico foi aprovado, existe uma tentação natural:

pedir imediatamente o lote comercial.

Mas existe uma etapa intermediária.

Agora é necessário transformar o produto aprovado em uma

operação comercial tecnicamente viável.

Antes do pedido maior:

1. confirme a NCM;
2. valide o tratamento administrativo;
3. finalize as exigências de Inmetro/Anatel quando aplicáveis;
4. verifique certificação ou homologação;
5. regularize o RADAR;
6. estruture o Catálogo de Produtos;
7. solicite a Proforma Invoice do lote real;
8. calcule impostos;
9. cote o frete;
10. calcule o custo nacionalizado.

Somente depois compare:

CUSTO IMPORTADO

versus

PREÇO DE VENDA

versus

MARGEM ESPERADA.

A Rimera pode realizar essa análise antes de a empresa assumir o compromisso financeiro do lote comercial.

CONTINUE ESTRUTURANDO SUA IMPORTAÇÃO

Se você chegou até aqui, já percebeu que importar eletrônicos não começa no aeroporto, no porto ou no registro da declaração.

Começa na análise do produto.

O próximo passo depende da fase em que sua empresa está.

AINDA NUNCA IMPORTOU?

Comece entendendo a estrutura completa de uma primeira operação:

Guia — Como Começar a Importar

<https://www.rimera.com.br/1-como-comecar-a-importar>

JÁ ESCOLHEU O PRODUTO, MAS NÃO SABE O QUE PEDIR AO FABRICANTE?

Leia:

Checklist antes de importar: o que pedir ao fabricante

<https://www.rimera.com.br/post/checklist-antes-de-importar>

QUER TRAZER PRIMEIRO UMA UNIDADE PARA TESTE?

Aprofunde:

Despacho aduaneiro de amostras: quando é necessário e como importar amostras corretamente

<https://www.rimera.com.br/post/despacho-aduaneiro-de-amostras-quando-%C3%A9-necess%C3%A1rio-e-como-importar-amostras-corretamente-uma-amost>

O PRODUTO FOI APROVADO E AGORA VOCÊ PRECISA IMPORTAR COMERCIALMENTE?

O próximo passo recomendado é:

GUIA — DOCUMENTAÇÃO E RADAR SISCOMEX

Entenda como preparar a empresa para operar formalmente, organizar a documentação e estruturar a habilitação necessária para a importação comercial.

Acessar o Guia de Documentação e RADAR

<https://www.rimera.com.br/2-documentacao-e-radar>

QUER ENTENDER A DUIMP E O CATÁLOGO DE PRODUTOS?

Leia:

DI, DUIMP e Catálogo de Produtos: o que muda no despacho aduaneiro?

<https://www.rimera.com.br/post/di-duimp-e-cat%C3%A1logo-de-produtos-o-que-muda-no-despacho-aduaneiro-a-migra%C3%A7%C3%A3o-para-a-declara%C3%A7%C3%A3o-%C3%BAnti>

PRECISA DEFINIR O FRETE?

Continue por:

Frete Internacional na Importação — planejamento de custos, modal e logística

<https://www.rimera.com.br/post/frete-internacional-na-importa%C3%A7%C3%A3o-guia-completo-para-planejar-custos-modal-e-log%C3%ADstica-antes-de-em>

QUER ENCONTRAR OUTRO GUIA ESPECÍFICO PARA O SEU PRODUTO?

A Rimera mantém uma biblioteca de conteúdos técnicos sobre documentação, RADAR, impostos, NCM, despacho aduaneiro, logística internacional, regulamentações e diferentes categorias de produtos.

Acessar todos os Guias e Checklists da Rimera

<https://www.rimera.com.br/guias-e-checklists>

DA AMOSTRA AO LOTE COMERCIAL: PLANEJE ANTES DE EMBARCAR

A primeira unidade responde:

“Este produto funciona para minha empresa?”

A análise regulatória responde:

“Este produto pode ser importado desta forma?”

A simulação responde:

“Financeiramente vale a pena importar?”

E o planejamento aduaneiro responde:

“Como transformar essa compra em uma operação regular e repetível?”

É justamente nesse caminho que a Rimera Multimodal atua.

Antes de comprar, analise.

Antes de certificar em escala, valide o produto.

Antes de embarcar, confira documentação e regulamentação.

Antes de definir o preço de venda, descubra o custo nacionalizado.

A Rimera pode acompanhar sua empresa desde a primeira análise do eletrônico até o desembaraço e a entrega da importação no Brasil.

Se você já possui uma cotação ou Proforma Invoice, reúna:

- descrição do eletrônico;
- datasheet;
- marca e modelo;
- HS Code informado pelo fabricante;
- quantidade;
- valor;
- país e cidade de origem;
- peso e dimensões;
- Incoterm;
- informação sobre bateria;
- informação sobre Wi-Fi, Bluetooth ou radiofrequência;
- CNPJ da empresa importadora.

Com essas informações, é possível começar a estruturar tecnicamente a operação antes do embarque.

Rimera Multimodal — comércio exterior estruturado desde a análise do produto até a nacionalização.

Agora a parte final fecha melhor o ciclo. Em especial, eu acrescentei **pré-embarque, chegada ao Brasil, DI/DUIMP, parametrização, fiscalização, desembaraço, transporte nacional, pós-importação e preparação da operação recorrente**, porque sem isso o guia acabava praticamente no momento da contratação do frete.

Também acho importante manter o link para o artigo de **amostras** exatamente na parte em que falamos da primeira unidade: o próprio conteúdo da Rimera já conduz o leitor da amostra aprovada para a simulação da importação comercial, então cria uma ligação interna muito natural entre os dois conteúdos. ([Rimera](#))

E o trecho de DUIMP está alinhado ao conteúdo mais recente da própria Rimer: o artigo de setembro explica justamente que Catálogo, atributos, fabricante, tratamento administrativo e eventual LPCO precisam ser pensados antecipadamente, e que a migração DI→DUIMP continua dependendo do cronograma aplicável à operação específica. ([Rimer](#))

Leitura complementar

Para aprofundar seu planejamento, recomendamos também:

- [Como Começar a Importar](#)
- [Documentação e RADAR Siscomex](#)
- [Impostos e NCM na Importação](#)
- [Despacho Aduaneiro de Importação](#)
- [Simule Grátis os Custos da Sua Importação](#)

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



RIMERA MULTIMODAL LTDA

www.rimera.com.br

operacional@rimera.com.br

+55 11 5510 0908

+55 11 96659 3018 Whatsapp

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