

GUIA PRÁTICO PARA EMPREENDEDORES

Importe da China com sucesso

Os 8 passos que ensinei durante 17 anos a milhares de empreendedores

24 anos de experiência importando da China

César Mendieta

Economista · Importador · Operador logístico

cesarmendieta.com

WhatsApp +55 (11) 93944-0446

QUEM ACOMPANHA VOCÊ NESTA JORNADA

César Mendieta

Importo da China há 24 anos. Ganhei, perdi, aprendi e, acima de tudo, ensinei. Este guia resume o que eu gostaria de ter sabido no dia em que fiz a minha primeira importação.

24
anos importando da China

17
anos formando empreendedores

10
cidades chinesas visitadas em feiras e fábricas

Sou **economista** de formação e **importador há 24 anos**. Fundei a INPECHI, com a qual capacitei empreendedores em todo o Peru, e hoje sou **operador logístico**: acompanho meus clientes desde a busca do fornecedor até a mercadoria chegar ao seu armazém.

Sou **gerente da 1688 Corporation SAC** e **Gerente de Importação e Análise de Mercado na Impulso Informático**. Todos os anos participo da **Feira de Cantão** e de feiras em diversas províncias da China.

Já percorri fábricas, showrooms e feiras em **Hong Kong, Shenzhen, Dongguan, Foshan, Guangzhou, Zhuhai, Ningbo, Anji, Xangai e Pequim**. Negociei em salas de reunião e em cafeterias, com intérprete e sem ele. Tudo o que você vai ler aqui, eu vivi.

Meu mapa da China

Cidades onde visitei fábricas, fornecedores e feiras





SUMÁRIO

Sumário

- Carta a quem sonha em importar 4
- Três verdades que ninguém te conta 5
- Os 8 passos em um olhar 6

01 **Defina o seu produto** 7
Ninguém vende bem o que não conhece

02 **Escolha os seus agentes** 11
Ninguém importa sozinho: monte o seu time

03 **Pesquise o seu mercado** 15
A sua concorrência já está te dando as respostas

04 **Analise os seus custos** 19
O preço FOB não é o seu custo

05 **Encontre o seu fornecedor** 24
Os meus 5 passos para escolher bem e comprar seguro

06 **Entenda a cultura comercial** 28
Negociar com a China é também entender a China

07 **Domine os documentos** 32
Um papel errado pode parar um navio

08 **Venda o seu produto** 36
A importação termina quando você recebe, não quando a carga chega

- Agora é a sua vez 40
- Quer que eu acompanhe a sua importação? 41
- Glossário rápido do importador 42

Este guia tem finalidade educativa. Alíquotas, normas e exigências mudam, especialmente durante a Reforma Tributária; confirme sempre o seu caso com um despachante aduaneiro antes de importar. Os casos práticos são ilustrativos.

Carta a quem sonha em importar

Ainda me lembro da noite anterior à minha primeira importação. Não dormi. Eu tinha colocado em uma transferência bancária quase tudo o que possuía, para um fornecedor do outro lado do mundo, em um país cujo idioma eu não falava, com uma cultura que eu não entendia. Eu só tinha uma foto, uma fatura proforma e uma promessa.

Aquela carga chegou. Mas não como eu esperava. Houve caixas amassadas, custos que eu não tinha calculado e dias de angústia no porto. Naquele dia entendi algo que mudou a minha vida: ***importar não é sorte, é método.***

Se você tem este guia nas mãos, é porque algo dentro de você diz que pode ir mais longe. Que não quer continuar comprando caro de um intermediário. Que quer o seu próprio produto, a sua própria marca, o seu próprio negócio. E eu te digo, com a experiência de 24 anos: ***é possível.*** *Já vi isso centenas de vezes. Empreendedores que começaram com uma caixa de amostras e hoje trazem contêineres completos.*

Mas também vi o contrário. Pessoas que perderam as economias de uma vida por confiar em um site bonito, por escolher o frete mais barato ou por não saber que o seu produto precisava de uma licença. Essas histórias me doem, e são a razão pela qual escrevi este guia.

Aqui você não vai encontrar fórmulas mágicas. Vai encontrar ***os 8 passos que ensinei durante 17 anos****, explicados com palavras simples, com diagramas, com casos do dia a dia e com os erros que ninguém conta. Leia com calma, com um lápis na mão. E quando terminar, você já não será a mesma pessoa que começou.*

Seja bem-vindo à sua nova etapa como importador.

César Mendieta

Economista · Importador · Operador logístico



ANTES DE COMEÇAR

Três verdades que ninguém te conta



Importar não é o mesmo que comprar pela internet

Comprar em um aplicativo é escolher, pagar e esperar. Importar é uma operação de comércio internacional: há um fornecedor que fabrica, um navio que cruza o oceano, uma alfândega que fiscaliza, tributos a pagar e documentos que precisam estar perfeitos. Se você tratar isso como mais uma compra, o sistema vai cobrar caro.



Importar não é brincadeira: o seu dinheiro está em jogo

Por trás de cada importação há economias, empréstimos, sonhos e, às vezes, o sustento de uma família inteira. Por isso cada decisão, do produto ao fornecedor, merece análise, números e respaldo. O entusiasmo é o motor; o método é o freio que evita que você bata.



Não confie em um fornecedor só por causa de um site

Na internet qualquer um pode parecer uma fábrica gigante. Fotos de catálogo, certificados copiados, escritórios alugados por hora. A confiança se constrói verificando: licença comercial, auditoria, amostras, videochamadas, inspeção. Um fornecedor sério nunca se incomoda por ser verificado.

SEU ROTEIRO

Os 8 passos em um olhar



CAPÍTULO 1 · PASSO 1

Defina o seu produto

Ninguém vende bem o que não conhece



> *O primeiro contêiner não se ganha na China. Ganha-se no dia em que você conhece o seu produto melhor que o seu fornecedor.*
>
> — César Mendieta



Muitos empreendedores chegam até mim com a mesma frase: *"César, quero importar algo que venda"*. E eu sempre respondo com uma pergunta: **quanto você conhece o que quer trazer?** Porque o produto é a pedra fundamental de toda a sua importação. Dele dependem o fornecedor, o custo, os tributos, as licenças, o transporte e até a forma como você vai vendê-lo.

Definir o seu produto não é escolher algo "bonito" no Alibaba. É se tornar um especialista. É saber o que o seu cliente procura, do que o produto é feito, quais normas ele deve cumprir no seu país e quanto de tributos vai pagar ao chegar.

1. Conheça as suas características

Comece pelo que o seu cliente vê e sente: tamanho, peso, cor, capacidade, potência, durabilidade, acabamento. Escreva uma **ficha técnica** com tudo isso. Essa ficha será a sua melhor ferramenta para pedir cotações comparáveis e para reclamar se algo chegar diferente.

- **Uso:** para que serve e quem usa?
- **Medidas e peso:** do produto e da caixa (isso define o seu frete).
- **Variações:** cores, tamanhos, modelos. Mais variações = mais complexidade.
- **Qualidade esperada:** produto econômico, intermediário ou premium?

2. Conheça a sua composição

É de plástico ABS ou PP? Algodão ou poliéster? Aço inoxidável 304 ou 201? A composição muda tudo: o preço, a durabilidade, a classificação fiscal e as licenças. Dois produtos que parecem idênticos podem ter 30% de diferença de preço só pelo material.

> **Exemplo rápido**
> Uma garrafa térmica de "aço inoxidável" pode ser de aço 304 (próprio para alimentos) ou de aço 201 (mais barato, pode oxidar). Se você não especificar, o fornecedor vai escolher por você... e quase sempre vai escolher o mais barato.

3. Conheça as regulamentações

Há produtos que não podem entrar no Brasil sem autorização prévia, registro ou certificação. São os chamados **órgãos anuentes**: a **ANVISA** (alimentos, cosméticos e produtos para a saúde), o **INMETRO** (brinquedos, eletroeletrônicos e muitos outros itens com certificação compulsória), a **ANATEL** (equipamentos de telecomunicações, como fones bluetooth e rádios), o **MAPA** (produtos de origem animal ou vegetal) e o **Exército** (produtos controlados). Se o seu produto exige anuência e você não a obtém, a carga pode ficar retida no porto, pagando armazenagem todos os dias.

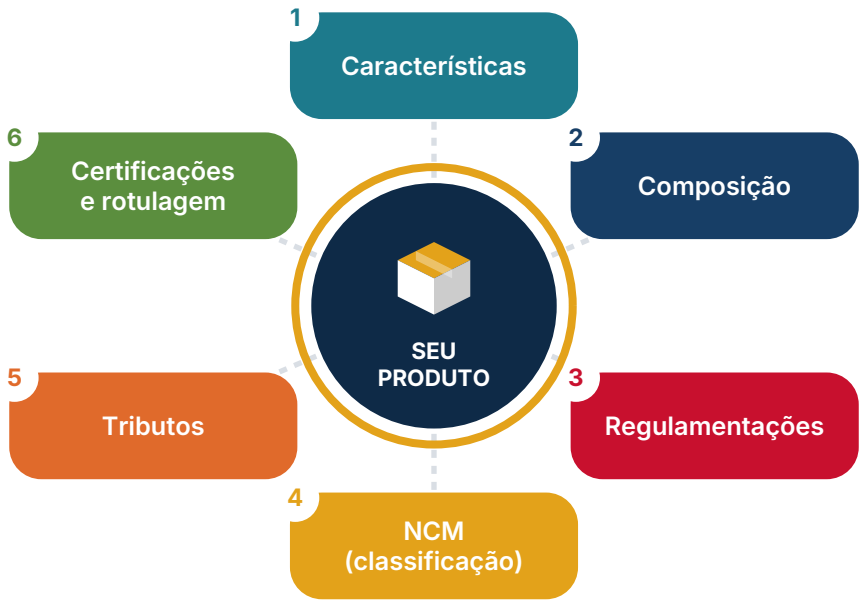
4. Conheça a sua NCM e os seus tributos

Cada produto tem um código chamado **NCM** (Nomenclatura Comum do Mercosul), baseado no Sistema Harmonizado. É a NCM que define quais tributos você paga e quais licenças precisa. Na importação incidem o **Imposto de Importação (II)**, com alíquota definida pela Tarifa Externa Comum do Mercosul, e os tributos sobre o consumo.

Atenção: a **Reforma Tributária** está mudando esse cenário. A partir de 2027, o PIS e a COFINS são extintos e a **CBS** passa a ser cobrada integralmente, o IPI fica zerado para a maioria dos produtos (exceto Zona Franca de Manaus), e o ICMS dá lugar ao **IBS** de forma gradual até 2033. Conhecer a

sua NCM e simular os tributos com o seu despachante antes de comprar pode poupar milhares de reais.

DIAGRAMA 1.1



As 6 frentes que você precisa dominar sobre o seu produto antes de pedir uma única cotação.

CASO PRÁTICO
Rosa e os fones que não podiam sair do porto

Rosa vendia acessórios para celular pelas redes sociais. Viu que os fones bluetooth vendiam muito bem e encontrou um fornecedor com um preço incrível. Comprou 1.000 unidades sem perguntar mais nada.

Quando a carga chegou ao porto, descobriu que o produto precisava de **homologação da ANATEL**. Rosa não sabia que isso existia. O processo levou semanas e, enquanto isso, o armazém cobrava todos os dias. No fim, a margem dela caiu pela metade.

A lição: Antes de comprar, pergunte: qual é a NCM do meu produto? Ele precisa de anuência? Quais tributos paga? Dez minutos de pesquisa podem evitar semanas de angústia.

Caso ilustrativo baseado em situações frequentes. Nomes e valores referenciais.

Erros que custam caro

- ✗ Escolher um produto só porque “está na moda”, sem entendê-lo.
- ✗ Não especificar materiais, medidas e acabamentos na cotação.
- ✗ Descobrir as licenças quando a carga já está no porto.
- ✗ Calcular os tributos com a NCM errada.

Antes de avançar para o próximo passo

- ☐ Tenho a ficha técnica completa do meu produto.
- ☐ Conheço a composição e a qualidade de que preciso.
- ☐ Identifiquei a NCM e a alíquota do Imposto de Importação.
- ☐ Sei se o produto precisa de anuência (ANVISA, INMETRO, ANATEL, MAPA...).
- ☐ Simulei os tributos com o meu despachante.



Conselho do César

Peça sempre uma amostra antes da compra grande. Toque, teste, quebre se for preciso. A amostra é o investimento mais barato de toda a sua importação.

— César Mendieta

CAPÍTULO 2 · PASSO 2

Escolha os seus agentes

Ninguém importa sozinho: monte o seu time



> *Um bom agente custa. Um mau agente custa o dobro.*
>
> — César Mendieta



Imagine que a sua importação é uma partida de futebol. Você é o capitão, mas precisa de um time: alguém que leve a carga pelo mar, alguém que a proteja, alguém que fale com a Receita Federal e alguém que a leve até a sua porta. Se um falha, o time inteiro perde.

Em 24 anos eu vi que **a maioria dos problemas não acontece na China, mas na logística**: fretes mal cotados, documentos incompletos, cargas sem seguro, atrasos no porto. Por isso este passo vem antes de buscar o fornecedor.

Agente de cargas (freight forwarder)

É quem organiza o transporte internacional: reserva o espaço no navio ou no avião, coordena a coleta na China e emite o documento de transporte. Peça que ele explique o que a tarifa inclui: frete, sobretaxas, despesas na origem e no destino. **Uma tarifa barata cheia de "extras" escondidos sai cara.**

Despachante aduaneiro

É o profissional que cuida do desembaraço da sua mercadoria: confere a classificação fiscal, calcula os tributos, registra a declaração de importação (DI/DUIMP) no Siscomex e acompanha a parametrização até a liberação. Um bom despachante orienta você **antes** de comprar, não quando já há problemas.

> **Primeiro passo: o RADAR**
> Para importar no Brasil, a sua empresa precisa estar **habilitada no Siscomex (RADAR)** junto à Receita Federal. A modalidade (expressa, limitada ou ilimitada) define quanto você pode importar por semestre. Resolva isso antes de fechar com qualquer fornecedor.

Seguro de carga

O mar é imprevisível. Contêineres que caem do navio, cargas molhadas, avarias, roubos. O seguro custa uma pequena porcentagem do valor da mercadoria e pode salvar o seu negócio. Faça sempre o seguro e leia o que a apólice cobre.

Logística no destino e transporte rodoviário

Quando o contêiner chega a Santos, Paranaguá, Itajaí ou outro porto, alguém precisa retirá-lo, levá-lo ao armazém, descarregá-lo e distribuí-lo. Organize tudo com antecedência: cada dia de atraso gera custos de armazenagem e de demurrage (sobre-estadia do contêiner).

DIAGRAMA 2.1



O seu time de importação: cada agente tem um papel na viagem da sua mercadoria.

Como escolher os seus agentes

- Peça pelo menos três cotações e compare linha por linha.
- Verifique experiência, referências e se estão formalmente habilitados.
- Pergunte como vão informar o andamento da sua carga.
- Prefira quem explica, não quem só vende.

CASO PRÁTICO
Jorge e o frete "mais barato do mercado"

Jorge escolheu o agente de cargas com a tarifa mais baixa. Não perguntou pelas despesas no destino. Quando a carga chegou, recebeu uma fatura com cobranças que nunca tinha visto: manuseio, documentação, desconsolidação.

Além disso, o agente não se coordenou a tempo com o despachante, e a carga ficou 12 dias no terminal. A "economia" de 200 dólares no frete acabou custando mais de 900.

A lição: Não compare tarifas: compare o custo total porta a porta. E garanta que os seus agentes conversem entre si.

Caso ilustrativo baseado em situações frequentes. Nomes e valores referenciais.

Erros que custam caro

- ✗ Escolher o agente só pelo preço.
- ✗ Não fazer seguro da carga “para economizar”.
- ✗ Contratar o despachante quando a carga já chegou.
- ✗ Não ter o RADAR habilitado antes de comprar.

Antes de avançar para o próximo passo

- ☐ Minha empresa está habilitada no RADAR.
- ☐ Tenho um agente de cargas com tarifa total clara.
- ☐ Tenho um despachante que analisou o meu produto antes da compra.
- ☐ Minha carga terá seguro.
- ☐ Sei quem retira, armazena e transporta a mercadoria.



Conselho do César

Antes de fechar com um fornecedor, envie a ficha do produto ao seu despachante. Peça que ele confirme a NCM, os tributos e as anuências. Esse e-mail pode te poupar uma enorme dor de cabeça.

— César Mendieta

CAPÍTULO 3 · PASSO 3

Pesquise o seu mercado

A sua concorrência já está te dando as respostas



> *Não importe o que você gosta. Importe o que o seu mercado está disposto a comprar.*
>
> — César Mendieta



É aqui que muitos empreendedores pulam uma etapa e pagam caro. Apaixonam-se por um produto, compram em grande quantidade e só depois perguntam: *"e agora, para quem eu vendo?"*. A pesquisa de mercado é o seu seguro contra a mercadoria que fica parada no estoque.

Conheça os seus concorrentes

Vá às ruas e à internet como se fosse um cliente. Quem vende o seu produto? A que preço? Com que qualidade? Como apresenta? O que os clientes dizem nos comentários? Tire fotos, anote preços e monte uma tabela. Os seus concorrentes são a melhor escola gratuita que existe.

- **Quais produtos eles trazem?** Modelos, qualidades, embalagens.
- **A que preço vendem?** No atacado e no varejo.
- **Onde vendem?** Lojas, centros atacadistas, marketplaces, redes sociais.
- **Do que os clientes reclamam?** Ali está a sua oportunidade.

Canal formal e informal

No Brasil convivem dois mundos. O **canal formal**: redes varejistas, distribuidores com nota fiscal, marketplaces como Mercado Livre, Shopee e Amazon. E o **canal informal**: grandes polos populares como a rua 25 de Março e o Brás, em São Paulo, onde circula um volume enorme a preços muito baixos. Você precisa saber em qual vai competir, porque preços, margens e exigências são muito diferentes.

> **Cuidado ao competir só por preço**
> Se o seu produto é idêntico ao que já se vende nos polos atacadistas, a única forma de ganhar é ser mais barato, e essa é uma guerra difícil. Busque se diferenciar: melhor qualidade, design, marca própria, embalagem, garantia ou serviço.

Encontre a sua oportunidade

As oportunidades aparecem onde há uma necessidade mal atendida: um produto que ninguém traz com boa qualidade, um público que ninguém atende, uma data que pode ser antecipada (volta às aulas, Dia das Mães, Black Friday, Natal), uma tendência que está começando. Use ferramentas como o Google Trends, os marketplaces e as redes sociais para medir o interesse.

DIAGRAMA 3.1



Mapa da concorrência: posicione os seus concorrentes e encontre o espaço que ninguém ocupa.

CASO PRÁTICO
Lúcia e as mochilas que ninguém estava oferecendo

Lúcia queria importar mochilas escolares. Percorreu os polos atacadistas e viu centenas de mochilas genéricas a preços muito baixos. Competir ali era impossível.

Mas nas redes sociais ela encontrou algo: muitas mães procuravam mochilas ergonômicas, com costas acolchoadas e design moderno, e não encontravam a bom preço. Lúcia desenvolveu o próprio modelo com um fornecedor, colocou a sua marca e lançou a pré-venda dois meses antes da volta às aulas. Vendeu mais da metade antes de o contêiner chegar.

A lição: Não brigue no oceano vermelho dos preços baixos. Escute os seus clientes e encontre o problema que ninguém está resolvendo.

Caso ilustrativo baseado em situações frequentes. Nomes e valores referenciais.

Erros que custam caro

- ✗ Comprar sem ter validado a demanda.
- ✗ Não conhecer o preço de venda da concorrência.
- ✗ Ignorar o canal informal e o seu efeito nos preços.
- ✗ Chegar atrasado à temporada de vendas.

Antes de avançar para o próximo passo

- ☐ Identifiquei pelo menos 5 concorrentes e os seus preços.
- ☐ Sei em que canal vou vender (formal, informal ou ambos).
- ☐ Tenho clara a minha diferença em relação à concorrência.
- ☐ Conheço a melhor época para vender o meu produto.



Conselho do César

Antes de importar 1.000 unidades, valide com pouco. Publique fotos da amostra, faça uma pré-venda ou pergunte aos seus clientes. O mercado sempre diz a verdade, se você souber escutar.

— César Mendieta

CAPÍTULO 4 · PASSO 4

Analise os seus custos

O preço FOB não é o seu custo



> *Os números não mentem. As ilusões, sim.*
>
> — César Mendieta



Este é o capítulo que separa os importadores que ganham dinheiro dos que só movimentam mercadoria. Porque o preço que o fornecedor te passa é apenas o ponto de partida. Entre a fábrica na China e a prateleira da sua loja, o produto acumula frete, seguro, tributos, despesas portuárias, armazenagem e transporte.

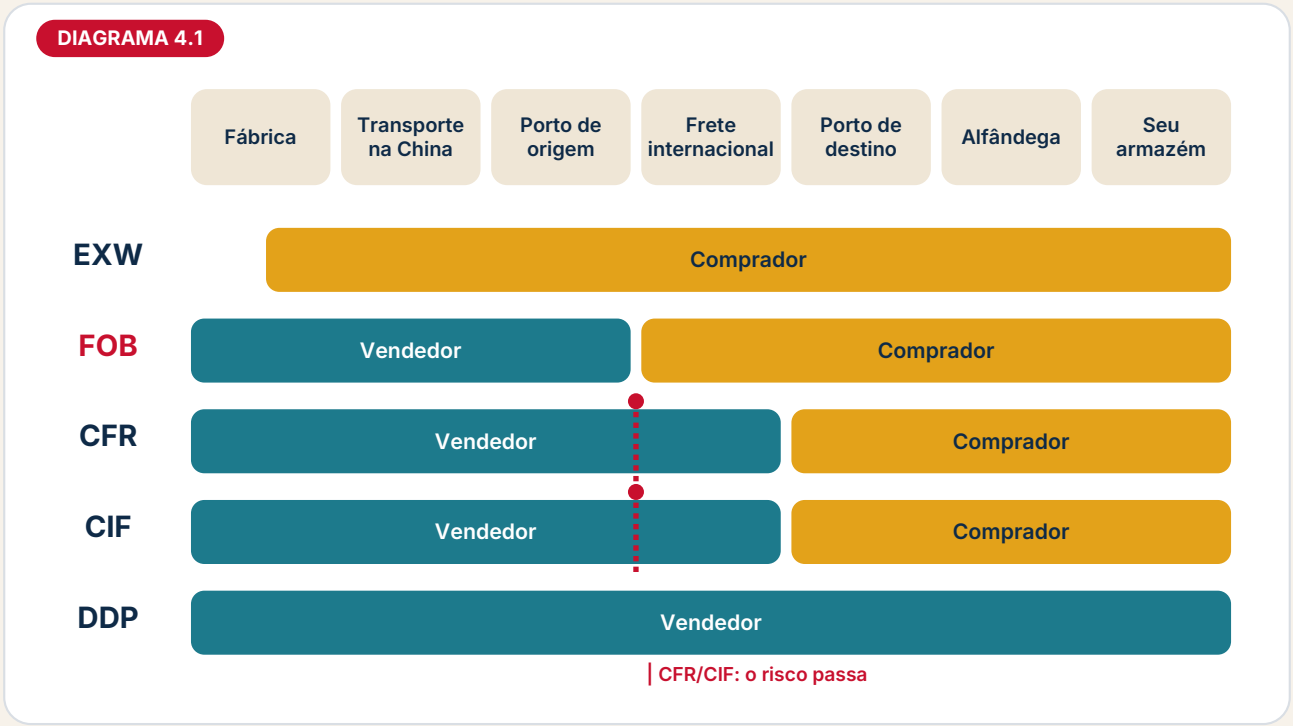
Prepare o seu plano de investimento

Antes de transferir um único dólar, responda a três perguntas: **quanto vou investir no total?**, **quanto vai me custar cada unidade colocada no meu armazém?** e **a que preço posso vendê-la com uma margem saudável?** Se você não consegue responder com números, ainda não está pronto para importar.

Entenda os Incoterms

Os **Incoterms** são regras internacionais que definem até onde vai a responsabilidade do vendedor e de onde começa a sua: quem paga o frete, quem faz o seguro e em que ponto o risco passa para você. Os mais usados com a China são:

- **EXW (Na fábrica):** você retira na porta da fábrica. Assume quase tudo.
- **FOB (Livre a bordo):** o fornecedor entrega a carga no navio, no porto chinês. O mais recomendado para começar.
- **CFR / CIF:** o fornecedor paga o frete (e no CIF também o seguro) até o seu porto, mas o risco passa para você quando a carga embarca.
- **DDP (Entregue com tributos pagos):** o vendedor entrega na sua porta com tributos pagos. Cômodo, mas você perde o controle e costuma ser mais caro.



Incoterms: até onde vai o vendedor e de onde começa você.

Contêiner completo ou carga consolidada?

Se a sua carga é pequena, você divide um contêiner com outros importadores: é a **carga consolidada (LCL)**, e você paga por metro cúbico. Se a carga é grande, você contrata um **contêiner**

completo (FCL) só para você. Como referência, quando a sua carga passa de 15 metros cúbicos, vale cotar um contêiner de 20 pés e comparar.

Tipo de contêiner	Capacidade útil aprox.	Ideal para
20' padrão (Dry)	≈ 28 m³	Cargas pesadas ou médias
40' padrão	≈ 58 m³	Cargas volumosas
40' High Cube	≈ 68 m³	Carga leve e volumosa
Refrigerado (Reefer)	20' ou 40'	Produtos que exigem refrigeração
Open Top / Flat Rack	Especial	Máquinas e cargas fora de medida

Um exemplo com números

Veja como começa a se formar o custo de 2.000 luminárias solares de LED compradas a USD 6,00 FOB, enviadas em carga consolidada. Os valores são referenciais, para você entender a lógica.

Item	Cálculo	USD
Valor FOB	2.000 × 6,00	12.000,00
Frete internacional (consolidado)	Cotação do agente	900,00
Seguro de carga	Apólice	65,00
Valor aduaneiro (CIF)	FOB + frete + seguro	**12.965,00**

Sobre esse valor aduaneiro incidem os tributos de importação e, depois, as despesas locais. A tabela abaixo mostra a estrutura. As alíquotas exatas dependem da NCM, do estado e do momento da Reforma Tributária, por isso **simule sempre com o seu despachante**.

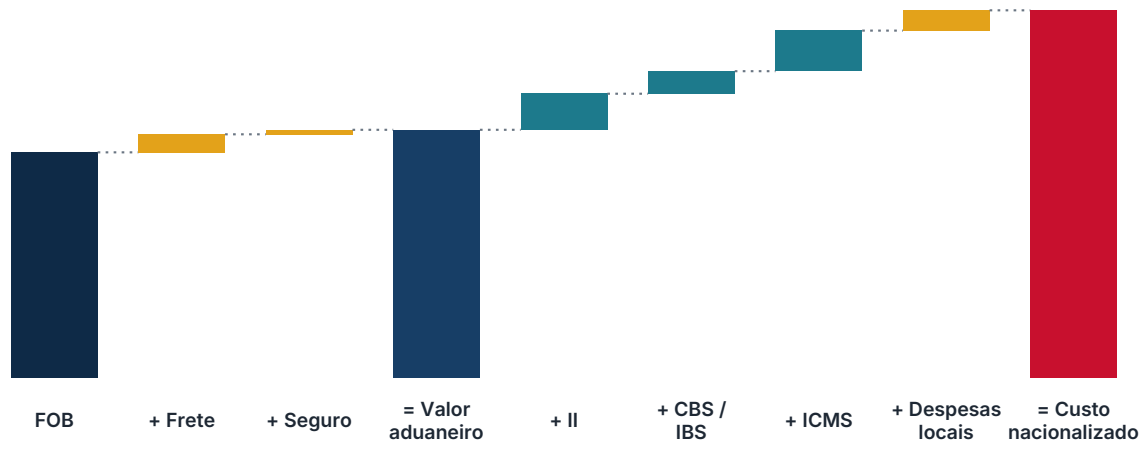
Tributo / despesa	O que é	Observação
Imposto de Importação (II)	Alíquota da TEC do Mercosul conforme a NCM	Pode ser reduzido por Ex-tarifário em máquinas
CBS (federal)	Substitui PIS/COFINS-Importação a partir de 2027	Gera crédito conforme o regime tributário
IPI	Zerado para a maioria dos produtos a partir de 2027	Exceções, como a Zona Franca de Manaus
ICMS → IBS	ICMS do estado, substituído gradualmente pelo IBS até 2033	Varia conforme o estado de destino
Despesas locais	AFRMM, Taxa Siscomex, despachante, armazenagem, frete rodoviário	Inclua todas no seu custo

O ponto é este: o seu produto de 6 dólares, depois de frete, seguro, tributos e despesas, vai custar bem mais. Quem calcula a margem com o preço FOB descobre o prejuízo tarde demais. **O seu custo real é o custo nacionalizado, colocado no seu armazém.**

Atenção ao câmbio e ao fluxo de caixa

Na importação você paga o fornecedor em dólares por meio de um contrato de câmbio, e os tributos são cobrados no registro da declaração, antes da liberação da carga. Uma alta do dólar ou um tributo esquecido podem desequilibrar o seu caixa. Inclua tudo no plano de investimento.

DIAGRAMA 4.2



Barras ilustrativas, sem escala real: as alíquotas dependem da NCM, do estado e do regime tributário.

Como o seu custo cresce do preço FOB até o seu armazém (estrutura ilustrativa).

Analise os custos da sua concorrência

Com essa mesma lógica você pode estimar quanto custa para o concorrente o produto que ele vende. Se o preço de venda dele é menor que o seu custo, algo está acontecendo: ele compra mais volume, tem outro fornecedor, outra qualidade... ou não está declarando corretamente. Saber disso ajuda você a decidir se entra nessa batalha ou busca outro caminho.

CASO PRÁTICO
Carlos e a pergunta de um milhão: contêiner ou consolidado?

Carlos ia importar cadeiras dobráveis para eventos: cerca de 14 metros cúbicos. A primeira ideia dele foi enviar como carga consolidada. Pedi que ele cotasse também um contêiner de 20 pés.

A diferença no frete era pequena, mas no contêiner completo cabia quase o dobro de cadeiras. Ao dividir o custo logístico por mais unidades, o custo por cadeira caiu bastante e a margem melhorou. Ele decidiu completar o contêiner com mais dois modelos.

A lição: Cote sempre as duas opções. Às vezes encher um contêiner sai mais barato por unidade do que enviar pouca carga consolidada.

Caso ilustrativo baseado em situações frequentes. Nomes e valores referenciais.

Erros que custam caro

- ✗ Calcular a margem com o preço FOB.
- ✗ Esquecer as despesas no destino e a armazenagem.
- ✗ Não reservar dinheiro para tributos, câmbio e imprevistos.
- ✗ Escolher um Incoterm sem entender onde o risco passa.

Antes de avançar para o próximo passo

- ☐ Tenho o custo unitário nacionalizado, colocado no armazém.
- ☐ Sei quanto preciso no total, incluindo tributos e imprevistos.
- ☐ Escolhi o Incoterm adequado (de preferência FOB).
- ☐ Comparei consolidado com contêiner completo.
- ☐ Meu preço de venda deixa uma margem saudável frente à concorrência.



Conselho do César

Adicione sempre 10% de folga para imprevistos. No comércio exterior sempre aparece algo: uma taxa, uma variação do câmbio, um dia a mais de armazenagem. Quem planeja o imprevisto dorme tranquilo.

— César Mendieta

CAPÍTULO 5 · PASSO 5

Encontre o seu fornecedor

Os meus 5 passos para escolher bem e comprar seguro

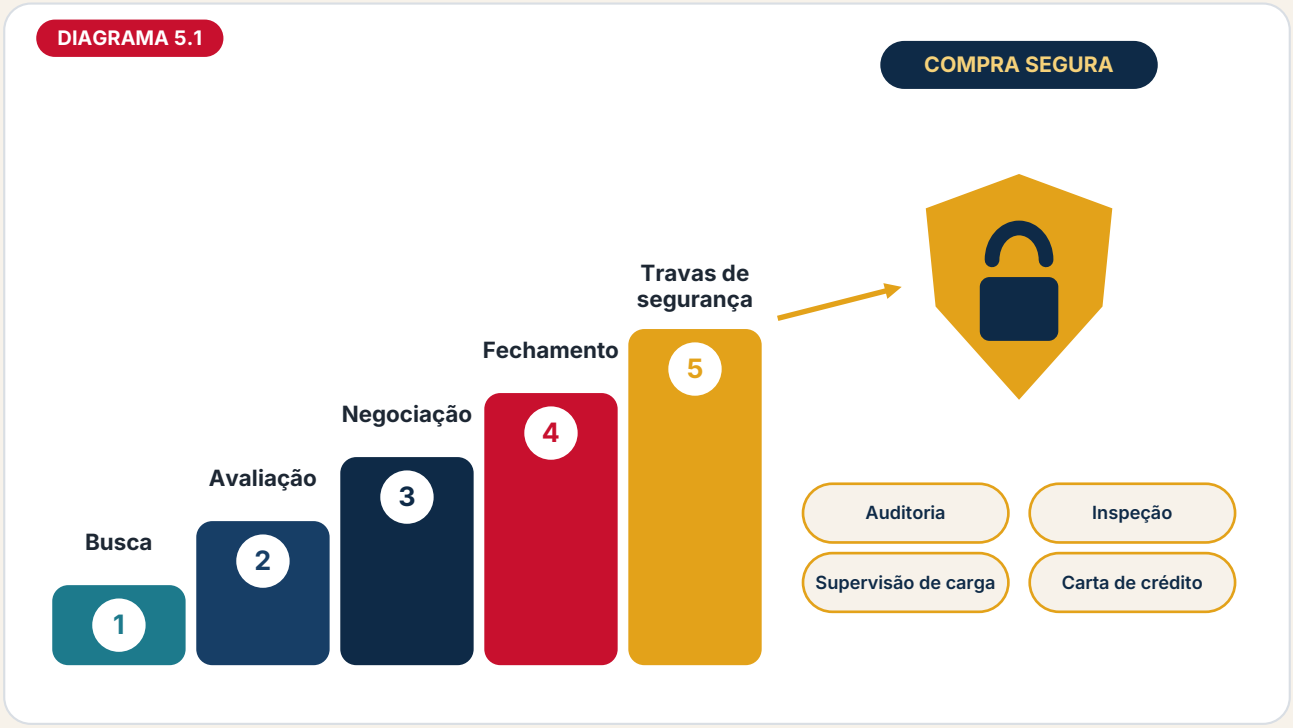


> *Um fornecedor sério nunca se ofende por ser verificado. O que se ofende já te deu a resposta.*
>
> — César Mendieta



Este é o passo que todos querem dar primeiro, e por isso eu o coloquei em quinto lugar. Quando você já conhece o seu produto, tem os seus agentes, entende o seu mercado e domina os seus números, aí sim está pronto para sentar diante de um fornecedor chinês. E então a conversa muda: você já não é um iniciante, é um comprador que sabe o que quer.

Em 24 anos desenvolvi um método de **5 passos** para encontrar e garantir o fornecedor certo:



Meu método de 5 passos para o fornecedor: cada degrau aproxima você de uma compra segura.

Passo 1 · Busca

Há muitos caminhos: plataformas como **Alibaba, 1688, Made-in-China ou Global Sources**, feiras como a **Feira de Cantão**, as feiras especializadas de cada província e, claro, um agente de confiança na China. Minha recomendação: monte uma lista de 8 a 10 fornecedores em potencial. Nunca se apaixone pelo primeiro.

Passo 2 · Avaliação

Aqui você separa os sérios dos improvisados. Peça a **licença comercial** (business license) e confira se o nome bate com o da conta bancária. Pergunte há quantos anos atuam, qual a capacidade de produção, para quais países exportam e que certificações possuem. Peça uma **videochamada** percorrendo a fábrica e solicite **amostras**. Lembre-se: na internet todos parecem fábricas.

Passo 3 · Negociação

Negociar não é só pedir desconto. É acertar preço, quantidade mínima (MOQ), qualidade, embalagem, prazo de produção, forma de pagamento e o que acontece se algo der errado. Uma forma de pagamento comum é **30% de sinal e 70% antes do embarque** ou contra a cópia do documento de transporte. Desconfie de quem exige 100% adiantado em uma primeira compra.

Passo 4 · Fechamento

Tudo o que foi conversado deve ficar por escrito em uma **proforma ou contrato detalhado**: especificações técnicas, materiais, cores, embalagem, etiquetas, prazo, Incoterm, forma de pagamento e penalidades por atraso ou defeitos. O que não está escrito não existe.

Passo 5 · Travas de segurança

Esta é a minha marca pessoal e o que mais protege o seu dinheiro. São controles aplicados antes de a sua mercadoria sair da China:

- **Auditoria de fábrica:** um inspetor visita o fornecedor e confirma que ele existe, que produz o que diz e que tem capacidade real.
- **Inspeção pré-embarque:** antes do pagamento final, verifica-se uma amostra da produção pronta: quantidade, qualidade, medidas, embalagem e funcionamento.
- **Supervisão de carregamento:** alguém de sua confiança confere que vai para o contêiner exatamente o que você comprou, em bom estado e bem estivado.
- **Carta de crédito:** para valores altos, o banco só paga o fornecedor quando ele apresenta os documentos que comprovam o embarque conforme o combinado.

Quanto custa uma trava?

Uma inspeção custa uma fração mínima do valor da sua compra. Agora pense em quanto você perderia se recebesse um contêiner com produtos defeituosos já pagos 100%. As travas não são um gasto: são o seguro das suas economias.

CASO PRÁTICO
Patrícia e a fábrica que não era fábrica

Patrícia encontrou um fornecedor de utensílios de cozinha com um site impecável: fotos de uma planta enorme, certificados, centenas de funcionários. Antes de pagar, seguiu o meu conselho e pediu uma auditoria.

O resultado: era uma trading de três pessoas em um escritório alugado. Isso não era ruim em si, mas os preços "de fábrica" não eram de fábrica. Ela encontrou o fabricante real, comprou 12% mais barato e, na inspeção pré-embarque, detectou 8% de peças defeituosas, que o fornecedor teve de repor antes de embarcar.

A lição: As fotos convencem, as auditorias confirmam. Verifique antes de pagar e inspecione antes de embarcar.

Caso ilustrativo baseado em situações frequentes. Nomes e valores referenciais.

Erros que custam caro

- ✗ Escolher o fornecedor mais barato sem avaliá-lo.
- ✗ Pagar 100% adiantado na primeira compra.
- ✗ Fechar o negócio pelo chat, sem uma proforma detalhada.
- ✗ Pular a inspeção “porque o fornecedor parecia sério”.

Antes de avançar para o próximo passo

- ☐ Tenho uma lista curta de fornecedores avaliados.
- ☐ Verifiquei a licença comercial e a conta bancária.
- ☐ Recebi e aprovei amostras.
- ☐ Tenho uma proforma detalhada com especificações e penalidades.
- ☐ Programei auditoria, inspeção e supervisão de carregamento.



Conselho do César

Nunca mude a conta bancária do fornecedor porque chegou um e-mail dizendo que “trocaram de banco”. É um dos golpes mais comuns. Confirme sempre por videochamada ou com o seu agente na China.

— César Mendieta

CAPÍTULO 6 · PASSO 6

Entenda a cultura comercial

Negociar com a China é também entender a China



> *Na China não se negocia apenas um preço. Constrói-se um relacionamento.*
>
> — César Mendieta



Na primeira vez que fui à Feira de Cantão, cometi todos os erros possíveis. Fui direto ao preço, pressionei demais, não entendi por que o fornecedor sorria e dizia “sim” para tudo. Com os anos aprendi que **entender a cultura chinesa vale tanto quanto saber negociar**. Muitas vezes vale mais.

Relacionamento e confiança (guanxi)

Para o empresário chinês, a relação pessoal é a base do negócio. Uma relação de confiança (guanxi) vai te dar melhores preços, prioridade na produção e apoio quando algo der errado. Cumprimente, interesse-se pela pessoa, cumpra os seus compromissos e pense no longo prazo.

A “face” (mianzi)

Expor alguém em público é uma ofensa grave. Se houver um problema, trate-o com respeito e em particular. E lembre-se: um “sim” nem sempre significa “concordo”; às vezes significa “ouvi você”. Confirme tudo por escrito.

Idioma e ferramentas de comunicação

Muitos vendedores falam um inglês básico. Use frases curtas, claras e sem gírias. Apoie-se em imagens, desenhos e tradutores. As ferramentas mais usadas são o **WeChat** (o mais importante na China), o chat do **Alibaba** e o e-mail para formalizar acordos.

Horários

A China está 11 horas à frente de Brasília. Quando em Brasília são 9 da noite, na China já são 8 da manhã do dia seguinte. Escreva no fim da sua tarde para receber a resposta na sua manhã.

DIAGRAMA 6.1



Relógio e calendário do importador: horários e feriados chineses que afetam a sua produção.

Feriados que devem estar no seu calendário

- **Ano-Novo Chinês (janeiro ou fevereiro):** o mais importante. Muitas fábricas param de 3 a 4 semanas entre a saída e o retorno dos trabalhadores. Faça os seus pedidos com meses de

antecedência.

- **Festival Qingming (abril)**, **Dia do Trabalho (1 a 5 de maio)** e **Festival do Barco-Dragão (junho)**.
- **Festival do Meio do Outono (setembro)** e a **Semana Dourada (1 a 7 de outubro)**.
- A **Feira de Cantão** acontece duas vezes por ano, em **abril e outubro**. É a melhor vitrine para conhecer fornecedores pessoalmente.

Tipos de fornecedores

Tipo	O que é	Vantagem	Cuidado
Fábrica	Produz diretamente	Melhor preço e personalização	MOQ alto, menos variedade
Trading company	Intermediário que compra de fábricas	Variedade, bom atendimento, MOQ flexível	Preço um pouco maior
Atacadista	Vende estoque disponível (ex.: Yiwu)	Pequenas quantidades, rapidez	Pouca personalização
Agente de compras	Representa você na China	Verifica, negocia e supervisiona	Escolha um de confiança

CASO PRÁTICO

Miguel e o pedido que bateu no Ano-Novo Chinês

Miguel fez um pedido em meados de janeiro, esperando recebê-lo em abril. Ninguém o avisou sobre o Ano-Novo Chinês. A fábrica parou quase um mês, os trabalhadores demoraram a voltar e a produção atrasou seis semanas.

A mercadoria chegou quando a temporada já tinha passado. Desde então, Miguel planeja o ano com o calendário chinês pregado na parede.

A lição: Na China, quem manda é o calendário. Planeje os seus pedidos considerando os feriados e a alta temporada de produção.

Caso ilustrativo baseado em situações frequentes. Nomes e valores referenciais.

Erros que custam caro

- ✗ Pressionar de forma agressiva ou expor o fornecedor.
- ✗ Tomar um “sim” como confirmação sem tê-lo por escrito.
- ✗ Ignorar o Ano-Novo Chinês no planejamento.
- ✗ Confundir uma trading com uma fábrica.

Antes de avançar para o próximo passo

- ☐ Tenho WeChat e sei me comunicar por escrito com clareza.
- ☐ Conheço a diferença de fuso horário e os feriados chineses.
- ☐ Sei que tipo de fornecedor é o meu.
- ☐ Meus acordos importantes estão confirmados por escrito.



Conselho do César

Se puder, viaje à China pelo menos uma vez. Ver uma fábrica, jantar com o seu fornecedor e caminhar pela Feira de Cantão vai te dar uma visão que nenhum curso pode dar.

— César Mendieta

CAPÍTULO 7 · PASSO 7

Domine os documentos

Um papel errado pode parar um navio



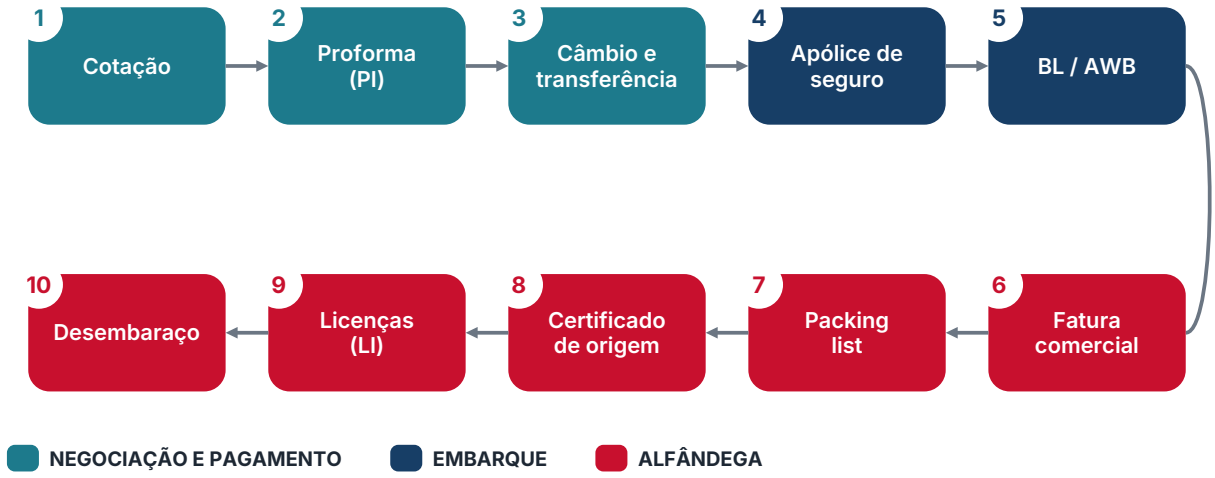
> *No comércio exterior, a mercadoria viaja de navio... mas avança com documentos.*
>
> — César Mendieta



Você pode ter o melhor produto, o melhor fornecedor e o melhor preço, mas se um documento tiver um erro, a sua carga para. Um nome escrito errado, um valor que não bate, uma descrição incompleta. Já vi contêineres parados por semanas por detalhes que poderiam ser corrigidos com uma revisão de cinco minutos.

Estes são os principais documentos, na ordem em que aparecem:

DIAGRAMA 7.1



A rota documental da sua importação: da cotação ao desembaraço.

1. Cotação

É a oferta inicial do fornecedor: produto, preço, quantidade, Incoterm e prazo. Serve para comparar. Não é um compromisso.

2. Fatura proforma (PI)

É o documento que confirma a venda: especificações, quantidades, preço, condições de pagamento, dados bancários do fornecedor e prazo de entrega. Revise linha por linha antes de pagar.

3. Câmbio e transferência

O pagamento ao fornecedor é feito por transferência internacional, por meio de um **contrato de câmbio** com o seu banco ou corretora. Confira se o beneficiário é a mesma empresa da proforma e guarde o comprovante (swift).

4. Apólice de seguro

O documento que comprova que a sua carga está segurada: o que cobre, por quanto e de onde até onde.

5. Documento de transporte: BL ou AWB

O **Bill of Lading (BL)**, no transporte marítimo, ou o **Air Waybill (AWB)**, no aéreo. Comprova que a carga foi embarcada e, no caso do BL, representa a propriedade da mercadoria. Sem ele, você não retira a sua carga.

6. Fatura comercial (commercial invoice)

O documento definitivo da venda. A Receita Federal o utiliza para verificar o valor da mercadoria. Deve coincidir com a proforma, o packing list e o que realmente chega.

7. Packing list (romaneio)

Detalha como a mercadoria vem embalada: número de volumes, conteúdo de cada um, pesos e medidas. A alfândega e o armazém o usam para conferir a carga.

8. Certificado de origem

Comprova que o produto foi fabricado na China. Pode ser exigido em casos específicos, por exemplo quando há medidas antidumping, e é importante para a correta classificação da operação. Peça ao fornecedor **antes** do embarque.

9. Licenças de importação (LI)

Se o seu produto exige anuência (ANVISA, INMETRO, ANATEL, MAPA, entre outros), as licenças precisam estar deferidas no prazo correto, muitas vezes **antes do embarque**, para que a mercadoria seja liberada.

10. Declaração e desembaraço

Com tudo em ordem, o despachante registra a declaração de importação (DI/DUIMP), os tributos são pagos, a carga passa pela parametrização (canais verde, amarelo, vermelho ou cinza) e, finalmente, é liberada.

> **A regra de ouro dos documentos**
> Nome do importador, descrição do produto, quantidades, pesos e valores devem ser **idênticos** em todos os documentos. Peça ao fornecedor os rascunhos antes do embarque e peça ao seu despachante para revisá-los.

CASO PRÁTICO
André e a descrição que levou ao canal vermelho

André importou acessórios para cozinha. Na fatura comercial, o fornecedor escreveu apenas “kitchen accessories”, sem detalhar materiais, modelos nem quantidades por item.

A declaração caiu no canal vermelho, a fiscalização pediu esclarecimentos e a liberação atrasou várias semanas, com armazenagem correndo. Na importação seguinte, André exigiu na proforma uma descrição completa de cada item e revisou os rascunhos com o despachante antes do embarque.

A lição: Monte a sua lista de documentos desde a negociação e exija do fornecedor os rascunhos antes do embarque.

Caso ilustrativo baseado em situações frequentes. Nomes e valores referenciais.

Erros que custam caro

- ✗ Pagar sem revisar a proforma linha por linha.
- ✗ Descrições genéricas como “acessórios” ou “amostras”.
- ✗ Valores diferentes entre fatura e packing list.
- ✗ Esquecer as licenças de importação exigidas.

Antes de avançar para o próximo passo

- ☐ Tenho a lista completa dos documentos de que preciso.
- ☐ Revisei os rascunhos antes do embarque.
- ☐ Os dados coincidem em todos os documentos.
- ☐ Meu despachante validou a documentação.



Conselho do César

Crie uma pasta digital para cada importação com todos os documentos, e-mails e comprovantes. Ela vai servir para a Receita, para o seu contador e para a sua próxima compra.

— César Mendieta

CAPÍTULO 8 · PASSO 8

Venda o seu produto

A importação termina quando você recebe, não quando a carga chega



> *Importar é o meio. Vender é o fim.*
>
> — César Mendieta



Este é o passo mais emocionante e o mais esquecido. Muitos empreendedores colocam toda a energia em trazer o produto e, quando o contêiner chega, só então se perguntam como vão vendê-lo. E mercadoria parada é dinheiro dormindo: ocupa espaço, perde valor e não paga as suas contas.

Meu conselho: **comece a vender antes de a carga chegar**. O seu plano comercial deve nascer no mesmo dia em que você escolhe o produto.

Prepare o seu plano de comercialização

- **Para quem você vende?** Consumidor final, lojas, atacadistas, empresas.
- **Qual é a sua proposta de valor?** Por que comprariam de você?
- **Qual é o seu preço?** No atacado, no varejo e para distribuidores.
- **Quanto vai vender por mês?** Isso define o seu fluxo de caixa e a sua próxima importação.

Marketing online

Hoje a sua maior vitrine está no celular dos seus clientes. Use **TikTok, Instagram e Facebook** para mostrar o produto em uso; crie um catálogo no **WhatsApp Business**; venda em **marketplaces** como Mercado Livre, Shopee e Amazon; e, se puder, tenha a sua própria **loja virtual**. O conteúdo que ensina e demonstra vende mais do que a propaganda que só grita “promoção”.

Marketing offline

Não subestime o mundo físico: feiras, exposições, visitas a lojas, parcerias com distribuidores, material impresso e, sobretudo, a indicação de clientes satisfeitos. Em muitos setores, uma boa rede de revendedores vale mais do que mil seguidores.

Canais de distribuição

Decida se vai vender direto ao consumidor, por meio de lojas, de atacadistas ou de uma combinação. Cada canal tem margens diferentes: o atacadista compra mais, mas paga menos; o consumidor final paga mais, mas compra pouco. O ideal é construir vários canais para não depender de um só.

DIAGRAMA 8.1



Mapa de canais: online e offline trabalhando juntos para vender a sua importação.

A pré-venda: a sua grande aliada

Publique fotos e vídeos da amostra, anuncie a data de chegada e ofereça um preço especial na reserva. A pré-venda valida o seu produto, gera caixa e garante vendas desde o primeiro dia.

CASO PRÁTICO
Sofia e o contêiner que chegou meio vendido

Sofia importou fritadeiras elétricas sem óleo. Em vez de esperar a carga chegar, gravou vídeos com a amostra preparando receitas populares, publicou no TikTok e no Instagram e abriu uma lista de pré-venda pelo WhatsApp com desconto na reserva.

Também visitou lojas de eletrodomésticos da sua cidade com a amostra na mão. Quando o contêiner chegou, ela já tinha vendido 40% e conquistado três lojas como revendedoras. A segunda importação foi paga com as vendas da primeira.

A lição: Não espere a carga chegar para vender. Construa a demanda enquanto o seu produto atravessa o oceano.

Caso ilustrativo baseado em situações frequentes. Nomes e valores referenciais.

Erros que custam caro

- ✗ Pensar em vendas só quando a mercadoria chega.
- ✗ Depender de um único canal ou de um único cliente.
- ✗ Definir preços sem conhecer o custo real.
- ✗ Não investir em mostrar o produto (fotos, vídeos, demonstrações).

Antes de avançar para o próximo passo

- ☐ Tenho um plano de vendas com metas mensais.
- ☐ Defini os meus preços por canal.
- ☐ Preparei conteúdo do meu produto para as redes.
- ☐ Lancei uma pré-venda antes da chegada.
- ☐ Tenho pelo menos dois canais de venda ativos.



Conselho do César

A sua primeira importação é a sua melhor escola. Meça tudo: quanto vendeu, em quanto tempo, por qual canal. Esses números são o mapa da sua segunda importação, que sempre será melhor que a primeira.

— César Mendieta

O PRÓXIMO PASSO É SEU

Agora é a sua vez

Você chegou ao fim deste guia, mas na verdade está no começo de algo muito maior. Já conhece os 8 passos que ensinei durante 17 anos. Já sabe que importar não é o mesmo que comprar pela internet, que o seu dinheiro merece respeito e que um site não basta para confiar em ninguém.

Talvez você sinta emoção. Talvez um pouco de medo. As duas coisas são bons sinais: a emoção impulsiona e o medo obriga você a se preparar. A única coisa que eu não recomendo é ficar parado.

Eu comecei sozinho, sem guia, aprendendo na marra. Você não precisa fazer assim. Se quer que a sua primeira importação, ou a próxima, seja segura, rentável e sem sustos, estou aqui para acompanhar você.





O PRÓXIMO PASSO É SEU

Quer que eu acompanhe a sua importação?

Assessoria passo a passo

Acompanho você da escolha do produto até a carga chegar ao seu negócio.

Busca e verificação de fornecedores

Com a minha equipe em Shenzhen: auditoria de fábrica, inspeção pré-embarque e supervisão de carregamento.

Logística integral

Frete, seguro e coordenação logística desde a China, com um único responsável.

César Mendieta

Economista · Importador · Operador logístico

WhatsApp
+55 (11) 93944-0446

Web
cesarmendieta.com

E-mail
mendieta.cesar@gmail.com

Envie a palavra **GUIA** e vamos conversar sobre o seu projeto de importação.

GLOSSÁRIO RÁPIDO DO IMPORTADOR

Glossário rápido do importador

Anuência	Autorização de um órgão (ANVISA, INMETRO, ANATEL, MAPA...) exigida para importar certos produtos.
BL / AWB	Documento de transporte marítimo (Bill of Lading) ou aéreo (Air Waybill).
CBS / IBS	Novos tributos sobre o consumo da Reforma Tributária. A CBS substitui PIS/COFINS a partir de 2027; o IBS substitui o ICMS gradualmente.
DI / DUIMP	Declaração de importação registrada no Siscomex para o desembaraço da mercadoria.
FCL / LCL	Contêiner completo (Full Container Load) / carga consolidada (Less than Container Load).
FOB	Incoterm em que o vendedor entrega a carga a bordo do navio no porto de origem.
Imposto de Importação (II)	Tributo federal cuja alíquota depende da NCM, conforme a Tarifa Externa Comum do Mercosul.
Incoterms	Regras internacionais que definem responsabilidades, custos e riscos entre vendedor e comprador.
Inspeção pré-embarque	Controle de qualidade e quantidade da produção antes do embarque e do pagamento final.
MOQ	Quantidade mínima de pedido aceita pelo fornecedor.
NCM	Nomenclatura Comum do Mercosul: código que classifica o seu produto e define tributos e licenças.
RADAR	Habilitação da empresa no Siscomex, obrigatória para importar no Brasil.

Este guia tem finalidade educativa. Alíquotas, normas e exigências mudam, especialmente durante a Reforma Tributária; confirme sempre o seu caso com um despachante aduaneiro antes de importar. Os casos práticos são ilustrativos.

© 2026 César Mendieta · cesarmendieta.com