

Roteiro de negociação com comprador internacional

Da primeira conversa ao contrato de venda: comprador, especificação, amostra, volume, Incoterm, pagamento, documentos do destino e cláusulas a conferir.



NESTE MATERIAL

- | | |
|---|---|
| 01 Como usar | 07 Volume, frequência e prazo de embarque |
| 02 Ficha da negociação | 08 Incoterm |
| 03 Confidencialidade e não circunvenção | 09 Forma de pagamento e riscos |
| 04 Perfil do comprador | 10 Documentos que o destino exige |
| 05 Especificação e padrão de qualidade | 11 Cláusulas do contrato de venda |
| 06 Amostra | 12 Antes de assinar |

Como usar

Siga os blocos na ordem em que a negociação costuma andar e marque cada ponto quando ele estiver acertado por escrito; o que ficar em aberto vai para as pendências, com responsável e data. Quem vende e quem compra são as partes: preço, volume e assinatura são decisões delas. Quando a Manhattan intermedeia, ela aproxima as partes, organiza a negociação e acompanha até o contrato; não compra a produção nem promete venda.

Ficha da negociação

CAMPO	ANOTAÇÃO
Comprador: razão social, país e registro	
Atividade, uso do produto e mercados em que revende	
Quem negocia e quem assina pelo comprador	
Referências comerciais e bancárias	
Produto e especificação em discussão	
Volume, frequência e janela de embarque	
Incoterm, local nomeado e forma de pagamento	
Data do acordo de confidencialidade	
Responsável	

01 Confidencialidade e não circunvenção

Quando um terceiro apresenta as partes, o acordo de confidencialidade e de não circunvenção é assinado antes de nomes e contatos serem revelados.

- ☐ O acordo identifica as partes e quem assina por elas.
- ☐ Diz quais informações ficam protegidas — produto, preço, volumes, contatos — e por quanto tempo.
- ☐ Impede que as partes fechem negócio contornando quem as apresentou, pelo prazo combinado.
- ☐ A remuneração de quem apresentou está escrita antes da apresentação, no acordo ou à parte.
- ☐ A lei do acordo e a forma de resolver conflitos estão definidas.

02 Perfil do comprador

Na primeira conversa, a empresa pergunta mais do que informa: o que o comprador compra, para quê, em que volume, de quem compra hoje e como paga. As respostas vão para a ficha.

- ☐ Existência e atividade do comprador verificadas em fonte independente, e não só no que ele declara.
- ☐ Quem negocia trabalha para o comprador ou é intermediário? Se for intermediário, quem é o comprador final?
- ☐ O volume pedido combina com o porte e a atividade do comprador.
- ☐ O comprador tem as autorizações para importar o produto no país dele, quando o destino as exige.
- ☐ Exigências próprias do comprador — certificações, auditorias, código de conduta — levantadas.
- ☐ A ficha de oferta — especificação, volume, embalagem e condições — segue só depois do acordo e da verificação.

● ATENÇÃO

Carta de intenção, pedido de cotação e cadeia de intermediários sem contato com o comprador final não são venda. Desconfie de urgência, de volume fora do porte do comprador e de pedido de pagamento, taxa ou documento bancário antes do contrato.

03 Especificação e padrão de qualidade

- ☐ Especificação escrita como o comprador compra: parâmetros, tolerâncias e classificação.
- ☐ Limites do destino para resíduos e contaminantes comparados com os laudos da empresa.
- ☐ Método de análise e laboratório de referência definidos.
- ☐ Ponto da conferência combinado: na origem, antes do embarque, ou no destino, na chegada. Se os laudos divergirem, o contrato diz qual prevalece.
- ☐ Inspeção independente, quando houver: quem escolhe a empresa, quem paga e que certificado ela emite.
- ☐ Lote fora do padrão: desconto, substituição ou recusa, e quem decide, com base em que análise.

04 Amostra

- ☐ Tipo combinado: amostra de oferta ou amostra de pré-embarque, de cada lote.
- ☐ A amostra representa a média do lote, e não uma parte escolhida.
- ☐ Coleta, lacre e identificação registrados — data, lote, quantidade e método —, com contra-amostra guardada pela empresa.

- ☐ O envio foi conferido: amostra de produto vegetal ou de origem animal pode precisar de autorização ou certificado no destino.
- ☐ Combinados: quem paga a amostra e o frete, e em que prazo o comprador responde por escrito, com o resultado da análise dele.
- ☐ A amostra aprovada, com o laudo, entra no contrato como referência do padrão.

05 Volume, frequência e prazo de embarque

- ☐ Volume por embarque e por ano, com a tolerância de quantidade, para mais ou para menos, escrita.
- ☐ Cronograma de embarques compatível com a safra e a capacidade de beneficiamento e armazenagem.
- ☐ Lote mínimo e tipo de carga definidos, inclusive contêiner refrigerado, quando o produto exige.
- ☐ Janela de embarque e local de saída combinados, com a emissão dos certificados dentro dela.
- ☐ Atraso dos dois lados previsto: do vendedor, no embarque; do comprador, na indicação do navio ou do transportador, quando é ele quem contrata o frete.
- ☐ Na venda conjunta, a parte de cada produtor e o padrão comum estão escritos.

06 Incoterm

O Incoterm diz em que ponto a mercadoria é entregue, quando o risco passa ao comprador e quem paga cada custo. Ele não trata de preço, de pagamento nem da transferência da propriedade: isso vai no contrato.

- ☐ Regra escrita com o local nomeado e a edição das regras — por exemplo, FOB e o porto de embarque.
- ☐ O preço cobre tudo o que fica com o vendedor até o ponto de entrega: beneficiamento, embalagem, frete interno, despesas de exportação e documentos; nas regras C, também o frete internacional e, no CIF e no CIP, o seguro.
- ☐ FOB, CFR e CIF servem ao transporte marítimo e por vias navegáveis. Para contêiner e para o transporte aéreo, FCA, CPT e CIP costumam ser mais adequados.
- ☐ Na primeira operação, entrega no Brasil, como FCA ou FOB, reduz o que a empresa controla no exterior.
- ☐ Regras com entrega no destino deixam com o vendedor custos e riscos no país do comprador; no DDP, também os tributos de importação de lá.

07 Forma de pagamento e riscos

- ☐ **Pagamento antecipado:** o comprador paga antes do embarque. É o menor risco para o vendedor e o maior para o comprador, que muitas vezes aceita antecipar só uma parte.
- ☐ **Carta de crédito:** o banco do comprador se compromete a pagar contra a apresentação dos documentos exigidos, nos prazos da carta. Qualquer divergência nos documentos pode suspender o pagamento. A confirmação por um banco no Brasil reduz o risco do banco e do país do comprador.

- ☐ **Cobrança documentária:** os documentos seguem pelos bancos e são entregues ao comprador contra pagamento ou contra aceite de pagamento futuro. O banco não garante o pagamento; se o comprador não paga, a carga fica no destino, com custos.
- ☐ **Pagamento a prazo, depois do embarque:** mercadoria e documentos chegam antes do dinheiro. É o maior risco para o vendedor e pede comprador conhecido ou seguro de crédito à exportação.
- ☐ **Combinações:** parte antecipada e saldo contra os documentos de embarque são comuns. O percentual e o momento de cada parte estão escritos.
- ☐ **Câmbio:** contratado com instituição autorizada. Moeda, momento da conversão, variação do câmbio e tarifas bancárias entram na conta do preço.

08 Documentos que o destino exige

Cada produto e cada destino têm a sua lista. Combine-a por escrito com o comprador antes de fechar o preço: cada certificado e cada análise tem custo e tempo de emissão, que vão para a tabela.

DOCUMENTO	QUEM EMITE	TEMPO	SITUAÇÃO
Fatura comercial e romaneio de carga	Exportador		
Conhecimento de embarque	Transportador ou agente de carga		
Certificado fitossanitário ou sanitário	Serviço oficial brasileiro		
Certificado de origem	Entidade autorizada		
Laudos de análise	Laboratório aceito pelo comprador		
Certificado de inspeção	Empresa de inspeção		
Certificado orgânico ou de outro padrão	Certificadora		
Prova de origem por área	Exportador		
Seguro da carga, no CIF e no CIP	Seguradora		

- ☐ Declaração de exportação registrada no Brasil, a partir da nota fiscal, pelo exportador ou pelo despachante.
- ☐ Regras de alguns mercados, como as da União Europeia para produtos ligados ao desmatamento, pedem prova de origem por área de produção.
- ☐ Cadastro prévio do estabelecimento ou do exportador na autoridade do destino, quando exigido.
- ☐ Rotulagem e marcação dos volumes como o destino exige, e embalagens de madeira tratadas e marcadas conforme a regra fitossanitária internacional.
- ☐ Vias originais, idioma, legalização ou apostila, quando exigidos, e o destino de cada original: comprador ou banco.

09 Cláusulas do contrato de venda

- ☐ Partes, com quem assina e os poderes de cada um.
- ☐ Produto e especificação, com a amostra aprovada e o método de análise como anexos.
- ☐ Quantidade, tolerância, embalagem e marcação.
- ☐ Preço, moeda e Incoterm com o local nomeado e a edição das regras.
- ☐ Pagamento: forma, prazos, bancos e documentos exigidos.
- ☐ Prazo, porto ou aeroporto de embarque e cronograma, com o aviso de cada embarque.
- ☐ Inspeção, laudo que prevalece e prazo e forma para reclamar de qualidade ou de quantidade.
- ☐ Atraso e rescisão: aviso, prazo adicional e consequências, para os dois lados.
- ☐ Força maior: o que conta como tal — por exemplo, se a quebra de safra entra — e o que fazer quando ocorre.
- ☐ Confidencialidade e não circunvenção, quando houve apresentação por terceiro.
- ☐ Idioma que prevalece, lei do contrato e forma de resolver conflitos, como a arbitragem. Entre empresas de países que aderiram à convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias, como o Brasil, ela pode reger o contrato se as partes não disserem outra coisa.

Antes de assinar

- ☐ Especificação, volume e prazo cabem no que a produção entrega, e o preço cobre os custos até o ponto de entrega do Incoterm.
- ☐ Cada documento exigido tem emissor, custo e tempo dentro da janela de embarque.
- ☐ A forma de pagamento tem risco conhecido e aceito pela empresa.
- ☐ Tudo o que foi acertado está na minuta; nada ficou só na conversa.

● ATENÇÃO

O contrato é das partes. Antes de assinar, confira cada cláusula com quem vai cumpri-la — produção, logística e financeiro — e submeta a minuta a profissional habilitado da confiança da empresa.

Pendências, responsáveis e datas: _____

Responsável e data: _____

Modelo de referência. Adapte à realidade da sua empresa e a cada negociação.

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

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

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

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

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.