

Por que exportar?

Tiago Terra
Apex-Brasil



INTERAGRO
REDE AGROPECUÁRIA
DE COMÉRCIO EXTERIOR

Apex-Brasil



A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, atua há anos para promover os estudos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia do País.

CLIENTES:

- **Empresas brasileiras exportadoras;**
- **Empresas atendidas pelo programa de competitividade empresarial (não exportadoras);**
- **Investidores estrangeiros.**

Apex-Brasil

Produtos e Serviços Apex-Brasil;

- 1. Inteligência de Mercado**
- 2. Promoção de Negócios e Imagem**
- 3. Atração de Investimentos**
- 4. Estratégias para Internacionalização**
- 5. Competividade Empresarial**

PEIEX

O Projeto Extensão Industrial Exortadora (PEIEX) tem por objetivo qualificar e incrementar a competitividade sustentável e promover a cultura exportadora nas empresas por meio da implementação de melhorias gerenciais e inovações tecnológicas nas empresas iniciantes em comércio exterior.



Competitividade Empresarial



QUALIFICAÇÃO EMPRESARIAL COM FOCO NA
PREPARAÇÃO PARA O COMÉRCIO EXTERIOR

CONTATO

PRIMEIRA
VISITA

METODOLOGIA
DE TRABALHO
PEIEX

DIAGNÓSTICO

AVALIAÇÃO
E
EVOLUÇÃO

IMPLEMENTAÇÃO
DE
MELHORIA

Por que exportar?

DIVERSIFICAÇÃO

- Atuação em novos mercados;
- Aumentar e diversificar a carteira de clientes;
- Alternativas em tempos de crise;
- Adequação a procedimentos e exigências de outros países, com ganhos no mercado interno.

Por que exportar?

O Comércio Exterior do Brasil

- Economia Brasileira e o Comércio Exterior;
- Importância do Agronegócio para o Comércio Exterior.

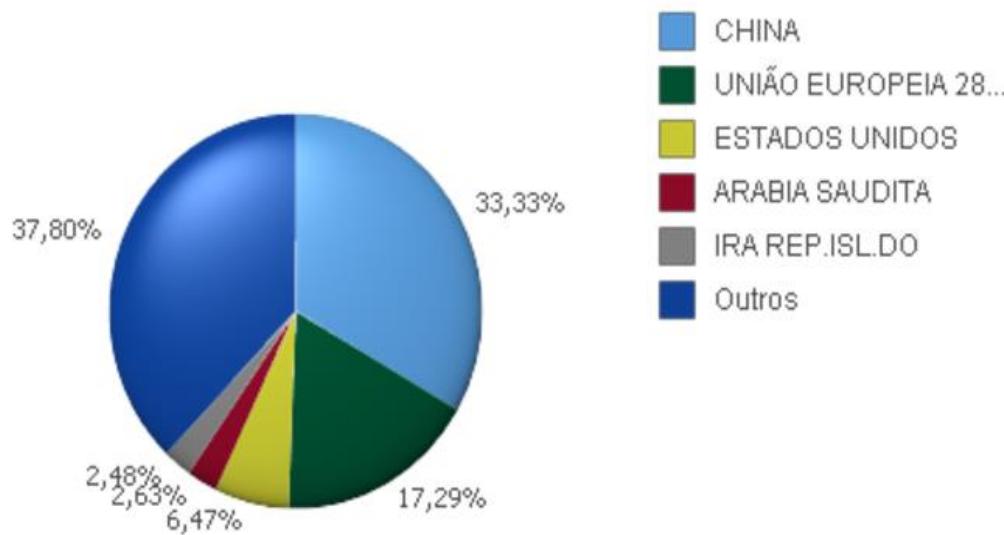
O Comércio Exterior do Brasil

Exportações Agronegócio

Fonte: <http://indicadores.agricultura.gov.br/agrostat/index.htm> (AGROSTAT - Estatísticas de Comércio Exterior do Agronegócio Brasileiro)

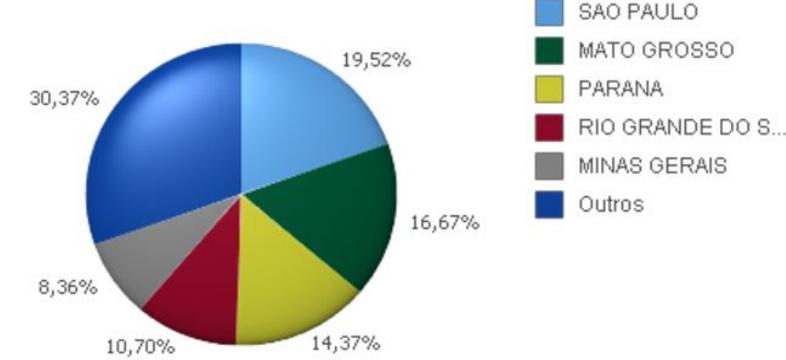
Exportações Brasileiras do Agronegócio por Mercados - 2017

Valor US\$ 38.863.849.390



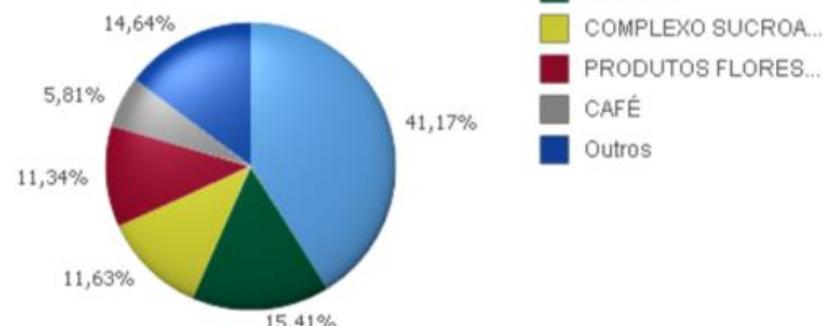
Exportações Brasileiras do Agronegócio por UF - 2017

Valor US\$ 38.863.849.390



Exportações Brasileiras do Agronegócio por Setores - 2017

Valor US\$ 38.863.849.390



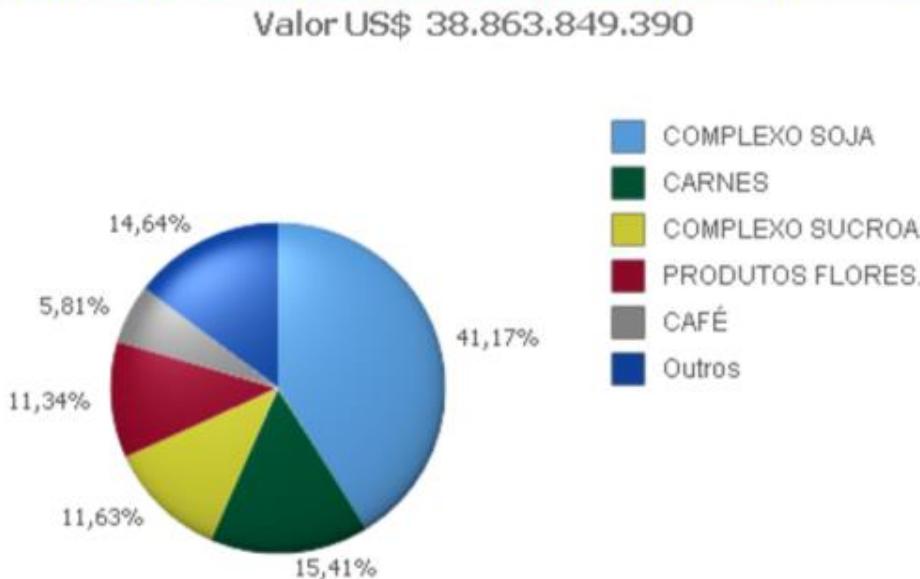
Dados Disponíveis até julho/2017

O Comércio Exterior do Brasil

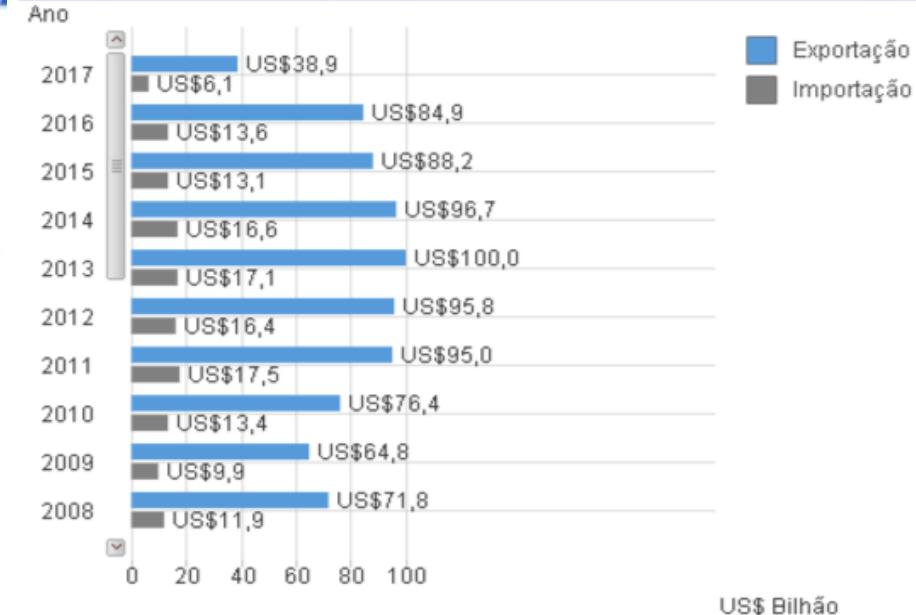
Exportações Agronegócio

Fonte: <http://indicadores.agricultura.gov.br/agrostat/index.htm> (AGROSTAT - Estatísticas de Comércio Exterior do Agronegócio Brasileiro)

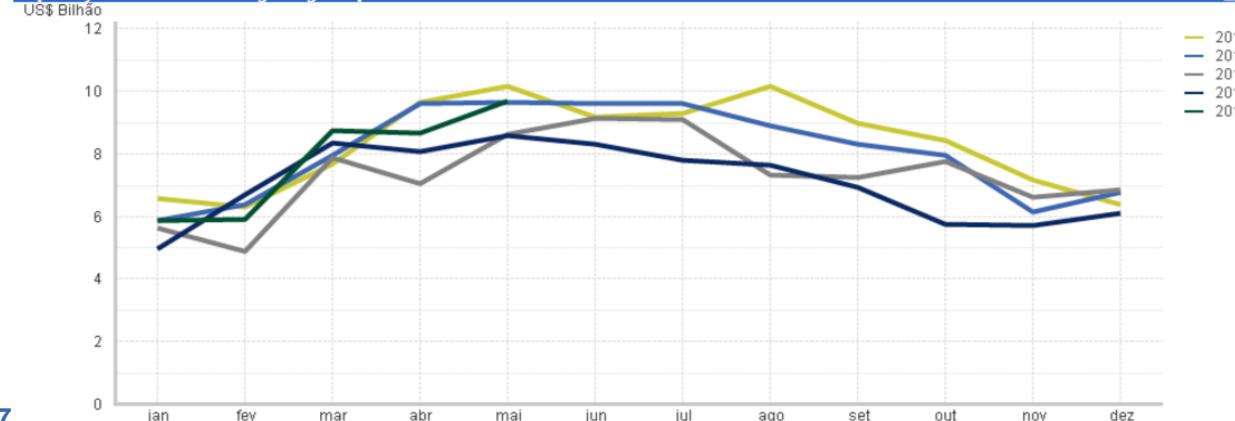
Exportações Brasileiras do Agronegócio por Setores - 2017



Balança Comercial do Agronegócio - Série Histórica



Exportações Brasileiras do Agronegócio por mês - Últimos 5 Anos



Por que exportar?

- Exportar é muito mais do que uma fonte renda ou uma interação entre pessoas e empresas;
- É uma excelente alternativa de desenvolvimento.
- Independente dos desafios e receios, é importante ter em mente as diversas vantagens que existem.

Por que exportar?

- Todo mundo ganha com o Comércio Exterior: o exportador, o importador e o mercado interno, com o ingresso de divisas e geração de emprego e renda;
- As possibilidades de estar no mercado externo **nos coloca à frente de mercados altamente promissores**;
- Pessoas, contatos, estratégias, investimentos, mercados e evolução.

VANTAGENS DA EXPORTAÇÃO

Podemos resumir as vantagens nos tópicos abaixo:

- Diversidade de Mercados
- Crescimento da produtividade
- A qualidade do produto
- Melhoria do negócio
- A carga tributária



VANTAGENS DA EXPORTAÇÃO

Diversidade de Mercados

Desenvolver negócios com outros países abre, naturalmente, novas carteiras (ou portfólio) de clientes, induz a expansão de *mix* de produtos, pulveriza a receita e os riscos;

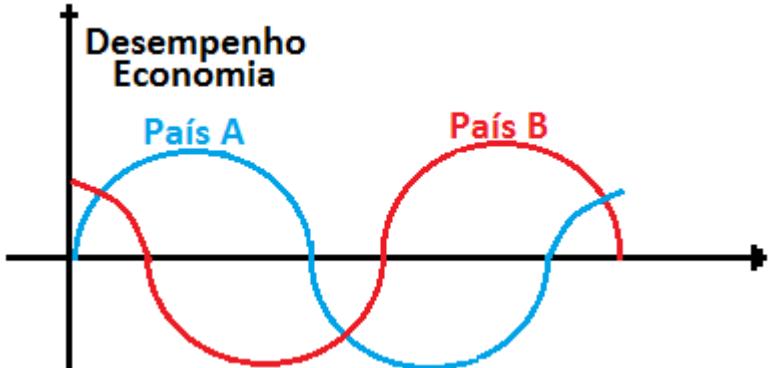
Um negócio cuja receita esteja baseada em poucos clientes pode sofrer grandes perdas se o relacionamento com estes poucos clientes ruir;

A diversidade de mercados pode auxiliar **no problema dos negócios que vendem produtos sazonais.**

VANTAGENS DA EXPORTAÇÃO

Diversidade de Mercados

Essa ação aumenta a carta de clientes em diferentes mercados. Uma das **grandes vantagens desse empreendimento é que a empresa diminui os riscos e se torna mais independente**, pois quantos mais mercados ela estiver atuando, menos dependente ela será e menos exposta estará a crises financeiras em determinadas regiões.



VANTAGENS DA EXPORTAÇÃO

Crescimento da produtividade

Quando um negócio dá início à exportação, ele precisa produzir em maior quantidade e também com qualidade cada vez melhor para conseguir ser competitiva no mercado internacional.

Para isso ela precisará se modernizar e, pensando de forma global, sairá ganhando com todo o processo, pois **a modernização leva ao crescimento do negócio.**

A empresa poderá, assim, diminuir o custo de seus produtos, tornando-os mais competitivos, e aumentar sua margem de lucro.

VANTAGENS DA EXPORTAÇÃO

A Qualidade do Produto

O Comércio Exterior nos trás a necessidade de se adaptar às exigências do mercado em que estiver atuando.

Os negócios precisam inovar e gerar desenvolvimento em tecnologia, pois essa é uma exigência dos mercados internacionais, principalmente no que se refere a adaptação normas e procedimentos.

O investimento na qualidade dos seus produtos será percebido por todos seus clientes, do mercado doméstico ou internacional, o que **garantirá a sustentabilidade financeira do seu negócio e a geração de receitas com o fortalecimento da marca e/ou dos produtos.**



VANTAGENS DA EXPORTAÇÃO

Melhoria do Negócio

Quando uma empresa se torna exportadora, existe uma melhoria no negócio em si, tanto na imagem perante o mercado, como na gestão e nos processos internos desenvolvidos.

Melhoria Interna:

Padrões internacionais de gerenciamento, adotados em função das exigências do mercado externo.

Novas tecnologias empregadas, devido ao processo de internacionalização da empresa. É uma exigência dos mercados que irão importar os seus produtos.

VANTAGENS DA EXPORTAÇÃO

Melhoria do Negócio

Quando uma empresa se torna exportadora, existe uma melhoria no negócio em si, tanto na imagem perante o mercado, como na gestão e nos processos internos desenvolvidos.

Melhoria Interna:

Crescimento e **qualificação da mão de obra** para que seja possível alcançar todas as novas exigências do processo de exportação.

Fortalecimento do valor agregado da marca.



VANTAGENS DA EXPORTAÇÃO

Melhoria do Negócio

Quando uma empresa se torna exportadora, existe uma melhoria no negócio em si, tanto na imagem perante o mercado, como na gestão e nos processos internos desenvolvidos.

Externamente

Ganho de posicionamento e diferenciação de marca ao se tornar produto “tipo exportação”, o que tende a gerar mais vendas e fidelização do seu público-alvo.

Os fornecedores também passam a encarar a sua empresa com outra postura, o que pode melhorar o processo de negociação de produtos.

VANTAGENS DA EXPORTAÇÃO

A Carga Tributária

Quem exporta tem a possibilidade de usufruir de mecanismos que ajudam a diminuir os tributos: são os **incentivos fiscais**.

Os incentivos fiscais eliminam tributos incidentes sobre os produtos nas operações realizadas no mercado interno.

Nas exportações, é fundamental que os produtos cheguem ao mercado internacional com preços competitivos, e isso se torna possível pela compensação dos incentivos fiscais.

VANTAGENS DA EXPORTAÇÃO

A Carga Tributária

Vantagens Tributárias:

- Não há incidência de ICMS e o IPI sobre a exportação de produtos industrializados;
- As receitas obtidas com exportação são excluídas da base de cálculo do CONFINS e estão isentas do PIS e do PASEP;



Como chegar ao mercado externo?

Exemplos de ações:

- Qualificação e preparação para Exportação;
- Definição do mercado alvo e a estratégia;
- Participação de ações Promoção Comercial;
- Manutenção e Ampliação de Mercados;
- Internacionalização da empresa.



Caminhos a seguir

Definir o tamanho do seu negócio

Saber sua capacidade de produção e definir quanto dela estará voltada para o mercado interno e quanto sobrará para o externo;

Ter capacidade de crescimento e desenvolvimento produtivo pensando na ampliação no(s) novo(s) mercado(s);



Caminhos a seguir

Definir o tamanho do seu negócio

Ter uma estratégia bem definida, com os passos sendo seguidos corretamente é fundamental;

Avaliar a necessidade de ter um departamento de exportação;



Caminhos a seguir

Identificação do Mercado Alvo

É essencial conhecer o mercado internacional para identificar qual será sua estratégia de comércio exterior;

Utilizar Estudos de Mercado para apoiar as decisões, descobrindo quais são os pontos que você precisa se adaptar e tabelar os preços médios que são praticados em outros países para poder oferecer um produto competitivo;

Caminhos a seguir

Identificação do Mercado Alvo

Fazer uso de materiais e apoio de instituições que trabalham com comércio exterior, incluindo informações presentes na internet.



Caminhos a seguir

Estar Preparado de forma Profissional

Para realizar a preparação e as ações de comércio exterior, recomenda-se possuir uma equipe profissional especializada;

Identificar a melhor forma de atuação para chegar aos compradores e também aos negócios, definindo assim os canais de distribuição;

Caminhos a seguir

Estar Preparado de forma Profissional

Canais de Distribuição:

- **Representante comercial no exterior (trading):**

Podem estar baseados no Brasil ou no exterior e são responsáveis pelo relacionamento entre empresas brasileiras e estrangeiras.

- **Departamento de vendas próprio para exportação:**

O departamento interno de vendas para exportação irá trabalhar com as mesmas atribuições do representante comercial e poderá fazer este trabalho por telefone, visitas presenciais, ou estandes em feiras do setor.

Caminhos a seguir

Outras pontos importantes:

- Definição da Logística Internacional, Frete e Seguro;
- Formação do preço para exportação;
- Conhecer as linhas de crédito para exportação;
- Estar atento aos *sites* com informações de comercio exterior do Brasil e exterior: MRE, Apex-Brasil, MDIC, MAPA, CNA, Invest Export Brasil, etc.

POR QUE EXPORTAR?

A exportação é a oportunidade de **diversificar o seu mercado consumidor** e deixar seu negócio **menos dependente das oscilações da economia doméstica**, além de poder estar acompanhando o mercado globalizado em termos de inovação e tecnologia.



POR QUE EXPORTAR?

Exportar é uma questão de planejamento, estratégia e que certamente trará ótimos resultados;

Ó mundo é global e assim devemos pensar nossos negócios.



POR QUE EXPORTAR?

A exportação traz diversos benefícios para os países e para as empresas.

As operações de exportação permitem que todos saiam ganhando, incluindo os trabalhadores, as empresas e os países.

Bons negócios!



Plataforma Passaporte para o Mundo



ESCOLHA SUA CAPACITAÇÃO

- MÓDULO 1**
Passo a passo para exportar
- MÓDULO 2**
Para ampliar suas exportações
- MÓDULO 3**
Para consolidar sua competitividade
- MÓDULO 4**
Para internacionalizar sua empresa

CONHEÇA O PASSAPORTE

PRECISA DE AJUDA?

APRENDA MAIS

- Prepare-se para eventos internacionais
- Saiba mais sobre atração de investimentos
- Entenda melhor os setores produtivos
- Biblioteca Virtual

DESTAQUES

EXPLORE O MERCADO INTERNACIONAL

Internacionalização Sebrae

[Início](#) [Cadastro](#) [Central de Ajuda](#) 

CPF

.....



Autodiagnóstico
Negócios Internacionais



Caro empreendedor,

Você está acessando a página do autodiagnóstico on-line do Sebrae. Aqui você pode preencher um questionário elaborado por especialistas em comércio exterior que tem por objetivo ajudá-lo a compreender em que estágio está a sua empresa em relação ao processo de Negócios Internacionais.

1º Passo - Cadastro

Registre os dados de sua empresa e obtenha acesso para realizar o autodiagnóstico. É importante que todas as etapas sejam realizadas pelo próprio empreendedor.

[Cadastro](#)

2º Passo - Questionário

Responda as questões sobre o seu negócio, produto/serviço e como está sua atuação no mercado global.

3º Passo - Resultado

Ao final do preenchimento do questionário será gerado o autodiagnóstico com uma avaliação e recomendações baseadas em suas respostas.

4º Passo - Fale com o Tutor

Após o recebimento do resultado, você poderá interagir com tutores especialistas e dirimir suas dúvidas.

Para acessar a versão anterior do Autodiagnóstico (somente consulta) [clique aqui](#).



ApexBrasil

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS



www.internacionalizacao.sebrae.com.br

Brazilian Suppliers



Brazilian Suppliers

Escolha sua língua: Brazil

QUERO SABER MAIS ·

EVENTOS

COMPRADORES ESTRANGEIROS

NOTÍCIAS E MERCADO

DIRETÓRIO DBCE

[f](#) [in](#)

BRAZIL

Diretório Brasileiro das Comerciais Exportadoras

O Diretório Brasileiro das Comerciais Exportadoras (DBCE) é diretório que contém informações sobre as empresas comerciais exportadoras apoiadas pelo projeto Brazilian Suppliers, apresentando ao mundo as comerciais exportadoras aptas a fornecer ao comprador internacional determinado(s) produto(s) brasileiro(s) de seu interesse.

Amplamente divulgado e utilizado no exterior como fonte de pesquisa para consulta de fornecedores de produtos brasileiros, o DBCE conecta de forma rápida e eficaz a comercial exportadora brasileira com os importadores do mundo todo.

Trata-se de um instrumento de pesquisa e, ao mesmo tempo, uma grande vitrine de empresas comerciais exportadoras. Daí a importância de manter o cadastro da comercial exportadora e seus produtos sempre atualizados.

QUAIS OS BENEFÍCIOS:

Para as Empresas Comerciais Exportadoras Brasileiras Cadastradas no Diretório DBCE.

- Vitrine de exposição da comercial exportadora e de seus produtos para Compradores Internacionais;
- Fonte de pesquisa de indústrias ou entidades setoriais em busca de comerciais exportadoras com experiência em determinado segmento / mercado;
- Instrumento de parceria entre as próprias comerciais exportadoras para determinado produto / mercado;
- Base de informações para a elaboração das ações de promoção comercial do projeto Brazilian Suppliers.

Para Compradores Internacionais ou Entidades / Instituições em busca de fornecedores de produtos brasileiros.

- Seleção de fornecedores de produtos brasileiros;
- Pesquisa de comerciais exportadoras com experiência de determinado produto / setor / mercado;
- Aproximação de compradores com as pequenas, médias e grandes indústrias através das comerciais exportadoras.

www.braziliansuppliers.com.br

Plataforma INVEST & EXPORT BRASIL



Exportar

Importar

Investir



Agrostat

Acesse dados estatísticos
sobre produção,
comercialização, importação
e exportação de produtos
agropecuários.



Conheça informações sobre projetos e
obras públicas em vários setores da
economia



COMEX
responde

ApexBrasil
AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS



www.investexportbrasil.gov.br

Vitrine do Exportador

Vitrine do Exportador

Bem-vindo ao diretório de empresas brasileiras

Sobre a Vitrine

Português | English | Español

LOGIN BENS

BENS

SERVIÇOS

CHAMA EMPREENDEDORA

Nome da Empresa

Razão Social

Nome Fantasia

Produto

Descrição

Código SH-6

Setor de Atividade

Escolha

Faixa de valor da empresa

Escolha

Região de Destino

Escolha

Consultar

Limpar formulário



Amplie
oportunidades de
negócios incluindo as
informações
comerciais de sua
empresa.



Sua empresa não
exporta?
Saiba como fazer
parte da Vitrine do
Exportador.



Você não conseguiu
achar a informação
desejada?
Encaminhe sua
dúvida para o
Sistema Comex
Responde.

Rede CIN

Centro Internacional de Negócios do Mato Grosso do Sul

www.cinms.com.br

≡ MENU

CNI

CIN
Centro Internacional de Negócios
de Mato Grosso do Sul

CONHEÇA O CIN

O CIN MS tem como missão promover a internacionalização das empresas sul-mato-grossenses.

LEIA MAIS →

OBRIGADO!

Tiago Terra

Coordenação de Competitividade
Apex-Brasil

tiago.terra@apexbrasil.com.br

Tel.: 61 3426 0202



INTERAGRO
REDE AGROPECUÁRIA
DE COMÉRCIO EXTERIOR