

Guia completo: Como empresas de e-commerce podem importar diretamente e vender em todo o Brasil com segurança fiscal

1. O que significa “importar para e-commerce” do ponto de vista legal

Quando falamos em importação para e-commerce, estamos falando de **importação formal para revenda no mercado interno**, independentemente do canal de venda:

- Site próprio
- Marketplaces como **Mercado Livre**, **Shopee**, entre outros
- Vendas B2C ou B2B

Do ponto de vista do Fisco:

- E-commerce é **atividade comercial**
- A importação **não é simplificada**
- O importador é **responsável por toda a cadeia fiscal**

☞ Marketplace **não importa para o vendedor**.
Quem importa, nacionaliza e responde é o **CNPJ do e-commerce**.

2. Estrutura mínima para um e-commerce importar diretamente

Antes de qualquer compra internacional, a empresa precisa estar **estruturada**.

2.1 CNPJ e atividade compatível

- CNAE de comércio/revenda
- Contabilidade preparada para importação

- Capacidade financeira compatível com o projeto

2.2 Habilitação no RADAR Siscomex

- RADAR Expresso, Limitado ou Ilimitado
- Definido conforme volume e valor estimado
- Sem RADAR **não existe importação formal**

Onde a Rimera entra aqui

A Rimera avalia o perfil da empresa, orienta o tipo correto de RADAR e acompanha todo o processo de habilitação.

3. Planejamento técnico do produto (etapa mais crítica)

Antes de fechar com qualquer fornecedor, é obrigatório validar:

- **NCM correto**
- Tratamento administrativo:
 - Anvisa
 - Inmetro
 - Mapa
 - Outros órgãos, quando aplicável
- Alíquotas reais de impostos
- Possibilidade legal de revenda no Brasil

! Esse é o ponto onde mais surgem:

- cargas retidas
- multas
- perda de margem
- inviabilidade do projeto

☐ **Onde a Rimera entra aqui**

Classificação fiscal, análise de restrições e validação técnica antes da compra.

4. Simulado técnico completo de importação (antes de comprar)

E-commerce profissional **não importa sem simular.**

O simulado correto deve incluir:

- Valor da mercadoria
- Frete internacional
- Seguro (recomendado)
- Imposto de Importação
- IPI (quando aplicável)
- PIS/COFINS-Importação
- ICMS-Importação (estado do importador)
- Taxas portuárias/aeroportuárias
- Honorários de despacho
- Transporte rodoviário no Brasil

☞ É aqui que se define:

- custo unitário
- preço de venda
- margem real

☐ **Onde a Rimera entra aqui**

A Rimera entrega um **simulado técnico gratuito**, com todos os custos da operação do fornecedor até a entrega final.

5. Importação e desembaraço aduaneiro

5.1 Embarque internacional

- Modal aéreo ou marítimo
- Incoterm adequado (FOB, FCA, EXW etc.)

5.2 Desembaraço aduaneiro

- Registro da DUIMP/DI
- Atuação do despachante aduaneiro
- Liberação da carga

O desembaraço pode ocorrer no **Porto de Santos**, mesmo que o e-commerce esteja sediado em outro estado.

☐ **Onde a Rimera entra aqui**

Atuação direta no despacho aduaneiro, acompanhamento do canal de parametrização e liberação da carga.

6. ICMS-Importação: ponto de maior erro no e-commerce

- O ICMS é devido **ao estado onde o importador está domiciliado**
- Não ao estado do porto ou aeroporto
- Recolhimento incorreto gera **autuação futura**

Esse ponto impacta:

- precificação
- fluxo de caixa
- risco fiscal

☐ Onde a Rimera entra aqui

Validação do ICMS, base de cálculo correta e orientação fiscal integrada à contabilidade.

7. Entrada fiscal da mercadoria no Brasil

Após a liberação:

NF-e de entrada (importação)

- Emitida pelo e-commerce
- CFOP correto
- Escriturada na contabilidade
- Origem legal de todas as vendas futuras

Sem essa etapa bem feita, **nenhuma venda está segura.**

8. Armazenagem e distribuição para e-commerce

Após nacionalizada, a mercadoria vira **estoque nacional.**

Modelos possíveis:

8.1 Estoque próprio

- Armazém do próprio e-commerce
- Distribuição rodoviária direta

8.2 Operador logístico / Fulfillment

- Armazenagem
- Picking e packing
- Expedição ao cliente final

8.3 Centros logísticos de marketplace

- Envio de estoque para CD do marketplace
- Remessa fiscal (não é venda)
- Venda ocorre somente quando há pedido

⚠ Em todos os casos:

- A mercadoria **continua sendo do e-commerce**
- O operador **não é comprador**

9. Venda pelo site próprio ou marketplace

Quando ocorre a venda:

- O vendedor é o e-commerce
- O marketplace é intermediador
- A NF-e de venda é emitida pelo e-commerce
- ICMS tratado conforme o destino

Funciona para:

- B2C
- B2B
- Vendas interestaduais em escala

10. Erros que inviabilizam projetos de e-commerce importador

- ✗ Importar para “testar mercado” sem estrutura
- ✗ Usar importação via courier para revenda
- ✗ Ajustar imposto depois da venda
- ✗ Confundir remessa para CD com venda

☞ Esses erros geram passivo fiscal e bloqueio de operação.

Conclusão técnica

Importar para e-commerce **é totalmente viável**, desde que:

- a estrutura venha antes da venda
- os custos sejam conhecidos antes da compra
- a logística não gere risco fiscal

☞ **Eficiência logística sem estrutura fiscal não é vantagem.**

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.