

GUIA COMPLETO 2026 DO IMPORTADOR INICIANTE – Como começar a importar para o Brasil: passo a passo da primeira importação

Entenda RADAR, NCM, fornecedores, impostos, frete internacional, documentos e desembaraço aduaneiro antes de comprar no exterior

Importar pode ser uma estratégia para reduzir custos, encontrar novos fornecedores, ampliar o portfólio de produtos ou tornar uma empresa mais competitiva.

Mas a primeira importação não deveria começar simplesmente com uma compra no exterior.

Antes de pagar o fornecedor ou autorizar o embarque, a empresa precisa responder perguntas importantes:

Minha empresa está habilitada para importar?

Qual é a NCM correta da mercadoria?

O produto precisa de licença, registro ou autorização de algum órgão?

Quanto vou pagar de impostos?

Qual Incoterm devo negociar?

É melhor transportar por via aérea ou marítima?

Quanto a mercadoria realmente custará depois de nacionalizada?

Um produto aparentemente barato no exterior pode deixar de ser competitivo depois que entram na conta frete internacional, seguro, tributos, armazenagem, despesas aduaneiras e transporte nacional. Por isso, este guia foi estruturado em **ordem cronológica**, começando pela análise do produto e terminando com a mercadoria nacionalizada e entregue no Brasil.

Se esta é sua primeira operação, você também pode consultar a área de [Guias e Checklists de Importação e Exportação da Rimer](#), onde os conteúdos estão organizados pelas diferentes etapas do Comércio Exterior. [Rimer](#)

CHECKLIST — PRIMEIROS PASSOS PARA COMEÇAR A IMPORTAR

Antes de fechar sua primeira compra internacional, verifique:

1. Definir exatamente qual produto será importado
2. Reunir ficha técnica, composição, função e demais características
3. Identificar e validar a NCM brasileira
4. Consultar o tratamento administrativo da mercadoria
5. Verificar licenças, registros, certificações e órgãos anuentes
6. Confirmar se a empresa está estruturada para importar
7. Verificar ou providenciar a habilitação no RADAR/Siscomex
8. Pesquisar e validar o fornecedor internacional
9. Solicitar Proforma Invoice e informações completas da carga
10. Definir o Incoterm da negociação
11. Levantar peso, dimensões, volumes e cubagem
12. Definir o modal de transporte internacional
13. Cotar frete, seguro e demais despesas logísticas
14. Simular impostos e custo total da importação
15. Avaliar a viabilidade econômica antes de comprar
16. Conferir documentos e exigências antes do embarque
17. Autorizar coleta e transporte internacional
18. Preparar a chegada da mercadoria ao Brasil
19. Registrar a declaração aduaneira aplicável
20. Recolher tributos e acompanhar o desembaraço
21. Retirar e transportar a carga até o destino
22. Receber a mercadoria devidamente nacionalizada

Parece muita coisa?

É justamente por isso que uma importação bem planejada não deve começar pela pergunta “**quanto custa o frete?**”.

Ela começa pela análise técnica do produto e da operação.

1. Defina exatamente o que sua empresa pretende importar

Antes de procurar frete internacional ou calcular impostos, é necessário entender tecnicamente a mercadoria.

O nome comercial informado pelo fornecedor nem sempre é suficiente.

Dependendo do produto, podem ser necessárias informações como:

- nome comercial e técnico;
- material;
- composição;
- função;
- aplicação;
- finalidade de uso;
- princípio de funcionamento;
- potência;
- capacidade;
- dimensões;
- modelo;
- fabricante;
- ficha técnica;
- catálogo;
- fotografias;
- certificados disponíveis.

Essas informações serão utilizadas nas próximas etapas, principalmente para **classificação fiscal, análise tributária e verificação do tratamento administrativo**.

O primeiro erro pode começar aqui

É comum o fornecedor estrangeiro informar um **HS Code** utilizado em seu próprio país.

Isso é uma referência importante, mas não significa automaticamente que aquele código corresponda à classificação brasileira completa.

No Brasil, a mercadoria deverá ser corretamente enquadrada na **Nomenclatura Comum do Mercosul — NCM**, composta por oito dígitos.

2. Valide a NCM antes de calcular os impostos

A NCM é uma das informações mais importantes de uma importação.

Ela influencia diretamente o enquadramento fiscal e administrativo da mercadoria.

Dependendo da classificação, poderão variar:

- Imposto de Importação — II;
- IPI;
- PIS-Importação;
- Cofins-Importação;
- ICMS;
- tratamento administrativo;
- licenciamento;
- atuação de órgãos anuentes;
- benefícios fiscais;
- acordos comerciais;
- regimes aduaneiros;
- medidas de defesa comercial;
- certificações e controles específicos.

Por isso, **não escolha uma NCM apenas porque o fornecedor informou um código semelhante ou porque encontrou outro produto parecido na internet.**

A classificação deve considerar as características efetivas da mercadoria.

Problema

NCM incorreta.

Consequência

Tributação incorreta, inconsistências documentais, exigências, perda de benefícios e possíveis penalidades.

Solução

Validar a classificação **antes da compra e do embarque.**

A Rimera possui um material específico para essa etapa. Consulte o [Checklist NCM — Como Saber se a Classificação Está Correta na Importação](#). O checklist aborda descrição técnica, função, composição, ficha técnica, TEC, tratamento administrativo e outros pontos utilizados na análise da classificação. [Rimera](#)

3. Consulte o tratamento administrativo antes de comprar

Encontrar a NCM não encerra a análise.

O próximo passo é verificar **como aquela mercadoria é tratada na importação brasileira**.

Dependendo do produto, podem existir controles ou exigências relacionados a órgãos como:

- Anvisa;
- MAPA;
- Inmetro;
- Ibama;
- Anatel;
- Exército;
- Polícia Federal;
- entre outros órgãos competentes.

E atenção: a análise não deve considerar apenas a NCM.

A exigência pode depender também da **descrição, composição, finalidade, aplicação e características específicas do produto**.

Por que verificar isso antes do embarque?

Porque o pior momento para descobrir que uma mercadoria precisava de uma autorização, registro, certificação ou procedimento prévio é **quando ela já está viajando ou chegou ao Brasil**.

Isso pode significar:

carga parada → armazenagem → exigências → custos adicionais → atraso → risco operacional.

Para aprofundar essa etapa, a área de [Documentação e RADAR da Rimerá](#) reúne conteúdos específicos sobre licenciamento, documentação, RADAR, DI e DUIMP. [Rimerá](#)

4. Verifique se sua empresa está preparada para importar

A próxima pergunta é:

A empresa que realizará a compra está apta a operar no Comércio Exterior?

Para uma operação comercial formal, é necessário analisar a estrutura cadastral da empresa e sua habilitação para operar no Siscomex.

É aqui que entra o conhecido **RADAR/Siscomex**.

Dependendo do perfil da empresa e do projeto de importação, devem ser analisados:

- situação cadastral;
- modalidade de habilitação aplicável;
- capacidade financeira;
- documentação;
- estrutura societária;
- volume pretendido de operações;
- eventual necessidade de ampliação da habilitação.

O guia antigo da Rimera apresentava limites simplificados em reais por mês. **Essa informação não deve ser reaproveitada dessa forma**, pois o enquadramento precisa seguir as regras vigentes e a situação concreta da empresa.

Onde a Rimera entra?

A Rimera pode analisar a situação da empresa, orientar sobre a modalidade compatível com o projeto e realizar o processo de habilitação.

Antes de iniciar uma operação, consulte [Documentação e RADAR Siscomex: o que regularizar antes de importar](#). [Rimera](#)

5. Pesquise e valide o fornecedor internacional

Com produto, classificação e estrutura da empresa sendo analisados, chega o momento de avaliar quem fornecerá a mercadoria.

Preço baixo não significa necessariamente bom fornecedor.

Antes de transferir valores ao exterior, procure verificar:

- razão social;
- endereço;
- existência da empresa;
- histórico comercial;
- capacidade produtiva;
- especificações técnicas;
- certificados;
- referências;
- condições de pagamento;
- prazo de produção;
- quantidade mínima;
- Incoterm oferecido;
- dados bancários;

- possibilidade de inspeção;
- possibilidade de envio de amostras.

Para produtos personalizados, é importante formalizar também especificações de materiais, cores, medidas, acabamento, embalagem e demais características negociadas.

E se ainda houver dúvida sobre o produto?

Dependendo da mercadoria, solicitar uma **amostra antes do pedido comercial maior** pode ser uma decisão estratégica.

A amostra permite avaliar acabamento, dimensões, funcionamento, qualidade e aderência às especificações negociadas.

Mas amostra internacional também precisa ser enviada e documentada corretamente.

Na biblioteca de [Guias e Checklists da Rimer](#) existem materiais específicos sobre escolha de fornecedor e importação de amostras. [Rimer](#)

6. Solicite uma Proforma Invoice e os dados completos da carga

Antes de montar a simulação e a logística, reúna as informações comerciais e físicas da operação.

Procure obter:

- fornecedor;
- fabricante, quando diferente;
- país de origem;
- local de coleta;
- descrição da mercadoria;
- NCM provável;
- quantidade;
- valor unitário;
- valor total;
- moeda;
- peso líquido;
- peso bruto;
- número de volumes;
- dimensões das caixas ou pallets;
- cubagem;
- Incoterm;
- porto ou aeroporto de origem, quando aplicável;
- destino final no Brasil.

A **Proforma Invoice** ajuda a formalizar as condições preliminares negociadas e fornece informações importantes para o planejamento da importação.

Quanto mais completa for essa etapa, maior será a precisão das cotações e simulações posteriores.

7. Defina corretamente o Incoterm

EXW, FCA, FOB, CIF e outros Incoterms não são apenas siglas colocadas na negociação.

Eles ajudam a estabelecer a distribuição de **custos, obrigações e riscos entre comprador e vendedor**.

Dependendo do Incoterm, o importador poderá ficar responsável por despesas como:

- retirada na fábrica;
- transporte interno no exterior;
- procedimentos de exportação;
- movimentações na origem;
- frete internacional;
- seguro;
- despesas relacionadas ao transporte.

Exemplo prático

Um fornecedor pode apresentar:

Produto mais barato em EXW

e outro:

Produto um pouco mais caro em FOB.

Olhar apenas para o preço da mercadoria pode fazer a primeira proposta parecer melhor.

Mas no EXW poderão existir despesas adicionais desde a retirada na fábrica.

Portanto, o correto é comparar **o custo total da operação**, e não somente o valor unitário.

8. Levante peso, dimensões e cubagem

Esses dados são fundamentais para definir o transporte.

Você deverá saber, sempre que possível:

Quantidade de caixas
Dimensões de cada caixa
Peso bruto total
Peso líquido
Cubagem total
Quantidade de pallets, quando houver

Uma diferença significativa de peso ou volume pode mudar completamente a modalidade logística mais econômica.

9. Escolha o modal de transporte internacional

Depois de conhecer as características físicas da carga, é possível comparar os modais.

Frete aéreo

Pode ser adequado para determinadas cargas menores, urgentes ou de maior valor agregado.

Marítimo LCL

No **Less than Container Load**, a mercadoria ocupa apenas parte do contêiner e compartilha o equipamento com cargas de outros embarcadores.

É muito utilizado quando o volume ainda não justifica um contêiner exclusivo.

Marítimo FCL

Quando o volume aumenta, deve-se comparar o custo da operação LCL com a utilização de um contêiner completo.

Transporte rodoviário internacional

É especialmente relevante em operações dentro da América do Sul.

Não compare somente o valor do frete

A análise logística deve considerar:

frete + despesas de origem + despesas de destino + prazo + armazenagem + características da mercadoria + urgência da operação.

A Rimeria mantém conteúdos específicos sobre logística dentro da área de [Guias e Checklists de Comércio Exterior](#), inclusive materiais sobre carga LCL, armazenagem e seguro internacional. [Rimeria](#)

10. Faça uma simulação completa antes de comprar

Esta é uma das etapas mais importantes da primeira importação. Imagine que o fornecedor ofereceu a mercadoria por:

US\$ 10.000.

Isso não significa que o custo da mercadoria nacionalizada será simplesmente o equivalente a US\$ 10.000 em reais.

Dependendo da operação, a formação do custo poderá envolver:

Valor da mercadoria

+ despesas na origem

+ frete internacional

+ seguro internacional

+ tributos da importação

+ despesas aduaneiras

+ armazenagem

+ despesas portuárias ou aeroportuárias

+ despacho aduaneiro

+ transporte rodoviário nacional

+ demais despesas aplicáveis

Só depois dessa análise é possível estimar o **custo nacionalizado da mercadoria**.

Onde a Rimera entra?

A Rimera realiza simulações de importação considerando impostos federais e estaduais, frete internacional e despesas relacionadas à operação, permitindo que o importador tenha uma visão mais ampla dos custos antes de assumir o compromisso comercial. [Rimera](#)

A pergunta não deve ser apenas:

“Quanto custa importar?”

A pergunta mais importante é:

“Depois de todos os custos, ainda vale a pena importar este produto?”

Essa decisão deve acontecer **antes de um pedido comercial relevante**, e não quando a carga já estiver a caminho.

11. Feche a compra somente depois da análise de viabilidade

Se os pontos anteriores estiverem validados, a empresa terá informações muito melhores para decidir se deve prosseguir.

É o momento de confirmar:

- produto;
- fornecedor;
- quantidade;
- preço;
- NCM;
- exigências administrativas;
- Incoterm;
- modal;
- frete;
- tributos;
- despesas;
- prazo;
- custo nacionalizado estimado.

Somente depois dessa análise a negociação deixa de ser simplesmente uma **compra internacional** e começa a se transformar em uma **operação de importação planejada**.

12. Confira a documentação antes do embarque

Entre os principais documentos comerciais e logísticos que podem fazer parte da operação estão:

Proforma Invoice

Documento utilizado normalmente durante a negociação e confirmação das condições comerciais.

Commercial Invoice

Fatura comercial definitiva da operação.

Packing List

Detalha volumes, pesos, embalagens e composição física da carga.

Conhecimento de embarque

O documento varia conforme o modal utilizado, como **BL no transporte marítimo** e **AWB no aéreo**.

Além deles, a operação poderá exigir certificados, declarações, autorizações ou outros documentos conforme a mercadoria.

Regra importante

Corrigir um documento antes do embarque normalmente é muito mais simples do que tentar solucionar uma inconsistência depois que a mercadoria chegou ao Brasil.

13. Verifique novamente as exigências antes de autorizar o embarque

Antes de liberar a coleta, confirme se existem providências que deveriam ter sido cumpridas previamente.

A lógica mais segura é:

CLASSIFICAR

↓

CONSULTAR

↓

REGULARIZAR

↓

SIMULAR

↓

CONFERIR

↓

EMBARCAR

E não:

embarcar primeiro e descobrir as exigências depois.

Essa simples mudança de ordem reduz significativamente o risco operacional.

14. Embarque e acompanhamento internacional

Depois da autorização, começa efetivamente a movimentação logística da carga.

Conforme o Incoterm e o serviço contratado, poderão existir etapas como:

- coleta no fornecedor;
- transporte interno na origem;
- entrega em terminal ou CFS;
- consolidação;
- reserva de espaço;
- procedimentos de exportação;
- embarque;
- transporte internacional;
- emissão do conhecimento de embarque;
- acompanhamento até o Brasil.

Nesta fase, **importador, agente de carga e despachante aduaneiro devem trabalhar de maneira coordenada.**

O planejamento do desembaraço não deve começar somente quando a mercadoria chega.

15. Prepare a operação para DI ou DUIMP

O processo brasileiro de importação está passando pela migração gradual da tradicional **Declaração de Importação — DI** para a **Declaração Única de Importação — DUIMP**, dentro do Portal Único de Comércio Exterior. [Rimera](#)

Portanto, um guia atualizado não deve simplesmente afirmar que toda importação será registrada por DI.

A declaração aplicável dependerá do enquadramento da operação dentro do processo vigente.

A Rimera possui um conteúdo específico sobre [Despacho Aduaneiro, DI, DUIMP e parametrização](#). [Rimera](#)

16. Atenção ao Catálogo de Produtos na DUIMP

Com a implementação da DUIMP, a qualidade das informações técnicas da mercadoria ganhou ainda mais importância.

O **Catálogo de Produtos** reúne dados técnicos e fiscais utilizados na estruturação das operações realizadas nesse ambiente, incluindo informações como:

- descrição;
- NCM;
- códigos internos;
- características técnicas;
- atributos aplicáveis.

Uma descrição genérica ou um cadastro mal estruturado pode gerar retrabalho e inconsistências.

A Rimera também atua na estruturação e revisão dessas informações. Consulte a página sobre [Cadastro de Catálogo de Produtos para DUIMP](#). [Rimera](#)

17. Chegada ao Brasil e despacho aduaneiro

Quando a carga chega ao território aduaneiro brasileiro, inicia-se uma das fases mais importantes da operação.

O despacho envolve a análise e processamento de informações relacionadas a aspectos como:

- importador;
- exportador;
- mercadoria;
- classificação fiscal;
- valor aduaneiro;
- documentos;
- tributos;
- tratamento administrativo;
- origem;
- características da operação.

É nesse momento que todo o planejamento realizado anteriormente demonstra sua importância.

Um erro cometido antes do embarque pode aparecer justamente durante o despacho.

18. Parametrização e fiscalização aduaneira

A operação poderá ser submetida aos procedimentos de controle e fiscalização correspondentes.

Os canais de parametrização são tradicionalmente identificados como:

Verde

Amarelo

Vermelho

Cinza

Cada situação representa um nível diferente de análise ou fiscalização.

Por isso, o planejamento financeiro não deve partir da premissa de que **toda mercadoria será liberada imediatamente**.

Se quiser entender essa etapa em profundidade, consulte a área de [Despacho Aduaneiro da Rimera](#), que também reúne um guia específico sobre os canais de parametrização. [Rimera](#)

19. Nacionalização, retirada e transporte até o destino

O desembaraço não significa que toda a logística terminou.

Após a liberação, ainda poderão existir procedimentos e custos relacionados a:

- armazenagem;
- movimentação;
- liberação documental;
- retirada;
- transporte rodoviário;
- agendamento;
- descarga;
- entrega no estabelecimento.

É por isso que uma boa simulação deve tentar chegar o mais próximo possível do **custo final da operação**, e não parar no valor do produto ou do frete internacional.

QUEM PARTICIPA DE UMA IMPORTAÇÃO?

Uma operação pode envolver diferentes participantes.

Importador

Empresa responsável pela operação no Brasil.

Exportador ou fornecedor

Empresa estrangeira que comercializa a mercadoria.

Despachante aduaneiro

Profissional que atua nos procedimentos aduaneiros e na representação do importador dentro das atribuições previstas na legislação.

Agente de carga

Coordena aspectos do transporte internacional e da logística do embarque.

Transportadores

Companhias marítimas, aéreas, rodoviárias e demais operadores envolvidos.

Instituição financeira ou corretora de câmbio

Participa da estrutura financeira e cambial da operação quando aplicável.

Órgãos anuentes

Atuam quando determinada mercadoria está sujeita a controle específico.

Receita Federal

Responsável pelo controle aduaneiro federal.

A dificuldade da primeira importação muitas vezes não está em uma única etapa, mas em **coordenar corretamente todas elas**.

OS ERROS MAIS CAROS PODEM ACONTECER ANTES DO EMBARQUE

Muitos problemas que aparecem na alfândega começaram semanas ou meses antes.

Entre os erros mais comuns estão:

- comprar antes de validar a NCM;
- utilizar automaticamente o HS Code informado pelo fornecedor;
- não consultar o tratamento administrativo;
- descobrir exigência de órgão anuente depois do embarque;
- negociar com fornecedor sem validação;
- aceitar um Incoterm sem compreender suas responsabilidades;
- considerar somente o preço da mercadoria;
- desconhecer peso e cubagem;
- contratar frete sem analisar despesas de origem e destino;
- embarcar com Invoice ou Packing List inconsistentes;
- não verificar requisitos da DUIMP;
- não estruturar corretamente o Catálogo de Produtos quando aplicável;
- não calcular o custo nacionalizado;
- descobrir somente depois da compra que a operação não é economicamente viável.

A prevenção começa **antes de enviar dinheiro ao exterior e antes de autorizar o embarque**.

FLUXO DA PRIMEIRA IMPORTAÇÃO PRODUTO



INFORMAÇÕES TÉCNICAS

↓
NCM
↓
TRATAMENTO ADMINISTRATIVO
↓
LICENÇAS / REGISTROS / ANUÊNCIAS
↓
CNPJ + RADAR/SISCOMEX
↓
FORNECEDOR
↓
PROFORMA INVOICE
↓
INCOTERM
↓
PESO + DIMENSÕES + CUBAGEM
↓
FRETE INTERNACIONAL
↓
SIMULAÇÃO DE IMPOSTOS E CUSTOS
↓
ANÁLISE DE VIABILIDADE
↓
DECISÃO DE COMPRA
↓
CONFERÊNCIA DOCUMENTAL
↓
EMBARQUE
↓
DI / DUIMP, CONFORME A OPERAÇÃO
↓
DESPACHO ADUANEIRO
↓
PARAMETRIZAÇÃO / FISCALIZAÇÃO
↓
DESEMBARAÇO
↓
RETIRADA
↓
TRANSPORTE NACIONAL
↓
MERCADORIA NACIONALIZADA E ENTREGUE

ONDE A RIMERA PODE AJUDAR NA SUA PRIMEIRA IMPORTAÇÃO?

Quem está começando não precisa descobrir cada etapa por tentativa e erro.

A **Rimera Multimodal** pode acompanhar a estruturação da operação desde a análise inicial até a entrega da mercadoria.

O suporte pode envolver:

- ✓ análise inicial do projeto de importação;
- ✓ orientação sobre classificação fiscal e tratamento administrativo;
- ✓ habilitação RADAR/Siscomex;
- ✓ análise documental;
- ✓ simulação completa dos custos;
- ✓ planejamento logístico e Incoterm;
- ✓ frete internacional aéreo ou marítimo;
- ✓ seguro internacional;
- ✓ despacho aduaneiro;
- ✓ orientação sobre licenças e anuências aplicáveis;
- ✓ estruturação de Catálogo de Produtos/DUIMP;
- ✓ acompanhamento do desembaraço;
- ✓ transporte nacional até o destino.

O objetivo não é simplesmente liberar uma carga depois que ela chegou.

É **planejar a operação antes da compra e do embarque**, quando ainda existe tempo para corrigir problemas, comparar alternativas e decidir se a importação realmente faz sentido para a empresa.

VAI FAZER SUA PRIMEIRA IMPORTAÇÃO?

Antes de pagar o fornecedor ou autorizar o embarque, reúna as informações que já possui:

Produto + quantidade + valor + origem + fornecedor + peso + dimensões + NCM ou HS Code informado + Incoterm, se houver.

Com essas informações, a Rimera pode analisar o projeto e estruturar uma **simulação da importação**, considerando impostos, frete internacional e as principais despesas envolvidas.

Assim, você consegue tomar a decisão com uma visão muito mais próxima do **custo real da mercadoria nacionalizada no Brasil**.
[Falar com a Rimerá e planejar minha importação](#)

QUAL É O PRÓXIMO GUIA QUE DEVO LER?

Se você chegou até aqui, não tente estudar todo o Comércio Exterior de uma vez.

Siga a sequência da própria operação.

1º — Confira a classificação fiscal

Acesse o [Checklist — Seu NCM está correto? Evite multas na importação](#). [Rimerá](#)

2º — Verifique a documentação da empresa

Continue em [Documentação e RADAR Siscomex](#). [Rimerá](#)

3º — Entenda o desembaraço

Depois, avance para [Despacho Aduaneiro, DI e DUIMP](#). [Rimerá](#)

Ou veja toda a biblioteca

Acesse [Guias e Checklists de Importação e Exportação da Rimerá](#) e escolha o conteúdo correspondente à etapa em que sua empresa está. [Rimerá](#)

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 **Rimerá 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.

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.