

Checklist do exportador iniciante

O que conferir antes da primeira oferta ao exterior: produto, volume, qualidade, habilitação, exigências do destino, documentos, Incoterm e pagamento.



NESTE MATERIAL

- | | |
|---|--------------------------------|
| 01 Como usar | 07 Documentos da exportação |
| 02 Ficha da oferta | 08 Incoterm |
| 03 Produto e volume que se sustentam | 09 Forma de pagamento e riscos |
| 04 Padrão de qualidade | 10 Amostra |
| 05 Habilitação e registros no Brasil | 11 Contrato |
| 06 Exigências sanitárias e fitossanitárias do destino | 12 Conferência final |

Como usar

Responda a cada pergunta antes de mandar preço ou amostra a um comprador. Marque a caixa só quando a resposta estiver escrita e houver documento que a comprove. O que ficar sem resposta vira pendência, com responsável e data. Quem vende e quem compra são as partes: cada exigência varia com o produto e o destino e deve ser confirmada com o comprador, com o despachante e com os órgãos competentes.

Ficha da oferta

CAMPO	ANOTAÇÃO
Produto e especificação	
Volume por mês e por safra	
Mercado de destino	
Comprador, se já houver contato	
Incoterm e local de entrega pretendidos	
Forma de pagamento pretendida	
Responsável	

01 Produto e volume que se sustentam

- ☐ A especificação está escrita como o comprador compra: variedade, classificação, umidade, tamanho, defeitos e impurezas, conforme o produto?
- ☐ O volume ofertado parte da capacidade real, por mês e por safra, descontados a entressafra, as perdas e o que já está vendido no mercado interno?
- ☐ O volume se repete de uma safra para outra? O comprador planeja compras recorrentes.
- ☐ A qualidade se mantém de um lote para outro, com laudos para mostrar?
- ☐ Há estrutura de beneficiamento, armazenagem e embalagem para o volume e o padrão pedidos?
- ☐ Se o volume de um produtor não basta, a venda conjunta, por cooperativa ou associação, tem padrão comum e registro por lote?
- ☐ O custo até o ponto de entrega combinado está calculado, com beneficiamento, embalagem, frete interno, despesas de exportação e documentos?

● ATENÇÃO

Volume prometido e não entregue vira contrato descumprido. Oferte o que a produção sustenta, não o que ela alcança num ano bom.

02 Padrão de qualidade

- ☐ O padrão do comprador está por escrito, com parâmetros, tolerâncias e método de análise?
- ☐ Há laudo recente de laboratório com os parâmetros pedidos, como análises microbiológicas, de resíduos e de contaminantes, conforme o produto e o destino?
- ☐ Os limites de resíduos de defensivos e de contaminantes do país de destino são conhecidos antes da safra? Eles mudam de um país para outro.
- ☐ Rótulo e marcação dos volumes seguem o destino: idioma, informações obrigatórias, lote e validade?
- ☐ A embalagem protege o produto no transporte, inclusive com a cadeia de frio, para produtos refrigerados ou congelados?
- ☐ As certificações que o comprador exige ou valoriza, como orgânico, boas práticas ou comércio justo, já existem, ou o caminho e o tempo para obtê-las são conhecidos? O certificado é emitido pela certificadora.

03 Habilitação e registros no Brasil

- ☐ A empresa está habilitada para operar no comércio exterior? Em regra, quem exporta precisa dessa habilitação na Receita Federal, em modalidade compatível com o volume das operações.
- ☐ Os documentos de constituição estão em vigor, com atividades compatíveis com a venda do produto?
- ☐ Quando o produto exige, o estabelecimento e o produto têm registro no serviço oficial competente?
- ☐ O despachante aduaneiro está escolhido, e o agente de carga e o transportador foram cotados?
- ☐ O tratamento tributário da exportação e os benefícios possíveis foram conferidos com o contador?
- ☐ A empresa sabe que o câmbio é fechado com instituição autorizada e conhece o custo e o momento da conversão?

04 Exigências sanitárias e fitossanitárias do destino

- ☐ As exigências do país de destino para o produto foram levantadas com o comprador e com o despachante: certificados, análises, tratamentos e inspeções?
- ☐ **Certificado fitossanitário**, quando aplicável: documento oficial, emitido pelo serviço oficial brasileiro, que atesta a condição fitossanitária de produtos vegetais conforme a exigência do destino. Para produtos de origem animal, o equivalente é o certificado sanitário.
- ☐ A inspeção para a certificação está agendada, com o lote pronto e acessível?
- ☐ O destino pede cadastro prévio do estabelecimento produtor ou do exportador na autoridade do país? Alguns pedem.
- ☐ Embalagens e suportes de madeira, quando usados, seguem o tratamento e a marcação exigidos no comércio internacional?

- ☐ O destino exige prova de origem da área de produção, como as regras da União Europeia para produtos ligados ao desmatamento? Para isso, use o Guia de rastreabilidade e prova de origem.

● **NA PRÁTICA**

Feche a lista de documentos com o comprador e com o despachante antes de fechar o preço. Cada certificado e cada análise tem custo e tempo de emissão.

05 Documentos da exportação

Cada combinação de produto e destino tem a sua lista. Os documentos abaixo aparecem com frequência.

- ☐ **Fatura proforma** — a oferta formal: produto, quantidade, preço, Incoterm, prazo e condição de pagamento.
- ☐ **Fatura comercial** — o documento da venda, emitido pelo exportador, com as partes, a mercadoria, o preço e a condição de venda.
- ☐ **Romaneio de carga** — o conteúdo de cada volume: quantidade, peso, embalagem e marcação.
- ☐ **Nota fiscal da exportação**, conforme as regras fiscais, conferida com o contador.
- ☐ **Declaração de exportação** — registrada no Brasil pelo exportador ou pelo despachante, no sistema oficial de comércio exterior.
- ☐ **Conhecimento de embarque** — emitido pelo transportador; comprova o embarque e as condições do transporte.
- ☐ **Certificado de origem**, quando o comprador o pede para usar a preferência tarifária de um acordo comercial ou quando o destino o exige.
- ☐ **Certificados e laudos do produto**: fitossanitário ou sanitário, análises de laboratório e certificados de qualidade, conforme o caso.
- ☐ **Seguro da carga**, quando o Incoterm deixa o seguro com o vendedor.

● **ATENÇÃO**

Nome do comprador, descrição, quantidade e peso precisam ser iguais em todos os documentos. Divergência pode travar a liberação no destino ou o pagamento.

06 Incoterm

O Incoterm diz até onde vão os custos e o risco do vendedor. Ele é escolhido antes do preço, porque muda o que o preço precisa cobrir.

- ☐ **EXW**: o comprador retira no estabelecimento do vendedor e cuida também das formalidades de exportação, o que costuma não funcionar com comprador no exterior.
- ☐ **FCA e FOB**: o vendedor entrega no Brasil, ao transportador indicado pelo comprador ou a bordo do navio. Frete internacional e seguro ficam com o comprador.

- ☐ **CFR e CPT:** o vendedor paga o frete até o destino, mas o risco passa ao comprador já na origem.
- ☐ **CIF e CIP:** como os anteriores, com o seguro pago pelo vendedor.
- ☐ **DAP, DPU e DDP:** entrega no destino. No DDP, o vendedor paga também os tributos de importação do destino, o que pede experiência.
- ☐ FOB, CFR e CIF são próprios do transporte marítimo e fluvial. Para carga em contêiner e outros modais, FCA, CPT e CIP costumam ser mais adequados.
- ☐ O Incoterm, com o local nomeado e a edição das regras, está escrito na proforma, no contrato e na fatura?

● **NA PRÁTICA**

Na primeira operação, uma condição de entrega no Brasil, como FCA ou FOB, reduz os custos e os riscos que a empresa precisa controlar no exterior.

07 Forma de pagamento e riscos

- ☐ **Pagamento antecipado:** o mais seguro para o exportador; o risco fica com o comprador.
- ☐ **Carta de crédito:** o banco se compromete a pagar contra a apresentação, sem divergências, dos documentos exigidos na carta.
- ☐ **Cobrança documentária:** os documentos seguem por banco e são entregues ao comprador contra pagamento ou aceite. O banco não garante o pagamento.
- ☐ **Pagamento a prazo, depois do embarque:** mercadoria e documentos seguem antes do dinheiro. É o maior risco para o exportador.
- ☐ Moeda, momento do câmbio e custos bancários estão na conta do preço?
- ☐ O comprador foi verificado antes da negociação: existência da empresa, atividade e referências comerciais?
- ☐ Para venda a prazo, o seguro de crédito à exportação foi considerado?

● **ATENÇÃO**

Desconfie de mudança de última hora no combinado, como pedido de documentos originais antes do pagamento ou troca do destinatário da carga. Confirme por outro canal antes de agir.

08 Amostra

- ☐ A amostra representa a média do lote que será embarcado, e não uma parte escolhida?
- ☐ Ela foi coletada, identificada e lacrada, com registro de data, lote, quantidade e método de coleta, e há contra-amostra guardada?

- ☐ O envio foi conferido? Amostras de produtos vegetais ou de origem animal também podem precisar de autorização ou certificado no destino.
- ☐ Quem paga a amostra e o frete está combinado?
- ☐ A amostra aprovada, com o laudo, vira a referência do contrato?
- ☐ Se houver amostra antes do embarque, quem coleta e que laboratório analisa estão definidos?

09 Contrato

- ☐ Partes identificadas, com quem assina e os poderes de cada um.
- ☐ Produto e especificação, com tolerâncias, método de análise e laboratório de referência.
- ☐ Quantidade, embalagem e cronograma de embarques.
- ☐ Preço, moeda e Incoterm com o local nomeado.
- ☐ Forma e prazo de pagamento, com os documentos exigidos.
- ☐ Lote fora do padrão: desconto, substituição ou recusa, e quem decide, com base em que análise.
- ☐ Atraso, força maior e cancelamento.
- ☐ Idioma que prevalece, lei do contrato e forma de resolver conflitos.
- ☐ Confidencialidade e não circunvenção, quando houve apresentação por terceiro.

● ATENÇÃO

O contrato é das partes. Antes de assinar, confira cada cláusula com quem vai cumpri-la e com profissional habilitado da confiança da empresa.

Conferência final

- ☐ Produto, volume e padrão escritos e comprovados.
- ☐ Habilitação e registros em ordem.
- ☐ Exigências do destino levantadas, com o caminho de cada documento.
- ☐ Incoterm e forma de pagamento escolhidos, com os riscos entendidos.
- ☐ Amostra e minuta de contrato prontas para a negociação.

Pendências, responsáveis e datas: _____

Responsável e data: _____

Modelo de referência. Adapte à realidade da sua empresa e confirme as exigências de cada produto e destino.

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

Diagnóstico agroexportador

Antes de ofertar ao exterior, a empresa sabe o que já cumpre, o que falta e por onde começar, mercado por mercado.

manhattan.net.br/agro/diagnostico-agroexportador

Exportação

Os documentos que o comprador e o país de destino exigem, conferidos antes do embarque, com a operação acompanhada até o fim.

manhattan.net.br/agro/exportacao

Compradores internacionais

Compradores no exterior para o seu produto, verificados um a um e apresentados só depois do acordo assinado entre as partes.

manhattan.net.br/agro/compradores-internacionais

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.