RIMERA MULTIMODAL
COMÉRCIO EXTERIOR

Como calcular o preço de exportação: custos, margem, câmbio e Incoterms.

Guia e Checklist

Calcular o preço de exportação exige mais do que converter o preço nacional para dólar ou euro. A empresa precisa identificar o custo do produto, acrescentar despesas específicas da operação, definir a margem, avaliar as condições do mercado e incluir somente os custos e riscos que assumirá conforme o Incoterm. Este guia apresenta um método em etapas, fórmulas, exemplo numérico e checklist para preparar uma cotação internacional.

Por que o preço de exportação costuma dar errado

Uma empresa recebe uma consulta de um comprador estrangeiro, consulta o custo de fabricação e converte o preço interno pela cotação do dólar. A proposta parece competitiva. Depois, porém, surgem despesas de embalagem, coleta, armazenagem, despacho, documentos, frete, seguro, comissão, custo financeiro e variação cambial. Se o vendedor também ofereceu uma condição de entrega mais ampla, pode ter assumido custos no exterior que não estavam no cálculo.

O resultado pode ser uma venda com margem menor do que a planejada ou até prejuízo. O problema aparece porque o preço foi tratado como um número isolado, quando deveria ser a síntese de uma operação comercial, financeira, tributária e logística.

O caminho mais seguro é calcular primeiro a estrutura em reais, identificar os custos de cada condição de venda e só depois converter o resultado para a moeda da proposta. Em paralelo, a empresa deve verificar se o valor é competitivo no mercado de destino e se consegue cumprir prazo, especificação, embalagem e volume negociados.

Este é o quarto guia da série de exportação da Rimera. Ele parte do planejamento e da validação do comprador e ajuda a transformar uma oportunidade comercial em uma proposta com custos identificados. O hub Guias e Checklists para Exportação reúne os materiais da série, do preparo da empresa ao despacho e ao embarque. Esse link leva à página central, onde o leitor encontra os conteúdos anteriores e os próximos passos da jornada exportadora.

O que significa formar o preço de exportação

O preço de exportação é o valor pelo qual a empresa vende sua mercadoria ao comprador estrangeiro, sob uma condição de venda definida, em determinada moeda, quantidade, prazo e forma de pagamento. A cotação deve deixar claro o que está incluído e onde o vendedor entrega a mercadoria ou transfere os riscos, conforme o Incoterm acordado.

Na prática, o cálculo precisa responder a cinco perguntas:

1. Quanto custa produzir ou adquirir o produto que será vendido?
2. Quais despesas adicionais surgem para preparar e entregar esse produto para exportação?
3. Quais custos e riscos cabem ao vendedor no Incoterm escolhido?
4. Qual margem é necessária para remunerar a empresa e cobrir os riscos comerciais e financeiros?
5. O preço final é compatível com o mercado e com as condições oferecidas por concorrentes?

O Siscomex, no material sobre fatores relevantes na formação do preço de exportação, recomenda considerar fatores como transporte e manuseio, armazenagem, embalagem, Incoterm, documentação, despacho, câmbio e características do mercado de destino. O conteúdo é útil porque demonstra que não existe uma lista única de custos válida para todos os produtos e operações.

Antes da conta: valide a oportunidade comercial

O preço deve ser calculado para uma operação concreta, não para um país em abstrato. Antes de estimar valores, reúna as informações abaixo.

Dados do produto e do pedido

- Descrição técnica, composição, modelo, marca e aplicação.
- Código fiscal usado na exportação e classificação correspondente no país de destino, quando disponível.
- Quantidade por item, valor unitário e valor total esperado.
- Peso líquido e bruto, dimensões e número de volumes.
- Tipo de embalagem comercial e embalagem para transporte internacional.
- Capacidade mensal de produção, prazo de fabricação e disponibilidade de estoque.
- Requisitos de rotulagem, certificação, inspeção ou documentação informados pelo comprador.

Dados comerciais e logísticos

- Nome e país do comprador, local de entrega e endereço completo, se já definido.
- Moeda da proposta e moeda de recebimento.
- Incoterm, local ou porto nomeado e edição aplicável — por exemplo, Incoterms® 2020.
- Modal pretendido ou necessidade de cotação comparativa.
- Prazo de validade da proposta e previsão de embarque.
- Forma de pagamento, prazo, moeda, banco ou instituição de câmbio e eventuais custos de cobrança.
- Responsável por contratar o seguro e pelo despacho de importação no destino.

Se o comprador ainda não foi qualificado, a empresa deve completar essa etapa antes de investir tempo em uma proposta definitiva. O guia da Rimera sobre como encontrar e validar compradores internacionais explica como pesquisar mercados, avaliar contatos e organizar a prospecção. Ele é relacionado a esta etapa porque condições de pagamento, volume e capacidade do comprador influenciam diretamente o preço e o risco de crédito.

Passo 1 — defina a base do custo do produto

Comece identificando o custo que servirá de base para a venda. Para um fabricante, isso pode incluir matéria-prima, componentes, mão de obra direta, energia, perdas normais de produção e custos indiretos atribuíveis ao produto. Para um distribuidor ou revendedor,

parta do custo de aquisição e dos gastos necessários para disponibilizar a mercadoria.
Não misture custo do produto com despesas comerciais que serão calculadas depois. Também não use automaticamente o preço de venda no mercado interno como custo exportável: esse preço pode incorporar tributos, margens, comissões e despesas de distribuição doméstica que não se aplicam à venda internacional. Por outro lado, a exportação pode exigir adaptações ou atividades adicionais, como embalagem reforçada, etiqueta em outro idioma, testes, certificações ou lote mínimo.

Faça a conta por unidade e por lote. O custo unitário pode mudar conforme o volume, a produtividade, o aproveitamento de matéria-prima e a necessidade de preparar uma linha ou embalagem específica. Registre também a data da apuração e a premissa usada para ratear custos compartilhados.

Separe custo fixo, custo variável e custo específico do pedido

- **Custos variáveis:** crescem com a quantidade, como materiais, embalagem unitária e mão de obra diretamente associada à produção.
- **Custos fixos ou indiretos:** existem mesmo que o volume varie, como estrutura administrativa, aluguel e parte da supervisão. A empresa precisa definir um critério coerente de rateio.
- **Custos específicos da exportação:** aparecem por causa daquele pedido ou mercado, como adequação de rótulo, certificação, inspeção, tradução, embalagem de exportação ou documentação adicional.

Evite distribuir uma despesa fixa por poucas unidades quando o pedido é piloto sem registrar essa premissa. Um pedido pequeno pode parecer muito caro por unidade; um pedido grande pode exigir capital de giro, capacidade ou custos de transporte diferentes. Por isso, peça cenários de quantidade quando houver incerteza sobre o volume.

Passo 2 — identifique despesas de preparação e comercialização

Depois do custo do produto, some as despesas necessárias para atender ao pedido. A lista varia por operação, mas pode incluir:

- adaptação do produto, amostra, ensaio ou certificação exigida pelo mercado;
- embalagem de exportação, proteção, paletização, marcação e etiquetagem;
- separação, conferência, armazenagem pré-embarque e movimentação;
- comissão de representante, agente comercial ou plataforma;
- tradução, elaboração de catálogo, promoção e material técnico;
- inspeção pré-embarque, controle de qualidade ou emissão de certificado;
- custos administrativos e de documentos que sejam efetivamente atribuíveis à venda;
- custo financeiro de produzir antes de receber, conceder prazo ou antecipar recebíveis.

Nem toda despesa precisa aparecer como item separado na cotação ao comprador. Porém, se ela reduz a margem e é necessária para concretizar aquela venda, deve ser considerada na formação do preço. A empresa deve distinguir as despesas recorrentes, que podem integrar a estrutura normal de custos, dos custos extraordinários de entrada em um novo mercado.

Passo 3 — calcule a parcela logística de cada condição de venda

O Incoterm define obrigações, custos e riscos entre vendedor e comprador em pontos determinados da operação. Ele altera o preço porque determina quais etapas o exportador terá de contratar ou pagar. Não escolha o termo apenas porque o comprador pediu “frete incluso”: confirme o local nomeado, o modal, o despacho de exportação, o seguro quando aplicável e o momento de transferência de risco.

De forma geral, uma condição em que o vendedor entrega mais longe ou assume mais serviços tende a incorporar mais custos no preço. Isso não significa necessariamente que o vendedor deva aumentar sua margem percentual: significa que a base de custos e a exposição operacional mudam e precisam ser calculadas. Termos como FOB e FAS são destinados ao transporte marítimo ou hidroviário; para carga aérea, rodoviária ou multimodal, escolha termos compatíveis com o modal e com a realidade da entrega. Para cada cenário, confirme quais despesas entram no cálculo:

- coleta na fábrica e transporte interno no Brasil;
- armazenagem, consolidação, movimentação e despesas de terminal;
- despacho aduaneiro de exportação e documentos de embarque;
- frete internacional e adicionais previstos na cotação;
- seguro de transporte, se contratado ou exigido pelo Incoterm;
- despesas no destino que o vendedor efetivamente assumirá;
- custo de descarga, entrega, desembaraço de importação ou tributos no país de destino, se a condição negociada atribuir essas responsabilidades ao vendedor.

Não inclua despesas do comprador como se fossem do exportador, mas também não trate um custo como “do comprador” sem validar o Incoterm e o ponto nomeado. A página de classificação fiscal e Incoterms da Rimera apresenta uma visão prática sobre responsabilidades e custos associados a diferentes termos. O link ajuda a aprofundar o papel do Incoterm na composição da proposta.

Para calcular o frete, envie dados completos ao agente de cargas: origem da coleta, destino, quantidade, peso, dimensões, número de volumes, tipo de mercadoria, prazo e Incoterm. O artigo Como cotar o frete de exportação: dados, custos e modalidades explica o que informar e como comparar as modalidades. Esse link é pertinente neste ponto porque uma estimativa incompleta de frete pode distorcer o custo de entrega e a margem do vendedor.

Passo 4 — verifique tributos, créditos e exigências do produto

Não presuma que todo produto exportado terá o mesmo tratamento tributário ou que todos os tributos pagos ao longo da cadeia serão recuperados automaticamente. O tratamento pode depender do produto, do enquadramento da operação, do regime da empresa, da legislação vigente e da documentação fiscal. Em regra, o Brasil prevê desoneração de tributos sobre receitas de exportação e mecanismos de manutenção ou aproveitamento de créditos em hipóteses previstas, mas a aplicação prática precisa ser validada pela contabilidade da empresa.

Também existem exceções, inclusive produtos sujeitos ao Imposto de Exportação ou a controles e tratamentos administrativos específicos. Consulte o enquadramento do produto e as regras vigentes antes de fechar o preço. O Siscomex reúne informações

sobre incentivos às exportações brasileiras, incluindo desoneração e regimes como drawback. Esse material é uma referência para identificar temas que devem ser conferidos com o contador e com a equipe aduaneira; não substitui a análise do caso concreto.

Quando houver insumos importados ou adquiridos no mercado interno vinculados à produção exportada, avalie com a contabilidade se há benefício aplicável, como drawback, e quais compromissos de comprovação e prazo serão assumidos. Não reduza o preço por um benefício ainda não aprovado ou cuja fruição não esteja operacionalmente controlada.

A Rimera pode apoiar a análise operacional de classificação, tratamento administrativo, documentos e despacho de exportação. A apuração tributária da empresa e a decisão sobre créditos devem ser alinhadas com o contador responsável. O atendimento com consultor de comércio exterior da Rimera é o canal para organizar dúvidas sobre produto, logística, documentos e etapas da operação antes de enviar uma proposta firme.

Passo 5 — some os custos e defina a margem corretamente

Monte uma planilha com uma linha por custo, indicando unidade, quantidade, moeda, fornecedor da cotação, validade e condição de pagamento. Uma estrutura inicial pode ser:

Custo total da operação = custo do produto + preparação e embalagem + despesas comerciais + documentos e despacho + logística assumida pelo vendedor + custos financeiros + provisão de risco operacional.

Depois, escolha como será calculada a margem. Há uma diferença importante entre **acréscimo sobre o custo (markup)** e **margem sobre o preço de venda**.

- **Markup:** preço = custo × (1 + percentual de acréscimo).
- **Margem sobre venda:** preço = custo ÷ (1 − percentual de margem).

Se o custo total é R$ 100 e a empresa aplica markup de 20%, o preço é R$ 120; a margem bruta sobre a venda é R$ 20 ÷ R$ 120, ou 16,67%. Para obter margem de 20% sobre o preço, o cálculo é R$ 100 ÷ (1 − 0,20) = R$ 125. A confusão entre esses conceitos

pode levar a empresa a acreditar que está vendendo com uma rentabilidade maior do que realmente obtém.
Quando há custos variáveis calculados como percentual do preço — por exemplo, comissão de 5% e margem-alvo de 15% — use a fórmula:

Preço de venda = custos monetários fixos da operação ÷ (1 − margem-alvo − percentuais variáveis sobre a venda).

O cálculo só funciona se os percentuais estiverem definidos sobre a mesma base e se não houver outros custos percentuais omitidos. Taxas bancárias, impostos incidentes na operação, comissão, descontos comerciais ou custo de antecipação podem exigir inclusão explícita. Se o total de percentuais se aproximar de 100%, reveja a proposta: o preço necessário pode ficar inviável.

Exemplo prático de cálculo

Considere, apenas para demonstrar o método, um lote cujo custo monetário antes da margem seja composto assim:

Componente do lote	**Valor hipotético**
Produto e fabricação	R$ 10.000
Embalagem e preparação para exportação	R$ 500
Transporte interno e movimentação até o ponto de entrega definido	R$ 300
Documentos e serviços operacionais atribuídos ao vendedor	R$ 200
Custo financeiro e bancário estimado	R$ 100
Subtotal monetário	**R$ 11.100**

Suponha que a empresa deseje margem de 15% sobre o preço de venda e pague comissão comercial de 5% sobre a venda.

Desconsiderando, para simplificar, outros percentuais variáveis, o preço em reais que atende às duas metas é:

R$ 11.100 ÷ (1 − 0,15 − 0,05) = R$ 13.875.

Nesse exemplo, os custos monetários representam 80% do preço; 15% correspondem à margem planejada e 5% à comissão. O resultado não é uma cotação pronta: é uma demonstração. Frete internacional, seguro, despesas no destino, tributos, taxas de

recebimento e outros custos devem entrar quando couberem ao vendedor no Incoterm escolhido.

Agora suponha que a parcela em moeda estrangeira seja recebida em dólar e a taxa de conversão interna de planejamento seja R$ 5,00 por dólar. A conversão simples de R$ 13.875 resulta em US$ 2.775. Se a empresa estabelecer, como premissa interna, um colchão cambial de 3%, ela pode calcular o valor protegido pela taxa efetiva de R$ 4,85 por dólar (R$ 5,00 × 0,97), chegando a aproximadamente US$ 2.860,82. O percentual é apenas ilustrativo: cada empresa deve definir a política com base no prazo entre proposta, faturamento e recebimento, na moeda de seus custos e na estratégia de proteção cambial.

Uma proposta real também precisa mostrar a quantidade considerada, a moeda, o Incoterm com local nomeado, a validade, o prazo de produção, o prazo de embarque, as condições de pagamento e o que está excluído. Se os custos mudarem por faixa de quantidade, apresente preços separados por lote.

Passo 6 — trate o câmbio como risco e condição comercial

Converter um preço em reais pela cotação do dia não elimina o risco cambial. Entre a preparação da proposta e o recebimento, a moeda pode variar. A empresa precisa decidir:

- qual taxa ou referência será usada para formar a proposta;
- por quanto tempo o preço ficará válido;
- quem suportará a variação cambial entre aceite, faturamento e liquidação;
- se haverá sinal, pagamento por etapa, pagamento contra documentos ou prazo;
- se a empresa dispõe de proteção financeira adequada e autorizada para sua operação;
- como serão tratadas tarifas bancárias, spread, despesas de recebimento e eventuais conversões.

O preço deve ser calculado na moeda em que os principais custos e a receita serão comparados. Se parte dos custos estiver em reais e o recebimento em moeda estrangeira, registre a exposição e simule cenários. Uma margem aparentemente positiva pode desaparecer se o prazo de recebimento for longo ou se a empresa tiver de financiar produção, embalagem e frete antes de receber.

Na documentação de exportação, os valores da fatura comercial, da nota fiscal e da DU-E precisam ser consistentes com a operação e com a condição de venda. O Siscomex esclarece que a conversão e o preenchimento dos valores fiscais seguem regras próprias e que o valor na condição de venda deve corresponder às informações da declaração. Consulte as Perguntas Frequentes de Exportação do Siscomex e o contador antes de emitir documentos. Esse link oficial é útil para conferir questões de câmbio, valores e DU-E quando a proposta se transforma em venda efetiva.

Passo 7 — compare com o mercado sem vender abaixo do custo

O método de custos mostra o preço mínimo sustentável; a pesquisa de mercado ajuda a avaliar o preço que o comprador pode aceitar. Compare produtos equivalentes quanto a qualidade, especificações, origem, certificação, embalagem, quantidade mínima, prazo e condição de entrega. Um preço anunciado na internet pode não incluir frete, seguro, tributos de importação ou serviços locais e, portanto, não ser comparável à sua oferta.

Se o preço calculado ficar acima do mercado, não reduza a margem automaticamente. Investigue primeiro as causas:

- o custo industrial está competitivo e atualizado?
- o lote é pequeno e a embalagem especial encarece a unidade?
- o Incoterm transfere custos que o comprador poderia contratar diretamente?
- há frete, armazenagem ou consolidação mais adequados ao volume?
- o prazo de pagamento exige financiamento elevado?
- o preço de referência corresponde à mesma especificação e ao mesmo ponto de entrega?
- existe benefício fiscal ou comercial aplicável, validado pela contabilidade?

Alternativas podem incluir negociar um volume maior, ajustar a embalagem ou o prazo, separar o preço do produto dos serviços logísticos, oferecer duas condições de entrega ou rever a forma de pagamento. Toda mudança deve preservar a descrição do produto, os requisitos do destino e as responsabilidades assumidas.

Passo 8 — transforme o cálculo em proposta comercial

Uma proposta internacional clara reduz divergências na negociação e permite comparar pedidos semelhantes. Inclua, conforme o caso:

- dados completos do vendedor e do comprador;
- descrição técnica e código/referência do produto;
- quantidade, unidade, preço unitário e valor total;
- moeda e Incoterm com local ou ponto nomeado;
- embalagem, peso, dimensões e tolerâncias relevantes;
- prazo de produção, disponibilidade e previsão de embarque;
- forma e prazo de pagamento, instruções gerais de recebimento e validade da proposta;
- condições para amostras, inspeções, certificações e alterações do pedido;
- indicação de custos incluídos e excluídos;
- procedimento para reajuste se frete, câmbio ou insumos variarem antes do aceite ou embarque.

Confirme que a proposta, a ordem de compra, a fatura comercial e os documentos fiscais reproduzem os mesmos elementos essenciais. Divergências de descrição, quantidade, moeda, preço ou condição de venda podem gerar retrabalho, questionamentos e atraso no despacho.

Erros comuns que reduzem a rentabilidade

1. Converter o preço interno para dólar sem reconstruir custos e tributos aplicáveis.
2. Tratar markup como se fosse margem líquida sobre a venda.
3. Cotar frete sem peso, dimensões, endereço, prazo ou Incoterm definidos.
4. Oferecer preço com frete incluso sem esclarecer o local nomeado e os serviços cobertos.
5. Esquecer embalagem, inspeção, certificações, comissão, custo bancário ou financiamento.
6. Usar benefício tributário como desconto antes de confirmar elegibilidade, prazo e comprovação.
7. Manter a proposta aberta por muito tempo sem regra de câmbio ou reajuste.
8. Comparar o preço do produto com uma oferta estrangeira que usa especificação ou condição de entrega diferente.
9. Conceder prazo de pagamento sem calcular o custo do capital e o risco de inadimplência.

10. Fechar o preço antes de verificar a capacidade de produção e o prazo real de embarque.

Checklist para calcular o preço de exportação

Use este checklist antes de enviar a cotação. Marque cada item como **pronto**, **pendente** ou **bloqueio** e atribua responsável e prazo.

Produto e pedido

- Produto, composição, especificação e apresentação comercial estão descritos.
- Quantidade, unidade de venda e faixas de volume foram confirmadas.
- Custo de produção ou aquisição está atualizado e tem critério de rateio registrado.
- Embalagem, rotulagem, paletização e adequações ao destino foram consideradas.
- Capacidade produtiva, estoque e prazo de entrega foram validados.

Custos e margem

- Custos específicos do pedido foram separados dos custos recorrentes.
- Comissão, promoção, documentação, inspeção e serviços necessários foram considerados.
- Frete e despesas logísticas correspondem ao modal, ao volume e ao Incoterm.
- Custos financeiros, bancários e prazo de recebimento foram estimados.
- A empresa sabe se está usando markup ou margem sobre venda.
- Margem mínima e preço de equilíbrio foram registrados.
- Cenários de quantidade e variação cambial foram calculados.

Regras e proposta

- Tratamento administrativo e tributário do produto foi verificado.
- Eventual benefício, crédito ou drawback foi validado com a contabilidade.

- Incoterm, edição e local nomeado estão definidos e são compatíveis com o modal.
- Moeda, forma de pagamento, validade e regra de reajuste estão claras.
- Custos incluídos e excluídos estão identificados.
- Proposta pode ser conciliada com pedido, invoice, nota fiscal e DU-E.
- Comprador e condições de pagamento foram avaliados antes de conceder crédito.

Onde a Rimera pode apoiar

Na etapa de precificação, a Rimera pode ajudar a organizar os dados físicos da carga, cotar modalidades de transporte, identificar despesas logísticas da operação, alinhar o frete ao Incoterm, orientar sobre documentos e apoiar o despacho aduaneiro de exportação. O objetivo é reduzir custos esquecidos e tornar visíveis os itens que podem alterar o preço ou o prazo.
Para iniciar a análise, reúna: descrição do produto, quantidade, valor estimado, endereço de coleta, país e cidade de destino, peso e dimensões, embalagem, prazo pretendido, moeda, Incoterm solicitado e estágio da negociação. A classificação, o tratamento administrativo e as obrigações fiscais devem ser avaliados com base no produto e na operação; a apuração contábil e tributária deve ser confirmada com o contador da empresa.

Perguntas frequentes

Posso usar o preço praticado no Brasil como base?

Pode servir como referência inicial, mas não deve ser copiado automaticamente. O preço interno pode conter componentes que não se aplicam à exportação, enquanto o pedido internacional pode exigir embalagem, certificação, frete, comissão, financiamento ou adequações adicionais. Reconstrua os custos e defina a margem para a operação concreta.

Qual Incoterm costuma gerar o menor preço de exportação?

Não há resposta universal. Uma condição em que o vendedor assume menos etapas pode resultar em um preço de venda menor, mas o comprador pode ter custos próprios para organizar a coleta e

o transporte. Compare o custo total e a capacidade de cada parte. O termo precisa corresponder ao modal e indicar o local acordado.

Devo incluir o frete internacional no preço?

Depende da condição comercial negociada. Se o vendedor assumir o frete, inclua uma cotação válida para a rota, o serviço e as características finais da carga, além de confirmar os adicionais e a validade. Se o comprador contratar, deixe isso explícito e defina corretamente o ponto de entrega e a transferência de riscos.

A exportação é sempre isenta de tributos?

Não é seguro tratar a regra como universal. Existem mecanismos de desoneração e incentivos, mas a aplicação depende da operação, do produto, do regime e da legislação vigente; também há exceções. Confirme o tratamento fiscal e os créditos com o contador e consulte as fontes oficiais.

Como devo definir a margem?

Considere a margem mínima necessária para cobrir estrutura, risco e remuneração do negócio, e diferencie-a do markup. Depois compare o preço calculado com referências de mercado equivalentes. Se houver comissões ou outras despesas percentuais sobre a venda, inclua-as na fórmula e teste cenários.

Quando devo atualizar a proposta?

Atualize se a validade expirar ou se houver mudança relevante em câmbio, frete, insumos, quantidade, embalagem, local de entrega, prazo de pagamento ou Incoterm. Indique na proposta por quanto tempo os valores permanecem válidos e como alterações serão tratadas.

Próximo passo na série de exportação

Com o preço estruturado, a empresa pode avançar para a negociação e preparar os documentos da operação. Acesse o Guia e Checklist “Como exportar pela primeira vez: etapas, custos e documentos”, disponível na página central da série. Esse guia retoma o processo completo, desde o planejamento e a negociação até a DU-E, o despacho, o embarque e o pós-venda. Se você já

tiver produto, quantidade, destino e dimensões, a Rimera também pode analisar a logística e ajudar a identificar as etapas que precisam entrar na cotação.

Rimera Multimodal — Despachante Aduaneiro e Agente de Cargas Internacional

Atendimento a empresas com CNPJ.

WhatsApp: (11) 96659-3018 — Ricardo, Comercial Rimera.
E-mail: operacional@rimera.com.br

#Exportação #ComércioExterior #PreçoDeExportação #FreteInternacional

Fontes oficiais e referências

- Siscomex — Fatores relevantes na formação do preço de exportação
- Siscomex — Incentivos às exportações brasileiras
- Siscomex — Perguntas frequentes sobre exportação
- Receita Federal — Manual de Exportação pelo Portal Único
- Câmara de Comércio Internacional — Incoterms®

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.

RIMERA MULTIMODAL LTDA
www.rimera.com.br

+55 11 5510 0908
operacional@rimera.com.br

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