

FORNECEDORES

Como escolher um fornecedor na China: critérios que deve considerar

Um bom fornecedor garante qualidade, prazos e continuidade. Um mau fornecedor pode custar-lhe o capital inteiro. Estes são os critérios para decidir com segurança.

AP**Airoso poliglota**

Pesquisador · 15 de Setembro de 2026

Em resumo

- Distinga fabricantes de empresas comerciais (trading companies): ambos podem servir, mas de formas diferentes.
- Verifique sempre a licença comercial chinesa e o Código Unificado de Crédito Social da empresa.
- Avalie os candidatos com uma matriz de critérios ponderados, e não apenas pelo preço.
- Peça amostras, faça inspecção antes do embarque e comece com uma encomenda pequena.

1. Fabricante ou empresa comercial?

Diferenças principais		
Aspecto	Fabricante	Empresa comercial
Preço	Geralmente mais baixo	Inclui margem de intermediação
Quantidade mínima (MOQ)	Mais elevada	Mais flexível
Variedade	Especializado numa linha	Vários produtos e fábricas
Personalização	Maior controlo técnico	Depende da fábrica parceira
Ideal para	Volumes regulares de um produto	Encomendas mistas e primeiros testes

2. Os critérios essenciais

Legalidade e reputação

- Licença comercial válida, com o **Código Unificado de Crédito Social** (18 caracteres).
- O nome da empresa na licença deve ser o mesmo da conta bancária que recebe o pagamento.
- Anos de actividade, histórico em plataformas B2B e referências de outros clientes.

Qualidade e capacidade

- Certificações relevantes (ISO 9001, CE, entre outras, conforme o produto).
- Capacidade de produção compatível com o seu volume e prazos.
- Processo de controlo de qualidade próprio e disponibilidade para inspecções independentes.

Condições comerciais

- Preço, quantidade mínima, prazo de produção e Incoterm.
- Condições de pagamento equilibradas (por exemplo, 30% / 70%).

- Experiência de exportação para África e conhecimento dos documentos exigidos.

Comunicação

- Respostas rápidas, claras e em inglês (ou através de um agente).
- Disponibilidade para videochamadas e visitas à fábrica.

3. Use uma matriz de avaliação

Atribua um peso a cada critério e pontue cada fornecedor de 1 a 5. A pontuação final é a soma de *peso × nota*.

Exemplo de matriz de avaliação				
Critério	Peso	Fornecedor A	Fornecedor B	Fornecedor C
Qualidade da amostra	25%	5	3	4
Preço	20%	3	5	4
Legalidade e reputação	20%	5	2	4
Capacidade e prazos	15%	4	3	4
Comunicação	10%	4	4	3
Condições de pagamento	10%	3	4	4
Pontuação ponderada	100%	4,15	3,40	3,90

Pontuação final (em 5)

Fornecedor A		4,15
Fornecedor C		3,90
Fornecedor B		3,40

O Fornecedor B tem o melhor preço, mas fica em último lugar por causa da legalidade e da qualidade.

4. Sinais de alerta

Quando desconfiar

Sinal	Porque é um risco
Preço muito abaixo do mercado	Qualidade inferior, produto diferente ou fraude
Pedido de pagamento para conta pessoal	Não há empresa responsável pelo dinheiro
Recusa de enviar licença ou de fazer videochamada	Pode não existir fábrica real
Pressão para pagar 100% adiantado	Perde todo o poder de negociação
Mudança de dados bancários por e-mail	Esquema comum de fraude — confirme sempre por telefone

5. Proteja-se antes do pagamento final

- 01 Peça amostras**
Pague-as se for preciso. É o investimento mais barato do processo.
- 02 Formalize um contrato**
Com especificações, prazos, penalizações e critérios de aceitação.

03

Faça inspecção antes do embarque

Por uma empresa independente, antes de pagar o saldo.

04

Comece pequeno

Uma primeira encomenda reduzida permite testar o fornecedor sem arriscar demasiado.

Conclusão

O fornecedor certo não é o mais barato: é o que entrega a qualidade combinada, no prazo, de forma repetida. Verifique, compare com critérios objectivos e construa a relação passo a passo.



Airoso poliglota

Pesquisador

15 de Setembro de 2026

Este artigo tem carácter informativo. Taxas, prazos e requisitos podem mudar; confirme sempre junto da Autoridade Tributária de Moçambique, do seu despachante aduaneiro ou de um consultor antes de tomar decisões.

Precisa de apoio neste processo?

A NOESIS acompanha empresas em tecnologia e comércio internacional, do planeamento à execução.