



Etapas da Exportação

“Trilha de Internacionalização”



P N C E

**“Rede de apoio às empresas
brasileiras com potencial
exportador”**



Plano Nacional da Cultura Exportadora



- O PNCE busca harmonizar as ações de apoio às exportações desenvolvidas pelas diversas entidades públicas e privadas.
- Concepção e execução multi-institucional.
- Coordenação do Ministério do Desenvolvimento Ind. e Comércio Exterior (MDIC).



Participantes

27 Unidades da Federação e 17 instituições:

- ABDI
- Apex-Brasil
- Banco da Amazônia
- Banco do Brasil
- BNDES
- CAIXA
- CNA
- CNI
- Correios
- INMETRO
- INPI
- MAPA
- MDIC
- MRE
- SEBRAE
- SENAC
- SUFRAMA

Qualificação SEMANA SEBRAE DE COMÉRCIO EXTERIOR

Programação

- 05.06 Projeto de internacionalização de empresas no âmbito Plano Simplex Internacional
- 06.06 Seminário de internacionalização
- 07.06 Capacitação: Formação de multiplicadores na metodologia Redesperto
- 08.06 Capacitação: Formação de multiplicadores na metodologia Redesperto
- 09.06 Capacitação: Formação de multiplicadores na metodologia Redesperto

10 maio 2017 15:36
Semana SEBRAE de comércio exterior
Sala de Seminário Nacional - SGAS 605,
- Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

Outros

25 maio 2017 07:23
Marcos Pereira convida secretários de Desenvolvimento a participar de formulação da Rota 2030
- Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

Outros

24 maio 2017 07:10
Superávit comercial segue em alta e atinge US\$ 26,225 bilhões até a terceira semana de maio
- Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

Cadastre sua empresa

COMEX responde
Tire suas dúvidas!

Eventos

29 de maio
Esteróides (BA)

INTERAGRO
REDE AGROPECUÁRIA DE COMÉRCIO EXTERIOR

SEMINÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR NA BAHIA

A Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) convida para o Seminário da Rede Agropecuária de Comércio Exterior (InterAgro) na Bahia

Inscrições:
<http://www.cadastros.org.br/inscricao-interagro-bahia>

Notícias

Adequação de Produto e Processo - 02 maio 2017 09:53
MDIC lança 9º ciclo do Programa Brasileiro de Etiquetagem Veicular
- Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

Outros - 08 maio 2017 07:35
Marcos Pereira: acordo comercial ampliado com o México será um marco nas relações bilaterais
- Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

Outros - 08 maio 2017 07:35
Manufaturados respondem por 91,2% das exportações para Argentina no 1o. trimestre
- Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

Qualificação - 09 maio 2017 07:19
CURSO: Tributos no comércio exterior
- Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

Outros - 10 maio 2017 08:27
Com alta de 7% nas vendas externas na 1a. semana de maio, saldo da BC soma US\$ 22,3 bi.
- Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

Outros - 08 maio 2017 07:35
Vendas externas de suco de laranja caem 28,9% em receita no mês de abril, segundo o MDIC
- Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

Outros - 08 maio 2017 07:35
Superávit com a China de janeiro a abril se aproxima do total registrado em todo ano passado
- Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

Outros - 08 maio 2017 07:35
MDIC eleva para US\$ 55 bi expectativa de saldo positivo na balança comercial em 2017
- Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

Qualificação - 10 maio 2017 07:08
Curso de contratos internacionais
- Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

Outros - 11 maio 2017 07:47
Projeto Comprador da Apex-Brasil supera expectativa e fatura US\$ 96 milhões na Apas 2017
- Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

Mais eventos

PNCE nos estados

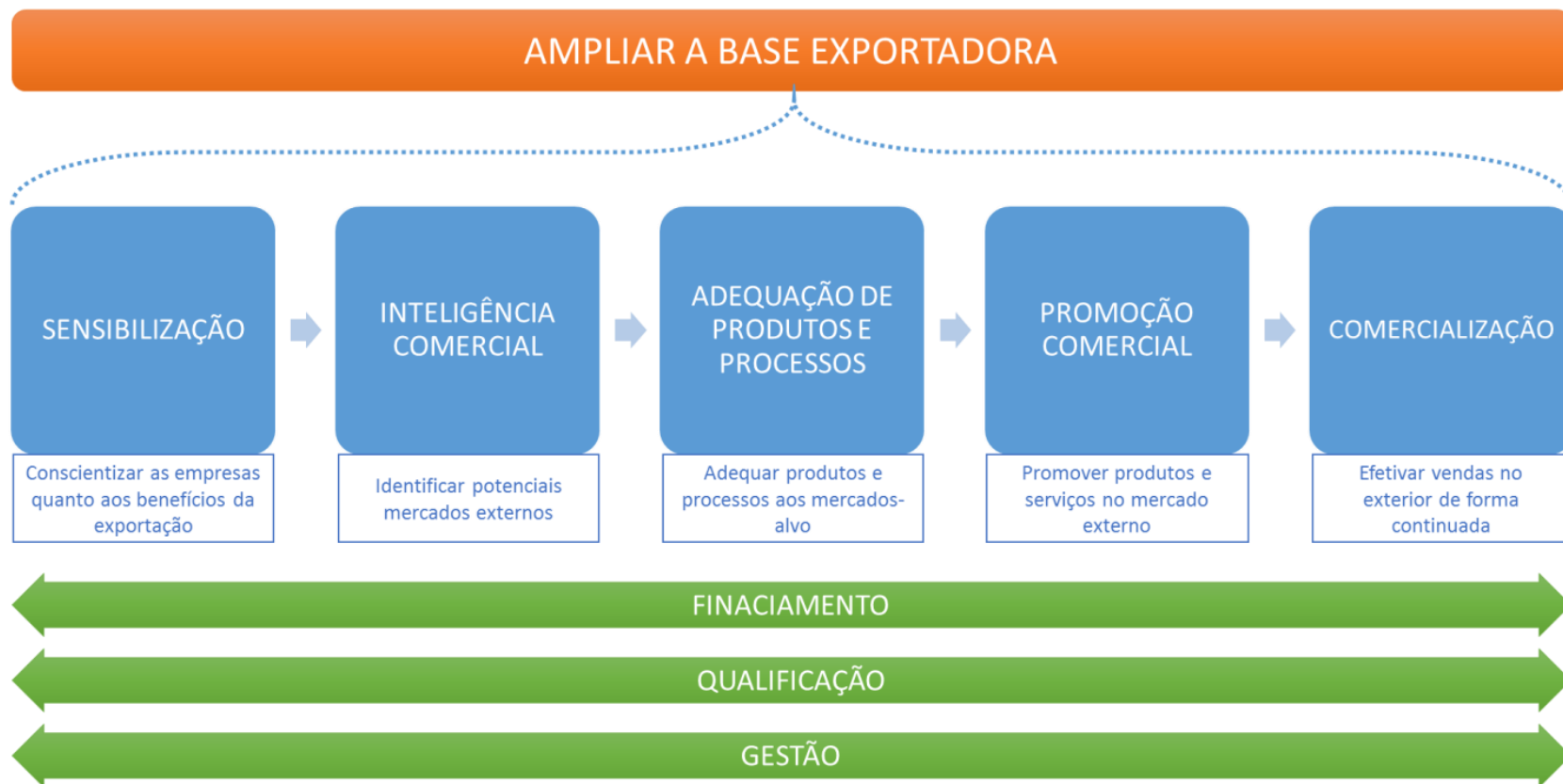




Trilha de Internacionalização



Etapas sequenciais de ações a serem desenvolvidas pela empresa, no sentido de conduzi-la a comercializar seu produto no mercado externo.





Sensibilização



- Quebrar o paradigma de que exportar é demasiado complicado e que é uma atividade possível apenas para grandes empresas;
- Conhecer os benefícios da exportação;
- Conhecer os aspectos básicos do comércio internacional.



Decisão de Exportação



Questões a serem respondidas na decisão de exportar:

- Por que Exportar?
- Quem pode Exportar?
- Para onde Exportar?
- Quando Exportar?
- O que Exportar?



Ex. Ações PNCE – Sensibilização



Ação	Entidade
PEIEX – Prog. de Qualificação para Exportação	APEX-Brasil
Passo a Passo para Exportação	CNI / Federações
Planejamento Estratégico da Exportação	CNI / Federações
Exporta facil da sua empresa para o mundo	CORREIOS
Curso Básico de Exportação	MDIC
Curso de Exportação para MPEs - EPP	MDIC
Curso para Agentes de Comércio Exterior	MDIC
Encontros de Comércio Exterior (Encomex)	MDIC
PROEX - Procedimentos para a Exportação	SEBRAE
Consultoria a distância	SEBRAE

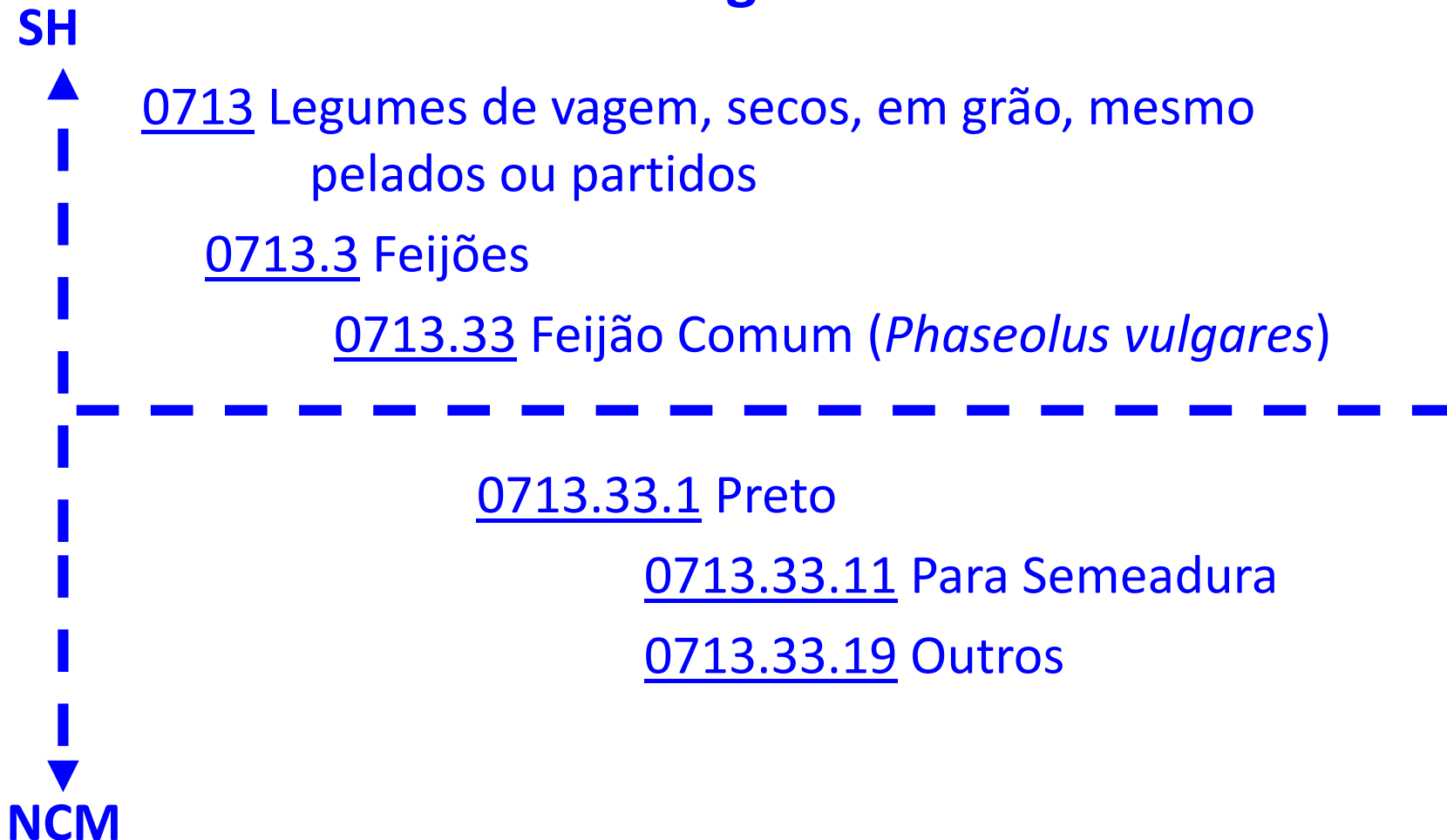


Inteligência Comercial



- Coleta e análise de dados a serem transformados em informações estratégicas para auxiliar na tomada de decisões;
- Conhecer a classificação adequada de suas mercadorias;
- Conhecer as ferramentas e entidades de apoio ao exportador;
- Conhecer a legislação interna e externa;
- Conhecer a concorrência;
- Identificar potenciais mercados externos;
- Elaborar um plano de exportação.

Estrutura do código NCM





Ferramentas e Fontes de Informações

- Invest&Export Brasil - www.investexportbrasil.gov.br
- Alice Web - aliceweb2.mdic.gov.br
- Trade Map - www.trademap.org
- Apex Brasil - www.apexbrasil.com.br
- Capta - www.capta.mdic.gov.br
- MDIC - www.desenvolvimento.gov.br
- Etc.



Ex. Ações PNCE – Inteligência Com.



Ação	Entidade
Prospecção de Mercados no Exterior	CNI / Federações
Estudo Mercadológico	CNI / Federações
Curso sobre Barreiras Técnicas ao Comércio	INMETRO
Propriedade Industrial para Exportadores	INPI
Seminário sobre barreiras ao comércio	MDIC
Levantamento de informações preliminares sobre produtos e potenciais importadores	MRE
Videoconferências com os Setores de Promoção Comercial (SECOM)	MRE
Estudos de Mercado	SEBRAE
Consultoria Presencial	SEBRAE



3

Adequação de Produtos e Processos



INTERAGRO
REDE AGROPECUÁRIA
DE COMÉRCIO EXTERIOR

➤ Medidas para adequação às exigências dos mercados externos:

- Melhoria da qualidade;
- Redução de custos;
- Embalagem;
- Design;
- Atendimento às normas técnicas;
- Qualificação técnica para certificações internacionais;
- Superação de barreiras técnicas.



Produto Nacional do Sebrae que tem como objetivo: viabilizar aos pequenos negócios o acesso a serviços tecnológicos e de inovação, visando a melhoria de processos, produtos e serviços, bem como a introdução de inovações nas empresas e mercados.

É oferecido subsídio de até 70% dos custos dos serviços.



Marca

Sinal distintivo, visualmente perceptível, que identifica e distingue produtos e serviços.

Patente

Título de propriedade temporária sobre uma invenção ou modelo de utilidade, outorgado pelo Estado aos inventores ou autores ou outras pessoas físicas ou jurídicas detentoras de direitos sobre a criação.

Indicação Geográfica

Ferramentas coletivas de valorização de produtos e serviços tradicionais vinculados a determinados territórios. Úteis para agregar valor ao produto e proteger a região produtora. São divididas em:

Indicação de Procedência => tradição / qualidade diferenciada.

Denominação de Origem => diferenciais ligados ao local (território) -
fatores naturais e humanos.



- Na OMC, o INMETRO é o “Ponto Focal” brasileiro de barreiras técnicas às exportações.
- Serviços oferecidos pelo INMETRO
 - Alerta Exportador (informa novas exigências referentes a produtos)
 - Denuncie Barreiras Técnicas (identificadas na exportação)
 - Exigências Técnicas – Países x Produtos (seleção por país e produto)



Ex. Ações PNCE – Adequação



Ação	Entidade
Desenvolvimento de coleção e adequação de modelagem internacional (Confecções)	CNI / Federações
Sebraetec	SEBRAE
Sibratec	MCTI
Adequação para Exportação	IPT
Adequação de Produtos e Processos	SENAI



Promoção Comercial



- Divulgar o produto em um determinado mercado;
- Possibilitar o estabelecimento de contatos com potenciais compradores;
- Obter uma visão dos concorrentes;
- Participar de feiras e eventos internacionais.



Feiras comerciais



Poderoso instrumento de divulgação dos produtos e estabelecimento de contatos com importadores.

Tipos de feiras

- **Grande feira de interesse geral:** abrangem todo tipo de artigos e são abertas ao público. O principal problema é atrair o público para seu estande;
- **Feiras comerciais especializadas (setoriais ou multisetor):** voltada para visitantes profissionais, propiciando ambiente adequado para transações comerciais;
- **Feiras secundárias:** limitadas a visitantes profissionais e na maioria das vezes destinadas a varejistas;
- **Feiras de consumo:** aberta a participação do público em geral, mas a empresa deve participar se tiver consolidado a distribuição e o produto no mercado.



Feiras comerciais



- **Vantagens**

- Concentração de grande números de compradores num mesmo local, com possibilidades de vendas direta e de tornar o produto conhecido;
- Constitui imediato feedback da aceitação do seu produto pelo mercado;
- Possibilita o estabelecimento de contatos com potenciais compradores;
- Favorece uma visão dos concorrentes, pois costumam frequentar empresas importante de cada ramo produtivo. É possível estudar seus produtos e técnicas mercadológicas;
- Possibilidade de obter assistência financeira e logística (por exemplo, espaço para exposição dos produtos);



Outras forma de promoção:

- Missões Comerciais;
- Rodadas de negócios;
- Catálogos e folders;
- Site em línguas estrangeiras;
- Propagandas e publicidades;
- Escritórios de promoção no exterior.



Objetivos

- Promover a exportação de bens, serviços e a imagem do Brasil no exterior
- Fomentar a atração de investimentos estrangeiros
- Patrocinar a realização de missões comerciais
- Estimular à participação empresarial em feiras e rodadas de negócios



Vitrine do Exportador

www.vitrinedoexportador.gov.br



- Catálogo de exportadores brasileiros
- Divulgação de empresas exportadoras e potenciais exportadoras do Brasil no exterior
- Permite contato com potenciais importadores estrangeiros
- Versões em português, inglês e espanhol.

MARTHA'S ALIMENTOS

M.V. PAO DE QUEIJO IND. E COM. LTDA.



Tipo de Empresa: Potencial Exportador

RUA 03, 48 - QD. 11, MÓDULOS 24/30 - DASC
Senador Canedo - Goiás
75.250-000

Telefone: +55 (62) 3282-7876

Fax: +55 (62) 3249-1308

Skype: rafael.marthas

Homepage: www.marthasalimentos.com.br



Nossa Empresa

Seja importador / distribuidor do nosso pão de queijo congelado em seu país!!! A indústria está localizada no Distrito Agroindustrial de Senador Canedo (DASC). Contamos com um parque industrial moderno e de última geração, com máquinas e equipamentos exclusivos que tornam nosso processo produtivo totalmente automatizado. Isso contribui para a qualidade final de nossos produtos, uma vez que o contato manual com os mesmos é praticamente inexistente. Segue as boas práticas de fabricação e procedimentos operacionais padrão, obedecendo a todas as orientações da Agência Nacional de Vigilância Sanitária. Isso garante, ainda mais, a procedência e qualidade de todos os nossos produtos. Hoje a empresa conta com uma capacidade instalada de 25 toneladas de pão de queijo e biscoito de queijo congelados por mês. A empresa está adequando sua estrutura física e toda sua cadeia de suprimentos a fim de viabilizar a exportação de seus produtos para locais como: América do Sul, Europa, Emirados Árabes e China.

Principais Produtos

Código SH-6	Produto
190211	Massas alimentícias, não cozidas nem recheadas, contendo ovos

Enviar proposta para empresa

Sua mensagem será enviada diretamente para o destinatário e não será exibida publicamente. A Vitrine do Exportador é um site do governo brasileiro de promoção comercial. Informações cadastrais do usuário são de uso exclusivo do sistema.

Nome da Empresa

País de origem

Selecionar

Nome do contato

Cargo

E-mail

Confirmação de E-mail

Mensagem

Código de verificação

ZAGD

Enviar



Ex. Ações PNCE – Promoção Com.



Ação	Entidade
Brazil Let's Bee	APEX-Brasil
Rodadas de Negócios	APEX-Brasil
Missões Prospectivas	APEX-Brasil
Feiras Internacionais	APEX-Brasil
Encontros de Negócios	CNI / Federações
Missões Prospectivas	CNI / Federações
Itinerante Setoriais	CNI / Federações



Comercialização



- Ações e procedimentos para cálculo dos custos envolvidos em uma exportação;
- Adequação dos preços praticados no mercado interno para vendas internacionais;
- Definição de soluções de logística;
- Conquista e manutenção de novos clientes nos seus respectivos mercados-alvo.



Modalidades de Comercialização



- **Direta** - O produto exportado é faturado pelo próprio produtor ao importador.
- **Indireta** - É realizada por intermédio de empresas estabelecidas no Brasil, que adquirem produtos para exportá-los.

Obs.: *A existência do agente de exportação não caracteriza a exportação como indireta (agente é o representante do exportador contratado para negociar a exportação)*



Formas de Comercialização



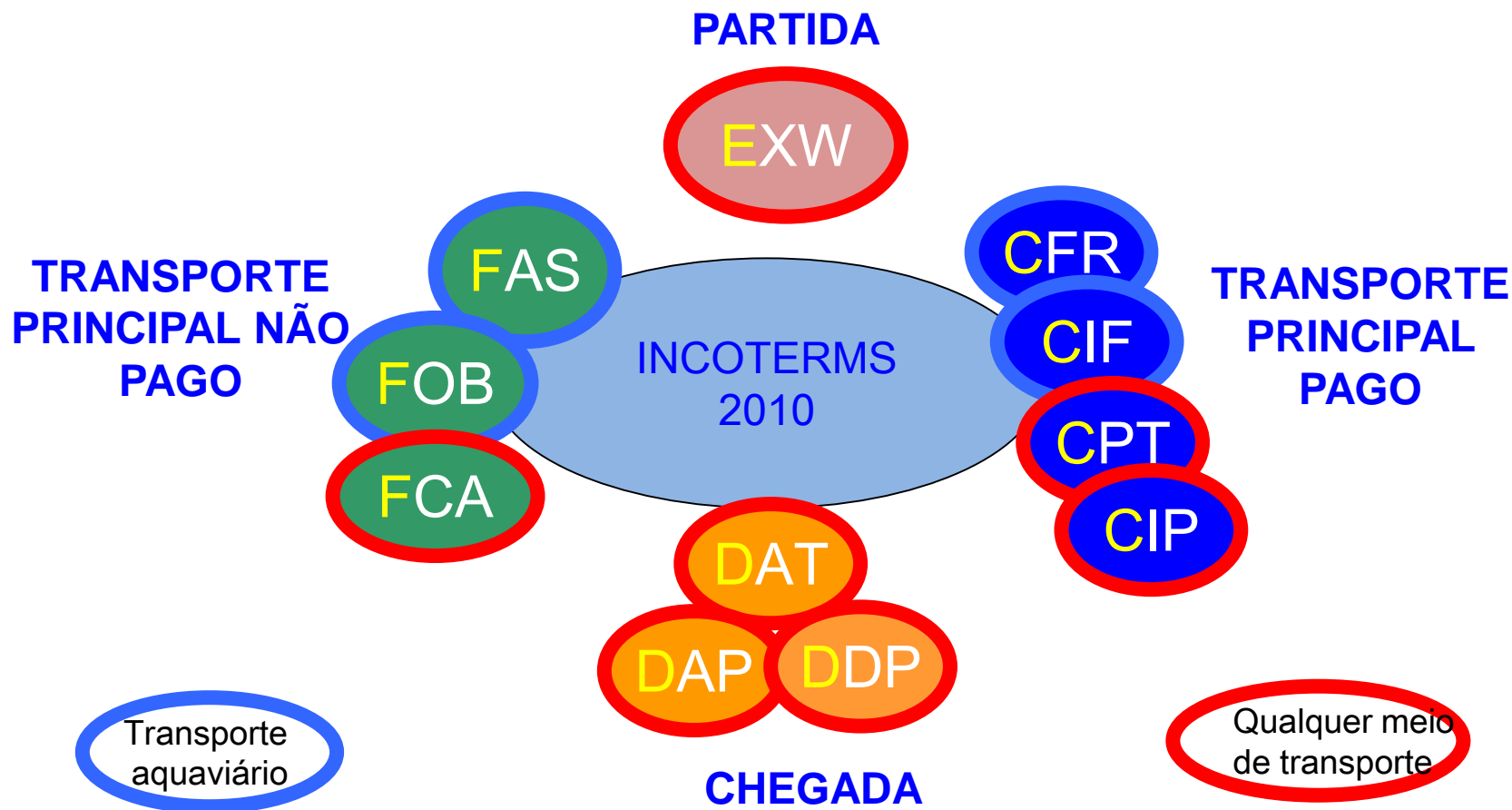
➤ Vendas diretas

- Agente ou representante comercial
- Distribuidor (rede varejista e/ou atacadista)
- Filial de venda (própria)
- Joint venture
- Franquia

➤ Vendas indiretas

- Trading Company e Comercial Exportadora
- Cooperativas
- Consórcios de exportação

Termos Internacionais de Comércio (INCOTERMS)





Modalidades de Pagamento



- Pagamento antecipado
- Remessa direta ou sem saque
- Cobrança documentária
- Carta de crédito



Financiamento às Exportações



➤ **Beneficiário do Crédito**

- Exportador ou o importador (supplier's credit / buyer's credit)

➤ **Modalidades**

- Pré-embarque => Financiamento à produção
- Pós-embarque => Financiamento à comercialização

➤ **Taxa de Juros**

- Compatíveis com as taxas internacionais (referências LIBOR) + *Spread* das instituições financeiras.



Ex. Ações PNCE – Comercialização



Ação	Entidade
Brasil Trade	APEX-Brasil
Linhas de Financiamento ao Comércio Exterior	BNDES
Mecanismos de Financiamento às Exportações	CNI / Federações
Capacitação em Contratos Internacionais	CNI / Federações
Formação de preço para exportação	CNI / Federações
Fusões, aquisições e joint-ventures	CNI / Federações
Capacitação em Marketing Internacional	CNI / Federações
Workshop de prospecção de clientes	CORREIOS
Exporta Fácil Passo a Passo	CORRDEIOS
Oficina de Drawback	MDIC



OBRIGADO!

Gustavo Tavares da Costa

Tel.: 61-2027.7673

E-mail: gustavo.costa@mdic.gov.br