

Guia Técnico para Evitar Golpes Antes de Pagar. Como Encontrar um Fornecedor Confiável na Alibaba

Aprenda a pesquisar fabricantes, identificar intermediários, validar documentos, conferir dados bancários, proteger o pagamento e estruturar sua compra antes de importar da China para o Brasil

Encontrar produtos na Alibaba é relativamente simples. Em poucos minutos, uma empresa brasileira consegue pesquisar fabricantes, comparar preços, solicitar catálogos, conversar com vendedores e receber propostas comerciais. O verdadeiro desafio começa depois: Como saber se o fornecedor encontrado na Alibaba é realmente confiável?

Um perfil bem apresentado, boas fotografias, respostas rápidas e preços competitivos não comprovam, isoladamente, que a empresa possui fábrica, capacidade produtiva ou condições de cumprir o pedido.

Também não garantem que o contato pertença à empresa apresentada, que os dados bancários sejam verdadeiros ou que os documentos enviados possam ser utilizados na importação brasileira.

O risco não está apenas em pagar e não receber.

Uma empresa também pode sofrer prejuízo quando:

- recebe um produto diferente da amostra;
- descobre que negociou com uma trading, e não com a fábrica;

- transfere o pagamento para uma conta fraudada;
- recebe uma invoice com informações incorretas;
- compra um produto que não pode ser importado nas condições negociadas;
- embarca uma mercadoria sem licença ou certificação;
- aceita uma operação DDP sem saber quem será o verdadeiro importador no Brasil.

Este guia apresenta uma sequência técnica para pesquisar, selecionar e validar fornecedores na Alibaba antes de realizar qualquer pagamento.

1. O problema: estar na Alibaba não é uma garantia absoluta

A Alibaba é uma plataforma legítima e amplamente utilizada no comércio internacional. Ela conecta compradores a fabricantes, distribuidores, trading companies e prestadores de serviços de diferentes países.

Entretanto, é necessário separar três participantes:

- a plataforma;
- a empresa anunciada;
- a pessoa que está conduzindo a negociação.

A plataforma pode ser verdadeira, e a empresa anunciada também pode existir, mas o contato pode estar utilizando indevidamente o nome, os documentos ou o perfil daquela organização.

Também existem empresas reais que:

- apresentam informações incompletas;
- terceirizam a produção;
- não possuem experiência com o Brasil;
- trabalham com padrões de qualidade diferentes;
- desconhecem as exigências aduaneiras brasileiras;
- emitem documentos inadequados;
- utilizam outra empresa para receber o pagamento ou exportar.

Por isso, a primeira conclusão deste guia é:

A presença na Alibaba deve ser o início da pesquisa, e não o encerramento da validação.

No artigo [Golpe no Alibaba: como evitar fraudes ao importar da China](#), a Rimeria apresenta os principais tipos de fraude encontrados nessas negociações, incluindo fornecedor falso, alteração bancária, invoice adulterada e amostra com qualidade diferente do lote comercial.

2. Antes de procurar fornecedores, defina tecnicamente o produto

Muitos importadores começam pesquisando apenas o nome comercial do produto.

Por exemplo:

- máquina de embalagem;
- luminária LED;
- cosmético;
- brinquedo;
- equipamento eletrônico;
- peça automotiva.

Essas descrições são insuficientes para comparar fornecedores.

Duas empresas podem anunciar produtos visualmente parecidos, mas utilizar:

- materiais diferentes;
- tecnologias diferentes;
- potências distintas;
- componentes de qualidade desigual;
- padrões de segurança incompatíveis;
- embalagens diferentes;
- processos produtivos distintos.

Antes de enviar uma solicitação de cotação, monte uma especificação inicial contendo:

- nome técnico e comercial;
- finalidade;
- aplicação;
- material ou composição;
- medidas;
- capacidade;
- potência e tensão, quando aplicável;
- cor e acabamento;
- quantidade pretendida;
- embalagem;
- acessórios;
- necessidade de personalização;
- marca própria, quando houver;
- certificações conhecidas;
- país de destino;
- prazo esperado.

Sem essa definição, o comprador corre o risco de comparar produtos diferentes como se fossem equivalentes.

Onde a Rimera pode ajudar

A Rimera pode analisar a descrição técnica inicial para identificar quais informações ainda precisam ser solicitadas ao fornecedor. Essa etapa também contribui para uma classificação fiscal mais segura, porque o NCM não é determinado apenas pelo nome comercial. Função, material, composição, tecnologia e aplicação podem modificar completamente o enquadramento. Para entender essa diferença, consulte o artigo [Classificação Fiscal na Importação: NCM e HS Code não são sinônimos](#).

3. Pesquise vários fornecedores antes de escolher

Evite iniciar uma negociação definitiva com a primeira empresa encontrada.

O ideal é criar uma lista inicial com diferentes candidatos e comparar:

- tempo de atuação;
- especialização;
- variedade do catálogo;
- avaliações;
- histórico apresentado;
- quantidade mínima;
- prazo de produção;
- capacidade de personalização;
- localização;
- condições de pagamento;
- experiência de exportação;
- qualidade da comunicação;
- disponibilidade de amostra;
- abertura para inspeção.

Uma seleção inicial pode conter entre cinco e dez fornecedores. Depois da primeira análise, reduza a lista para três candidatos mais consistentes.

Essa comparação ajuda a identificar propostas fora do padrão. Se nove fornecedores apresentam valores próximos e uma empresa oferece preço 40% inferior, isso não deve ser considerado automaticamente uma oportunidade.

Pode indicar:

- produto tecnicamente diferente;
- matéria-prima inferior;
- acessórios não incluídos;
- erro de cotação;
- valor incompleto;
- tentativa de atrair o pagamento;
- fornecedor sem capacidade real de entrega.

O menor preço somente pode ser considerado vantajoso quando o produto, as condições comerciais e a estrutura do fornecedor forem equivalentes.

4. Utilize os filtros da Alibaba, mas compreenda seus limites

A plataforma apresenta informações e indicadores que ajudam na triagem dos vendedores.

Entre os elementos normalmente observados estão:

- tempo de atuação na plataforma;
- avaliações;
- histórico de transações;
- quantidade de produtos;
- resposta aos compradores;
- Verified Supplier;
- disponibilidade de Trade Assurance;
- relatórios ou verificações apresentados no perfil.

Essas informações são úteis, mas não devem ser interpretadas isoladamente.

O selo Verified Supplier pode indicar que determinados dados empresariais e operacionais foram submetidos a verificação.

Entretanto, isso não significa garantia absoluta de:

- qualidade do produto;
- capacidade de cumprir qualquer pedido;
- autenticidade de todas as certificações;
- ausência de terceirização;
- segurança de toda conta bancária apresentada;
- conformidade da mercadoria com a legislação brasileira.

A própria Alibaba recomenda que compradores comparem certificações, experiência e avaliações, façam perguntas ao fornecedor e utilizem os meios de pagamento disponibilizados pela plataforma.

Portanto, os filtros devem ajudar a reduzir a lista, mas não substituem uma verificação específica da operação.

5. Descubra se o fornecedor é fabricante ou trading company

Um dos erros mais frequentes é acreditar que toda empresa da Alibaba possui fábrica própria.

O fornecedor pode ser:

- fabricante;
- trading company;
- distribuidor;
- empresa de sourcing;
- representante;
- intermediário independente.

Comprar de uma trading company não é necessariamente um problema.

Uma trading pode oferecer vantagens como:

- quantidades mínimas menores;
- consolidação de diferentes produtos;
- experiência em exportação;
- comunicação mais organizada;
- documentação internacional;
- acesso a diferentes fabricantes.

O problema ocorre quando o intermediário se apresenta como fábrica e o comprador toma decisões acreditando que possui acesso direto à produção.

Pergunte expressamente:

“Sua empresa é a fabricante efetiva deste produto ou atua como trading company?”

Depois, confirme a resposta com evidências.

Informações que devem ser solicitadas

- razão social do fabricante;
- razão social do exportador;
- endereço da fábrica;
- endereço do escritório comercial;
- número de funcionários;
- capacidade mensal;
- quantidade de linhas produtivas;
- principais produtos fabricados;
- mercados de exportação;

- possibilidade de visita ou videochamada;
- possibilidade de inspeção pré-embarque.

Caso o nome do fabricante seja diferente do fornecedor, solicite uma explicação formal da relação entre as empresas.

Essa diferença também deverá ser considerada na documentação, porque vendedor, fabricante, exportador e beneficiário bancário podem não ser a mesma pessoa jurídica.

6. Analise a coerência do catálogo

O catálogo pode revelar sinais importantes.

Uma fábrica especializada normalmente apresenta certa coerência entre:

- materiais;
- processos produtivos;
- tecnologia;
- equipamentos;
- linhas de produtos;
- aplicações.

Desconfie quando uma empresa se apresenta como fabricante direto e oferece simultaneamente produtos sem qualquer relação produtiva, como:

- cosméticos;
- máquinas industriais;
- brinquedos;
- equipamentos médicos;
- roupas;
- peças automotivas;
- painéis solares.

Essa variedade pode ser normal para uma trading, mas é menos compatível com uma única fábrica.

Também procure identificar:

- fotografias repetidas em outros perfis;
- imagens com marcas diferentes;
- catálogos com logotipos removidos;
- especificações contraditórias;
- produtos sem relação com a atividade declarada;
- descrições copiadas;
- fotografias em instalações completamente diferentes.

A coerência do catálogo não comprova a legitimidade, mas ajuda a formular perguntas mais específicas.

7. Solicite e confira a licença empresarial

Peça a Business License ou documento empresarial equivalente.

A licença pode ajudar a identificar:

- razão social;
- número de registro;
- endereço;
- data de constituição;
- representante legal;
- atividades registradas.

Entretanto, não basta receber uma fotografia do documento.

Compare o nome presente na licença com:

- perfil na Alibaba;
- website;
- domínio do e-mail;
- Proforma Invoice;
- contrato;
- conta bancária;
- documentos de exportação;
- endereço apresentado.

Verifique também se a atividade empresarial é compatível com o produto.

Uma licença verdadeira pode ser utilizada indevidamente por terceiros. Por isso, o documento precisa ser combinado com outras evidências.

Sinal de alerta

Se o fornecedor se recusar a informar sua razão social completa antes do pagamento, interrompa a negociação.

Sem a identificação correta da contraparte, torna-se difícil:

- validar a empresa;
- conferir o beneficiário;
- formalizar o pedido;
- responsabilizar o vendedor;
- registrar uma reclamação;
- comprovar a relação comercial.

8. Verifique o website, o e-mail e a identidade do contato

Golpistas podem criar endereços muito parecidos com os verdadeiros.

Exemplo hipotético:

- domínio verdadeiro: empresa-china.com;
- domínio falso: empersa-china.com.

Uma única letra pode passar despercebida.

Confira:

- grafia do domínio;
- assinatura do vendedor;
- telefone;
- cargo;
- website institucional;
- histórico da conversa;
- mudança repentina de e-mail;
- mudança no padrão de linguagem;
- pedidos urgentes e incomuns.

Também é recomendável procurar a empresa fora da Alibaba.

Verifique se:

- possui website independente;
- o endereço coincide;
- o telefone é o mesmo;
- os produtos são compatíveis;
- os dados de contato se repetem;
- existem referências comerciais.

Evite validar o vendedor usando somente informações fornecidas pelo próprio vendedor.

9. Faça uma videochamada em tempo real

Vídeos gravados podem ser copiados ou produzidos em instalações de terceiros.

Uma videochamada em tempo real permite solicitar que o representante:

- mostre a entrada da empresa;
- apresente a placa com o nome;
- percorra a linha produtiva;
- mostre o estoque;
- apresente o produto negociado;
- mostre a embalagem;

- responda a perguntas técnicas;
- converse com um responsável pela produção;
- mostre uma referência com a data da chamada.

A videochamada não substitui uma auditoria, mas aumenta a capacidade de identificar incoerências.

Durante a conversa, faça perguntas que exijam conhecimento técnico:

- Qual material é utilizado?
- Qual é a tolerância de fabricação?
- Quais componentes podem ser personalizados?
- Qual é o prazo real de produção?
- Qual é o volume mensal?
- Como é feito o controle de qualidade?
- Quem será o exportador?
- É possível realizar inspeção antes do saldo final?

Respostas genéricas ou contraditórias devem ser registradas como risco.

10. Solicite referências comerciais e histórico de exportação

Peça informações sobre clientes atendidos em mercados semelhantes.

Nem todo fornecedor poderá revelar nomes por questões comerciais, mas poderá apresentar:

- países para os quais exporta;
- tempo de experiência;
- tipos de operação;
- relatórios de inspeção anteriores;
- fotografias de embarques;
- documentos com dados sensíveis ocultados;
- referências autorizadas.

O objetivo não é obter documentos de outros compradores, mas verificar se a empresa demonstra experiência compatível com a operação.

Um fornecedor acostumado apenas ao mercado interno pode desconhecer:

- padrões de embalagem internacional;
- requisitos da Commercial Invoice;
- marcação de volumes;

- export clearance;
- certificados de origem;
- exigências documentais do Brasil.

11. Valide certificados e relatórios técnicos

Não aceite um certificado apenas porque contém logotipo, carimbo e assinatura.

Confira:

- nome do titular;
- número do documento;
- validade;
- modelo abrangido;
- norma utilizada;
- laboratório ou certificadora;
- escopo;
- possibilidade de consulta junto ao emissor.

Entre os problemas mais comuns estão:

- certificado de outra empresa;
- documento de modelo diferente;
- certificado vencido;
- relatório editado;
- ensaio sem relação com o produto;
- certificação estrangeira apresentada como suficiente para o Brasil.

Um produto pode possuir certificação internacional e, mesmo assim, depender de regularização brasileira.

A análise deve considerar possíveis controles de:

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

O tratamento administrativo depende da classificação fiscal e das características da operação. O Portal Siscomex orienta que a verificação efetiva seja realizada no simulador de tratamento administrativo, pois tabelas gerais não substituem a consulta aplicável ao produto.

Na página de [Riscos e Regulamentações da Rimera](#), o importador encontra conteúdos sobre licenças, certificações e controles que precisam ser avaliados antes do embarque.

12. Solicite uma amostra antes do pedido comercial

A amostra ajuda a avaliar:

- material;
- acabamento;
- funcionamento;
- dimensões;
- embalagem;
- desempenho;
- resistência;
- compatibilidade com a descrição;
- potencial de comercialização.

Entretanto, a amostra não elimina o risco do lote.

Existe o chamado “golpe da amostra perfeita”, no qual o fornecedor envia uma unidade de excelente qualidade e depois reduz o padrão da produção comercial.

Por isso, a amostra deve ser tratada como referência técnica.

Registre:

- fotografias;
- vídeos;
- peso;
- medidas;
- material;
- cor;
- acabamento;
- componentes;
- desempenho;
- número ou código de identificação.

Essas informações devem ser incorporadas ao pedido comercial.

A [Central de Guias e Checklists da Rimera](#) disponibiliza um checklist específico para solicitar amostras do exterior, com orientações sobre documentação, finalidade, quantidade e entrada regular no Brasil.

13. Transforme a amostra em especificação contratual

Não utilize apenas frases como:

“Produzir igual à amostra.”

O pedido deve conter critérios objetivos.

Inclua, quando aplicável:

- modelo;
- material;
- composição;
- dimensões;
- tolerâncias;
- peso;
- potência;
- tensão;
- frequência;
- capacidade;
- cor;
- acabamento;
- componentes;
- acessórios;
- embalagem;
- marcação;
- quantidade;
- critérios de teste;
- documentos obrigatórios;
- prazo de produção;
- data limite de embarque.

Anexe:

- fotografias;
- desenhos;
- ficha técnica;
- manual;
- relatório da amostra;
- padrão de embalagem;
- arte aprovada;
- limites de aceitação.

Quanto mais objetiva for a especificação, menor será o espaço para discussão posterior.

14. Analise a Proforma Invoice antes de pagar

A Proforma Invoice deve refletir exatamente a negociação.

Confira:

- exportador;

- importador;
- endereço;
- descrição completa;
- quantidade;
- valor unitário;
- valor total;
- moeda;
- Incoterm;
- local do Incoterm;
- condições de pagamento;
- prazo;
- origem;
- dados bancários;
- peso e volume, quando disponíveis;
- embalagem;
- marca e modelo;
- validade da proposta.

Evite descrições genéricas como:

- parts;
- samples;
- machine;
- accessories;
- electronic products.

A descrição deve permitir identificar tecnicamente a mercadoria.

A invoice não é apenas um documento comercial. Ela servirá como base para pagamento, câmbio, embarque, despacho e conferência aduaneira.

Onde a Rimera pode ajudar

Antes do pagamento, a Rimera pode conferir se as informações comerciais disponíveis são suficientes para iniciar:

- análise de NCM;
- simulação tributária;
- consulta regulatória;
- cotação de frete;
- planejamento do despacho.

Essa conferência reduz a necessidade de corrigir documentos depois que o fornecedor já recebeu ou produziu a mercadoria.

15. Confirme cuidadosamente os dados bancários

O golpe da alteração bancária é um dos mais perigosos.

A negociação ocorre normalmente. Pouco antes do pagamento, o comprador recebe uma mensagem:

“Nossa conta bancária mudou.”

O novo documento pode parecer autêntico. Assinatura, logotipo e linguagem podem ser semelhantes aos utilizados anteriormente.

Isso pode acontecer por:

- invasão do e-mail;
- clonagem de domínio;
- interceptação da conversa;
- funcionário desonesto;
- perfil falso;
- estrutura bancária não informada.

Antes da transferência, confira:

- nome do beneficiário;
- razão social do fornecedor;
- país da conta;
- banco;
- endereço;
- número da conta;
- código SWIFT;
- correspondência com a Proforma Invoice.

Se o beneficiário for diferente, solicite documento que explique a relação.

Uma diferença pode ter justificativa legítima, como o uso de uma trading exportadora ou empresa do mesmo grupo. Entretanto, isso deve ser confirmado antes do pagamento.

Regra obrigatória

Nunca aceite alteração bancária confirmada somente pelo mesmo e-mail que solicitou a mudança.

Utilize outro canal:

- videochamada;
- telefone já conhecido;
- contato oficial;
- mensagem dentro da plataforma;
- confirmação do departamento financeiro.

16. Prefira pagamentos rastreáveis e vinculados ao pedido

Evite pagamentos:

- para pessoa física;
- sem invoice;
- para conta não identificada;
- divididos entre beneficiários desconhecidos;
- solicitados sob pressão;
- sem correspondência com o pedido;
- fora da plataforma quando a proteção depender dela.

O Trade Assurance pode oferecer proteção para pedidos processados conforme as regras da Alibaba. Contudo, não deve ser interpretado como seguro universal.

A proteção depende:

- das condições registradas;
- do pagamento realizado pelos meios aplicáveis;
- das evidências;
- do problema enquadrar-se nas regras;
- das especificações estarem documentadas.

O Trade Assurance não substitui:

- validação empresarial;
- amostra;
- inspeção;
- especificação;
- classificação fiscal;
- licenciamento;
- seguro da carga;
- planejamento aduaneiro.

17. Valide NCM, licenças e custos antes do pedido definitivo

Mesmo que o fornecedor seja legítimo, o produto pode não ser viável no Brasil.

Antes do pagamento definitivo, verifique:

- NCM;
- II;
- IPI;
- PIS;
- Cofins;
- ICMS;

- tratamento administrativo;
- licença;
- certificação;
- custo do frete;
- seguro;
- armazenagem;
- despesas de terminal;
- despacho;
- transporte nacional;
- custo nacionalizado.

O HS Code informado pelo fornecedor é apenas uma referência inicial. A NCM brasileira possui oito dígitos e influencia tributação, licenciamento e tratamento administrativo. A Receita Federal destaca que a NCM é utilizada para tributos, valoração, tratamentos administrativos e licenças.

Para aprofundar essa etapa, acesse [Como importar do Alibaba para o Brasil com segurança](#).

Também recomendamos o conteúdo [Quanto custa importar da China para o Brasil](#), que explica por que o preço anunciado na plataforma não representa o custo final da mercadoria nacionalizada.

18. Negocie pagamento por etapas

Sempre que comercialmente possível, evite concentrar 100% do pagamento antes da produção.

Uma estrutura por etapas pode incluir:

1. sinal para início da produção;
2. acompanhamento;
3. inspeção;
4. correção de não conformidades;
5. saldo final;
6. autorização de embarque.

As condições dependem do produto, do fornecedor e do relacionamento comercial. Contudo, manter parte do pagamento vinculada à aprovação reduz a exposição do comprador. Todas as etapas devem ser documentadas.

19. Realize inspeção pré-embarque

A inspeção pode verificar:

- quantidade;
- qualidade;
- funcionamento;
- medidas;
- materiais;
- acabamento;
- embalagem;
- marcação;
- acessórios;
- documentação;
- correspondência com a amostra.

Defina previamente:

- quem fará;
- quando será feita;
- quais critérios serão utilizados;
- quais defeitos são aceitáveis;
- o que acontecerá se houver reprovação;
- quando o saldo será liberado.

A Rimera atua na estrutura aduaneira e logística brasileira. Quando a operação exigir auditoria ou inspeção física na origem, esse serviço deve ser realizado por empresa especializada ou parceiro local.

20. Não aceite embarque sem conferência documental

Antes do embarque, confira:

- Commercial Invoice;
- Packing List;
- conhecimento de embarque preliminar;
- descrição;
- pesos;
- volumes;
- marcas;
- modelos;
- exportador;
- importador;
- Incoterm;
- país de origem;
- certificados;
- licenças;
- instruções de embarque.

Corrigir um documento enquanto a carga ainda está na origem é muito mais simples do que tentar regularizar tudo depois da chegada.

A página [Despachante Aduaneiro em São Paulo para a Primeira Importação](#) explica como a Rimera integra análise documental, classificação, tributos, logística e liberação aduaneira.

Onde a Rimera entra na validação da importação

A Rimera não substitui uma auditoria jurídica ou fabril realizada na China. Sua atuação está na estrutura técnica necessária para que a empresa brasileira não compre e embarque sem entender os riscos da entrada no país.

Podemos auxiliar com:

- levantamento de informações técnicas;
- orientação sobre dados a solicitar ao fornecedor;
- análise preliminar da documentação;
- classificação fiscal;
- tratamento administrativo;
- simulação tributária;
- cotação de frete;
- escolha do modal;
- revisão de invoice e packing list;
- despacho aduaneiro;
- acompanhamento até a nacionalização.

O objetivo é responder, antes do pagamento:

- o produto pode ser importado?
- quais documentos serão necessários?
- existe licença ou certificação?
- quanto a operação custará?
- qual modal é adequado?
- a proposta do fornecedor é compatível com a importação formal?
- o projeto é economicamente viável?

Checklist final para validar um fornecedor na Alibaba Produto

- ☐ A descrição técnica está completa.
- ☐ Material, aplicação e funcionamento foram informados.

- ☐ Medidas, potência, capacidade e tolerâncias foram definidas.
- ☐ Quantidade e embalagem foram confirmadas.
- ☐ A amostra foi solicitada e documentada.

Fornecedor

- ☐ A razão social foi identificada.
- ☐ A Business License foi solicitada.
- ☐ O endereço foi conferido.
- ☐ O website e o domínio do e-mail foram analisados.
- ☐ O contato pertence à empresa.
- ☐ Foi confirmado se é fabricante ou trading.
- ☐ A capacidade produtiva é compatível.
- ☐ O catálogo apresenta coerência.
- ☐ Foi realizada videochamada.
- ☐ A empresa aceita inspeção.

Certificados

- ☐ O titular corresponde ao fornecedor ou fabricante.
- ☐ O modelo do produto está abrangido.
- ☐ A validade foi conferida.
- ☐ O emissor foi identificado.
- ☐ A certificação aplicável no Brasil foi analisada.

Pedido e documentos

- ☐ A Proforma Invoice foi revisada.
- ☐ Exportador e importador estão corretos.
- ☐ A descrição está detalhada.
- ☐ Quantidade, valores e moeda estão corretos.
- ☐ O Incoterm e o local foram informados.
- ☐ O prazo de produção foi registrado.
- ☐ As especificações foram anexadas.
- ☐ Os critérios de qualidade foram definidos.

Pagamento

- ☐ O beneficiário corresponde à empresa.
- ☐ O país da conta foi conferido.
- ☐ O SWIFT e os dados bancários foram validados.
- ☐ Mudanças bancárias foram confirmadas por segundo canal.

- ☐ O pagamento está vinculado ao pedido.
- ☐ As regras do Trade Assurance foram compreendidas.
- ☐ O pagamento por etapas foi negociado.

Importação brasileira

- ☐ O NCM foi analisado no Brasil.
- ☐ O HS Code do fornecedor não foi utilizado automaticamente.
- ☐ Os tributos foram simulados.
- ☐ O tratamento administrativo foi consultado.
- ☐ Licenças e certificações foram verificadas.
- ☐ O RADAR Siscomex está regular.
- ☐ O frete internacional foi cotado.
- ☐ O custo nacionalizado foi projetado.
- ☐ Os documentos serão conferidos antes do embarque.

Inspeção e embarque

- ☐ A inspeção pré-embarque foi considerada.
- ☐ Quantidade e qualidade serão verificadas.
- ☐ A Commercial Invoice será revisada.
- ☐ O Packing List será revisado.
- ☐ Pesos e volumes serão conferidos.
- ☐ A carga não será embarcada sem autorização.

Conclusão: o fornecedor deve ser validado antes de o pagamento criar o risco

A compra segura na Alibaba não depende de um único selo, documento ou avaliação.

Ela resulta da combinação de:

- pesquisa;
- comparação;
- validação empresarial;
- especificação técnica;
- amostra;
- conferência bancária;
- pagamento rastreável;
- análise de NCM;
- consulta regulatória;
- simulação de custos;
- inspeção;

- conferência documental.

O maior erro é tentar resolver essas etapas depois que o dinheiro foi transferido ou a carga foi embarcada.

Antes de pagar, envie para a Rimera:

- descrição técnica;
- HS Code;
- valor;
- quantidade;
- peso;
- dimensões;
- endereço de coleta;
- Proforma Invoice.

Com esses dados, podemos iniciar a análise da classificação, dos tributos, das exigências regulatórias e da logística, mostrando se a operação possui condições de seguir de forma regular e economicamente viável.

Próximo passo recomendado

Se sua empresa nunca importou ou ainda está organizando sua estrutura, acesse o [Guia da Primeira Importação para Iniciantes](#).

Para acessar outros materiais sobre amostras, pagamentos internacionais, RADAR, NCM, licenciamento, logística e despacho, consulte a [Central de Guias e Checklists da Rimera](#).

Não escolha um fornecedor apenas pelo menor preço. Escolha uma operação que possa ser comprovada, transportada, desembaraçada e comercializada com segurança.

Fontes técnicas

[Alibaba.com — orientações para comprar e vender com segurança](#)

[Receita Federal — Nomenclatura Comum do Mercosul](#)

[Portal Siscomex — Tratamento Administrativo na Importação](#)

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



RIMERA MULTIMODAL LTDA

www.rimera.com.br

operacional@rimera.com.br

+55 11 5510 0908

+55 11 96659 3018 Whatsapp

Av. Paulista 807, conj, 2315. São Paulo

SP - CEP 01311-100, Brazil.

RIMERA MULTIMODAL LTDA

www.rimera.com.br

+55 11 5510 0908

operacional@rimera.com.br

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