RIMERA MULTIMODAL
COMÉRCIO EXTERIOR

Checklist para avaliar se sua empresa está pronta para exportar

Antes de procurar compradores ou confirmar uma venda, verifique se sua empresa consegue atender ao mercado de destino, cumprir os requisitos da operação e preservar a margem e o fluxo de caixa.

Este checklist é voltado a empresas que pretendem exportar comercialmente. A prontidão não é definida apenas pelo CNPJ ou por encontrar um comprador: depende do produto, do país de destino, das condições negociadas e da capacidade de cumprir o que foi vendido.

Como usar este checklist

Marque cada item como:

- **Pronto:** existe evidência ou procedimento definido.
- **Pendente:** há uma ação necessária, com responsável e prazo.
- **Bloqueio:** falta uma condição essencial para avançar.

Antes de assumir um compromisso comercial, resolva os bloqueios. Pendências precisam ter responsável e prazo definidos. Uma empresa pode estar pronta para exportar determinado produto a um país e ainda não estar pronta para outro mercado ou produto.
Este material complementa o guia Como exportar pela primeira vez: etapas, custos e documentos, que acompanha a operação em ordem cronológica.

1. **Defina o que a empresa pretende exportar**

A primeira pergunta não é apenas “temos um comprador?”. É: **qual produto, em qual quantidade e para qual mercado a empresa consegue fornecer?**

- ☐ O produto, suas especificações e a finalidade de uso estão claramente definidos.
- ☐ A empresa identificou se venderá produto próprio, revenderá produto de terceiros ou atuará por meio de uma trading ou empresa comercial exportadora.
- ☐ Há uma estimativa realista de quantidade, frequência dos pedidos e prazo de fornecimento.
- ☐ A exportação faz parte de uma estratégia comercial, com objetivos e responsáveis internos definidos.
- ☐ A empresa sabe quais recursos precisará comprometer antes de receber do comprador: produção, embalagem, estoque, adaptação do produto e frete, por exemplo.

Problema comum: a empresa começa a negociar um pedido sem saber se conseguirá repetir o fornecimento ou cumprir o prazo prometido.

Como avançar: escolha um produto específico e monte um primeiro cenário de exportação. Evite tratar a empresa como “pronta para exportar” de forma genérica; avalie produto, mercado, quantidade e modelo de venda em conjunto.
A Rimera pode ajudar a estruturar a análise da operação e identificar as etapas aduaneiras e logísticas envolvidas. Veja a página de serviços de comércio exterior da Rimera.

2. Confirme a estrutura da empresa

Para uma operação comercial, é necessário verificar se a empresa e seus representantes estão aptos a atuar nos sistemas e procedimentos aplicáveis.

- ☐ O CNPJ e os dados cadastrais da empresa estão ativos e atualizados.
- ☐ A empresa conferiu com sua contabilidade a atividade econômica, a emissão de documentos fiscais e os procedimentos fiscais aplicáveis à exportação.
- ☐ A empresa verificou se precisa de habilitação para operar no Siscomex e se os representantes estão devidamente cadastrados.
- ☐ Há um responsável interno para aprovar preços, documentos, condições de pagamento e instruções de embarque.

- ☐ A empresa definiu quem será responsável pelo contato com o comprador, a contabilidade, o banco ou instituição de câmbio, o agente de cargas e o despachante.

A habilitação e o cadastro de representantes devem ser verificados conforme a operação e as regras aplicáveis. A Receita Federal informa que a empresa, em geral, precisa estar habilitada para realizar operações de comércio exterior; existem exceções previstas nas normas. Confira o serviço oficial de habilitação para operar no Siscomex e o manual oficial de habilitação.

Problema comum: descobrir a necessidade de habilitação ou de ajuste cadastral depois de negociar a venda.

Como avançar: confira a situação da empresa antes de assumir um compromisso de embarque. A Rimera pode orientar a análise inicial e o processo de habilitação, quando aplicável.

3. Avalie se o produto está preparado para o mercado de destino

A regularidade para vender no Brasil não confirma, por si só, que o produto pode ser comercializado em outro país. Requisitos podem variar conforme o destino, a composição, a finalidade e o uso do produto.

- ☐ A classificação fiscal foi analisada para a operação de exportação.
- ☐ A empresa identificou as exigências do país de destino, como certificações, registros, ensaios, rotulagem, idioma, composição e requisitos de embalagem.
- ☐ Foi verificado se há controles, licenças ou restrições aplicáveis à exportação do produto.
- ☐ A empresa sabe quais documentos técnicos e comerciais o comprador precisará para importar e liberar a mercadoria no destino.
- ☐ Quando houver preferência tarifária ou acordo comercial aplicável, foi verificado se o produto atende às regras de origem e se haverá necessidade de certificado ou prova de origem.
- ☐ A embalagem protege o produto durante o transporte e atende às exigências aplicáveis ao mercado e ao modal escolhido.

Problema comum: analisar apenas a liberação de saída do Brasil e deixar para o comprador resolver, sem preparação, as exigências de entrada no país de destino.

Como avançar: antes de fechar a venda, confirme com o comprador ou com o importador no destino quais normas e documentos serão exigidos. A Rimera pode ajudar a organizar as informações aduaneiras e documentais da operação e a coordenar a logística internacional. Para entender a função do despachante na operação, consulte a página sobre despacho aduaneiro.

4. Verifique a capacidade de produzir e entregar

Uma venda internacional exige que a empresa consiga entregar a mercadoria conforme a quantidade, a especificação e o prazo acordados.

- ☐ A capacidade de produção ou disponibilidade de estoque foi confirmada.
- ☐ O prazo inclui produção, embalagem, inspeção, preparação documental, coleta e transporte.
- ☐ A empresa tem um processo para conferir qualidade e quantidade antes do embarque.
- ☐ Os produtos têm identificação, descrição e embalagem consistentes com os documentos.
- ☐ Existe um plano para tratar avarias, divergências, atrasos, reclamações e reposições.
- ☐ A empresa confirmou se consegue atender a pedidos recorrentes sem comprometer os clientes atuais.

Problema comum: considerar apenas o tempo de produção e esquecer a preparação para exportação, a coleta, a consolidação de carga e o prazo do transporte internacional.

Como avançar: construa um cronograma com marcos e responsáveis. Não prometa uma data de entrega antes de confirmar a capacidade produtiva e o prazo logístico da rota.

5. Teste a viabilidade financeira antes de fechar o preço

O preço internacional precisa cobrir os custos da venda e ser compatível com a margem e com o prazo de recebimento. O valor de produção, sozinho, não determina se a exportação é viável.

- ☐ O cálculo inclui produto, embalagem para exportação, adequações, certificações e inspeções, quando aplicáveis.
- ☐ Foram considerados transporte interno, despesas de origem, frete internacional, seguro, despacho e outros custos que a empresa assumirá conforme a negociação.
- ☐ O preço e a moeda da oferta foram definidos.
- ☐ A empresa avaliou prazo e forma de pagamento, tarifas bancárias, custos de recebimento e exposição cambial.
- ☐ A margem foi calculada considerando os custos e as responsabilidades atribuídos à empresa.
- ☐ O fluxo de caixa suporta o intervalo entre o pagamento de produção e despesas e o recebimento do comprador.
- ☐ A equipe sabe quais custos ainda dependem de cotação ou confirmação.

O **Incoterm**, acompanhado do local nomeado e da versão aplicável, ajuda a estabelecer a distribuição de determinadas responsabilidades, custos e riscos entre vendedor e comprador. Ele não substitui a análise do contrato nem define sozinho todas as condições comerciais. Consulte o conteúdo da Rimera sobre NCM e Incoterms e o checklist de Incoterms disponível na área de guias.

Problema comum: aceitar um Incoterm sem calcular quais despesas e obrigações ele deixa sob responsabilidade do exportador.

Como avançar: prepare o preço com base no cenário logístico e comercial real. O próximo material da série é **Como calcular o preço de exportação**, que aprofundará essa etapa.

6. Valide comprador, negociação e responsabilidades

Ter uma consulta comercial ou uma intenção de compra não significa que a operação esteja pronta para ser confirmada.

- ☐ A empresa identificou a pessoa jurídica compradora e as pessoas autorizadas a negociar e aprovar a compra.
- ☐ Foram avaliados o histórico comercial e os riscos de pagamento.
- ☐ O comprador confirmou a descrição, a quantidade, as especificações e o destino da mercadoria.

- ☐ As condições de pagamento, moeda, prazo, responsabilidades e tratamento de divergências estão registradas por escrito.
- ☐ Está claro quem será o importador no destino e quem cuidará do desembaraço naquele país.
- ☐ O contrato, pedido ou aceite comercial está coerente com a Proforma Invoice e com as condições negociadas.

Problema comum: tratar a confirmação verbal do comprador como suficiente para iniciar produção ou contratar frete.

Como avançar: documente a negociação antes de incorrer em despesas relevantes. O guia seguinte desta série será **Como encontrar e validar compradores internacionais**.

7. Planeje a logística antes de prometer a entrega

O modal e o arranjo logístico dependem do produto, do volume, do destino, do prazo, das condições de venda e do que o comprador espera receber.

- ☐ Há dados confiáveis de quantidade, peso bruto e líquido, dimensões e número de volumes.
- ☐ A empresa comparou os modais adequados à carga e ao destino.
- ☐ Foram definidos o local de coleta, o terminal ou aeroporto de saída e o local de entrega previsto.
- ☐ Está claro quem contrata e paga o transporte em cada etapa.
- ☐ A cobertura de seguro foi avaliada conforme o valor e o risco da carga.
- ☐ A empresa verificou possíveis custos de terminal, armazenagem, manuseio e prazos de validade das cotações.
- ☐ O cronograma logístico foi compatibilizado com a produção e com a data acordada com o comprador.

Para uma visão geral dos fatores que afetam o frete e o planejamento logístico, consulte as perguntas frequentes sobre agente de cargas e frete internacional.

Como a Rimera pode ajudar: a Rimera coordena frete internacional, despacho aduaneiro e etapas logísticas conforme as características da operação. A análise começa antes do embarque,

para alinhar carga, prazo, documentos e responsabilidades. Veja os serviços da Rimera.

8. Prepare os documentos e o fluxo de despacho

Os documentos devem representar a mesma operação. Divergências entre descrição, quantidade, valores, pesos, partes envolvidas e transporte podem gerar exigências ou atrasos.

- ☐ A empresa definiu quem emitirá e revisará a nota fiscal de exportação.
- ☐ Os dados previstos para a DU-E foram conferidos com a documentação fiscal e comercial.
- ☐ A Invoice e o Packing List refletem as condições negociadas e os dados reais da carga.
- ☐ Foram identificados os documentos de transporte e os certificados ou licenças aplicáveis.
- ☐ A empresa definiu quem registrará a declaração e quem atuará como representante no despacho.
- ☐ Há uma versão final dos documentos aprovada antes da coleta ou apresentação da carga.

Nas operações em que a DU-E é instruída por NF-e, os dados da declaração são informados a partir dos dados da nota fiscal, e o sistema verifica o tratamento administrativo aplicável. O exportador deve estar habilitado no Siscomex, observadas as exceções previstas. Consulte o manual de exportação via Portal Único da Receita Federal.

Para conferir os principais riscos de inconsistência documental, consulte o **guia técnico sobre exportação formal, DU-E e documentos de embarque**, disponível na área de guias e checklists da Rimera. O guia específico sobre **documentos usados em uma exportação** será o próximo material da série.

9. Faça uma primeira operação controlada e avalie o resultado

Quando a empresa ainda não tem histórico de exportação, uma operação piloto pode ajudar a testar o processo e revelar ajustes necessários. O formato depende do produto, do comprador e da viabilidade comercial.

- ☐ O escopo e a quantidade do primeiro embarque foram definidos.

- ☐ Os responsáveis sabem quem aprova documentos, instruções de embarque e alterações.
- ☐ Há um procedimento para acompanhar a carga e informar o comprador.
- ☐ O prazo e os custos reais serão comparados com as estimativas.
- ☐ A empresa registrará problemas, reclamações, divergências e ajustes para os próximos embarques.
- ☐ Foi definido como serão tratados pós-venda, reposição, garantia e novas ordens.

Problema comum: considerar que a primeira operação encerra o planejamento. Na prática, o pós-venda fornece informações para ajustar preço, prazo, embalagem e processo documental.

Resultado do checklist: sua empresa está pronta?

Pronta para avançar
Os pontos essenciais estão confirmados, os responsáveis estão definidos e a empresa consegue estimar custo, prazo, documentos e obrigações para o produto e o mercado escolhidos. Avance para validar o comprador e fechar as condições comerciais.

Pronta com pendências
Existem tarefas em aberto, mas cada uma tem responsável e prazo. Feche as pendências antes de assumir compromissos que possam gerar custos, multas, perda de margem ou atraso.

Ainda não pronta para confirmar a operação
Há dúvidas fundamentais sobre habilitação, exigências do produto no destino, capacidade de fornecimento, preço, pagamento, logística ou documentos. Primeiro esclareça esses pontos; depois retome a negociação.

Próximo passo
Se sua empresa já identificou o produto e o mercado, continue pelo guia Como exportar pela primeira vez: etapas, custos e documentos e consulte os demais materiais na área de guias e checklists da Rimera.
Se precisar analisar uma operação concreta, fale com a Rimera pelo WhatsApp (11) 96659-3018. Envie, se já tiver, a descrição do

produto, quantidade estimada, país de destino, dimensões e peso, prazo desejado e condições comerciais em discussão. A Rimera pode avaliar o escopo aduaneiro e logístico e indicar quais informações ainda faltam para estruturar a exportação.

Observação editorial
Tratei a pauta como **exportação**, conforme o título e a sequência da imagem. Os links internos acima apontam para páginas e materiais existentes no site. Os guias sobre compradores, preço e documentos aparecem na série como próximas pautas; deixei os links para esses conteúdos apontados para o hub até que cada página específica esteja publicada.

Leitura complementar
Para aprofundar seu planejamento, recomendamos também:

- Como Começar a Importar
- Documentação e RADAR Siscomex
- Impostos e NCM na Importação
- Despacho Aduaneiro de Importação
- Simule Grátis os Custos da Sua Importação

Solicite agora seu simulado **gratuito**:
Comece com a **Rimera Multimodal**

RIMERA MULTIMODAL
COMÉRCIO EXTERIOR

RIMERA MULTIMODAL LTDA

www.rimera.com.br
operacional@rimera.com.br

+55 11 5510 0908
+55 11 96659 3018 Whatsapp

Av. Paulista 807, conj, 2315. São Paulo
SP - CEP 01311-100, Brazil.