

IMPORTAÇÃO FÁCIL

CHINA · ANGOLA

Guia prático para começar a importar com mais segurança, planeamento e controlo de custos.

ACADEMIA DO IMPORTADOR

Curso introdutório • 10 módulos • 14 páginas

Aprenda a pesquisar produtos, encontrar fornecedores, negociar, calcular custos, escolher transportes e preparar a documentação da sua importação.

Material educativo. Confirme sempre os requisitos legais, fiscais e aduaneiros em vigor antes de efectuar uma compra ou expedição.

Como utilizar este guia

Este material foi organizado para quem está a dar os primeiros passos na importação da China para Angola. Leia pela ordem apresentada: cada etapa prepara a seguinte.

O percurso de aprendizagem

Etapa	O que vai aprender	Resultado esperado
1. Compreender	Conceitos, intervenientes e etapas da importação.	Saber como uma encomenda chega ao destino.
2. Pesquisar	Plataformas, produtos e fornecedores.	Criar opções para comparar.
3. Verificar	Reputação, documentos, amostras e sinais de risco.	Reduzir a possibilidade de fraude.
4. Negociar e calcular	Preço, quantidade, transporte e margem.	Conhecer o custo estimado antes de pagar.
5. Transportar	Modalidades de envio e documentação.	Preparar a recepção da mercadoria.

Os 10 módulos gratuitos

- 1. O que é importação e como funciona.
- 2. Como encontrar fornecedores na China.
- 3. Alibaba, AliExpress, Amazon, SHEIN, 1688 e outras plataformas.
- 4. Como identificar fornecedores confiáveis.
- 5. Como negociar preços.
- 6. Como calcular o custo de um produto.
- 7. Transportes aéreo e marítimo.
- 8. Como evitar burlas e fornecedores falsos.
- 9. Como escolher produtos com potencial de venda.
- 10. Introdução à alfândega e documentação.

Não avance para o pagamento enquanto não souber quem vende, o que está a comprar, quanto vai custar a operação e como a mercadoria será entregue.

Encontrar fornecedores confiáveis sem usar plataformas como AliExpress ou Alibaba? Encontras no aplicativo.

Módulo 1 — O que é importação e como funciona

Importar é comprar bens ou mercadorias noutro país e trazê-los para o país onde serão utilizados, distribuídos ou vendidos. Neste guia, o percurso de referência é China · Angola.

Quem participa no processo?

- Comprador/importador: escolhe o produto, contrata a compra e organiza a operação.
- Fornecedor: fabrica ou comercializa a mercadoria.
- Agente de compras: pode ajudar a pesquisar, inspeccionar ou consolidar produtos.
- Transportadora ou transitário: organiza o transporte internacional.
- Autoridades aduaneiras: verificam a declaração e os requisitos de entrada.

As etapas principais

Passo	Acção
1	Definir produto, quantidade, orçamento e finalidade.
2	Pesquisar fornecedores e comparar propostas.
3	Verificar vendedor, especificações e qualidade.
4	Confirmar preço, condições, prazo e pagamento.
5	Organizar recolha, embalagem e transporte.
6	Preparar documentos e procedimentos de importação.
7	Acompanhar chegada, desalfandegamento e entrega.

Importação comercial e compra pessoal

Uma compra para uso próprio pode ter tratamento diferente de uma operação destinada à revenda. A finalidade, a natureza do produto, a quantidade e as regras aplicáveis influenciam os procedimentos. Não presuma que uma encomenda pequena está automaticamente isenta de obrigações.

Exercício: escreva o produto que pretende importar, a quantidade inicial e quem será o comprador final em Angola.

Módulo 2 — Como encontrar fornecedores na China

A pesquisa deve começar pelo produto e pelas suas características, não apenas pelo preço mais baixo. Um fornecedor adequado consegue explicar o produto, apresentar informação consistente e responder claramente às perguntas.

Onde pesquisar

- Plataformas B2B, onde empresas apresentam catálogos e recebem pedidos de orçamento.
- Plataformas de comércio electrónico, úteis para comparar modelos, preços e avaliações.
- Feiras comerciais e mercados grossistas, quando existe possibilidade de visita ou apoio local.
- Agentes de compras e empresas de sourcing, que podem pesquisar e verificar opções mediante contrato.

Como fazer uma pesquisa eficiente

- Pesquise o nome comum do produto e também a sua designação em inglês.
- Acrescente características: material, tamanho, capacidade, cor, modelo ou uso.
- Compare pelo menos três fornecedores para o mesmo padrão de qualidade.
- Peça fotografias reais, vídeos, ficha técnica e preço para diferentes quantidades.
- Registe empresa, contacto, plataforma, preço, prazo e condições.

Mensagem inicial para solicitar cotação

Hello,
I am interested in your product. Please send me your catalogue, product specifications, minimum order quantity (MOQ), unit price for different quantities, packaging details and estimated production time. Do you ship to Angola or work with freight forwarders in China?
Thank you.

Perguntas essenciais

- O preço inclui embalagem? Qual é a quantidade mínima?
- O produto está disponível ou será produzido por encomenda?
- Qual é o peso e o volume da embalagem?
- É possível comprar uma amostra antes da encomenda maior?
- Que documentos e informações a empresa consegue fornecer?

Guarde todas as respostas e propostas por escrito. Uma conversa clara facilita a comparação e ajuda a resolver divergências.

Módulo 3 — Plataformas de compras

As plataformas não funcionam todas da mesma maneira. Algumas são orientadas para compras empresariais e grandes quantidades; outras são mais adequadas para compras unitárias ou retalho.

Plataforma	Utilização comum	Cuidados
Alibaba	Pesquisa de fabricantes e fornecedores, pedidos de cotação e compras em quantidade.	Verificar empresa, condições, protecção de pagamento e especificações.
AliExpress	Compras de unidades ou pequenas quantidades e comparação de produtos.	Confirmar avaliações, prazo, envio e política de devolução.
Amazon	Produtos vendidos por diferentes lojas e vendedores.	Verificar quem vende e se envia para o destino pretendido.
SHEIN	Moda, acessórios e artigos de consumo, conforme disponibilidade regional.	Conferir tamanhos, composição, regras de revenda e envio.
1688	Mercado chinês, frequentemente orientado ao mercado interno.	Pode exigir idioma, pagamento local ou agente de compras e logística.

Como comparar plataformas

- Compare o preço final, não apenas o preço anunciado.
- Confirme se a plataforma aceita o endereço ou método de envio pretendido.
- Veja as regras de protecção ao comprador, disputa e reembolso.
- Verifique se o produto é original, compatível e permitido para importação.
- A presença de um vendedor numa plataforma não garante absolutamente a qualidade.

Marcas e propriedade intelectual

Produtos falsificados, réplicas não autorizadas e artigos que violem marcas registadas podem ser apreendidos ou gerar problemas legais. Antes de comprar artigos de marca, confirme a autenticidade e a autorização de comercialização.

A plataforma é apenas o ponto de partida. A decisão deve resultar da verificação do vendedor, do produto, do custo total e das condições de entrega.

Módulo 4 — Como identificar fornecedores confiáveis

Uma fotografia profissional ou um preço atractivo não provam que uma empresa seja legítima. A verificação deve combinar vários sinais e ser feita antes de transferir dinheiro.

Lista de verificação

- Confirme o nome legal da empresa e a coerência dos dados comerciais.
- Analise há quanto tempo vende e o histórico de avaliações; não dependa apenas da classificação.
- Peça vídeos actuais do produto e, quando possível, uma chamada de vídeo mostrando a mercadoria.
- Solicite amostra ou encomenda-piloto para testar qualidade e embalagem.
- Compare o beneficiário do pagamento com a empresa contratada e peça explicação documentada para qualquer diferença.
- Leia as condições de qualidade, tolerância de defeitos, prazo, cancelamento e reembolso.
- Mantenha pedidos, facturas e mensagens dentro dos canais oficiais sempre que possível.

Sinais de alerta

Sinal	Por que merece atenção
Preço muito abaixo do mercado	Pode esconder produto inferior, fraude ou custos omitidos.
Pressão para pagar imediatamente	Reduz o tempo disponível para verificar a operação.
Mudança repentina de conta	Pode indicar tentativa de desvio de pagamento.
Recusa em fornecer detalhes	Dificulta confirmar identidade e qualidade.
Pedido para sair da plataforma	Pode eliminar protecções e registos importantes.

Antes de pagar

Confirme identidade do vendedor, produto exacto, quantidade, valor total, moeda, beneficiário, prazo, transporte, documentos e mecanismo de resolução de conflitos.

Módulo 5 — Como negociar preços

Negociar não significa apenas pedir desconto. O objectivo é obter uma combinação equilibrada de preço, qualidade, quantidade, prazo, embalagem e condições de pagamento.

Estratégias úteis

- Peça preços para diferentes quantidades, por exemplo 10, 50 e 100 unidades.
- Pergunte se existe desconto para uma encomenda recorrente.
- Negocie embalagem, acessórios incluídos e personalização separadamente.
- Peça que o fornecedor confirme por escrito tudo o que foi acordado.
- Não aceite reduzir a qualidade sem compreender o que será alterado.
- Compare propostas equivalentes: mesmo material, modelo, especificação e quantidade.

Exemplo de negociação

Comprador: Thank you for the quotation. I am comparing suppliers for the same specifications. Could you offer a better unit price for 100 pieces? Please also confirm the packaging, gross weight and production time.

Fornecedor: We can review the price based on the quantity and packaging requirements.

Comprador: Please send your best quotation with the product price, packaging cost and delivery terms listed separately.

Termos que deve compreender

Termo	Significado prático
MOQ	Quantidade mínima que o fornecedor aceita vender.
Sample	Amostra para avaliar o produto antes da encomenda.
Lead time	Tempo estimado de produção ou preparação.
Unit price	Preço por unidade.
Incoterms	Regras que definem responsabilidades, custos e riscos na entrega.

Não feche negócio com base numa promessa verbal. Peça uma cotação final ou factura proforma com todos os detalhes.

Módulo 6 — Como calcular o custo de um produto

O preço apresentado pelo fornecedor não representa necessariamente o custo final em Angola. Para decidir se vale a pena importar, some os custos envolvidos e divida pelo número de unidades vendáveis.

Componentes a considerar

- Valor pago ao fornecedor e eventuais custos de amostra ou personalização.
- Transporte dentro da China até ao armazém ou porto/aeroporto.
- Taxas de agente, inspecção, consolidação e embalagem, quando aplicáveis.
- Frete internacional e seguro, se contratado.
- Despesas de desalfandegamento, direitos, impostos e serviços locais aplicáveis.
- Transporte em Angola, armazenamento e perdas ou unidades defeituosas.

Exemplo didáctico — valores fictícios

Despesa	Valor de exemplo
Compra de 100 unidades	US$ 300
Transporte interno e preparação	US$ 25
Frete internacional e seguro	US$ 120
Outras despesas estimadas	US$ 55
Custo total estimado	US$ 500
Custo por unidade (500 ÷ 100)	US$ 5

Este exemplo não é uma cotação, nem inclui uma taxa aduaneira real. Os encargos efectivos dependem da classificação pautal, origem, valor aduaneiro, regime e regras em vigor.

Conversão para kwanzas

Se o custo estiver em dólares, converta usando a taxa efectivamente aplicável ao pagamento ou à operação. Registe a taxa, a data e eventuais comissões bancárias ou do serviço de pagamento.

Preço de venda e margem

Defina o preço de venda depois de conhecer o custo por unidade. Considere também despesas de publicidade, entrega ao cliente, comissões, devoluções e lucro pretendido. Não confunda margem sobre o preço de venda com acréscimo sobre o custo.

Fórmula-base: custo unitário = custo total da operação ÷ unidades vendáveis.

Módulo 7 — Transporte aéreo e marítimo

A escolha do transporte depende do tipo de produto, urgência, peso, volume, orçamento e restrições de carga. Peça sempre uma cotação completa e confirme o que está incluído.

Critério	Aéreo	Marítimo
Velocidade	Geralmente mais rápido.	Geralmente mais demorado.
Custo	Pode ser mais caro por peso/volume.	Pode ser vantajoso para cargas maiores.
Uso frequente	Produtos urgentes, leves ou de maior valor.	Cargas volumosas ou maiores quantidades.
Atenção	Limites de bateria, líquidos e mercadorias especiais.	Consolidação, contentor, porto, taxas e tempo de trânsito.

Peso real e peso volumétrico

As transportadoras podem cobrar pelo peso real ou pelo peso volumétrico, aplicando o critério definido no serviço contratado. O peso volumétrico considera as dimensões da embalagem. Pergunte qual é a fórmula usada e solicite as medidas finais já embaladas.

Perguntas para a transportadora

- A empresa recebe mercadorias no armazém na China?
- O orçamento inclui recolha, documentação, seguro e entrega em Angola?
- Quais são os limites e restrições para o produto?
- O serviço é porta a porta, aeroporto a aeroporto ou porto a porto?
- Que documentos e dados do importador são necessários?
- Como são comunicados atrasos, danos ou extravios?

Não escolha apenas pelo menor preço por quilograma. Compare o serviço completo, a transparência das taxas, o prazo estimado e a responsabilidade em caso de problema.

Módulo 8 — Como evitar burlas e fornecedores falsos

As fraudes podem acontecer antes, durante ou depois do pagamento. Algumas imitam páginas de empresas reais, usam perfis copiados ou enviam instruções de pagamento falsas.

Cuidados essenciais

- Aceda à plataforma digitando o endereço oficial ou usando a aplicação legítima.
- Desconfie de links inesperados para confirmar pagamentos ou dados.
- Não partilhe códigos de verificação, palavras-passe ou dados bancários desnecessários.
- Confirme qualquer alteração de conta por um canal independente já conhecido.
- Evite pagamentos para contas pessoais sem justificação contratual e verificação.
- Guarde capturas, facturas, comprovativos, conversas e dados de rastreio.
- Se houver suspeita, pare a operação e contacte a plataforma e o prestador de pagamento.

Fraude comum: mudança de dados bancários

Um burlão pode interceptar uma conversa ou enviar uma mensagem que parece vir do fornecedor, pedindo que o pagamento seja feito para uma nova conta. Não responda apenas ao e-mail recebido. Confirme a alteração por telefone ou contacto previamente validado e peça documentação oficial.

Se a mercadoria não chegar

- Verifique o prazo acordado e o estado do rastreio.
- Contacte vendedor e transportadora por canais registados.
- Abra disputa dentro do prazo da plataforma, se a compra tiver sido feita nela.
- Contacte o banco ou serviço de pagamento para saber se existe procedimento de contestação.
- Organize provas: pedido, factura, comprovativo, mensagens e registos de envio.

Princípio de segurança: não pague com pressa. Uma operação legítima deve permitir tempo razoável para verificar os dados.

Módulo 9 — Como escolher produtos com potencial de venda

Um produto popular nem sempre é um bom negócio. A procura deve ser analisada juntamente com a concorrência, o custo total, a facilidade de transporte, a qualidade e as regras de importação.

Critérios para avaliar uma oportunidade

Critério	Pergunta de análise
Procura	As pessoas procuram ou compram este produto com frequência?
Concorrência	Quantos vendedores já oferecem o mesmo artigo e a que preço?
Diferenciação	Posso oferecer melhor qualidade, variedade, serviço ou apresentação?
Custo	O custo posto em Angola permite um preço competitivo e lucro?
Logística	É leve, resistente e fácil de armazenar e transportar?
Regulamentação	Tem restrições, certificações ou autorizações específicas?

Como validar antes de comprar em quantidade

- Observe anúncios, comentários e perguntas de potenciais clientes.
- Converse com lojas e consumidores para perceber necessidades reais.
- Compare preços praticados em Angola, incluindo entrega e garantia.
- Teste uma amostra ou lote pequeno antes de aumentar o investimento.
- Calcule o cenário pessimista: venda lenta, desconto, defeitos e custos extra.

Categorias que exigem atenção especial

Cosméticos, alimentos, suplementos, produtos médicos, equipamentos eléctricos, brinquedos e artigos com baterias podem estar sujeitos a requisitos técnicos, sanitários, de segurança ou documentação. Confirme as regras antes de encomendar.

Mini exercício: escolha três produtos, estime o custo total de cada um e compare procura, concorrência, risco e margem. Escolha com base nos dados, não apenas na tendência.

Módulo 10 — Introdução à alfândega e documentação

A entrada de mercadorias em Angola pode exigir declaração aduaneira, classificação pautal, pagamento de encargos e apresentação de documentos. As exigências variam conforme o produto, a operação e o regime aplicável.

Documentos frequentemente envolvidos

Documento	Para que serve, em termos gerais
Factura comercial	Identifica vendedor, comprador, mercadorias, quantidades, valores e condições de venda.
Packing List	Descreve volumes, conteúdo, peso e dimensões das embalagens.
Conhecimento de embarque / Air Waybill	Documento de transporte marítimo ou aéreo, conforme o caso.
Comprovativo de pagamento	Pode apoiar a comprovação do valor e da transacção.
Certificados/licenças	Podem ser exigidos para determinados produtos ou sectores.
Declaração aduaneira	Formaliza a operação perante as autoridades aduaneiras.

Classificação pautal e encargos

A classificação pautal identifica a mercadoria através de um código e ajuda a determinar os direitos e requisitos aplicáveis. Uma descrição genérica pode causar erros. Forneça ao despachante informação exacta: material, função, composição, modelo, quantidade e uso.

Antes de expedir

- Confirme se o produto pode ser importado e se exige licença ou autorização.
- Peça ao fornecedor uma factura com descrição verdadeira e valores correctos.
- Confirme com um despachante aduaneiro os documentos e encargos aplicáveis.
- Verifique os requisitos actualizados junto da Administração Geral Tributária (AGT) e das entidades competentes.
- Não aceite subfacturação ou descrição falsa para reduzir impostos.

Este módulo é introdutório e não substitui aconselhamento de um despachante aduaneiro nem a consulta das normas oficiais em vigor.

Ferramentas práticas — antes de confirmar a encomenda

Ficha de comparação de fornecedores

Campo	Fornecedor A	Fornecedor B	Fornecedor C
Nome/empresa			
Plataforma/contacto			
Produto e especificação			
Preço e moeda			
MOQ			
Peso/volume			
Prazo de preparação			
Condições de pagamento			
Provas de confiança			

Checklist de decisão

- Sei exactamente qual é o produto e a sua especificação.
- Comparei pelo menos três propostas equivalentes.
- Verifiquei a identidade e o histórico do fornecedor.
- Confirmei quantidade, preço, moeda, embalagem e prazo.
- Conheço o peso e o volume estimados da carga.
- Tenho uma cotação de transporte e conheço o que está incluído.
- Verifiquei restrições, licenças e documentação para Angola.
- Calculei o custo total estimado e o preço de venda possível.
- Tenho comprovativos e condições do negócio por escrito.

Se uma informação essencial estiver em falta, adie o pagamento e peça esclarecimentos.

Registo da minha primeira importação

Produto: _____

Fornecedor: _____

Quantidade: _____ Orçamento: _____

Transportadora: _____ Data prevista: _____

Plano de acção — da aprendizagem à primeira compra

Use este plano para transformar o conteúdo do guia em tarefas concretas. Não é necessário começar com uma encomenda grande: a primeira meta é aprender a avaliar uma operação completa.

Fase	Tarefa	Feito
Semana 1	Escolher um produto e estudar a procura em Angola.	☐
Semana 1	Pesquisar três a cinco fornecedores e guardar contactos.	☐
Semana 2	Pedir cotações, especificações, peso, volume e prazos.	☐
Semana 2	Verificar vendedores e comparar condições de pagamento.	☐
Semana 3	Pedir cotação a transportadoras e consultar despachante.	☐
Semana 3	Calcular custo total, preço de venda e cenário de risco.	☐
Semana 4	Decidir se faz sentido testar amostra ou lote pequeno.	☐

Glossário essencial

Fornecedor: empresa ou pessoa que vende a mercadoria. MOQ: quantidade mínima de encomenda. Frete: custo do transporte. Transitário: empresa que organiza o transporte e serviços logísticos. Desalfandegamento: procedimentos para libertar a mercadoria junto da alfândega. Margem: diferença entre o preço de venda e os custos considerados, calculada segundo o método escolhido.

Fontes oficiais e confirmação

Antes de cada operação, confirme as regras e procedimentos actualizados junto da Administração Geral Tributária de Angola (AGT), das entidades licenciadoras competentes, da transportadora e de um despachante aduaneiro habilitado. As regras, taxas e exigências podem mudar e variam conforme a mercadoria.

ACADEMIA DO IMPORTADOR

Aprender primeiro. Verificar sempre. Importar com planeamento.

Este guia tem finalidade educativa e não constitui aconselhamento jurídico, fiscal, financeiro ou aduaneiro. Os valores apresentados como exemplo são fictícios.