

Agro.BR apresenta

7 etapas mas nenhum bicho de 7 cabeças

O passo-a-passo da exportação direta

Lembre-se!

A exportação de produtos agrícolas pode ocorrer indiretamente, com o apoio de uma exportadora e uma trade. Cada produto agrícola tem suas especificidades. **Aqui, você tem a visão do todo:**

1 Preparação

Hora de **estudar o mercado** para construir seu plano de ação:

- Destinos possíveis.
- Exigências para entrada do produto
- Concorrência
- Adaptações no produto
- Clientes
- Exigências brasileiras para exportação



2 Negociação

Hora de partir para a negociação, mas não sem antes providenciar:

- Preço de exportação em moeda estrangeira
- Portfólio no idioma do comprador
- Condições de venda
- Modalidade de pagamento, taxas e tarifas com seu banco

Contatar os potenciais clientes

- Negociar pedido e registrar tudo o que foi negociado na Fatura Proforma
- Verificar com importador informações obrigatórias para rótulo e documentos de exportação.

3 Preparação do produto

Fatura aceita? Hora de **preparar o produto**.

- Conferir todas as condições negociadas
- Atentar às exigências do país de destino e do Brasil



4 Produto pronto

Produto de acordo com o negociado? Hora de conferir:

- Acondicionamento da mercadoria.
- Os itens estão prontos para chegar em condições de comercialização?



5 Documentação

O **Radar**, feito na Receita Federal, é o que permite que você venda para o exterior. E tem mais:

- Nota fiscal
- Fatura comercial
- Romaneio de carga
- Outros documentos exigidos



6 Operacionalização e Acompanhamento

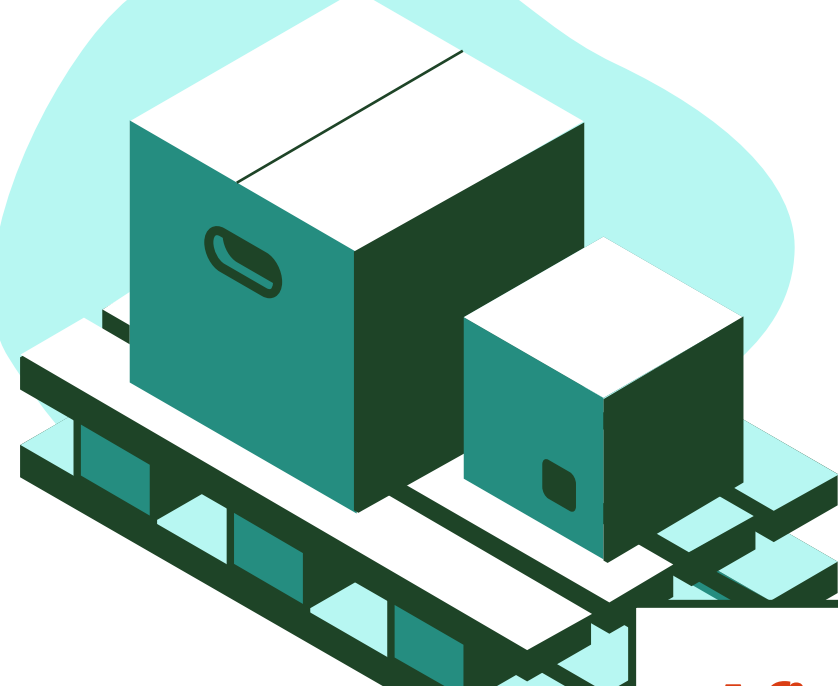
É fundamental estar alinhado com os despachantes aduaneiros, empresas de logística, banco, entre outros, como também manter o importador informado de todas as etapas. A depender do **INCOTERM**, o exportador poderá também:

- Providenciar embarque nacional e internacional
- Providenciar desembaraço aduaneiro
- Considerar seguro internacional da carga (recomendado)



7 Pós-venda

- Informar importador após concluir as etapas
- Confirmar chegada da carga e se está de acordo com a negociação
- Concluída a exportação, revisar processo e fazer balanço da operação.



Afinal, o que são INCOTERMS?

Os **INCOTERMS** definem as responsabilidades de cada parte (exportador e importador). Assim, fica claro quem é responsável por providenciar, pagar e ser responsabilizado em cada etapa do processo.

Você não está sozinho!

A jornada da exportação é longa, mas não precisa ser tão difícil. No **Ebook do Agro.BR** você aprende a levar o seu negócio para mais longe e ainda conhece as pessoas certas para te ajudar a percorrê-lo.

Acesse <https://bit.ly/ebook-agrobr>