THC BRASIL Comex®

GUIAS PRÁTICOS DE
COMÉRCIO EXTERIOR

VOLUME 01

ANTES DE IMPORTAR

O que sua empresa precisa analisar antes de comprar no exterior

Planejamento, custos, documentação e riscos: decisões importantes começam antes da compra.

Importar começa antes da compra.



INTELIGÊNCIA | ESTRATÉGIA | SEGURANÇA | CONFIANÇA | RESULTADOS

THC BRASIL COMEX®
INTELIGÊNCIA E ESTRATÉGIA
EM COMÉRCIO EXTERIOR

PÁGINA 02

APRESENTAÇÃO DO GUIA



Este guia foi criado para ajudar empresas a compreender os principais pontos que devem ser **analisados antes de iniciar uma importação.**

Importar envolve decisões comerciais, tributárias, regulatórias, financeiras, documentais e logísticas. Quanto mais cedo essas decisões forem organizadas, maior a capacidade de prevenir custos, atrasos e riscos evitáveis.

Este Volume 01 apresenta uma **visão prática do planejamento pré-importação** e acompanha a operação desde as primeiras perguntas até a chegada da mercadoria ao controle aduaneiro.

COMO UTILIZAR

Leia o guia como uma sequência de decisões. Ao final, utilize os checklists para identificar quais pontos da sua operação já estão definidos e quais ainda precisam de análise.

Publicação Técnica Institucional • 1ª edição digital — 2026 • Versão Editorial 1.0 — Julho de 2026 • Informações técnicas revisadas até julho de 2026.

O GUIA ACOMPANHA SUA TOMADA DE DECISÕES

1. **ANALISAR** — Entender o produto, o mercado, os requisitos, os custos e os riscos.
2. **VERIFICAR** — Confirmar informações, documentos, fornecedores, exigências e condições.
3. **PLANEJAR** — Organizar as etapas, definir responsabilidades, prazos e recursos.
4. **DECIDIR** — Tomar decisões com base em informação de qualidade e visão de longo prazo.

PÁGINA 03

IMPORTAR COMEÇA ANTES DA COMPRA



Uma importação não começa quando a mercadoria embarca. Ela começa quando a empresa decide avaliar um produto, um fornecedor e uma oportunidade no exterior.

Antes de comprar, é preciso transformar interesse comercial em uma operação tecnicamente possível, economicamente viável e documentalmente consistente.

> A primeira pergunta não deveria ser apenas "quanto custa o produto?", mas **"o que precisamos conhecer antes de assumir este compromisso?"**

PLANEJAMENTO PREVENTIVO

PRODUTO → CLASSIFICAÇÃO → EXIGÊNCIAS → FORNECEDOR → CUSTOS → CONDIÇÃO COMERCIAL → PAGAMENTO → LOGÍSTICA → DOCUMENTAÇÃO → EMBARQUE

Quanto mais informações relevantes forem conhecidas antes da compra, menor a dependência de decisões urgentes depois.

ANALISAR ..... VERIFICAR ..... PLANEJAR ..... DECIDIR

PÁGINA 04

ENTENDER O PRODUTO É O PRIMEIRO PASSO



Não basta saber o nome comercial. É preciso compreender o que é o produto, como é fabricado, do que é composto, como funciona e onde se aplica.

Essa compreensão influencia diretamente classificação fiscal, exigências, certificações, custos, logística, uso e documentação.

Quanto mais clara a definição técnica, menores as chances de erro e maiores as possibilidades de planejamento adequado.

Entender o produto não é detalhe. **É o que permite tomar decisões corretas desde o início da operação.**

PLANEJAMENTO PREVENTIVO

PRODUTO
Entender características técnicas, composição, funcionamento e aplicações.

CLASSIFICAÇÃO
Analisar a classificação fiscal adequada com base nas características reais.

EXIGÊNCIAS
Identificar controles, certificações, licenças e autorizações necessárias.

FORNECEDOR
Verificar capacidade, conformidade, histórico e confiabilidade.

CUSTOS
Estimar tributos, despesas e custos totais da operação.

CONDIÇÃO COMERCIAL
Definir Incoterm®, responsabilidades e transferência de riscos.

PAGAMENTO
Estruturar forma de pagamento, câmbio e condições.

LOGÍSTICA
Definir modal, rota, prazo, seguro e necessidades logísticas.

DOCUMENTAÇÃO
Organizar documentos obrigatórios e informações necessárias.

EMBARQUE
Preparar para o embarque e acompanhar até a chegada ao Brasil.

TRÊS PILARES DA BOA DECISÃO

INFORMAÇÃO
Dados corretos e completos sobre o produto e o contexto da operação.

ANÁLISE
Avaliar impactos, riscos, exigências e viabilidade técnica e econômica.

PLANEJAMENTO
Organizar cada etapa antes da tomada de decisão e da compra internacional.

A primeira pergunta não deveria ser apenas "quanto custa o produto?", mas **"o que precisamos conhecer antes de assumir este compromisso?"**

ANALISAR ..... VERIFICAR ..... PLANEJAR ..... DECIDIR

PÁGINA 05

CLASSIFICAÇÃO FISCAL (NCM)



A NCM determina tributos, licenças, tratamentos administrativos, documentos exigidos e controle aduaneiro aplicável à mercadoria.

Uma classificação incorreta pode gerar pagamento indevido de tributos, multas, atrasos, exigências inesperadas ou até a retenção da carga.

A classificação deve ser realizada com base nas regras oficiais de interpretação do Sistema Harmonizado (SH) e da NCM.

Classificar corretamente é **compreender tecnicamente a mercadoria**, e não apenas ler sua descrição comercial.

FATORES QUE INFLUENCIAM A CLASSIFICAÇÃO

NATUREZA
O que é o produto e qual sua função principal.

COMPOSIÇÃO
Materiais, partes, componentes e misturas.

FUNCIONAMENTO
Como o produto opera e qual resultado proporciona.

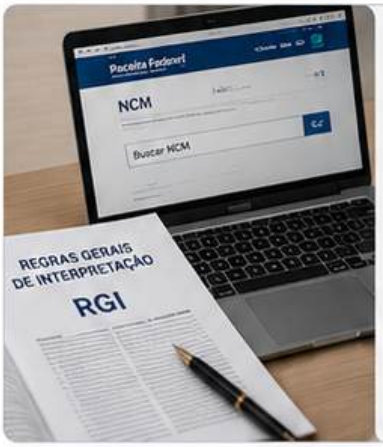
APRESENTAÇÃO
Como é apresentado, acondicionado e comercializado.

LEGISLAÇÃO
Notas Explicativas do SH, RGI/SH, RGC/NCM e legislação brasileira.

DOCUMENTAÇÃO
Catálogos, fichas técnicas, manuais e informações do fabricante.

A CLASSIFICAÇÃO INCORRETA PODE GERAR:

- ☑ Pagamento indevido de tributos
- ☑ Multas e penalidades
- ☑ Exigências e atrasos
- ☑ Restrição ou retenção da carga
- ☑ Riscos em fiscalizações futuras
- ☑ Impactos financeiros e operacionais



PARA CLASSIFICAR COM SEGURANÇA:

- ☑ Tenha informações técnicas completas.
- ☑ Consulte a legislação atual.
- ☑ Analise as NCMs semelhantes.
- ☑ Utilize as Regras Gerais de Interpretação.
- ☑ Quando necessário, consulte um especialista.

Decisão técnica hoje significa **tranquilidade na operação amanhã.**

ANALISAR ····· VERIFICAR ····· PLANEJAR ····· DECIDIR

PÁGINA 06

RADAR SISCOMEX: O PRIMEIRO PASSO PARA IMPORTAR



O Radar Siscomex é o registro obrigatório que habilita a empresa a realizar operações de importação.

Sem esse registro, não é possível elaborar Declarações de Importação (DUIMP) ou praticar qualquer ato de comércio exterior.

É o primeiro passo formal para que a empresa seja reconhecida no sistema aduaneiro brasileiro.

O Radar identifica a empresa, seu(s) responsável(is) legal(is) e os limites de atuação no comércio exterior.
Sem Radar ativo, não há importação.

COMO O RADAR FUNCIONA

1. **SOLICITAÇÃO** — A empresa solicita o registro no Portal Único Siscomex.
2. **DOCUMENTAÇÃO** — Apresenta documentos da empresa e dos responsáveis legais.
3. **ANÁLISE** — A Receita Federal analisa os dados e a regularidade da empresa.
4. **APROVAÇÃO** — Após aprovação, o Radar é concedido com limites e perfil definidos.
5. **HABILITAÇÃO** — A empresa fica habilitada para operar no comércio exterior.

ERROS QUE PODEM ATRASAR O REGISTRO

- ☒ Documentação incompleta ou incorreta
- ☒ Dados divergentes entre documentos
- ☒ CNAE incompatível com a operação
- ☒ Ausência de regularidade fiscal
- ☒ Informações dos responsáveis incorretas
- ☒ Solicitação com perfil inadequado
- ☒ Falta de acompanhamento do processo



BOAS PRÁTICAS

- ☑ Confira todos os documentos antes da solicitação.
- ☑ Escolha corretamente o perfil de atuação.
- ☑ Mantenha os dados cadastrais sempre atualizados.
- ☑ Acompanhe o status do processo no portal.
- ☑ Em caso de dúvida, consulte um especialista.

Radar ativo é base, não garantia.
Planejamento contínuo é segurança.

ANALISAR ····· VERIFICAR ····· PLANEJAR ····· DECIDIR

PÁGINA 07

CLASSIFICAÇÃO FISCAL — NCM



A NCM identifica a mercadoria para fins **tributários, regulatórios e estatísticos.**

Uma classificação correta é essencial para evitar tributos indevidos, restrições e autuações.

> A NCM não deve ser escolhida para obter o menor imposto.
> **Deve representar corretamente a mercadoria.**

O QUE É NCM?

A NCM (Nomenclatura Comum do MERCOSUL) é o sistema de classificação fiscal de mercadorias adotado no Brasil.

Cada produto possui um código de 8 dígitos, derivado do Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (SH).

Esse código determina os tributos aplicáveis, os controles administrativos, as exigências legais e a estatística oficial.

POR QUE É TÃO IMPORTANTE?

- Define os tributos da importação (II, IPI, PIS/COFINS, ICMS, IBS/CBS, quando aplicável).
- Determina o tratamento administrativo (licenças, autorizações, LPCO e demais controles aplicáveis).
- Impacta na necessidade de certificações, registros e exigências específicas.
- Influencia na validade de acordos (ex.: redução de alíquotas por origem preferencial).
- Classificação incorreta pode gerar autuações, cobrança de tributos e multas significativas.

ENTENDA

A classificação correta exige análise detalhada das características físicas, composição, função, apresentação e aplicação da mercadoria. Consultar apenas o nome comercial ou a descrição do fornecedor não é suficiente.

VISÃO ESTRATÉGICA

Envolve profissionais qualificados na classificação da sua mercadoria desde o início da negoicação.

Um pequeno investimento nessa etapa evita custos muito maiores no futuro.

ATENÇÃO

A legislação e as notas explicativas sofrem atualizações. Confirme sempre a NCM e a legislação vigente na data da operação.

COMO DETERMINAR A NCM?

1. Analise o produto fisicamente e sua aplicação.
2. Consulte a NCM, notas explicativas e legislação complementar.
3. Utilize ferramentas oficiais (ex.: Simulador de NCM da Receita Federal).
4. Em caso de dúvida, busque orientação especializada.
5. Registre e documente a fundamentação da classificação adotada.

> **Classificar corretamente é proteger sua operação.**

PÁGINA 08

DOCUMENTOS ESSENCIAIS NA IMPORTAÇÃO

Ter os documentos corretos, completos e bem preparados é indispensável para uma importação ágil, segura e em conformidade com a legislação.

A falta ou erro em qualquer documento pode gerar multas, atrasos, retenção da carga e custos inesperados.



DOCUMENTAÇÃO É SEGURANÇA

Organização e atenção aos detalhes garantem fluidez e economia em toda a operação.

PRINCIPAIS DOCUMENTOS NA IMPORTAÇÃO

1. **INVOICE (COMERCIAL)**
   Documento emitido pelo fornecedor com os dados da negociação (valores, produtos, condições).
2. **PACKING LIST (LISTA DE EMBALAGEM)**
   Detalha volumes, pesos, dimensões e forma de embalagem da carga.
3. **BILL OF LADING (CONHECIMENTO DE EMBARQUE)**
   Comprova o contrato de transporte e o recebimento da carga pelo transportador.
4. **CERTIFICADO DE ORIGEM**
   Comprova o país de origem da mercadoria e pode gerar benefícios tarifários.
5. **FATURA PRÓ-FORMA (PROFORMA INVOICE)**
   Utilizada para cotações e negociações, não tem valor fiscal.
6. **LICENÇAS E AUTORIZAÇÕES**
   Emitidas por órgãos anuentes (ex.: ANVISA, IBAMA, MAPA, INMETRO).
7. **CERTIFICADOS DIVERSOS**
   Certificados de qualidade, análise, sanitários, fumigação ou outros exigidos.
8. **APÓLICE DE SEGURO (INTERNACIONAL)**
   Garante cobertura contra riscos durante o transporte internacional.
9. **COMPROVANTE DE PAGAMENTO**
   Comprova a efetivação do pagamento ao fornecedor ou instituição financeira.
10. **OUTROS DOCUMENTOS COMPLEMENTARES**
    Catálogos, manuais, laudos, contratos e informações técnicas do produto.

ERROS COMUNS QUE PODEM CAUSAR PROBLEMAS

- ☒ Documentos incompletos ou divergentes
- ☒ Dados diferentes entre invoice e BL
- ☒ Descrição incorreta do produto
- ☒ Ausência de licenças obrigatórias
- ☒ Falta de certificações necessárias
- ☒ Documentos fora da validade
- ☒ Traduções não juramentadas quando exigido



BOAS PRÁTICAS

- ☑ Confirme todos os documentos antes do embarque.
- ☑ Verifique exigências específicas do produto e do país de destino.
- ☑ Mantenha documentos organizados e acessíveis.
- ☑ Utilize checklist para evitar esquecimentos.
- ☑ Trabalhe com parceiros experientes e de confiança.

Documentação correta hoje significa importação tranquila e custos sob controle amanhã.

A JORNADA DOS DOCUMENTOS

NEGOCIAÇÃO E COTAÇÃO → PREPARAÇÃO E EMISSÃO → CONFERÊNCIA E ORGANIZAÇÃO → EMBARQUE E TRANSPORTE → DESEMBARAÇO ADUANEIRO → LIBERAÇÃO DA CARGA E ENTREGA

PÁGINA 09

COMO EVITAR MULTAS NA IMPORTAÇÃO

Multas podem transformar uma boa operação em um grande prejuízo. A maioria delas acontece por falhas evitáveis.

Conhecer as regras, planejar cada etapa e contar com orientação especializada é a melhor forma de proteger sua empresa.



PRINCIPAIS MOTIVOS DE MULTAS NA IMPORTAÇÃO

1. **DOCUMENTAÇÃO INCORRETA OU INCOMPLETA**
   Declarações, faturas, certificados ou licenças com erros, omissões ou divergências.
2. **CLASSIFICAÇÃO FISCAL (NCM) INCORRETA**
   Escolha errada do NCM pode gerar pagamento de tributos indevidos e multas.
3. **VALOR ADUANEIRO DECLARADO INCORRETO**
   Omissão de custos ou informações falsas podem levar a penalidades severas.
4. **PRAZOS NÃO CUMPRIDOS**
   Atrasos na entrega de documentos, no registro da DI ou no cumprimento de exigências.
5. **DESCUMPRIMENTO DE EXIGÊNCIAS E RESTRIÇÕES**
   Falta de licenças, autorizações ou não atendimento a regulamentos específicos.
6. **DIVERGÊNCIAS DE INFORMAÇÕES**
   Diferenças entre invoice, packing list, BL e DI despertam alerta e podem gerar multas.

MULTAS PODEM GERAR:

- ☒ Multas que variam de 1% a 100% do valor da operação
- ☒ Retenção da carga e custos extras com armazenagem
- ☒ Inclusão no RADAR com restrições
- ☒ Impugnações e processos administrativos
- ☒ Prejuízos à reputação da empresa

Planejamento e conformidade são a sua melhor defesa.



BOAS PRÁTICAS

- ☑ Revise todos os documentos antes do embarque.
- ☑ Utilize um checklist de importação.
- ☑ Mantenha-se atualizado sobre normas e exigências.
- ☑ Conte com parceiros experientes.
- ☑ Guarde comprovantes e registros de todas as etapas.

Conformidade não é custo. É **proteção e segurança para o seu negócio.**

O conhecimento das regras é o que separa uma operação segura de um problema caro. Importação **inteligente** é importação em **conformidade**.

PÁGINA 10

INCOTERMS®
A REGRA DO JOGO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL



A ESCOLHA DO INCOTERM IMPACTA DIRETAMENTE O CUSTO FINAL DA SUA IMPORTAÇÃO.

Os Incoterms® (International Commercial Terms) são regras internacionais que definem as responsabilidades de comprador e vendedor em uma operação de importação ou exportação.

Escolher o Incoterm correto evita custos inesperados, conflitos e problemas na logística internacional.

BENEFÍCIOS DE USAR O INCOTERM CORRETO

- ✓ Clareza nas responsabilidades
- ✓ Previsibilidade de custos
- ✓ Menos riscos operacionais
- ✓ Maior segurança jurídica
- ✓ Negociações mais eficientes

OS INCOTERMS MAIS UTILIZADOS NA IMPORTAÇÃO

EXW (Ex Works)
Mercadoria à disposição do comprador na fábrica do vendedor.
Menor obrigação para o vendedor.

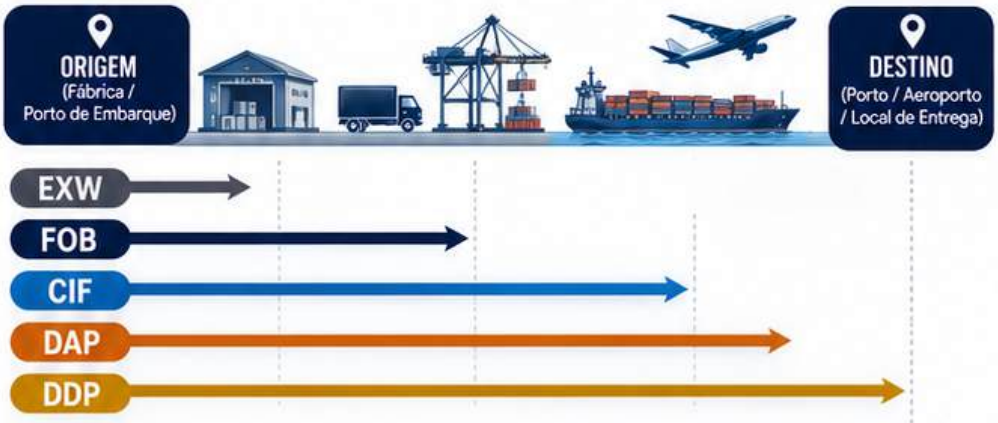
FOB (Free On Board)
Vendedor entrega a carga a bordo do navio, no porto de origem.
Mais utilizado no comércio marítimo.

CIF (Cost, Insurance and Freight)
Vendedor paga frete e seguro até o porto de destino.
Maior proteção para o comprador.

DAP (Delivered at Place)
Vendedor entrega a mercadoria no local combinado, sem desembaraço.
Mais controle logístico.

DDP (Delivered Duty Paid)
Vendedor entrega com todos os custos e impostos pagos no destino.
Maior comodidade, maior custo.

ONDE TERMINA A RESPONSABILIDADE DO VENDEDOR?



BOAS PRÁTICAS

- ☑ Entenda claramente o que está incluído em cada Incoterm.
- ☑ Avalie o impacto nos custos totais da operação.
- ☑ Negocie o termo mais adequado para o seu perfil e produto.
- ☑ Conte com especialistas para evitar riscos e surpresas.

O Incoterm certo protege o seu investimento e traz tranquilidade para toda a operação.

ERROS COMUNS QUE GERAM PREJUÍZOS

- ☒ Escolher o Incoterm apenas pelo menor custo aparente.
- ☒ Não considerar os custos e riscos da operação completa.
- ☒ Desconhecer as responsabilidades de cada parte.
- ☒ Utilizar Incoterm inadequado para o modal e produto.

> “Conhecimento técnico é o que transforma a complexidade do Comércio Exterior em uma operação **segura, eficiente e lucrativa.**”

PÁGINA 11

ICMS NA IMPORTAÇÃO

ENTENDA O IMPACTO NO CUSTO FINAL

O ICMS é um dos tributos mais relevantes na importação e varia conforme o estado de destino da mercadoria. Entender as regras evita surpresas e permite um planejamento tributário eficiente.

Alíquotas, bases de cálculo, benefícios fiscais e regimes específicos podem fazer grande diferença no custo final da operação.



CONHECER O ICMS É EVITAR CUSTOS EXTRAS E GARANTIR COMPETITIVIDADE.

Planeje, simule e utilize os benefícios disponíveis para pagar o justo e legalmente devido.

PONTOS-CHAVE DO ICMS NA IMPORTAÇÃO

1. **ALÍQUOTAS VARIÁVEIS**
   Cada estado define sua alíquota de ICMS. Verifique a alíquota interna e interestadual aplicável.
2. **BASE DE CÁLCULO**
   Inclui valor aduaneiro, frete, seguro, II, IPI, PIS/COFINS-Importação e outras despesas acessórias.
3. **BENEFÍCIOS FISCAIS**
   Muitos estados oferecem reduções, isenções ou créditos presumidos para determinados produtos e setores.
4. **DOCUMENTAÇÃO E OBRIGAÇÕES**
   Alguns benefícios exigem cadastro prévio, protocolo de documentação e cumprimento de condições específicas.
5. **REGIMES ESPECIAIS**
   Regimes como DI com benefício, diferimento ou drawback podem reduzir ou postergar o pagamento.
6. **DESTINO DA MERCADORIA**
   O estado de destino final pode impactar alíquota, base de cálculo e aproveitamento de créditos.
7. **IMPACTO NO CUSTO FINAL**
   O ICMS influencia diretamente o preço do produto importado e a sua margem de competitividade.

ERROS COMUNS QUE PODEM GERAR PREJUÍZOS

- ☒ Não considerar o ICMS no cálculo total.
- ☒ Ignorar diferenças de alíquotas entre estados.
- ☒ Deixar de aproveitar benefícios fiscais.
- ☒ Erro na classificação fiscal que altera a tributação.
- ☒ Falta de acompanhamento das mudanças na legislação estadual.

Informação e planejamento evitam multa e perda de competitividade.



BOAS PRÁTICAS

- ☑ Simule o ICMS ainda na cotação do produto.
- ☑ Mantenha-se atualizado sobre as regras do seu estado.
- ☑ Utilize regimes e benefícios fiscais legais.
- ☑ Revise a classificação fiscal (NCM) para evitar surpresas.
- ☑ Conte com especialistas para otimizar sua carga tributária.

Pagar o tributo correto faz parte da **estratégia inteligente** de Comércio Exterior.

O ICMS NA IMPORTAÇÃO NA PRÁTICA

1. **COTAÇÃO** — Inclua o ICMS desde o início.
2. **SIMULAÇÃO** — Calcule base de cálculo e alíquota aplicável.
3. **VERIFICAÇÃO** — Confirme benefícios e regimes disponíveis.
4. **IMPORTAÇÃO** — Apure e recolha corretamente.
5. **CONTROLE** — Acompanhe créditos e obrigações.
6. **RESULTADO** — Custo final correto e operação competitiva.

PÁGINA 12

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

MAIS DO QUE TRANSPORTE, É ESTRATÉGIA.

A logística internacional envolve o planejamento, coordenação e execução de todas as etapas que garantem que sua mercadoria chegue ao destino certo, no prazo certo e com o menor custo total.

Escolher o modal, o Incoterm, o operador logístico e a rota correta pode evitar atrasos, avarias, custos ocultos e problemas no desembaraço.



PLANEJAR A LOGÍSTICA É ECONOMIZAR TEMPO, DINHEIRO E EVITAR RISCOS.

Cada decisão logística impacta diretamente o sucesso da sua importação.

PRINCIPAIS MODAIS DE TRANSPORTE

MARÍTIMO

Ideal para grandes volumes e cargas não urgentes.

- ✓ Melhor custo para longas distâncias
- ✗ Maior tempo de trânsito

AÉREO

Indicado para cargas urgentes, leves e de alto valor.

- ✓ Rapidez e segurança
- ✗ Custo mais elevado

RODOVIÁRIO INTERNACIONAL

Eficiente para países vizinhos e integração regional.

- ✓ Flexibilidade e entrega porta a porta
- ✗ Dependência de infraestrutura da rota

MULTIMODAL

Combina dois ou mais modais em uma única operação.

- ✓ Otimização de prazos e custos
- ✗ Maior complexidade operacional

ELEMENTOS-CHAVE DA LOGÍSTICA INTERNACIONAL

ORIGEM E DESTINO
Definição de portos, aeroportos e pontos de entrega.

PRAZOS
Planejamento realista para cada etapa da cadeia logística.

CUSTOS
Fretes, seguros, taxas, armazenagem e custos locais.

RISCOS
Avarias, atrasos, extravios, greves e eventos externos.

DOCUMENTAÇÃO
BL (Bill of Lading), AWB, seguros, certificados e licenças.

DECISÕES QUE IMPACTAM SUA OPERAÇÃO

- ☒ Escolha do modal mais adequado
- ☒ Definição do Incoterm correto
- ☒ Seleção do operador logístico
- ☒ Rota e transbordos
- ☒ Seguro internacional de cargas
- ☒ Acompanhamento e rastreamento
- ☒ Planejamento de armazenagem e distribuição

Cada detalhe importa.
A cadeia é tão forte quanto seu elo mais fraco.



LOGÍSTICA BEM PLANEJADA É VANTAGEM COMPETITIVA

Reduz custos, evita imprevistos e aumenta a previsibilidade da sua importação.

BOAS PRÁTICAS PARA UMA LOGÍSTICA EFICIENTE

- ☑ Planeje com antecedência.
- ☑ Analise todas as opções de modal e rota.
- ☑ Utilize Incoterms de acordo com sua estratégia.
- ☑ Trabalhe com parceiros logísticos experientes.
- ☑ Acompanhe a carga em tempo real.
- ☑ Revise contratos e apólices de seguro.
- ☑ Monitore custos em todas as etapas.

Logística não é custo.
É investimento em segurança, prazo e resultado.

> Importar começa antes da compra. E a logística começa antes do embarque.
> Planeje hoje, para não pagar caro amanhã.

PÁGINA 13

CONFORMIDADE E GESTÃO DE RISCOS NA IMPORTAÇÃO

PROTEGER SUA EMPRESA É PROTEGER SEUS RESULTADOS

Conformidade não é burocracia.
É gestão inteligente que evita multas, atrasos, apreensões e prejuízos à reputação da sua empresa.

Uma operação em conformidade é mais ágil, segura e competitiva. E começa muito antes do embarque.



10 BOAS PRÁTICAS PARA UMA IMPORTAÇÃO EM CONFORMIDADE

1. **CONHEÇA AS REGRAS**
   Mantenha-se atualizado sobre legislação, normas e exigências aplicáveis ao seu produto.
2. **CLASSIFIQUE CORRETAMENTE**
   A NCM correta evita multas, retrabalho e questionamentos fiscais.
3. **DOCUMENTAÇÃO COMPLETA E CORRETA**
   Reúna e confira todos os documentos exigidos antes do embarque.
4. **VERIFIQUE RESTRIÇÕES E LICENÇAS**
   Confirme licenças de importação, cotas, anuências e outras autorizações necessárias.
5. **CALCULE TODOS OS CUSTOS**
   Inclua impostos, taxas, fretes, seguro, despesas acessórias e custos ocultos.
6. **ESCOLHA PARCEIROS CONFIÁVEIS**
   Trabalhe com fornecedores, operadores logísticos e despachantes experientes e idôneos.
7. **CONHEÇA SEU FORNECEDOR**
   Faça due diligence, verifique histórico, capacidade produtiva e reputação.
8. **MONITORE SUA OPERAÇÃO**
   Acompanhe prazos, status de documentos e movimentação da carga.
9. **CUMPRA AS OBRIGAÇÕES**
   Pague tributos, respeite prazos e mantenha registros organizados e acessíveis.
10. **CULTIVE A CULTURA DE CONFORMIDADE**
    Treine sua equipe, crie procedimentos internos e revise processos periodicamente.

RISCOS DE NÃO ESTAR EM CONFORMIDADE

- ☒ Multas pesadas e autuações
- ☒ Atrasos e retenção de cargas
- ☒ Perda de benefícios fiscais
- ☒ Apreensão da mercadoria
- ☒ Danos à reputação da empresa
- ☒ Custos inesperados e retrabalho
- ☒ Inclusão em listas de risco

O risco que você não vê, é o que mais custa caro.



BOAS PRÁTICAS EM AÇÃO

- ☑ Faça auditorias internas periódicas.
- ☑ Revise contratos e condições comerciais.
- ☑ Utilize tecnologia e ferramentas confiáveis.
- ☑ Mantenha comunicação clara com todos os envolvidos.
- ☑ Tenha um plano de contingência para imprevistos.

Conformidade hoje é tranquilidade amanhã. Execute com excelência.

> Importação inteligente é aquela que gera resultado, protege a empresa e constrói reputação.
> **Conformidade é o caminho.**

PÁGINA 14

Dossiê Digital de Importação

MENOS PAPEL, MAIS INTELIGÊNCIA E TRANSPARÊNCIA.

O Dossiê Digital de Importação é o repositório eletrônico oficial de documentos e informações relativas às operações de comércio exterior.

Ele integra sistemas, reduz burocracia e permite o compartilhamento seguro de dados entre os órgãos anuentes, agilizando e dando mais previsibilidade ao processo.



INFORMAÇÃO INTEGRADA É OPERAÇÃO PROTEGIDA.

O Dossiê Digital fortalece o controle, reduz riscos e aumenta a eficiência da sua importação.

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS DO DOSSIÊ DIGITAL

1. **REDUÇÃO DE PAPEL E CUSTOS**
   Elimina documentos físicos e impressões, reduzindo custos operacionais.
2. **MAIS AGILIDADE**
   Informações disponíveis rapidamente para todos os órgãos participantes.
3. **INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS**
   Compartilhamento seguro de dados entre Receita Federal e órgãos anuentes.
4. **MAIOR TRANSPARÊNCIA**
   Acompanhe cada etapa da sua operação em ambiente digital e confiável.
5. **GESTÃO INTELIGENTE**
   Histórico organizado e indicadores que apoiam melhores decisões.
6. **CONFORMIDADE E SEGURANÇA**
   Dados protegidos, rastreáveis e em conformidade com as exigências legais.

O QUE COMPÕE O DOSSIÊ DIGITAL?

- ☑ Documentos da operação
- ☑ Licenças, autorizações e anuências
- ☑ Informações de transporte
- ☑ Dados de fornecedores
- ☑ Comprovantes de pagamento
- ☑ Classificação fiscal (NCM)
- ☑ Cálculo de tributos
- ☑ Demais registros e evidências

Tudo centralizado em um único ambiente digital oficial e seguro.



Dossiê Digital é eficiência na prática e segurança para sua empresa.

BOAS PRÁTICAS PARA APROVEITAR AO MÁXIMO O DOSSIÊ DIGITAL

- ☑ Mantenha seus documentos organizados e atualizados.
- ☑ Utilize pastas e nomenclaturas padronizadas.
- ☑ Revise as informações antes do envio.
- ☑ Acompanhe o status das autorizações em tempo real.
- ☑ Treine sua equipe e documente os processos.
- ☑ Tenha um responsável pelo acompanhamento do dossiê.

Informação organizada hoje, **operação tranquila amanhã.**

DO PAPEL PARA O DIGITAL: A EVOLUÇÃO É REAL

ANTES
- ✕ Pilhas de papel
- ✕ Processos manuais
- ✕ Retrabalho e erros
- ✕ Mais tempo e custos
- ✕ Baixa rastreabilidade



AGORA
- ✓ Processos digitais
- ✓ Informação integrada
- ✓ Menos erros e retrabalho
- ✓ Mais agilidade e economia
- ✓ Rastreabilidade total



ATENÇÃO!

A qualidade das informações no Dossiê Digital é responsabilidade do operador. Erros ou inconsistências podem gerar atrasos e penalidades.

DADOS CORRETOS, OPERAÇÃO SEGURA.

PÁGINA 15

FECHAMENTO DE CÂMBIO

PLANEJAR HOJE PARA NÃO PERDER AMANHÃ.

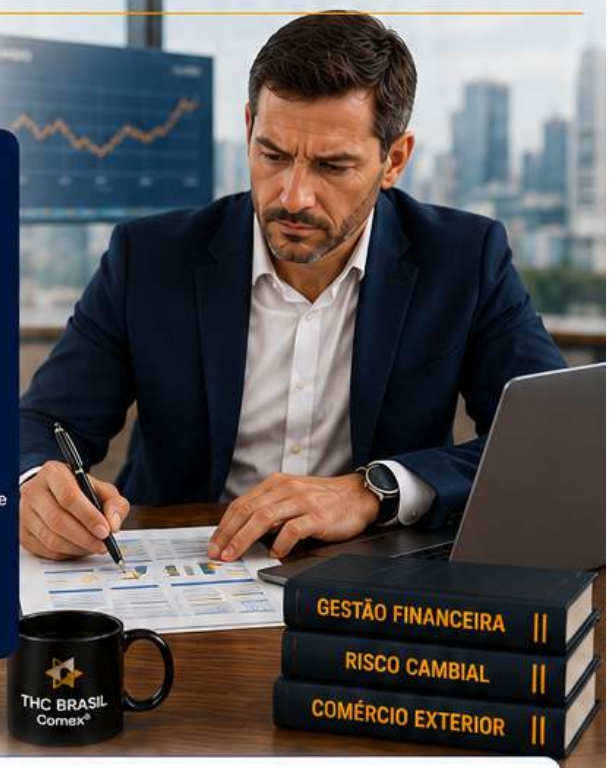
O fechamento de câmbio é a contratação da moeda estrangeira junto ao banco ou instituição autorizada para realizar o pagamento da sua importação.

Uma boa estratégia de câmbio reduz riscos, traz previsibilidade e protege sua margem de lucro.

CÂMBIO NÃO É APENAS TAXA. É ESTRATÉGIA.

- ☑ Protege seu caixa
- ☑ Reduz riscos
- ☑ Garante previsibilidade

Quem planeja, economia e tem vantagem.



COMO FUNCIONA O FECHAMENTO DE CÂMBIO?

1. **ANÁLISE DA IMPORTAÇÃO**
   Defina valores, prazos e condições de pagamento com seu fornecedor.
2. **COTAÇÃO DE CÂMBIO**
   Solicite cotações em bancos ou corretoras autorizadas.
3. **ESCOLHA DA ESTRATÉGIA**
   À vista, futuro, termo ou opções: escolha o melhor para o seu caso.
4. **CONTRATAÇÃO DA OPERAÇÃO**
   Formalize o negócio com o banco ou instituição financeira.
5. **LIQUIDAÇÃO**
   Na data combinada, a operação é liquidada e a moeda fica disponível.
6. **PAGAMENTO AO FORNECEDOR**
   A moeda é enviada ao exterior conforme as condições negociadas.

FATORES QUE IMPACTAM O CÂMBIO

- **CENÁRIO ECONÔMICO GLOBAL**
  Taxas de juros, inflação e crescimento das principais economias.
- **POLÍTICA MONETÁRIA**
  Decisões do Banco Central do Brasil (Selic) e de outros bancos centrais.
- **RISCO PAÍS**
  Instabilidade política e fiscal impacta a confiança no real.
- **COMMODITIES**
  Variação de preços de produtos exportados pelo Brasil.
- **OFERTA E DEMANDA**
  Fluxo de capital estrangeiro e balança comercial.

ESTRATÉGIAS MAIS UTILIZADAS

ESTRATÉGIA	COMO FUNCIONA	VANTAGENS	ATENÇÃO
À VISTA	Compra da moeda para pagamento imediato.	Simplicidade e liquidação rápida.	Exposição total à variação do câmbio.
TERMO	Taxa combinada hoje para liquidação em data futura.	Previsibilidade e proteção contra variações.	Sem flexibilidade para mudanças de mercado.
FUTURO	Contratação em bolsa (FBM) para liquidação no futuro.	Padrontaado, com garantias da bolsa.	Variação exige ajustes diários de margem.
OPÇÕES	Garante o direito, mas não a obrigação, de comprar moeda por taxa combinada.	Protege contra altas e permite aproveitar quedas.	Custo do prémio da opção.

ERROS COMUNS QUE PODEM CUSTAR CARO

- ✖ Deixar para fechar na última hora.
- ✖ Não acompanhar o mercado.
- ✖ Ignorar o impacto no fluxo de caixa.
- ✖ Fechar sem comparar cotações.
- ✖ Não usar estratégias de proteção.

⚠ Câmbio é risco. Gestão é proteção. Decisão é resultado.



BOAS PRÁTICAS

- ☑ Planeje o câmbio junto com sua estratégia de importação.
- ☑ Acompanhe o mercado diariamente.
- ☑ Defina limites e cenários.
- ☑ Conte com especialistas para apoiar suas decisões.
- ☑ Revise sua estratégia conforme mudanças no cenário.

Informação + Planejamento + Ação = Câmbio sob controle.

> O câmbio pode mudar o preço da sua importação.
> **Saber quando e como agir é o que separa lucro de prejuízo.**

PÁGINA 16

FORMAS DE PAGAMENTO

ESCOLHER BEM É PROTEGER SEU INVESTIMENTO.

Cada operação de importação exige uma forma de pagamento adequada ao perfil do fornecedor, ao valor da compra e ao nível de confiança entre as partes.

Conheça as principais formas utilizadas no Comércio Exterior.

PAGAMENTO CERTO, NEGÓCIO SEGURO.

- ☑ Reduz riscos
- ☑ Garante previsibilidade
- ☑ Fortalece a negociação
- ☑ Protege o caixa

Planeje. Negocie. Escolha com estratégia.



AS 4 PRINCIPAIS FORMAS DE PAGAMENTO

1 REMESSA ANTECIPADA (ADVANCE PAYMENT)

O pagamento é feito antes do embarque da mercadoria.

- ✓ Maior segurança para o fornecedor
- ✓ Desconto por pagamento antecipado
- ✗ Maior risco para o importador
- ✗ Usada com fornecedores confiáveis

Indicado para: novos fornecedores e compras de menor valor.

2 COBRANÇA DOCUMENTÁRIA (DOCUMENTARY COLLECTION)

O banco do exportador envia os documentos ao banco do importador para cobrança.

- ✓ Menos custo que a carta de crédito
- ✓ Mais flexível
- ✗ Banco não garante o pagamento
- ✗ Risco para ambas as partes

Indicado para: relações comerciais já estabelecidas.

3 CARTA DE CRÉDITO (L/C – LETTER OF CREDIT)

O banco do importador garante o pagamento, desde que as condições sejam cumpridas.

- ✓ Maior segurança para ambas as partes
- ✓ Padrões internacionais (ICC UCP 600)
- ✗ Maior custo bancário
- ✗ Processo mais burocrático

Indicado para: operações de maior valor e novos mercados.

4 PAGAMENTO A PRAZO (OPEN ACCOUNT)

O pagamento é feito após o embarque, em data acordada.

- ✓ Melhora o fluxo de caixa
- ✓ Fortalece o relacionamento
- ✗ Maior risco para o fornecedor
- ✗ Exige histórico e confiança

Indicado para: parceiros confiáveis e longo prazo.

FATORES PARA ESCOLHER A MELHOR FORMA

- Nível de confiança entre as partes
- Valor da operação
- Histórico comercial
- País e risco do fornecedor
- Prazo e condições de entrega
- Moeda e volatilidade cambial
- Capacidade financeira da empresa

A forma de pagamento influencia diretamente o risco, o custo e o sucesso da sua importação.

COMPARATIVO RÁPIDO

FORMA DE PAGAMENTO	SEGURANÇA IMPORTADOR	SEGURANÇA EXPORTADOR	CUSTO	FLEXIBILIDADE
REMESSA ANTECIPADA	★☆☆	★★★	$	Baixa
COBRANÇA DOCUMENTÁRIA	★★☆	★★☆	$$	Média
CARTA DE CRÉDITO (L/C)	★★★	★★★	$$$	Baixa
PAGAMENTO A PRAZO	★★☆	★☆☆	$	Alta

★ = Baixa ★★ = Média ★★★ = Alta $ = Baixo $$ = Médio $$$ = Alto

BOAS PRÁTICAS

- ☑ Negocie condições claras e documentadas.
- ☑ Defina prazos, juros e penalidades.
- ☑ Utilize bancos e instituições confiáveis.
- ☑ Revise Incoterms e responsabilidades.
- ☑ Considere seguro de crédito quando necessário.
- ☑ Tenha sempre um plano B.

Negociar bem o pagamento é tão importante quanto negociar o preço.

ATENÇÃO!

Uma condição de pagamento mal escolhida pode comprometer seu caixa, aumentar custos e até **colocar toda a operação em risco.**

- Avalie o risco
- Planeje com antecedência
- Negocie com estratégia
- Proteja seu investimento

> Importar com inteligência é negociar cada detalhe com estratégia.
> A forma de pagamento certa é parte essencial do sucesso da operação.

PÁGINA 17

ANTES DE AUTORIZAR O EMBARQUE

A CONFERÊNCIA FINAL QUE EVITA PREJUÍZOS E ATRASOS.

Antes de autorizar o embarque, é essencial realizar um checklist completo para confirmar que todos os pontos críticos da operação estão corretos e alinhados.

Essa verificação final é a sua melhor proteção contra custos extras, multas, atrasos e problemas no desembaraço.

CHECKPOINT PRÉ-EMBARQUE

Antes de autorizar o embarque, **confirme cada item abaixo.**

Planejar bem é evitar problemas depois.



10 ITENS QUE DEVEM ESTAR CONFIRMADOS ANTES DE AUTORIZAR O EMBARQUE

1. **PRODUTO E ESPECIFICAÇÕES**
Confirme se o produto, modelo, quantidade e especificações técnicas estão corretos.

2. **NCM**
Verifique se a NCM aplicada está correta e alinhada com as características do produto.

3. **TRATAMENTO ADMINISTRATIVO**
Confirme licenças, autorizações, anuências e demais exigências aplicáveis.

4. **FORNECEDOR E DADOS BANCÁRIOS**
Valide a idoneidade do fornecedor e os dados bancários para evitar fraudes e problemas no pagamento.

5. **CUSTOS**
Revise todos os custos envolvidos: produto, frete, seguro, taxas, impostos e despesas acessórias.

6. **INCOTERM®**
Confirme o Incoterm® adotado, suas responsabilidades e o ponto exato de transferência de risco.

7. **PAGAMENTO**
Verifique a forma de pagamento, condições acordadas e prazos com o fornecedor.

8. **TRANSPORTE**
Confirme o modal, rota, prazos, booking, coleta da carga e informações do transportador.

9. **SEGURO**
Verifique a cobertura contratada, vigência, valor segurado e condições da apólice.

10. **DOCUMENTAÇÃO**
Confira todos os documentos necessários para embarque e desembaraço da mercadoria.

O QUE PODE ACONTECER SE ALGO FALHAR?

- Atraso no embarque e na entrega
- Custos extras e multas
- Devolução ou carga retida
- Problemas no desembaraço
- Danos à reputação da empresa

A prevenção é sempre mais barata que a correção.

IMPORTAR COM SEGURANÇA COMEÇA NA CONFERÊNCIA.

Revisar cada detalhe antes do embarque é garantir que sua operação chegue ao destino com sucesso.



BOAS PRÁTICAS

- [x] Use sempre um checklist antes de autorizar o embarque.
- [x] Envolva sua equipe e seu despachante aduaneiro na revisão.
- [x] Registre as confirmações por e-mail ou em sistema.
- [x] Mantenha comunicação clara com todos os envolvidos.
- [x] Em caso de dúvida, revise antes de seguir em frente.

Conferir hoje é tranquilidade amanhã. **Importe com estratégia.**

> O sucesso da importação não depende apenas de bons fornecedores, mas da atenção aos detalhes antes de qualquer decisão.

PÁGINA 18

DOCUMENTAÇÃO DE IMPORTAÇÃO

DOCUMENTOS CORRETOS, OPERAÇÃO SEM RISCOS.

A documentação é a base legal da sua importação. Erros ou falta de documentos podem gerar multas, retensão de carga e até impedimento do desembaraço.

Organização e conferência são essenciais para agilizar o processo e garantir conformidade com a legislação.



DOCUMENTAÇÃO COMPLETA É SINÔNIMO DE TRANQUILIDADE.

Revise, confira e tenha tudo em mãos antes do embarque.

PRINCIPAIS DOCUMENTOS NA OPERAÇÃO DE IMPORTAÇÃO

1. **FATURA COMERCIAL**
   Documento emitido pelo fornecedor com os dados da transação de compra e venda.
2. **PACKING LIST (LISTA DE EMBALAGEM)**
   Detalha o conteúdo da carga: volumes, pesos, medidas e tipo de embalagem.
3. **CERTIFICADO DE ORIGEM**
   Comprova o país de origem da mercadoria para fins de preferência tarifária.
4. **CONHECIMENTO DE EMBARQUE (B/L ou AWB)**
   Documento de transporte que comprova o recebimento da mercadoria.
5. **INVOICE / DECLARAÇÕES DO FORNECEDOR**
   Declarações específicas exigidas por órgãos anuentes ou pela legislação.
6. **LICENÇAS E AUTORIZAÇÕES (ÓRGÃOS ANUENTES)**
   Documentos exigidos por órgãos como Anvisa, Inmetro, MAPA, Ibama, entre outros.
7. **COMPROVANTES DE PAGAMENTO**
   Comprovam a realização dos pagamentos ao fornecedor no exterior.
8. **DEMAIS DOCUMENTOS**
   Contrato de compra e venda, procurações, laudos, fichas técnicas, catálogos e outros quando aplicável.

BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO DA DOCUMENTAÇÃO

- ☑ Solicite os documentos com antecedência ao fornecedor.
- ☑ Confirme se todos os dados estão corretos e consistentes.
- ☑ Mantenha cópias digitais organizadas e de fácil acesso.
- ☑ Revise prazos de validade de licenças e certificados.
- ☑ Compartilhe internamente com sua equipe e despachante aduaneiro.

Documentação correta e completa evita multas, atrasos e prejuízos.

ERROS MAIS COMUNS NA DOCUMENTAÇÃO

- ✗ Dados divergentes entre os documentos.
- ✗ Descrição da mercadoria incompleta ou incorreta.
- ✗ Falta de assinaturas, carimbos ou traduções quando exigidas.
- ✗ Licenças vencidas ou emitidas incorretamente.
- ✗ Ausência de documentos exigidos por órgãos anuentes.

Qualquer falha pode gerar exigências, multas e retenção da sua carga.

DICA THC BRASIL COMEX®

Trabalhar com um despachante aduaneiro experiente faz toda a diferença. Ele orienta, revisa e garante que sua documentação esteja 100% alinhada às exigências legais.



CHECKLIST RÁPIDO DA DOCUMENTAÇÃO

- ☑ Fatura Comercial
- ☑ Packing List (Lista de Embalagem)
- ☑ Certificado de Origem
- ☑ Conhecimento de Embarque (B/L ou AWB)
- ☑ Licenças e Autorizações
- ☑ Declarações do Fornecedor
- ☑ Comprovantes de Pagamento
- ☑ Demais Documentos

> Organização e atenção aos detalhes hoje, são economia, agilidade e segurança amanhã.
> **Documentação correta é o primeiro passo para o sucesso da sua importação.**

PÁGINA 19

DESPACHO ADUANEIRO

O PASSO QUE LIBERA SUA MERCADORIA COM SEGURANÇA.

O despacho aduaneiro é o conjunto de atos e procedimentos que permite a entrada legal da mercadoria no país.

Contar com um despachante aduaneiro habilitado garante que sua operação esteja em conformidade com a legislação e evita multas, atrasos e custos extras.

DESPACHO BEM FEITO, MERCADORIA LIBERADA SEM SURPRESAS.

- ☑ Conformidade legal
- ☑ Elimina riscos
- ☑ Evita multas e retenções
- ☑ Agilidade no processo

Profissionalismo que vira resultado.



ETAPAS DO DESPACHO ADUANEIRO

1. **RECEBIMENTO DA CARGA** — Chegada da mercadoria ao território nacional e apresentação ao local alfandegado.
2. **CONFERÊNCIA DOCUMENTAL** — Análise de todos os documentos para verificar conformidade com a legislação.
3. **REGISTRO DA DECLARAÇÃO** — Elaboração e registro da declaração de importação (DUIMP) no sistema.
4. **ANÁLISE E PARAMETRIA** — Análise automática de riscos pela Receita Federal e definição de canal.
5. **FISCALIZAÇÃO (QUANDO APLICÁVEL)** — Verificação documental e/ou física da mercadoria conforme o canal selecionado.
6. **TRIBUTAÇÃO E PAGAMENTO** — Cálculo e pagamento dos tributos, taxas e demais encargos aplicáveis.
7. **DESEMBARAÇO ADUANEIRO** — Liberação da mercadoria para disponibilização ao importador.

O despachante aduaneiro é o profissional habilitado que representa o importador perante o órgão aduaneiro.

DOCUMENTOS ESSENCIAIS

- Invoice (Fatura Comercial)
- Packing List (Lista de Embalagem)
- Conhecimento de Embarque (B/L ou AWB)
- Certificado de Origem (quando aplicável)
- Licenças, autorizações e anuências
- Comprovantes de pagamento
- Demais documentos exigidos pela legislação ou pelo tratamento administrativo.

Documentação completa e correta é sinônimo de agilidade no desembaraço.

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS DE UM DESPACHO ADUANEIRO BEM EXECUTADO

- Reduz prazos e custos operacionais.
- Evita multas, penalidades e retenções.
- Garante conformidade com a legislação.
- Protege a reputação da empresa.
- Aumenta a previsibilidade da operação.



BOAS PRÁTICAS

- ☑ Antecipe a organização documental.
- ☑ Revise todas as informações antes do registro da DUIMP.
- ☑ Classifique corretamente o produto (NCM) e o tratamento administrativo.
- ☑ Acompanhe os canais de parametria e responda rapidamente às exigências.
- ☑ Mantenha comunicação constante com seu despachante aduaneiro.
- ☑ Guarde os documentos pelo prazo legal.

Prevenir é sempre mais barato que corrigir. Planejamento é estratégia.

> Um bom despacho aduaneiro transforma burocracia em agilidade e segurança para o seu negócio.

PÁGINA 20

DESEMBARAÇO ADUANEIRO

A LIBERAÇÃO LEGAL DA SUA MERCADORIA NO BRASIL.

O desembaraço aduaneiro é o procedimento que autoriza a entrada legal da mercadoria no país, após a conferência e validação de todas as informações e documentos exigidos pela Receita Federal.

Um processo bem conduzido garante agilidade, reduz custos e evita penalidades.

DESEMBARAÇO EFICIENTE, OPERAÇÃO SEM PARALISAÇÕES.

- ☑ Conformidade garantida
- ☑ Menos custos
- ☑ Agilidade na liberação
- ☑ Segurança jurídica

Experiência que faz a diferença.



ETAPAS DO DESEMBARAÇO ADUANEIRO

1 REGISTRO DA DECLARAÇÃO (DUIMP)
Envio da DUIMP com todas as informações da operação e documentos digitais ao Portal Único.

2 ANÁLISE DE RISCOS
A Receita Federal avalia os dados da operação e define o canal de parametria.

3 PARAMETRIA (CANAL)
Seleção automática do canal: Verde (liberação automática), Amarelo (conferência documental) ou Vermelho (conferência física e documental).

4 CONFERÊNCIA E FISCALIZAÇÃO
Verificação dos documentos e, quando aplicável, inspeção física da mercadoria.

5 TRIBUTAÇÃO
Cálculo e cobrança dos tributos federais, estaduais (ICMS) e de demais encargos aplicáveis.

6 PAGAMENTO
Quitação dos tributos e encargos para geração da liberação da mercadoria.

7 LIBERAÇÃO ADUANEIRA
Com o pagamento confirmado, a carga é liberada para retirada do recinto aduaneiro.

8 ENTREGA AO DESTINO
A mercadoria segue para o destino final conforme o plano logístico da operação.

Cada etapa exige precisão, conhecimento técnico e atenção aos detalhes para evitar multas, atrasos e custos desnecessários.

CANAIS DE PARAMETRIA

- **VERDE – LIBERAÇÃO AUTOMÁTICA**
  Sem conferência documental ou física.
- **AMARELO – CONFERÊNCIA DOCUMENTAL**
  Análise dos documentos apresentados.
- **VERMELHO – CONFERÊNCIA FÍSICA**
  Análise documental e inspeção física da mercadoria.

A correta classificação e documentação determinam o canal e impactam diretamente o tempo e o custo.

CUIDADOS QUE EVITAM PROBLEMAS

- Informações divergentes na DUIMP.
- Documentos incompletos ou incorretos.
- Classificação fiscal (NCM) inadequada.
- Origem e tratamento administrativo incorretos.
- Falta de licenças ou autorizações.
- Diferenças na conferência física.
- Pendências de pagamento de tributos.

Pequenos erros podem gerar multas altas, retenção da carga e até apreensão.

BOAS PRÁTICAS

- ☑ Planeje sua importação com antecedência.
- ☑ Revise todos os dados antes de registrar a DUIMP.
- ☑ Garanta documentos completos e legíveis.
- ☑ Classifique corretamente o produto (NCM).
- ☑ Tenha licenças e autorizações em dia.
- ☑ Acompanhe o status da declaração no Portal Único.
- ☑ Trabalhe com um despachante aduaneiro experiente e confiável.

Processo bem conduzido é sinônimo de competitividade e tranquilidade.

> “O desembaraço aduaneiro não é apenas burocracia.
> É estratégia, conhecimento e responsabilidade que protegem o seu negócio.”

PÁGINA 21

MULTAS E PENALIDADES ADUANEIRAS

PREVENIR É SEMPRE MAIS BARATO QUE CORRIGIR.

Erros, omissões ou descumprimento da legislação aduaneira podem gerar multas, retenção de carga, perda de benefícios fiscais e prejuízos financeiros.

Conhecer as principais penalidades e como evitá-las é essencial para uma operação segura e lucrativa.



CONFORMIDADE HOJE, TRANQUILIDADE SEMPRE.

- ☑ Evita multas e penalidades
- ☑ Protege o caixa da empresa
- ☑ Garante agilidade na liberação
- ☑ Preserva a reputação no mercado

Conformidade é estratégia.

PRINCIPAIS INFRAÇÕES E PENALIDADES

1. DECLARAÇÕES INEXATAS OU OMISSAS

Informações incorretas, incompletas ou omitidas na declaração.

Multa: 1% a 100% do valor da operação.

Base legal: Art. 84, Lei 10.833/2003.

2. CLASSIFICAÇÃO FISCAL (NCM) INCORRETA

Enquadramento errado da NCM ou uso indevido de Ex-Tarifário.

Multa: 1% a 100% do valor da operação.

Base legal: Art. 84, Lei 10.833/2003.

3. VALORAÇÃO ADUANEIRA INCORRETA

Omissão ou inclusão indevida de valores na composição do valor aduaneiro.

Multa: 1% a 100% do valor da operação.

Base legal: Art. 84, Lei 10.833/2003.

4. DESCUMPRIMENTO DE REGIMES E BENEFÍCIOS

Uso indevido ou descumprimento das condições de regimes aduaneiros e benefícios fiscais.

Multa: 50% a 150% do tributo dispensado.

Base legal: Art. 75, Lei 10.833/2003.

5. ATRASO OU NÃO APRESENTAÇÃO DE DOCUMENTOS

Não apresentar documentos no prazo ou apresentar documentação incompleta.

Multa: R$ 500,00 a R$ 10.000,00 por documento ou por DI.

Base legal: IN RFB 2.094/2022.

6. EMBARAÇO À FISCALIZAÇÃO

Obstruir ou dificultar a ação fiscal da autoridade aduaneira.

Multa: R$ 2.000,00 a R$ 20.000,00.

Base legal: Art. 77, Lei 10.833/2003.

As penalidades podem ser aplicadas isolada ou cumulativamente, além de outras sanções administrativas e criminais.

COMO EVITAR MULTAS E PENALIDADES

- ☑ Classifique corretamente o produto (NCM).
- ☑ Informe todos os valores na valoração aduaneira.
- ☑ Revise e confira todos os documentos antes do registro.
- ☑ Utilize corretamente benefícios e regimes.
- ☑ Mantenha licenças e autorizações válidas.
- ☑ Acompanhe prazos e exigências legais.
- ☑ Trabalhe com um despachante aduaneiro experiente e atualizado.

Organização, informação e controle são suas melhores defesas.

CONSEQUÊNCIAS DE INFRAÇÕES ADUANEIRAS

- Pagamento de multas e juros.
- Retenção da carga até regularização.
- Atrasos e custos logísticos adicionais.
- Perda de benefícios fiscais.
- Inclusão em malha fiscal (canal vermelho).
- Risco à reputação da empresa.
- Responsabilização administrativa, civil e penal.



A ATUAÇÃO DO DESPACHANTE ADUANEIRO FAZ A DIFERENÇA

- ☑ Interpreta a legislação e aplica corretamente.
- ☑ Classifica o produto e orienta sobre benefícios.
- ☑ Confere documentos e informações.
- ☑ Acompanha parametria e riscos da operação.
- ☑ Faz a gestão de exigências e pendências.
- ☑ Representa a empresa perante a Receita Federal.
- ☑ Reduz riscos e garante o desembaraço com segurança.

Investir em informação e orientação especializada é economia e proteção para o seu negócio.

> “No Comércio Exterior, informação correta e conformidade legal não são custo. São investimento que gera segurança e resultados.

PÁGINA 22

REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS

SOLUÇÕES INTELIGENTES PARA REDUZIR CUSTOS E AUMENTAR A COMPETITIVIDADE.

Os regimes aduaneiros especiais permitem utilizar a mercadoria estrangeira no território nacional ou nacionalizar com benefícios fiscais, conforme a necessidade da operação.

A escolha do regime correto gera economia tributária, segurança jurídica e eficiência logística.

REGIME CORRETO, CUSTO MENOR, RESULTADO MAIOR.

- ☑ Redução legal de tributos
- ☑ Mais prazo para uso
- ☑ Flexibilidade operacional
- ☑ Segurança na operação

Planeje. Analise. Escolha. Economize.



PRINCIPAIS REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS

ADMISSÃO TEMPORÁRIA
Permite o ingresso de mercadoria estrangeira no país com suspensão de tributos, por prazo determinado, para uso específico.

Exemplos de uso: feiras, testes, consertos, eventos, pesquisas.

REIMPORTAÇÃO
Retorno ao exterior de mercadoria nacional ou nacionalizada após conserto, reforma, manutenção ou beneficiamento.

Vantagem: suspensão de tributos na exportação.

DRAWBACK
Suspensão ou isenção de tributos na importação de insumos utilizados na fabricação de produtos exportados.

Benefício: reduz o custo e aumenta a competitividade.

ENTREPOSTO ADUANEIRO
Armazenamento de mercadorias importadas sob controle aduaneiro, sem o pagamento imediato de tributos.

Vantagem: diferimento do pagamento e melhor planejamento.

EXPORTAÇÃO TEMPORÁRIA
Saída temporária de mercadoria nacional para uso ou exposição no exterior, com retorno ao país.

Exemplos de uso: feiras, eventos, ensaios, demonstrações.

PERFEIÇOAMENTO ATIVO
Importação de insumos com suspensão de tributos para industrialização e posterior exportação do produto.

Vantagem: incentiva a produção e a exportação.

A correta utilização dos regimes especiais depende de planejamento, requisitos e controle rigoroso das condições estabelecidas.

FATORES PARA ESCOLHER O REGIME IDEAL

- Objetivo da operação (uso, reparo, exportação, teste etc.)
- Prazo necessário para utilização da mercadoria
- Impacto tributário e financeiro
- Volume e valor da operação
- Exigências legais e documentais
- Capacidade operacional da empresa

Cada operação é única. A análise técnica faz toda a diferença.

ERROS QUE PODEM CUSTAR CARO

- ✗ Escolher o regime inadequado.
- ✗ Descumprir prazos e condições.
- ✗ Falta de controle das mercadorias.
- ✗ Não atender às exigências documentais.
- ✗ Ausência de acompanhamento de um despachante aduaneiro.
- ✗ Misturar mercadorias de regimes diferentes.
- ✗ Não comunicar alterações à Receita Federal.

Erros podem gerar multas, perda de benefícios e até apreensão da carga.

BOAS PRÁTICAS

- ☑ Analise o melhor regime antes da importação.
- ☑ Tenha um planejamento fiscal e operacional.
- ☑ Prepare e organize toda a documentação.
- ☑ Acompanhe prazos e obrigações.
- ☑ Mantenha registros e controles atualizados.
- ☑ Trabalhe com um despachante aduaneiro especializado e confiável.

Regimes aduaneiros especiais bem utilizados transformam oportunidades em resultados.



> Mais que permitir operações, os regimes aduaneiros especiais são ferramentas estratégicas para competir melhor e crescer com segurança.

PÁGINA 23

RISCOS NA IMPORTAÇÃO

IDENTIFICAR, AVALIAR E GERENCIAR PARA PROTEGER SEU NEGÓCIO.

Importar envolve diversas variáveis que fogem do controle da empresa. Antecipar riscos é fundamental para evitar perdas financeiras, atrasos e problemas legais.

Uma gestão de risco eficiente garante previsibilidade, segurança na operação e vantagem competitiva.

QUEM ANTECIPA RISCOS, IMPORTA COM TRANQUILIDADE.

- ☑ Menos surpresas
- ☑ Menos prejuízos
- ☑ Mais controle
- ☑ Mais segurança

Gestão de risco é decisão inteligente.



PRINCIPAIS TIPOS DE RISCOS NA IMPORTAÇÃO

RISCO LEGAL E REGULATÓRIO

Mudanças na legislação, fiscalizações, exigências não atendidas e interpretações divergentes.

Exemplos: Multas, retenção da carga, exigências adicionais.

RISCO FINANCEIRO

Variação cambial, aumento de tributos, custos ocultos e condições de pagamento desfavoráveis.

Exemplos: Variação do câmbio, juros, tarifas bancárias.

RISCO LOGÍSTICO E OPERACIONAL

Atrasos no transporte, problemas na carga, greves, congestionamentos e falhas operacionais.

Exemplos: Atrasos, avarias, custos extras.

RISCO DE QUALIDADE E CONFORMIDADE

Produto fora da especificação, defeitos, não conformidade com normas técnicas.

Exemplos: Rejeição, devolução, perdas financeiras.

RISCO DE FORNECEDOR

Inadimplência, falta de capacidade produtiva, atrasos e problemas de comunicação.

Exemplos: Fornecedor não entrega, insolvência, fraudes.

RISCO DE SEGURANÇA

Roubo de carga, extravio, danos, sinistros e problemas de seguro.

Exemplos: Furto, acidentes, sinistros não cobertos.

Não é possível eliminar todos os riscos, mas é possível reduzi-los com informação, planejamento e controle.

COMO GERENCIAR RISCOS

- Mapeie os riscos da sua operação.
- Avalie a probabilidade e o impacto.
- Implemente controles e ações preventivas.
- Monitore indicadores e resultados.
- Tenha plano de contingência.
- Revise e atualize continuamente.

Gestão de riscos não é custo. É proteção do seu patrimônio e do seu negócio.

FERRAMENTAS E APOIOS IMPORTANTES

- Despachante Aduaneiro especializado
- Seguro de transporte internacional
- Auditoria e compliance
- Consultoria em Comércio Exterior
- Sistemas e rastreamento de carga
- Monitoramento de legislação (RADAR/DI/DUIMP)



BOAS PRÁTICAS

- ☑ Trabalhe com fornecedores confiáveis.
- ☑ Formalize acordos e contratos claros.
- ☑ Conheça bem o produto e a NCM.
- ☑ Antecipe-se às exigências legais.
- ☑ Planeje todos os custos da operação.
- ☑ Acompanhe cada etapa do processo.
- ☑ Tenha um parceiro especialista ao seu lado.

Importar com estratégia é transformar riscos em oportunidades.

> "Risco existe em toda operação.
> A diferença está em quem se prepara e quem paga o preço."

PÁGINA 24

IMPORTAR COM ESTRATÉGIA

INFORMAÇÃO, PLANEJAMENTO E PARCERIA PARA RESULTADOS SUSTENTÁVEIS.

Importar não é apenas trazer mercadorias do exterior. É transformar oportunidades em crescimento, reduzindo riscos e aumentando a competitividade.

Com conhecimento, planejamento e o apoio de um despachante aduaneiro experiente, sua operação ganha segurança, agilidade e eficiência.

NOSSA MISSÃO É SER SEU PARCEIRO ESTRATÉGICO.

- ☑ Visão estratégica
- ☑ Conhecimento técnico
- ☑ Conformidade e segurança
- ☑ Redução de custos
- ☑ Resultados sustentáveis

Conte com a **THC BRASIL COMEX®** em cada etapa.



RESUMO: O CAMINHO PARA UMA IMPORTAÇÃO DE SUCESSO

1	2	3	4	5	6
ANALISAR	PLANEJAR	CUMPRIR	EXECUTAR	CONFERIR	CRESCER
Identifique a necessidade real, avalie o mercado e o fornecedor.	Estude custos, tributos, prazos, documentos e logística.	Siga a legislação, atenda às exigências e prepare a documentação.	Acompanhe cada etapa com um profissional especializado.	Revise dados, confira documentos e garanta a conformidade em todos os processos.	Use informação e estratégia para reduzir custos e aumentar resultados.

Importar com estratégia é tomar decisões melhores em cada etapa.
O resultado é mais segurança, menos custos e mais competitividade.

10 PONTOS-CHAVE ANTES DE IMPORTAR

1. ☑ Defina o objetivo da importação.
2. ☑ Pesquise e qualifique fornecedores.
3. ☑ Verifique a NCM e tratamentos aplicáveis.
4. ☑ Calcule todos os custos envolvidos.
5. ☑ Confirme prazos e condições logísticas.
6. ☑ Prepare e revise toda a documentação.
7. ☑ Avalie riscos e implemente controles.
8. ☑ Verifique licenças e autorizações.
9. ☑ Planeje o fluxo de caixa e câmbio.
10. ☑ Conte com um despachante aduaneiro especializado.

Planejamento evita problemas.
Informação gera vantagem.

O QUE A THC BRASIL COMEX® FAZ POR VOCÊ

- Análise estratégica da operação
- Classificação fiscal (NCM)
- Cálculo de tributos e custos
- Gestão documental completa
- Acompanhamento de ponta a ponta
- Conformidade e redução de riscos
- Agilidade no desembaraço
- Suporte consultivo contínuo

Você foca no seu negócio.
Nós cuidamos do Comércio Exterior.

POR QUE EMPRESAS ESCOLHEM A THC BRASIL COMEX®

- Mais de 23 anos de experiência no mercado.
- Profissionais qualificados e atualizados.
- Atendimento consultivo e personalizado.
- Domínio técnico e visão estratégica.
- Compromisso com resultados e prazos.
- Confiança, transparência e ética.
- Presença sólida e atuação nacional.



THC BRASIL COMEX®
ESTRATÉGIA EM COMÉRCIO EXTERIOR

Mais que despachar, entregamos estratégia, informação e tranquilidade para sua empresa importar com segurança e competitividade.

- PARCERIA QUE GERA CONFIANÇA
- EXPERIÊNCIA QUE GERA SEGURANÇA
- ESTRATÉGIA QUE GERA RESULTADOS
- COMPROMISSO QUE GERA VALOR

VAMOS IMPORTAR JUNTOS?

Transforme informação em resultado.
Fale com um especialista THC BRASIL COMEX®.

+55 11 4378-5735
thcbrasilcomex@gmail.com
@thcbrasilcomex
www.thcbrasilcomex.com.br

THC BRASIL COMEX®
ESTRATÉGIA EM COMÉRCIO EXTERIOR