

TAYLOR / PERSPECTIVAS

Exportação de commodities.

Uma conversa sobre a sua oferta e o próximo negócio internacional.

Por Bruno de Boer Waskow



CARTA AO LEITOR

O compromisso começa na oferta.

Por Bruno de Boer Waskow

Você produz, origina ou comercializa açúcar, soja, milho, farelos ou óleos. Para avançar com uma negociação internacional, sua oferta precisa responder às perguntas de quem compra: qual produto, de qual origem, em que volume e quando pode ser entregue.

Escrevi este caderno para ajudar sua equipe a preparar essa oferta, escolher as contas a trabalhar e organizar o atendimento de uma exportação.

Talvez você esteja negociando um lote, respondendo à consulta de uma indústria ou buscando desenvolver um comprador. Em qualquer desses casos, a questão é a mesma: **qual oferta você consegue sustentar hoje?**

A resposta envolve o produto, sua origem, as referências técnicas, o volume disponível e a programação possível. Também exige olhar para as pessoas que participam do fornecimento e para as condições econômicas do negócio.

CARTA AO LEITOR / CONTINUAÇÃO

O trabalho começa antes da negociação.

Nas próximas páginas, reúno os pontos que precisam entrar nessa avaliação: produto, disponibilidade, interlocutor, condições comerciais e percurso da carga. A matriz, os gráficos e a planilha ajudam a levar a conversa para uma oferta específica.

Leia com um lote, uma consulta ou uma conta que sua equipe quer desenvolver. Localize o que já está definido e quem precisa responder pelas questões abertas. Essa é a pauta do próximo trabalho.

Sua equipe define produto, volume, preço e condições; a Taylor organiza a preparação, conduz as atividades comerciais e coordena as interfaces previstas no projeto.

Meu objetivo é que você chegue à próxima negociação com o produto bem apresentado, o volume situado no calendário e uma leitura clara das condições de atendimento.

Bruno de Boer Waskow

Autor

QUEM ESCREVE



Bruno de Boer Waskow, autor de Exportação de commodities.

Bruno de Boer Waskow

Comércio exterior, shipping e supply chain

Bruno reúne mais de 25 anos de experiência em comércio exterior, shipping, operações portuárias, afretamento e supply chain.

Sua trajetória inclui atuação em Maersk, CMA-CGM, SuperTerminais e Integration Consulting, além da gerência geral da SuperTerminais, em Manaus, com responsabilidades sobre operação, desenvolvimento comercial, equipes e resultado. Também reúne experiência em afretamento de navios para commodities e movimentação de cargas de projeto.

Neste caderno, relaciona a preparação da oferta comercial às condições necessárias para atender uma exportação de commodities, da origem ao fechamento da operação.

TRAJETÓRIA / REGISTROS PROFISSIONAIS

Registros da trajetória.



Embrapa Soja

Visita profissional à Embrapa Soja.



COAMBE · Mato Grosso

Registro de visita profissional.



Embaixada do Irã

Encontro profissional em contexto institucional.

Leia com uma oferta em mente.

Escolha um lote, uma consulta recebida ou uma conta que sua equipe quer trabalhar. Use esse caso para acompanhar a leitura.

Anote quais informações já pode apresentar e quem deve completar as demais. Produto, disponibilidade e programação precisam chegar à equipe comercial com uma referência clara.

A ficha ao final do caderno reúne o ponto de partida para essa conversa. A planilha de apoio permite aprofundar disponibilidade, composição econômica e acompanhamento.

SÍNTESE EXECUTIVA

Cinco pontos para preparar sua próxima negociação.

01 A oferta precisa ter uma referência reconhecível.

Produto, origem, especificação e documentação devem corresponder ao fornecimento em discussão. Uma descrição comercial precisa permitir que o comprador faça perguntas concretas e que sua equipe consiga respondê-las.

02 Disponibilidade exige confirmação.

O volume produzido ou previsto precisa ser examinado junto com os compromissos existentes. A negociação deve considerar o saldo que pode ser atendido na janela pretendida.

03 O mercado precisa ser avaliado a partir da sua oferta.

Dados de comércio ajudam a compreender os fluxos entre países. A escolha dos interlocutores exige aprofundar aplicação, demanda, condições de compra e compatibilidade com o atendimento.

04 Preço, percurso e calendário precisam conversar.

A avaliação econômica deve reunir os itens considerados, suas fontes e a responsabilidade por cada despesa. O calendário mostra quando produto, serviços e recursos serão necessários.

05 Cada passagem da operação precisa de um responsável.

Origem, preparação, transporte, embarque, recebimento e fechamento dependem de confirmações entre participantes. O acompanhamento deve tornar visíveis as decisões, as alterações e as pendências.

Uma conversa, oito pontos.

Você pode ler em sequência ou partir do ponto em que sua empresa está hoje.

PRODUTO / ATENDIMENTO / NEGÓCIO

01	A oferta que você tem hoje	08
02	O que sustenta essa oferta	10
03	Quem pode avaliar o fornecimento	14
04	Interesse e capacidade de atendimento	18
05	Proposta e percurso da operação	22
06	Como a Taylor participa	28
07	Perguntas antes da decisão	32
08	O primeiro trabalho	34

01 / EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES

A oferta que você tem hoje.

Produto, origem, volume e janela de fornecimento dão um ponto de partida concreto à conversa internacional.

Se você produz, origina ou comercializa açúcar, soja, milho, farelos ou óleos, provavelmente conhece os pontos fortes do seu fornecimento. A conversa internacional pede que esse conhecimento possa ser compartilhado e avaliado.

Qual oferta você consegue atender hoje? Essa pergunta reúne o produto disponível, sua origem, as características conhecidas e o período em que você pode assumir um compromisso de fornecimento.



A colheita se conecta à janela de fornecimento.

01 / A oferta que você tem hoje

O nome da commodity ajuda a localizar a conversa. O comprador precisa entender qual produto está sendo oferecido, com quais referências e em qual volume. Você também precisa conhecer o que ele pretende receber. Quando as duas partes conseguem examinar a mesma oferta, as perguntas se tornam específicas: uma característica do lote, uma condição de retirada, a programação pretendida.

É nesse trabalho que a Taylor atua. Organizamos a oferta, conduzimos as atividades comerciais definidas no projeto e coordenamos o atendimento com os participantes da operação. Começamos pelo produto, pela disponibilidade e pelo objetivo comercial que sua empresa quer trabalhar.

Se você é uma usina, podemos começar pela linha produzida e pela disponibilidade que pode ser destinada ao projeto. Se trabalha com origem, precisamos compreender de onde vem o fornecimento e quais condições você pode confirmar com seus fornecedores. Para uma cerealista ou indústria, a conversa inclui os compromissos atuais, a programação e as condições do produto que será apresentado.



Disponibilidade e capacidade precisam ser examinadas juntas.

Sua prioridade pode ser apresentar um lote, responder a uma consulta, desenvolver uma conta ou organizar a continuidade das exportações. **O projeto precisa corresponder ao momento da sua empresa**, à oferta disponível e ao trabalho que sua equipe quer conduzir agora.

Nossa primeira conversa serve para reconhecer essa base. Você apresenta o que tem, o que conhece e o que pretende desenvolver. Nós examinamos como essas referências se conectam e quais confirmações precisam entrar no trabalho. A partir daí, a oferta ganha uma descrição que permite discutir fornecimento com um interlocutor concreto. É essa descrição que precisamos sustentar antes de ampliar a abordagem.

02 / EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES

O que sustenta essa oferta.

A descrição comercial precisa encontrar apoio no produto, nas referências disponíveis e na confirmação do fornecimento.

Ao apresentar sua oferta, você reúne informações que podem ter sido produzidas em momentos diferentes. A ficha descreve uma linha; uma análise se refere a uma amostra ou lote; o comercial recebe uma previsão de disponibilidade.

Para conversar sobre fornecimento, precisamos saber a que cada informação corresponde. **Produto identificado e informação reconhecida pela equipe** formam a base da apresentação. Você precisa conseguir mostrar de onde veio a descrição e até onde ela pode ser aplicada ao produto que está oferecendo.



Açúcar branco: a referência comercial precisa identificar o produto.

02 / O que sustenta essa oferta

No açúcar, começamos pela linha produzida e pela finalidade indicada na consulta. Um comprador pode procurar açúcar branco para seu processo industrial; outro pode avaliar açúcar bruto destinado ao refino. **A ficha do pedido orienta a comparação.** Se o comprador indicar cor, umidade ou granulometria, quem responde pelo produto precisa confrontar esses critérios com as referências disponíveis. Você consegue apresentar o que está documentado e localizar as confirmações necessárias. A fotografia dá contexto à oferta; os materiais técnicos permitem aprofundar a avaliação do produto.

Para soja e milho, origem, safra e identificação ajudam a situar o lote. Se a ficha de compra indicar critérios de umidade, impurezas ou avarias, precisamos localizar as referências correspondentes para a avaliação dos responsáveis. Uma exigência de identidade preservada também pede que você examine a comprovação disponível e as condições do fornecimento. Esses pontos entram na preparação da proposta. Quem mantém o contato comercial consegue, assim, apresentar as características conhecidas e encaminhar dúvidas específicas a quem tem informações para respondê-las.



Açúcar bruto: apresentação e condições próprias de fornecimento.

Farelos e óleos pedem uma descrição ligada à aplicação. No farelo, uma consulta pode trazer parâmetros de proteína, fibra e umidade que serão avaliados pelos responsáveis pelo produto. No óleo, o pedido pode distinguir matéria-prima e estágio de processamento, além das condições de acondicionamento e recebimento. Esses requisitos orientam o material que você apresenta. **O uso pretendido dá sentido à especificação.** Conhecer a finalidade ajuda a localizar a pessoa que pode examinar tecnicamente a oferta e os pontos que precisam ser esclarecidos com ela.

Vale olhar com atenção para a informação que acompanha o produto. Uma referência técnica ganha utilidade quando sua origem, identificação e contexto estão compreensíveis.

02 / O que sustenta essa oferta



Produto e referência técnica precisam se encontrar.

A ficha do pedido orienta a comparação.

Se você apresenta uma análise, o interlocutor precisa reconhecer o material avaliado e a data correspondente. Se fornece uma descrição do produtor, precisa identificar a qual unidade ou linha ela se aplica. Valores indicados sem unidade, método ou contexto podem gerar interpretações diferentes. Nossa preparação comercial considera essas questões para que a apresentação reflita as referências disponíveis, com as confirmações necessárias.

Quando uma amostra fizer parte da avaliação, o propósito precisa ser compreendido pelo interlocutor e por quem responde pelo produto. A identificação deve permitir reconhecer o material enviado e sua relação com o fornecimento em discussão. O retorno do comprador indica o que foi examinado e quais questões permanecem abertas. Você pode acompanhar esse desenvolvimento com sua equipe, esclarecendo a representatividade da amostra e os critérios considerados. A avaliação comercial continua a reunir produto, atendimento e condições do negócio enquanto a proposta é desenvolvida.

Na originação, a qualidade da descrição depende também da relação com o fornecedor.

Conhecer a fonte do produto, o acesso às referências e a possibilidade de confirmar a disponibilidade faz parte do trabalho comercial. Se uma informação ainda depende de resposta, podemos tratá-la como um ponto em avaliação. **A oferta deve refletir o que você consegue confirmar.** Isso permite decidir o que já pode ser apresentado, o que precisa de aprofundamento e quais condições dependem de alinhamento antes de receber um compromisso do comprador.

Com essas referências reunidas, você pode apresentar uma síntese do fornecimento sem reproduzir todo o arquivo técnico na primeira abordagem. O material precisa permitir reconhecer o produto, sua origem e as condições inicialmente consideradas. Os documentos aprofundam a avaliação conforme a conversa pede. Na Taylor, organizamos essa preparação dentro do projeto acordado com sua empresa. Essa base serve para selecionar a abordagem e compreender quais interlocutores podem avaliar a oferta, considerando o tipo de demanda e o atendimento que você pretende desenvolver.

QUADRO 01 · COMPARAÇÃO ENTRE PEDIDO E OFERTA

A próxima confirmação aparece quando pedido e oferta são examinados juntos.

Compare a finalidade do produto, as especificações, o volume e as condições de entrega. Uma diferença entre o pedido e a oferta precisa ser discutida com quem pode avaliá-la.

Use a matriz para registrar o que está atendido, o que depende de confirmação e quem deve conduzir o próximo encaminhamento.

Referência	Pedido recebido	Oferta disponível	Próxima confirmação
Produto e aplicação	Identificar o uso	Identificar a linha	Comparar a finalidade
Especificação	Reunir os critérios	Localizar ficha ou análise	Validar a referência
Volume e janela	Registrar a solicitação	Examinar a disponibilidade	Confirmar o atendimento
Entrega e recebimento	Descrever as condições	Reconhecer o percurso	Alinhar os participantes

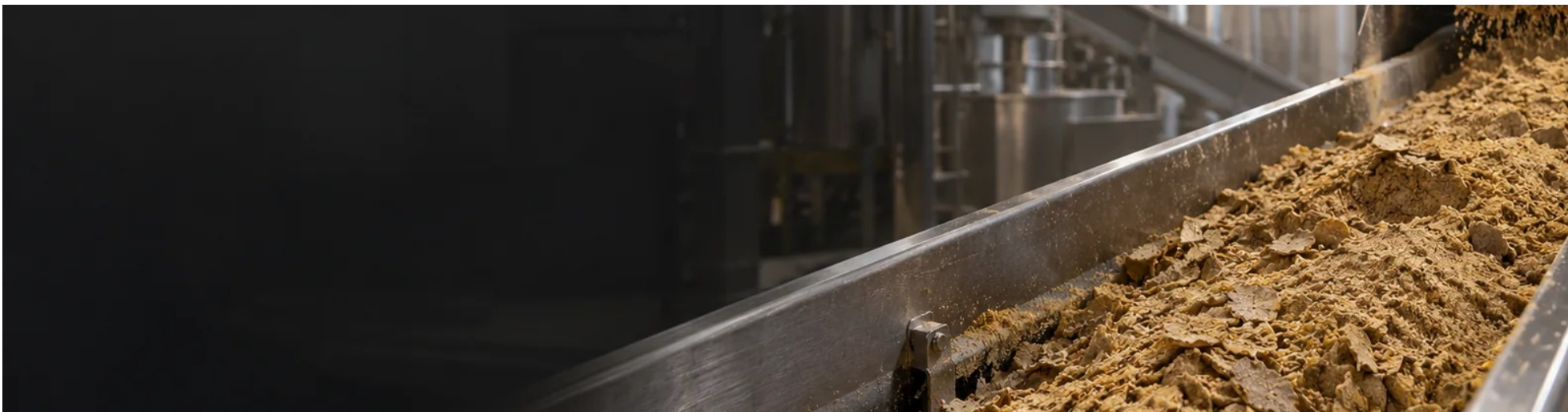
03 / EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES

Quem pode avaliar o fornecimento.

Indústria, buyer e trading entram na conversa com necessidades e atribuições que precisam ser compreendidas.

Com a oferta identificada, podemos examinar quem tem uma necessidade compatível com o fornecimento pretendido. A escolha do interlocutor dá direção à apresentação. Se você oferece açúcar para refino, a conversa precisa chegar a quem pode avaliar essa finalidade.

Se trabalha com grãos, farelos ou óleos, precisamos conhecer a atividade do comprador e como sua demanda se relaciona com o produto disponível. **A abordagem começa pela aderência da oferta à necessidade,** incluindo as condições em que o fornecimento pode ser atendido.



A indústria observa o insumo dentro do seu processo.

03 / Quem pode avaliar o fornecimento

Na indústria, a avaliação pode envolver pessoas com atribuições diferentes. A equipe técnica examina o produto para seu processo; compras discute o fornecimento; os responsáveis pela recepção verificam o atendimento pretendido. A conversa comercial precisa chegar às referências relevantes para cada avaliação. Você pode começar com uma pessoa e precisar incluir outras ao longo do desenvolvimento. Entender esse percurso ajuda a preparar o conteúdo da abordagem, definir a próxima conversa e reconhecer quais informações ainda precisam circular dentro da empresa interessada.

Ao conversar com um buyer ou uma trading, precisamos compreender a atuação concreta do interlocutor. Ele compra para uma operação própria, representa uma demanda ou desenvolve fornecimento para outros clientes? Qual é o papel dele na avaliação e nas decisões? Essas respostas orientam o que pode ser discutido em cada contato. **O título profissional sozinho deixa perguntas abertas.** Conhecer a atribuição da pessoa e a necessidade que ela apresenta permite organizar a negociação com quem tem condições de examinar o fornecimento ou encaminhá-lo internamente.



Soja: produto, disponibilidade e especificação abrem a conversa.

A pesquisa comercial ajuda a preparar essa seleção. Podemos examinar atividades, produtos trabalhados e referências disponíveis sobre as empresas consideradas. Informações agregadas sobre um mercado dão contexto à investigação; o interesse por uma oferta depende da conversa com o interlocutor. Ao definir prioridades, precisamos ligar o que encontramos à sua capacidade de atendimento. Uma empresa pode trabalhar com a mesma commodity e procurar uma especificação, uma origem ou um calendário diferente daquele que você consegue oferecer. Essa diferença precisa entrar na avaliação da abordagem.

03 / Quem pode avaliar o fornecimento



Farelo de soja: o insumo processado tem requisitos próprios.

O título profissional sozinho deixa perguntas abertas.

O primeiro contato precisa situar o fornecimento e tornar a resposta do comprador útil. Apresente commodity, origem, referência técnica, volume e janela. Pergunte qual aplicação ele avalia e quais condições precisa examinar. As referências seguintes devem responder às questões levantadas pela conta; selecione com sua equipe o material que pode ser compartilhado.

Durante o desenvolvimento, o retorno recebido orienta o trabalho seguinte. Um pedido de informação permite aprofundar um ponto; uma condição apresentada pede avaliação; uma proposta em discussão exige respostas consistentes. Podemos acompanhar os encaminhamentos e preparar a continuidade prevista no projeto. O conteúdo da próxima conversa precisa corresponder ao que cada parte já compreendeu. Assim, você consegue avaliar se o contato pede uma complementação técnica, uma revisão do fornecimento ou uma negociação das condições comerciais consideradas.

A Taylor conecta a seleção de contas, as abordagens e o acompanhamento à oferta que sua empresa pode atender. As respostas dos compradores orientam prioridades e propostas. **O trabalho comercial precisa acompanhar o atendimento possível.** Quando uma conta solicita volume ou calendário, examinamos a resposta com quem confirma disponibilidade e programação na origem.

FIGURA 01 · DESTINOS DO AÇÚCAR BRUTO

Para onde vai o açúcar bruto.

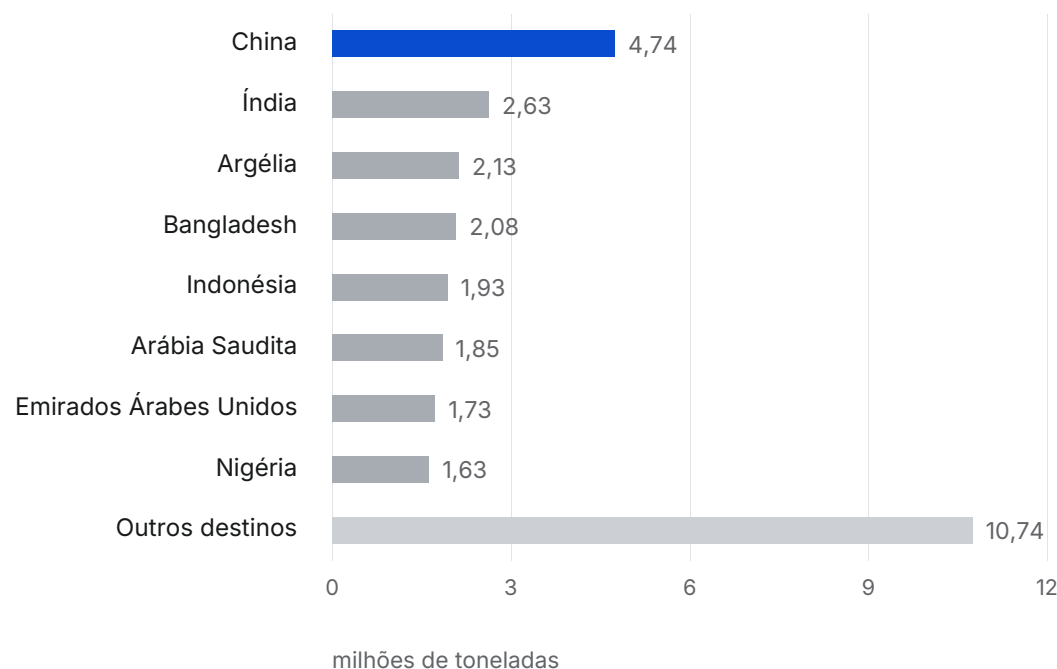
Oito destinos concentraram 63,5% do volume exportado pelo Brasil de açúcar de cana em bruto, classificado na NCM 17011400, em 2025.

Use essa distribuição para organizar sua pesquisa de mercados. Em cada destino considerado, confronte aplicação, especificação, volume e calendário com a oferta que sua empresa pode atender.

O recorte descreve o açúcar de cana em bruto exportado pelo Brasil em 2025. A seleção de compradores exige examinar a demanda específica de cada conta.

29,46 milhões t

Volume total para 98 destinos.



Fonte: MDIC/SECEX · Comex Stat. Janeiro a dezembro de 2025. Peso líquido convertido em toneladas. Consulta 03.10.2026. [5]

"Outros destinos" agrega 90 países.

04 / EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES

Interesse e capacidade de atendimento.

A resposta comercial precisa corresponder à disponibilidade, aos compromissos existentes e às confirmações do fornecimento.

O interesse por uma oferta traz uma necessidade mais definida para a conversa. O interlocutor pode pedir um volume, propor uma frequência ou indicar uma janela de recebimento. A resposta precisa ser examinada com quem conhece sua disponibilidade.

O compromisso em discussão deve caber no atendimento possível. Nós precisamos entender como ele se relaciona com o produto disponível, as entregas já assumidas e as confirmações que sua empresa ainda terá de obter.



Milho: a oferta precisa corresponder ao atendimento possível.

04 / Interesse e capacidade de atendimento

A produção anual ajuda a conhecer sua atividade, mas a oferta de um período exige um recorte próprio. Parte do volume pode estar comprometida; outra parte pode depender de uma programação ainda em avaliação. Quando você apresenta uma quantidade, precisa situar o que ela representa: produto disponível, fornecimento programado ou possibilidade sujeita a confirmação. Essa informação permite discutir o calendário com o comprador e reconhecer quais decisões internas estão ligadas ao compromisso que será considerado.

Em uma usina ou indústria, a programação pode reunir produção, conservação, acondicionamento e retirada. Na cerealista, o volume considerado pode envolver lotes e condições diferentes. Para responder a uma consulta, quem conhece essa base precisa examinar o produto e o período pretendidos. A equipe comercial deve receber uma resposta que consiga transmitir com precisão. Se o atendimento exigir uma alteração, a conversa pode apresentar essa condição e permitir que o comprador avalie sua compatibilidade com a demanda.

Se você origina o fornecimento, há também as confirmações com os participantes da origem. Quando a oferta se apoia em mais de um fornecedor, precisamos compreender como cada participação se relaciona com o volume e com o calendário discutidos. Uma disponibilidade comunicada pede confirmação nas condições da negociação.



A capacidade industrial também faz parte da oferta.

Uma previsão precisa ser apresentada com seu contexto.

Você sabe, então, quais retornos precisa obter para compor a oferta e quais compromissos dependem desses participantes antes de aprovar uma condição comercial.

A disponibilidade também precisa encontrar um percurso possível para a carga. O local de origem, as condições de retirada e a preparação para o recebimento entram na avaliação com os responsáveis pela operação. Se o comprador indica uma janela, precisamos compreender o que ela exige do fornecimento e das atividades previstas.

04 / Interesse e capacidade de atendimento



Transporte e recepção precisam corresponder ao fornecimento.

A proposta passa a reunir produto e atendimento.

Podemos organizar essas interfaces no escopo contratado, reunindo as informações necessárias para discutir o calendário. As condições propostas precisam ser examinadas por quem responde por cada atividade.

Ao discutir frequência ou volumes posteriores, vale separar o atendimento que está sendo avaliado das possibilidades de continuidade. Um fornecimento delimitado permite examinar suas próprias condições. Uma agenda recorrente exige considerar disponibilidade, compromissos e capacidade ao longo do período pretendido. Você pode desenvolver essa conversa conforme as informações se tornam disponíveis, avaliando a sequência com sua equipe. O alcance do projeto deve acompanhar o trabalho que sua empresa precisa organizar e as decisões que está preparada para tomar.

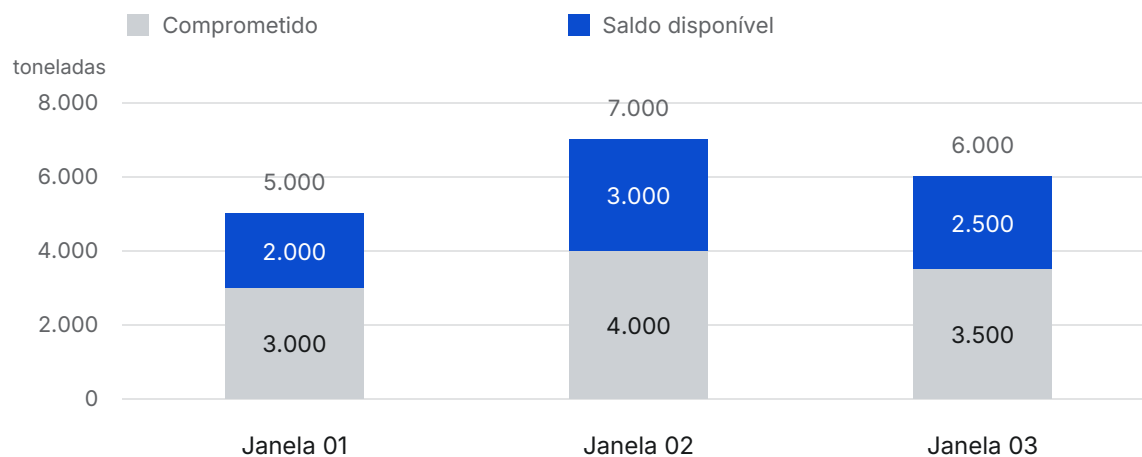
Quando a capacidade de atendimento está compreendida, a resposta comercial pode avançar para condições mais completas. Você consegue explicar o volume considerado, o período e os pontos que dependem de confirmação. Nós podemos organizar essa base e os encaminhamentos previstos no trabalho. **A proposta passa a reunir produto e atendimento.** O próximo passo é examinar como preço, responsabilidades, programação e percurso da operação se conectam ao fornecimento que está sendo discutido.

FIGURA 02 · SIMULAÇÃO DE DISPONIBILIDADE

O volume que cabe na próxima janela.

Na simulação, as três janelas apresentam saldos de 2.000, 3.000 e 2.500 toneladas. A conta confronta o volume confirmado com os compromissos existentes para mostrar o que resta em cada período.

Preencha a mesma conta com os volumes da sua empresa. Registre quem confirmou o fornecimento, em qual data e para qual janela.



Janela	Confirmado	Comprom.	Saldo
01	5.000	3.000	2.000
02	7.000	4.000	3.000
03	6.000	3.500	2.500

Saldo = confirmado – comprometido

05 / EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES

Proposta e percurso da operação.

A oferta ganha condições de negócio quando produto, entrega, recursos e recebimento podem ser examinados juntos.

Com a disponibilidade examinada, podemos organizar a proposta que você pretende apresentar. Ela precisa descrever o mesmo fornecimento que sua equipe consegue atender: commodity, referência técnica, origem, **volume disponível e janela de atendimento.**

Preço, moeda, validade e condições de pagamento completam essa conversa. Se uma dessas referências ainda estiver em avaliação, a proposta precisa conservar essa condição. Assim, você sabe o que está oferecendo e o comprador consegue localizar o que depende de confirmação antes de discutir o compromisso seguinte.



Carga a granel no porão de uma embarcação.

05 / Proposta e percurso da operação

A forma de entrega entra nessa definição desde o começo. Um fornecimento de açúcar pode exigir discussão sobre acondicionamento, preparação e recebimento diferentes das de uma oferta de soja, farelo ou óleo vegetal. Mesmo dentro da mesma commodity, origem, apresentação e destino podem mudar o percurso. Por isso, examinamos o lote e a modalidade previstos para o seu projeto. Um embarque a granel, um fornecimento ensacado e uma carga líquida precisam encontrar prestadores capazes de avaliar suas respectivas atividades, com informações do produto que será movimentado.

Para comparar as **condições da proposta**, reunimos as referências econômicas da operação. Quais atividades estão consideradas no preço? Quais despesas cabem a cada participante? O que foi cotado e o que continua estimado? A conta precisa permitir essa leitura, com origem e validade dos valores usados. Uma cotação antiga de transporte, combinada com outra programação de retirada, pode deixar a comparação sem uma base comum. Nós organizamos essas informações para que você examine alternativas coerentes com o fornecimento, antes de aprovar o compromisso comercial.



Óleos e farelos exigem referências comerciais próprias.

O calendário mostra quando o lote deve estar pronto, quando os serviços precisam ser pagos e quando o recebimento da venda está previsto. Compare essa sequência com os recursos do ciclo e com as aprovações da sua equipe. Na Taylor, organizamos essas informações junto às condições da proposta para que produto, serviços e pagamentos entrem na mesma avaliação.

05 / Proposta e percurso da operação



Nos líquidos, armazenagem e transferência têm condições próprias.

Depois, ligamos a proposta ao caminho físico da carga. Onde o produto será disponibilizado? Como será preparado para retirada? Em quais instalações haverá armazenagem ou transferência? Quem precisa estar pronto para receber no destino? Essas respostas mostram as interfaces entre usina, cerealista, originador, indústria e prestadores envolvidos. A confirmação de uma etapa precisa conversar com a seguinte. Uma janela indicada pelo terminal, por exemplo, deve ser examinada com quem responde pela disponibilidade na origem e pela chegada da carga à instalação.

A informação técnica e a documentação acompanham esse percurso. Sua ficha da oferta, os documentos disponíveis e as referências do lote precisam corresponder ao produto aprovado para a negociação. Os requisitos aplicáveis dependem da commodity, da operação e do destino e devem ser confirmados pelos responsáveis competentes. [4] Quando o comprador solicitar uma comprovação adicional, nós podemos organizar seu encaminhamento no trabalho combinado. Você deve saber quem prepara o material, quem verifica seu alcance e em que momento ele precisa estar disponível para a operação avançar.

Condições da proposta.

Oferta

Durante o ciclo, uma mudança pode exigir revisão da oferta ou da programação. Se o lote, a janela ou uma condição de recebimento mudar, levamos a questão aos participantes afetados conforme a coordenação contratada. O importante é identificar a consequência para o negócio e a aprovação necessária. Ajustar uma previsão de embarque sem conversar com quem atende na origem deixa uma parte do compromisso em aberto. A atualização deve permitir que você reconheça o que mudou, quais atividades podem continuar e qual decisão ainda precisa tomar.

Proposta

Atendimento

A operação merece acompanhamento até os marcos definidos para seu fechamento. Entrega, recebimento da carga, valores a receber, custos conhecidos e pendências precisam aparecer com sua situação real. No fechamento, reunimos o que foi entregue e as questões que precisam seguir para a próxima oferta. Quando houver um ciclo realizado, sua apuração pode ajudar a preparar a próxima oferta, mostrando o que foi cumprido e o que precisa de ajuste. Essa leitura dá continuidade à conversa comercial com referências que você e sua equipe conseguem explicar.

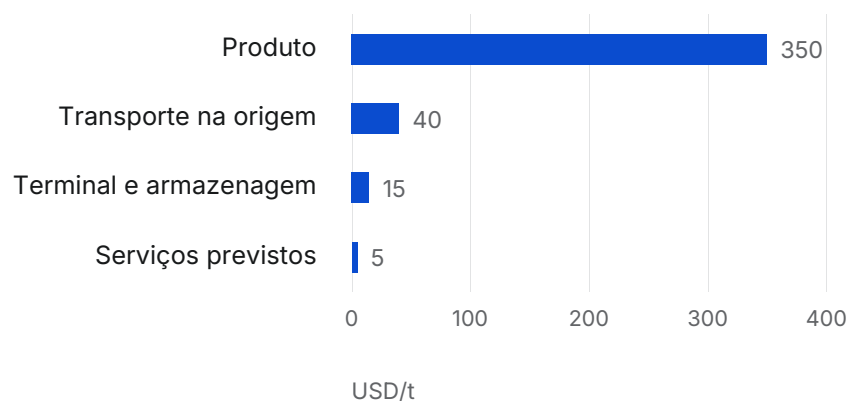
Fechamento

FIGURA 03 · SIMULAÇÃO ECONÔMICA

USD 410 por tonelada nos itens considerados.

Para 2.000 toneladas, os itens desta simulação somam USD 820.000. Registre quem paga cada componente, a cotação usada e o que ainda está estimado. Compare valores na mesma moeda, unidade e condição de entrega.

Complete a conta com as demais despesas da operação e coloque o calendário de pagamentos ao lado do recebimento previsto. Essa sequência mostra quais valores entram na decisão comercial e quando serão necessários.



Item	USD/t	USD / 2.000 t
Produto	350	700.000
Transporte na origem	40	80.000
Terminal e armazenagem	15	30.000
Serviços previstos	5	10.000
Subtotal dos itens	410	820.000

Valores simulados em USD/t. Subtotal dos itens apresentados; complete a conta com as despesas do seu projeto.

FIGURA 04 · PERCURSO DA CARGA

Cada passagem precisa de informação, confirmação e responsabilidade.

O esquema ajuda a acompanhar as interfaces entre quem disponibiliza o produto e quem recebe a carga. Em cada etapa, registre a condição esperada, a pessoa responsável e o próximo marco.

Se lote, janela ou recebimento mudar, identifique os participantes afetados e a decisão necessária. A programação seguinte precisa incorporar a alteração.

01	02	03	04	05	06
Origem	Preparação	Movimentação	Embarque	Recebimento	Fechamento
Produto, lote e disponibilidade	Referência técnica e retirada	Programação e recepção	Carga e janela acordadas	Entrega e ocorrências	Apuração e pendências
Empresa / fornecedor	Responsável pelo produto	Transportador / instalação	Terminal / prestadores	Comprador / responsáveis	Participantes do negócio

06 / EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES

Como a Taylor participa.

IMAT prepara a capacidade exportadora. Vessel Ready confere a prontidão. Vessel ONE executa o primeiro navio aprovado e Vessel SCALE organiza a continuidade.

Trabalhamos no encontro entre oferta, comprador e atendimento. Você traz o produto e o objetivo comercial. Nós organizamos a preparação, as abordagens e o acompanhamento necessários à frente definida com sua equipe.

Uma usina pode precisar apresentar uma linha a uma indústria; uma cerealista, responder a uma consulta; uma comercializadora, desenvolver novas contas.



A Taylor organiza as interfaces previstas no projeto.

06 / Como a Taylor participa



A amostra aproxima o produto das referências técnicas.

Quando você precisa construir uma atuação exportadora própria, a **preparação exportadora** reúne oferta, pessoas, informações e procedimentos. No IMAT, examinamos a capacidade existente e organizamos quatro etapas: Clareza, Organização, Alternativa Real e Prontidão para Exportar. Sua equipe identifica o que pode oferecer, o que precisa confirmar e quem responde por cada frente. O trabalho reúne a preparação comercial e operacional, a comparação econômica e os procedimentos previstos no projeto. Cada entrega e seu critério de conclusão são definidos conforme o alcance contratado. [1]

A preparação deve resultar em materiais úteis ao negócio. Diagnóstico, oferta de referência e plano mostram as questões a resolver. A conta econômica, os recursos e a programação ajudam a examinar a alternativa em avaliação. Vessel Ready é o marco de prontidão: confere requisitos, testes, responsáveis e impedimentos críticos antes de um novo compromisso. Não substitui a aprovação da empresa nem ativa a execução por si só. A proposta identifica o que precisa estar confirmado para avançar, o que deve ser ajustado e o que ainda impede a operação.

Contas prioritárias.

06 / Como a Taylor participa



As etapas precisam formar um percurso comercial e operacional coerente.

O desenvolvimento comercial começa com **contas prioritárias** compatíveis com a oferta e com a capacidade de atendimento. Organizamos as abordagens, propostas e acompanhamentos previstos no projeto. A MESA Internacional atua de forma transversal, desde a preparação: reúne contraparte, objetivo, conta econômica, recursos, riscos e plano de execução para avaliar cada oportunidade. As pessoas autorizadas decidem se o negócio deve avançar, ser ajustado ou não prosseguir. O interesse de um comprador é examinado junto às condições atuais do fornecimento e à possibilidade de cumprir o compromisso.

Com a preparação conferida e a operação aprovada, Vessel ONE coordena o primeiro navio contratado. Produto na origem, contratos, formação do lote, qualidade, recursos, logística e documentos entram na mesma agenda. Transportadores, agentes, terminais e armazéns confirmam suas responsabilidades e programação. O ciclo acompanha o recebimento e a apuração previstos no escopo. Preparação e execução têm entregas e aprovação próprias; uma etapa não autoriza automaticamente a seguinte. [2]

Você mantém a autoridade.

IMAT / Vessel Ready

Vessel ONE

Vessel SCALE

MESA transversal. Ready é marco de prontidão; cada avanço depende de aprovação.

Vessel SCALE organiza a continuidade após a experiência do ciclo. Custos, prazos, desempenho dos participantes, relacionamento com compradores e resultado apurado orientam os negócios seguintes. As oportunidades retornam à MESA com condições atualizadas, recursos necessários e responsáveis definidos. A ampliação depende da capacidade demonstrada e das decisões da empresa. A jornada aproveita o que sua equipe já construiu, identifica lacunas e estabelece os critérios para o próximo compromisso. Experiência anterior é uma base de avaliação; não dispensa a confirmação das condições atuais.

O acompanhamento reúne conta, proposta e operação. Sua Marca Internacional é um programa personalizado de atuação internacional da empresa. Oferta, desenvolvimento comercial, presença operacional, contratos, responsabilidades e continuidade são dimensionados conforme o contexto. Sua participação é definida pelas necessidades do projeto e pode reunir as especialidades previstas no escopo, com estrutura jurídica quando aplicável.

Você deve reconhecer o andamento do trabalho em cada etapa. No IMAT, observe quais condições foram esclarecidas e quais continuam abertas. Em Vessel Ready, confira os requisitos de prontidão e as pendências. Em Vessel ONE, acompanhe os marcos, as ocorrências, o recebimento e a apuração do ciclo contratado. Na continuidade Vessel SCALE, avalie o que precisa mudar para os negócios seguintes. A MESA sustenta a análise das oportunidades ao longo desse percurso, com autoridade e responsabilidades definidas. As entregas e as condições de ativação devem estar claras na proposta.

07 / EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES

Perguntas antes da decisão.

Começar, desenvolver um comprador ou coordenar uma atuação existente são necessidades diferentes. A conversa precisa reconhecer a sua.

Para avaliar uma nova exportação, comece por uma oferta delimitada: commodity, origem, referência técnica, volume e janela. Traga a programação que sua equipe conhece e as questões que ainda dependem da origem ou do atendimento. Essa base permite organizar a apresentação e discutir os requisitos com os interlocutores envolvidos.



A referência técnica acompanha a apresentação do líquido.

01 Oferta

02 Referências

03 Atendimento

04 Escopo

Se você já tem um comprador ou recebeu uma consulta, vale começar pelo pedido que está sobre a mesa. Qual commodity foi solicitada? Quais características e condições de entrega foram informadas? Quem participa da decisão de compra? Nós podemos organizar a comparação entre essa demanda e a sua oferta, conforme o trabalho acordado. A existência de um contato não resolve disponibilidade, logística ou condições comerciais. Também precisamos distinguir uma manifestação de interesse de uma proposta em discussão e de um compromisso efetivamente assumido pelos participantes.

Se você já exporta, sua experiência orienta o ponto de partida. Podemos examinar uma oferta preparada, contas em desenvolvimento ou uma operação que precisa de coordenação. O IMAT aproveita a base existente e trata as lacunas identificadas; Vessel Ready confere as condições para o próximo compromisso. A execução Vessel ONE e a continuidade Vessel SCALE são dimensionadas conforme o objetivo e a aprovação da empresa. A MESA Internacional acompanha a avaliação das oportunidades em todas essas frentes. O escopo contratado deve refletir o trabalho necessário, sem repetir atividades que sua equipe já domina.

Se as referências do lote ou da oferta ainda estão incompletas, traga o que você conhece e explique a origem dessas informações. Precisamos distinguir um dado confirmado de uma condição que será verificada com a usina, o produtor ou o originador. Um catálogo indica produtos que podem entrar na consulta; ele não comprova disponibilidade para uma operação específica. [3] Nós organizamos as questões que merecem aprofundamento, sem completar a oferta por suposição. O compromisso apresentado ao buyer deve corresponder ao que você e os responsáveis pelo fornecimento conseguem confirmar.

Antes de contratar, examine quais **atividades, entregas e responsabilidades** a Taylor propõe para o seu objetivo comercial. Que oferta será preparada? Quais contas serão trabalhadas? Que etapas da operação entram no acompanhamento? A proposta precisa permitir essa leitura e definir como o trabalho será conduzido com sua equipe.

08 / EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES

O primeiro trabalho.

Começamos pela oferta que você tem e pelo negócio que pretende preparar.



A informação técnica precisa acompanhar o atendimento.

Para começar, apresente a commodity, a origem e seu papel no fornecimento: produtor, usina, cerealista, originador ou comercializadora. Reúna a referência técnica, o volume considerado e a janela pretendida. Se já existe uma consulta de indústria, comprador ou trading, traga o pedido e as condições em discussão. Diga qual frente sua equipe quer trabalhar agora.

Com essa base, organizamos uma proposta para a frente escolhida: preparação da oferta, desenvolvimento de uma conta ou acompanhamento da operação. O documento define atividades, entregas e participantes. Sua equipe consegue relacionar o trabalho proposto à prioridade comercial e às informações necessárias para conduzi-lo.

Use a ficha a seguir para reunir o lote, a consulta ou a conta que pretende trabalhar. Indique quem conhece o produto, quem confirma a disponibilidade e quem acompanha a programação. **Traga sua oferta e o objetivo do próximo trabalho.** A partir dessa base, discutimos a participação da Taylor e organizamos o projeto com sua equipe.

SUA PRÓXIMA EXPORTAÇÃO

Vamos olhar para a oferta que você quer negociar.

Volte ao lote, à consulta ou à conta que escolheu para acompanhar a leitura.

Qual produto você pretende apresentar? De qual origem vem o fornecimento? Qual volume está disponível e para qual janela? Quais condições precisam entrar na próxima proposta?

Com essas respostas, definimos a prioridade: completar a oferta, trabalhar uma conta, desenvolver uma proposta ou coordenar o atendimento de uma exportação.

A Taylor parte desse objetivo para organizar o trabalho com sua equipe. A proposta reúne as atividades, as entregas e os participantes necessários à frente escolhida.

Traga sua oferta e o próximo negócio que você quer trabalhar.

Se já recebeu uma consulta, reúna o pedido do comprador. Se pretende apresentar um lote, traga origem, referência técnica, volume e programação. Começamos por essa base.

Preparar minha oferta

Reúna as referências da sua oferta na ficha a seguir.

Bruno de Boer Waskow

Taylor Made Only · Perspectivas

Vamos olhar para a sua oferta.

Reúna o que você já sabe. O que ainda depende de confirmação também orienta a conversa.

01 Commodity e apresentação

Açúcar, grão, farelo ou óleo; identifique a linha e a forma de fornecimento em avaliação.

02 Referência técnica do produto

Informe a especificação, a identificação do lote e os documentos disponíveis para comparação.

03 Origem e seu papel no fornecimento

Indique unidade ou local de origem e se você produz, origina, comercializa ou compra.

04 Volume e janela de atendimento

Registre a disponibilidade em avaliação e quem pode confirmar a programação.

05 Comprador, aplicação e destino

Descreva o interlocutor conhecido, o uso pretendido e as condições já recebidas.

06 Condições comerciais em discussão

Relacione preço, moeda, validade, pagamento e entrega, indicando o que ainda depende de definição.

07 Confirmações e responsáveis

Localize as questões abertas e quem responde por produto, operação e aprovação dos compromissos.

08 Objetivo do trabalho Taylor

Indique a necessidade atual e a decisão que você quer preparar com sua equipe.

INSTRUMENTOS DE TRABALHO

Leve a leitura para a sua operação.

A planilha de apoio acompanha os instrumentos apresentados neste caderno:

As abas de exemplo ficam separadas dos campos destinados ao seu preenchimento. O recorte de mercado e a identificação da fonte também acompanham o arquivo.

Comece pelas informações que sua equipe consegue confirmar. Registre as lacunas para que elas entrem na próxima conversa.

Oferta

organize produto, origem, referências e condições iniciais.

Disponibilidade

examine volumes confirmados, compromissos e saldos por janela.

Conta da operação

reúna os componentes econômicos numa base comparável.

Acompanhamento

registre responsáveis, marcos, pagamentos, recebimentos e pendências.

Baixar a planilha de apoio

No leitor HTML, use o botão de download. O arquivo também acompanha esta edição.

NOTA METODOLÓGICA

Como os dados e os exemplos foram preparados.

O recorte de mercado utiliza dados públicos do MDIC/SECEX, disponíveis no Comex Stat, sobre as exportações brasileiras de açúcar de cana em bruto classificado na NCM 17011400, entre janeiro e dezembro de 2025.

O peso líquido, originalmente informado em quilogramas, foi convertido em toneladas. O gráfico apresenta os oito maiores destinos por volume e reúne os outros 90 destinos numa categoria separada. A soma por destino foi conferida com uma segunda consulta por mês.

Consulta realizada em 3 de outubro de 2026. O recorte cobre as exportações brasileiras da NCM 17011400 em 2025; a classificação define seu alcance e não permite identificar a especificação comercial de cada lote.

As simulações de disponibilidade e composição econômica usam números fictícios para demonstrar o preenchimento dos instrumentos. A matriz e o percurso da carga são modelos para adaptar à oferta e à operação examinadas.

Dados de mercado, simulações e informações da sua empresa têm origens distintas. Ao preencher a planilha, registre a referência utilizada em cada campo.

Referências

Fontes institucionais e dados públicos que acompanham esta edição.

[1] Taylor · Internacionalização: IMAT, Vessel ONE e continuidade

Base institucional Taylor, jornada e escopos revisados em 08.10.2026.

[2] Taylor · Logística e Supply Chain

Base institucional Taylor, conteúdo do projeto revisado em 03.10.2026.

[3] Taylor · Agro e commodities

Base institucional Taylor, conteúdo do projeto revisado em 03.10.2026.

[4] MDIC · Exigências administrativas na exportação

Fonte primária consultada em 03.10.2026. Consulta considera o produto, a NCM e o país de destino.

[5] MDIC · Comex Stat / Açúcar bruto de cana

Exportações brasileiras, NCM 17011400, janeiro a dezembro de 2025. Peso líquido convertido em toneladas. Consulta 03.10.2026.

Expediente e referências editoriais

Exportação de commodities

Uma conversa sobre a sua oferta e o próximo negócio internacional.

[Referência sugerida para citação](#)

DE BOER WASKOW, Bruno. Exportação de commodities: uma conversa sobre a sua oferta e o próximo negócio internacional. Taylor Made Only, 2026.

Autoria: Bruno de Boer Waskow

Publicação: Taylor Made Only

Coleção: Perspectivas

Edição: outubro de 2026

Data da consulta de mercado: 3 de outubro de 2026

Caderno dirigido às equipes que produzem, originam e comercializam commodities para exportação. Reúne preparação da oferta, desenvolvimento comercial e acompanhamento da operação.

Imagens de contexto editorial: ilustrações produzidas com inteligência artificial e uma fotografia de acervo portuário. Os créditos identificam a origem dos materiais utilizados nesta edição.

Retrato executivo: Taylor Made Only. Registros de visitas e encontros: acervo profissional de Bruno de Boer Waskow, Caderno de evidências, páginas 12–13.