



Guia completo sobre como importar produtos da China

Introdução.....	3
Entenda o aumento da demanda por produtos importados.....	4
Confira as vantagens de importar da China.....	5
Conheça os principais desafios de importar da China.....	6
Saiba como se planejar para importar da China.....	7
Veja o passo a passo para importar da China.....	9
Descubra estratégias para vender e lucrar com produtos importados.....	12
O Sebrae é parceiro do empreendedor.....	15
Conclusão.....	16
Sobre o SEBRAE Pernambuco.....	17

O desenvolvimento de complexas cadeias logísticas e alta tecnologia para o registro de produtos contribui para a transformação do e-commerce mundial. E quando se trata de comércio internacional, a China tornou-se fornecedora de diversas nações, tendo em vista a variedade de produtos, os preços acessíveis e a alta tecnologia empregada em todas as fases da manufatura.

Graças às iniciativas de integração de sistemas em 2024 para facilitar a negociação com o Brasil, importar tornou-se uma excelente alternativa para muitos empreendedores brasileiros que buscam construir um negócio lucrativo. Entretanto, é necessário conhecer as exigências legais e os custos ocultos do mercado para tomar decisões seguras.

Se você está em busca de mais informações sobre as oportunidades do mercado de importados da China, siga a leitura e acompanhe um guia completo sobre o assunto!



Entenda o aumento da demanda por produtos importados

O comércio entre Brasil e China teve um crescimento de 3,5% em 2024, conforme [estatística publicada no início de 2025](#). Além disso, os [dados apontam](#) que o país asiático superou recentemente os Estados Unidos e se tornou o principal parceiro comercial do Brasil.

Quando o assunto é as importações realizadas pelos brasileiros, produtos como equipamentos de telecomunicações, compostos orgânicos, inorgânicos e outros produtos se destacam pelos valores movimentados, como informa o [levantamento do Comex Sat](#).

Ainda existem diversas oportunidades que podem ser aproveitadas pelos empreendedores do país, como a importação de celulares, vestuários, produtos para casa e muito mais. Porém, é preciso fazer um planejamento adequado e um bom plano de negócio.



Confira as vantagens de importar da China

Adotar a estratégia de importar produtos da China para empreender no Brasil pode ser vantajoso. Isso acontece por vários fatores que tornaram essa potência asiática um dos polos comerciais do mundo. A seguir, explicamos algumas das vantagens dessa tática:

- **preços baixos** — as indústrias chinesas são capazes de produzir em larga escala e com um custo baixo, o que aumenta a competitividade, ainda que existam taxas de importação;
- **variedade de itens** — você consegue importar tudo que se possa imaginar da China, desde eletrônicos e roupas até peças industriais, permitindo encontrar um nicho adequado para o seu perfil aqui no Brasil;
- **inovação constante** — os investimentos em Ciência e Tecnologia (C&T) do país são muito elevados, [como indicado pelo Ipea](#), ajudando a inovar mesmo em tempos de crises;
- **fácil acesso** — hoje, é possível comprar de diferentes plataformas com opções de frete e pagamentos variados.



Conheça os principais desafios de importar da China

Para importar da China e aproveitar todos os benefícios existentes, porém, é preciso transpor diferentes adversidades que surgem no caminho. Elas envolvem questões que precisam de atenção para não ter prejuízos, como:

- **burocracia** — é necessário estudar sobre impostos dos importados, normas da Receita Federal e exigências da alfândega para que os itens não atrasem e não tenham custos adicionais;
- **prazos** — além da questão burocrática, também ocorrem problemas com transporte, que precisam de planejamento para não deixar o consumidor irritado por falta de estoque;
- **custos ocultos** — valores de fretes, tarifas e outros costumam encarecer a conta, reduzindo as margens de lucro;
- **negociação** — barreiras como a língua podem dificultar a comunicação com fornecedores, exigindo paciência e muita atenção para não gerar prejuízos.



Saiba como se planejar para importar da China

Ter um bom plano de ação é o primeiro passo para começar a empreender com os importados da China. Por isso, apresentamos algumas dicas que vão ajudar nessa etapa tão relevante para o seu sucesso. Confira!

Avalie os tipos de importação

Há duas formas de realizar as importações e a escolha entre elas depende do objetivo da sua empresa. Por exemplo, o dropshipping representa uma importação de pequena escala, na qual você envia o produto que seu cliente quer diretamente do fornecedor para ele.

Geralmente, essa alternativa é menos burocrática e custosa e já movimentou muito dinheiro na economia mundial. [Segundo o Precedence](#), **até 2034 o tamanho do mercado de dropshipping deve atingir cerca de US\$ 2.573,99 bilhões.**

A outra alternativa é fazer importações em grandes quantidades, o que pode

exigir maior planejamento, conhecimento das tarifas e o contato de um bom fornecedor. Apesar dessas dificuldades, o potencial de lucro e crescimento é alto, dada a estrutura de custos menor que esse negócio apresenta.

Defina o nicho de atuação

Para escolher o nicho com o qual você vai trabalhar, pode-se pensar em alguns quesitos. O primeiro deles é a demanda de mercado no Brasil. Produtos com muita procura tendem a ser vendidos mais facilmente, o que gera um fluxo financeiro maior e pode trazer bons resultados.

Outra questão que você deve avaliar é a sua aptidão. Pessoas que já trabalharam com o setor de indústria pesada, por exemplo, podem pensar em maquinários, enquanto quem tem um perfil voltado para a moda, em vestuários. Trabalhar com o que gosta pode ajudar a construir uma jornada de sucesso e a superar os desafios que surgem no caminho.

Faça um planejamento financeiro

Muitas empresas fecham em pouco tempo devido à falta de gestão financeira. Quando se trata de importações de produtos, esse assunto deve ter ainda mais relevância para evitar falências ou dificuldades na administração.

Sendo assim, antes de começar, avalie com cuidado e faça todos os cálculos referentes aos custos reais do negócio. Nesse contexto, faça contas sobre as despesas relacionadas aos produtos, fretes, taxas, impostos, logística e tudo que a operação exigir.



Veja o passo a passo para importar da China

Após se planejar, o próximo passo é começar os trabalhos e as importações junto à China. Para isso, também existem várias práticas que precisam ser empregadas. Confira mais, a seguir.

Escolha fornecedores confiáveis

Encontrar fornecedores que sejam bons e confiáveis em plataformas como Alibaba, AliExpress, 1688, Made-in-China, Global Sources e outras exige certo cuidado e a avaliação de critérios como:

- verificar avaliações de outros e histórico de vendas;
- preferir fornecedores com certificações;
- solicitar amostras para pedidos maiores;
- analisar o suporte ao cliente oferecido;
- negociar pagamentos e prazos.

Tudo isso ajudará a reduzir os riscos existentes e garantir parcerias comer-

ciais lucrativas. Na seleção, também é preciso considerar se vai **fechar negócio com fabricantes, que geralmente contam com preços mais atrativos**, mas suporte menos eficiente, ou com intermediários.

Analise as modalidades de frete e transporte

O transporte faz toda a diferença ao abrir uma empresa que trabalha com importação. Com consumidores cada vez mais exigentes, avaliar não somente o preço, mas o prazo de entrega é importante para o planejamento e para evitar frustrações.

As alternativas existentes envolvem o Courier, que normalmente é mais rápido, porém tem um custo mais elevado e o EMS, que é econômico, mas demora mais. Vale lembrar que o transporte pode ser aéreo, que é sugerido para mercadorias mais leves e de grande valor, e marítimo, que pode demandar mais de um mês para chegar, sendo indicado para grandes volumes.

Entenda os impostos e burocracia

Quando você entende os custos envolvidos na importação, fica mais fácil fazer um plano de compras otimizado. Para compras internacionais, por exemplo, **a Receita aplica um imposto de 60% do valor total quando esse ultrapassa US\$ 50**, conforme [informado pela Receita Federal](#).

Há ainda a possibilidade de pagamento de ICMS e taxas alfandegárias que envolvem o despacho aduaneiro e armazenagem. A responsabilidade de pagamento de fretes e seguros também deve ser considerada.

No Free on Board (FOB), quem assume os custos com o frete é o comprador.

Já no Cost, Insurance, and Freight (CIF), o preço já inclui frete e seguro. A alternativa é o Ex Works (EXW), na qual o comprador assume toda a responsabilidade desde a saída do item da fábrica.

Saiba a diferença entre importar como PF ou PJ

Caso você opte por fazer as importações como pessoa física, terá que enfrentar restrições. **A primeira delas é que só é permitido importar até US\$ 3 mil por remessa.** É possível que haja a taxaço e a cobrança de tarifas alfandegárias.

Quando opta por trabalhar como PJ, você terá mais segurança jurídica e ainda não tem esse limite de importação. Ainda se pode usufruir de maior flexibilidade nas transações, com deduções nos impostos.

Contar com o suporte de um despachante aduaneiro pode ser uma opção interessante para ter maior proteção e cumprir todas as normas existentes. Esse cuidado vai evitar problemas e trazer segurança em operações mais complexas.

Confira como evitar problemas na alfândega

Além de contar com o apoio de um despachante, ter cuidado para evitar problemas com a alfândega vai evitar prejuízos financeiros e dificuldades na sua empresa. Nesse sentido, **organize toda a documentação**, que envolve invoice, packing list, código HS e outros.

Vale a pena também regularizar a importação junto às autoridades e obter um CNPJ que esteja autorizado a trabalhar com importações de produtos.



Descubra estratégias para vender e lucrar com produtos importados

Investir em ações que ajudem na divulgação e comercialização dos produtos pode aumentar o lucro. Explicamos algumas dicas que podem ser usadas, a seguir.

Como criar um e-commerce ou vender em marketplaces

O primeiro passo para escoar a mercadoria estrangeira é contar com um bom canal de distribuição. Entre as alternativas mais utilizadas estão a criação de um e-commerce próprio, que preserva suas margens de lucro, ou o **uso de grandes marketplaces (Shopee, Mercado Livre, Amazon)**, que apresentam seus produtos a milhões de clientes potenciais.

Existe também a possibilidade de implementar um sistema híbrido, que agrega os benefícios de um ambiente virtual próprio à visibilidade que grandes marketplaces oferecem.

Essa escolha também está atrelada à fase de maturação do empreendimen-

to. Antes de se consolidar é comum explorar as oportunidades que os marketplaces oferecem, mas conforme sua marca se torna conhecida, vale a pena seguir para a **autonomia de um e-commerce**.

Como fazer uma precificação estratégica

Embora os preços de fora sejam bastante competitivos, ainda é preciso considerar diversos elementos que afetam o montante final. Isso inclui o valor de aquisição e impostos — como **ICMS e ISS** ou o **Imposto por Importação**.

Portanto, a margem não pode ser ampla demais para que sua empresa perca competitividade, mas se for justa demais pode prejudicar a sustentabilidade das atividades. Uma boa forma de calibrar os preços é observar a concorrência, principalmente por meio do e-commerce e de marketplaces.

Como validar um produto antes de importar grandes quantidades

Um dos erros mais comuns entre os iniciantes é se deixar levar pelos descontos para grandes pedidos, fazendo a aquisição de uma quantidade desproporcional de mercadoria. Por isso, vale a pena testar produtos de forma gradual antes de realizar aquisições significativas, mesmo que as margens de lucro sejam um pouco mais estreitas.

Além de perguntar para seus clientes o que eles gostariam de ver, também vale a pena usar o Google Trends para descobrir que tipo de itens as pessoas estão pesquisando online. Essa cautela dá o tempo necessário para **coletar feedbacks dos clientes antes e entender a sua aceitação**.

Quais as tendências de mercado

Saber o que o público deseja consumir é o primeiro passo para acertar na seleção dos seus importados. A demanda dos brasileiros é bastante diversa, mas **inclui principalmente os eletrônicos** — como smartphones, drones, acessórios e fones de ouvido —, itens de vestuário — como roupas, calçados, bolsas e relógios — e também itens de cuidados pessoais — incluindo cosméticos, equipamentos terapêuticos e demais itens de beleza.

Outro segmento que faz bastante sucesso se refere a produtos para o lar, tais como utensílios, itens de decoração, iluminação e acessórios de cama, mesa e banho. Brinquedos e materiais esportivos também não podem ficar de fora da nossa lista.

Esses segmentos são altamente promissores pela qualidade dos produtos e preços surpreendentes, mas é preciso conhecer as peculiaridades de sua região para além das tendências agregadas de consumo.





O Sebrae é parceiro do empreendedor

Ter informações valiosas e o suporte de especialistas permite navegar com confiança pela burocracia alfandegária. Afinal, poucos empreendedores conhecem as particularidades que a atividade de importação exige.

É nesse sentido que a orientação do Sebrae pode fazer toda a diferença para o negócio. Com o suporte dos nossos profissionais, você tem acesso a treinamentos e orientações que vão possibilitar uma gestão eficiente da empresa.

Esse tipo de cuidado evita erros que podem pesar na sustentabilidade de suas operações, deixando os custos elevados e perdendo a vantagem comparativa que os preços externos oferecem.

Depois de organizar aspectos legais dessa atividade, o Sebrae também consegue oferecer suporte para seu negócio, disponibilizando cursos, palestras e workshops para facilitar as vendas, ajustar o marketing e promover a saúde financeira da marca.

Conclusão



Assim como empreender em outros setores, o segmento de importados também envolve prós e contras que devem pesar na hora de tomar uma decisão. O mais importante é buscar informações seguras e claras para conduzir o negócio de forma consciente.

Fazer isso garante que suas compras no exterior fiquem em conformidade com a legislação brasileira, evitando problemas com o fisco e trazendo tranquilidade para as operações de longo prazo.

Sobre o SEBRAE Pernambuco



O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para **auxiliar os empresários a alcançarem prosperidade nos negócios**. Atuamos nas frentes de fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.