

Checklist de validação de fornecedor estrangeiro

O que conferir antes do primeiro pagamento: existência, fabricação, capacidade, documentos do produto, amostra, condições propostas e sinais de alerta.



NESTE MATERIAL

- | | |
|--|---|
| 01 Como usar | 07 Documentos do produto contra a especificação |
| 02 Ficha do fornecedor | 08 Amostra |
| 03 Antes de enviar informação: confidencialidade | 09 Condições propostas |
| 04 A empresa existe | 10 Sinais de alerta |
| 05 Fabricante ou intermediário | 11 Decisão |
| 06 Capacidade e histórico | |

Como usar

Use antes do primeiro pedido e, sobretudo, antes do primeiro pagamento: um checklist por fornecedor e por produto. Marque a caixa só quando a resposta estiver comprovada por documento ou por fonte independente. O que o fornecedor apenas declara fica em aberto. Anote a fonte de cada conferência e, no fim, registre a decisão: seguir, renegociar as condições ou descartar.

Ficha do fornecedor

CAMPO	ANOTAÇÃO
Razão social, como consta do registro	
País, cidade e endereço da sede	
Endereço da fábrica	
Número de registro da empresa no país de origem	
Site, e-mail e telefone	
Pessoa de contato e cargo	
Produto, marca e modelo	
Como o fornecedor chegou à empresa	
Data e validade da cotação (proforma)	
Responsável pela validação	

01 Antes de enviar informação: confidencialidade

- ☐ **Acordo de confidencialidade assinado** antes de enviar ao fornecedor desenho, especificação própria, volume total, preço-alvo ou o nome do cliente final. Conferir: as partes, as informações protegidas, o uso permitido, o prazo, a lei e o foro do acordo.
- ☐ **Intermediário na conversa.** Se quem apresentou o fornecedor é um agente ou uma trading, o papel e a remuneração dele ficam por escrito antes da apresentação do fabricante.
- ☐ **Canal oficial.** A negociação corre por e-mail no domínio da empresa e por telefone conferido no registro ou no site, e não só por aplicativo de mensagens.

02 A empresa existe

- ☐ **Registro oficial.** Razão social, endereço e número de registro conferidos no registro público de empresas do país de origem ou em documento emitido por ele, como a licença comercial. Conferir: situação ativa e data de constituição.
- ☐ **O mesmo nome em tudo.** A razão social é a mesma no registro, na proforma, no site, no e-mail e na conta bancária. Divergência pede explicação por escrito.
- ☐ **Atividade registrada.** O escopo de atividade do registro inclui a fabricação ou o comércio do produto. Ele já indica se a empresa fabrica ou revende.
- ☐ **Endereço que existe.** Sede e fábrica conferidas por imagens públicas do local, por videochamada feita no local ou por visita. Endereço residencial, de caixa postal ou de espaço compartilhado, para uma fábrica, é sinal de alerta.
- ☐ **Presença verificável.** Site com endereço e telefone, e-mail no domínio da empresa e domínio registrado há tempo compatível com a história que o fornecedor conta.
- ☐ **Listas de sanções.** Fornecedor, sócios conhecidos e banco sem restrição em listas de sanções internacionais. O banco que fecha o câmbio faz essa conferência, e uma restrição descoberta nessa hora pode travar o pagamento.

● NA PRÁTICA

Comece pelo que o fornecedor não controla — o registro oficial, as imagens públicas do endereço, a consulta ao emissor do certificado. O que vem do próprio fornecedor confirma, mas não prova sozinho.

03 Fabricante ou intermediário

- ☐ **Quem fabrica.** Pergunte diretamente se o fornecedor fabrica o produto e confira: endereço e fotos da fábrica, vídeo da linha produzindo o modelo e certificados emitidos em nome da fábrica.
- ☐ **O fabricante nos certificados.** Laudos e certificados que indicam outra empresa como fabricante mostram que o fornecedor revende.
- ☐ **Se for intermediário.** Nome e endereço do fabricante, autorização ou declaração de vínculo para revender e o que o intermediário acrescenta: consolidação de carga, documentos de exportação, controle de qualidade.
- ☐ **Responsabilidade por escrito.** Quem responde pela qualidade, pela garantia e pelos documentos técnicos — o fabricante ou o intermediário — consta do contrato de fornecimento.
- ☐ **Rastreabilidade.** O produto sai com a identificação do fabricante e o número de lote ou de série.

Intermediário não é problema em si. O problema é não saber quem fabrica: sem isso, ninguém responde pela especificação, pelo certificado nem pela garantia.

04 Capacidade e histórico

- ☐ **Capacidade para o volume.** A fábrica produz a quantidade pedida no prazo combinado e também os pedidos seguintes, quando a compra se repete — num contrato, numa ata de registro de preços ou no consumo de uma indústria.
- ☐ **Histórico de exportação.** Há quanto tempo exporta, para que países e se já exportou para o Brasil. Peça os documentos de um embarque anterior, com os dados do comprador ocultos.
- ☐ **Referências comerciais.** Clientes indicados pelo fornecedor e contatados pela própria empresa, de preferência no Brasil ou na mesma região.
- ☐ **Gestão da qualidade.** Certificação do sistema de gestão da qualidade da fábrica, emitida por organismo independente, dentro da validade e com escopo que inclua o produto.
- ☐ **Inspeção da fábrica.** Quando o volume ou o risco justificam, visita ou auditoria feita por empresa de inspeção contratada pelo comprador.
- ☐ **Reputação.** Busca pelo nome da empresa e dos sócios, com termos como fraude e reclamação, em português, em inglês e na língua do país.

05 Documentos do produto contra a especificação

- ☐ **Ficha técnica do modelo exato,** comparada item por item com a especificação — do termo de referência, do pedido do cliente ou da linha de produção. Para essa comparação, use o Quadro de aderência do produto.
- ☐ **Laudos e certificados.** Conferir: quem emitiu (laboratório ou organismo independente), para qual modelo, em que data e até quando vale. Quando o emissor oferece consulta, confirme a autenticidade com ele.
- ☐ **Exigências no Brasil.** Conforme o produto, a venda no país depende de certificação, homologação, registro ou licença de órgão brasileiro, como Inmetro, Anatel, Anvisa ou Ministério da Agricultura e Pecuária. Certificado estrangeiro nem sempre é aceito sem esse reconhecimento. Confira quem precisa ser o titular no Brasil e quanto tempo o processo leva.
- ☐ **Classificação fiscal.** O código que o fornecedor informa é um ponto de partida. A classificação no Brasil, na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), se confirma com o despachante: dela dependem os tributos e as licenças.
- ☐ **Adaptação ao Brasil.** Manual e rotulagem em português e, em equipamento elétrico, tensão e plugue no padrão brasileiro.
- ☐ **Documentos de exportação.** O fornecedor emite fatura comercial, lista de embalagem e, quando há acordo comercial que reduz o tributo, certificado de origem. Peça os modelos antes do pedido.
- ☐ **Embalagem.** Adequada ao transporte, com os volumes marcados. Madeira de embalagem e de apoio tratada e marcada conforme a regra fitossanitária internacional: sem isso, a carga pode ficar retida na chegada.

06 Amostra

- ☐ **Amostra do modelo exato**, tirada da linha de produção, e não uma peça feita à parte.
- ☐ **Avaliação pela própria empresa**, contra a especificação, com os testes ou ensaios que ela exige, em laboratório quando necessário. O resultado fica registrado.
- ☐ **Amostra de referência**. A amostra aprovada fica identificada e guardada, e o contrato diz que a produção segue igual a ela.
- ☐ **Licitação com amostra**. Se o edital prevê amostra, o envio e a chegada estão planejados antes da sessão.
- ☐ **Custo e frete da amostra** combinados antes do envio.

07 Condições propostas

- ☐ **Proforma completa**: produto e modelo, quantidade, preço unitário e total, moeda, Incoterm com o local nomeado, prazo de produção, data de embarque, condição de pagamento, validade e dados bancários.
- ☐ **Pagamento**. Quanto se paga antes e contra o quê. Alternativas ao pagamento integral antecipado: uma parte na encomenda e o saldo contra os documentos de embarque, carta de crédito emitida por banco ou cobrança documentária.
- ☐ **Incoterm**. A regra diz o que está no preço e onde o risco passa. Confira se a empresa consegue contratar o que fica com ela: frete, seguro, desembaraço. Veja o Guia de Incoterms para quem compra.
- ☐ **Prazos**. Produção e embarque compatíveis com a data em que a empresa precisa do produto no destino, somados o trânsito, a liberação aduaneira e o transporte interno.
- ☐ **Garantia**. Prazo, cobertura e forma de reposição no Brasil — quem paga o frete da troca e como chegam as peças —, comparados com a garantia que a empresa dá ao próprio cliente.
- ☐ **Inspeção antes do embarque**. Direito de inspecionar a carga, pela empresa ou por inspetor contratado, antes de pagar o saldo.
- ☐ **Atraso e não conformidade**. O que acontece se o produto atrasar ou chegar fora da especificação — substituição, abatimento, devolução do pagamento — e a forma de resolver divergências: lei, foro ou arbitragem.
- ☐ **Tudo por escrito**, no contrato de fornecimento ou no pedido de compra assinado, e não só na troca de mensagens.

08 Sinais de alerta

Um sinal isolado pede explicação por escrito. Vários juntos pedem parar.

- Pressa: desconto que vence no mesmo dia, lote reservado para outro comprador, pressão para pagar antes de conferir.
- Pagamento integral antecipado, sem alternativa.

- Mudança de dados bancários no meio da negociação, sobretudo por e-mail.
- Conta em nome de pessoa física, de outra empresa ou em país diferente do da sede e do da fábrica.
- Documentos genéricos: certificado sem o modelo ou sem número verificável, em nome de outra empresa ou igual ao de outro fornecedor; fotos de catálogo no lugar de fotos da fábrica.
- Preço muito abaixo das demais cotações para a mesma especificação.
- Recusa a enviar amostra, a aceitar inspeção ou a mostrar a fábrica em videochamada.
- Oferta de declarar na fatura um valor diferente do real. Isso expõe quem importa a penalidades aduaneiras.
- Respostas vagas sobre a fábrica, o fabricante ou a capacidade.

● **ATENÇÃO**

Confirme qualquer mudança de dados bancários por telefone, com um contato já conhecido, e nunca pelo mesmo e-mail que a comunicou. É um golpe comum: e-mail falso ou invadido, com pedido de pagamento em outra conta.

Decisão

- ☐ Seguir com o fornecedor.
- ☐ Seguir depois de renegociar as condições.
- ☐ Descartar o fornecedor.

O que ficou em aberto: _____

Motivo: _____

Responsável e data: _____

Modelo de referência. Adapte à realidade da sua empresa, ao produto e a cada fornecedor.

Como a Manhattan pode ajudar

Este material resolve a parte que dá para fazer sozinho. Quando a decisão pede leitura técnica, a equipe da Manhattan entra com os serviços abaixo.

SERVIÇOS RELACIONADOS

Validação de fornecedor

Antes do primeiro pagamento, a confirmação de que o fornecedor existe, fabrica o que oferece e consegue entregar o volume combinado.

manhattan.net.br/importacao/validacao-de-fornecedor

Sourcing internacional

Uma lista curta de fabricantes no exterior que atendem à especificação, comparados lado a lado antes de qualquer pedido.

manhattan.net.br/importacao/sourcing-internacional

Importação sob demanda

A empresa traz do exterior o produto de que precisa, com o custo calculado antes do pedido e cada documento acompanhado até a entrega.

manhattan.net.br/importacao/importacao-sob-demanda

FALE COM A EQUIPE

Resposta ao primeiro contato em até 2 dias úteis, com a conversa de diagnóstico sem custo.

Iniciar atendimento: manhattan.net.br/atendimento · central@manhattan.net.br

Da importação ao contrato, com quem
conhece a contratação pública dos
dois lados do balcão.

manhattan.net.br

central@manhattan.net.br

Material gratuito: pode ser impresso e compartilhado, sempre com a fonte.