

Por que Exportar?

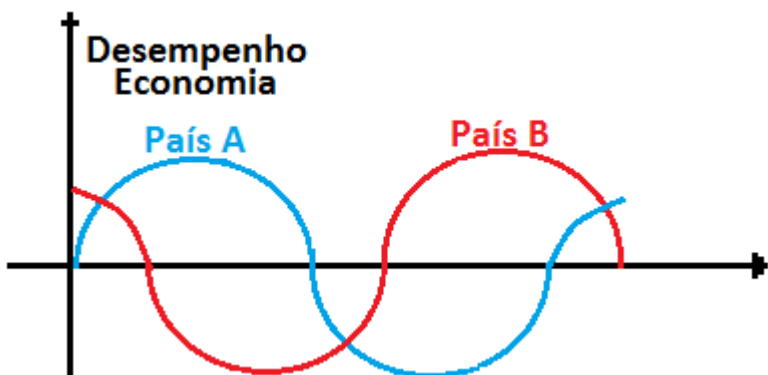


INTERAGRO
REDE AGROPECUÁRIA
DE COMÉRCIO EXTERIOR

Diversificação de Mercados

Um dos grandes benefícios da exportação é permitir que a empresa exportadora tenha mais de um mercado consumidor, o que vai ajuda-la principalmente quando seu principal mercado estiver passando por dificuldades.

A diversificação de mercados também é fundamental para permitir um melhor escoamento de produtos sazonais, como são os agrícolas.



Aumento da Produtividade / Modernização do Negócio

A empresa que exporta precisa produzir mais e melhor para atender seus clientes internacionais. Com isso ela ganha produtividade e como resultado vem a diminuição dos custos de produção e o aumento da margem de lucro. Torna-se portanto mais competitiva.

Modernizar-se é uma consequência natural das empresas que exportam. Elas precisam produzir mais e melhor mirando concorrentes mais exigentes. Necessitam atualizar não apenas suas máquinas, como toda gestão, incluindo capacitação de seus recursos humanos, para conseguir competir nos mercados internacionais.

Melhoria da Qualidade do Produto / Ganho de Imagem

Exportar faz com que os empresários desenvolvam produtos de melhor qualidade, inovadores, com mais tecnologia e adaptados a normas e certificações de mercados mais exigentes.

Empresas exportadoras têm o privilégio de dizer que seus produtos são “Tipo Exportação”. Isso é sinônimo de qualidade e competitividade.



Benefícios Tributários

Para garantir que os exportadores brasileiros tenham produtos competitivos, o governo federal concede **incentivos fiscais, eliminando tributos incidentes sobre os produtos nas operações realizadas no mercado interno.**

Incentivos Fiscais:

- 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?

- Qualificação e Preparação para Exportação;
- Definição de Mercados Alvo (Inteligência de Mercado);
- Participação em Ações de Promoção Comercial;
- Manutenção e Ampliação de Mercados;



Como começar?

Avaliar a capacidade de entrega 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);

Identificação de Mercados 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 avaliar os preços médios que são praticados em outros países para poder oferecer um produto competitivo;

Ter uma estratégia bem definida é fundamental;

Departamento de COMEX? Canais de Distribuição?

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 comércio exterior: MRE, Apex-Brasil, MAPA, CNA, Comex Stat, etc.

E como a Apex-Brasil pode ajudar as empresas brasileiras a exportar seus produtos e serviços?

A Apex-Brasil é a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, um Serviço Social Autônomo Vinculado ao Ministério das Relações Exteriores



ABRANGÊNCIA DE ATUAÇÃO

Trabalho integrado com parceiros institucionais,
SECOMs e escritórios da Apex-Brasil no exterior



8 Escritórios
Apex-Brasil
+
105 Embaixadas
pelo mundo



Eixos de Atuação

Promoção das
exportações
brasileiras

Atração de
investimentos
estrangeiros

Apoio à
internacionalização
de empresas
brasileiras

Inteligência de mercado estratégica

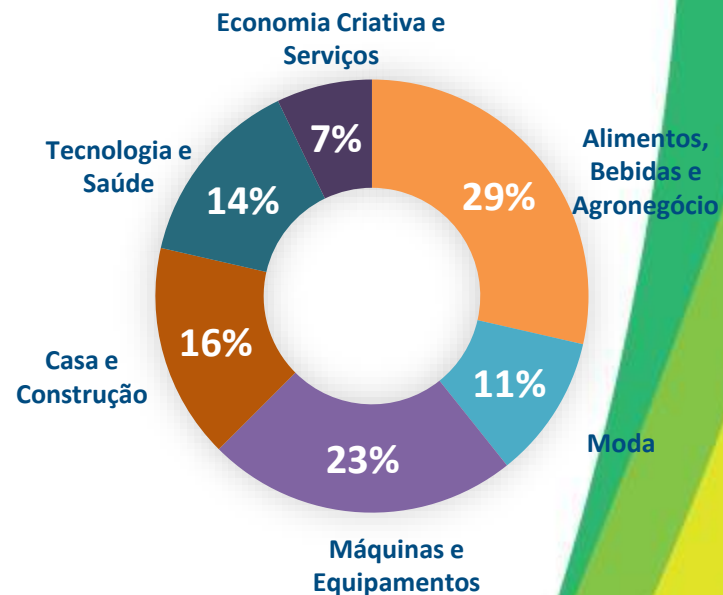
Qualificação para exportação

Promoção da imagem do Brasil como parceiro global de negócios

Promoção de Exportações | Projetos Setoriais

Projetos de promoção de exportações desenvolvidos em parceria com entidades setoriais para apoiar estratégias de promoção de comércio exterior em diversos setores da economia brasileira.

- ✓ Atualmente, existem cerca de 60 projetos setoriais apoiados, dos quais participam aproximadamente 5.700 empresas



PROJETOS SETORIAIS DO AGRONEGÓCIOS

MATERIAL
GENÉTICO
ZEBUÍNO

MEL E
DERIVADOS

CEREAIS EM
GRÃO E
ESMAGADOS

CARNE BOVINA

CARNES SUÍNAS,
FRANGO E
OVOS

**BRAZILIAN
CATTLE** 

 **BRAZIL
LET'S BEE**

 **BRAZILIAN
RICE**

**Brazilian
Beef**
Naturally good

**Brazilian
Pork**
 **BRAZILIAN
CHICKEN**
 **Brazilian
Egg**

RECICLAGEM
ANIMAL

FRUTAS

CAFÉS ESPECIAIS

ETANOL

 **BRAZILIAN[®]
RENDERERS**

 **Frutas do Brasil**
GIFTED BY THE SUN

 **CAFÉS DO
BRASIL**

 **BRAZIL**
Sugarcane Bioenergy Solution

PROJETOS SETORIAIS DO AGRONEGÓCIOS

BALAS, DOCES E
CONFEITOS

BISCOITOS, MASSAS
ALIMENTÍCIAS, PÃES E BOLOS
INDUSTRIALIZADOS

ALIMENTOS E
BEBIDAS
ESPECIAIS

ORGÂNICOS



CACHAÇA

ALIMENTOS, ACESSÓRIOS,
MEDICAMENTOS E COSMÉTICOS P/
ANIMAIS DE CIA

LATICÍNIOS

VINHO



PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES

FEIRAS INTERNACIONAIS

Resultados
Janeiro a Outubro 2018

30 FEIRAS INTERNACIONAIS
ORGANIZADAS DIRETAMENTE

Papel da Apex-Brasil:

- ✓ Organizar a participação brasileira
- ✓ Definir a identidade visual e realizar a montagem do estande
- ✓ Arregimentar e selecionar empresas



PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES

MISSÕES

Resultados
Janeiro a Outubro
2018

35 MISSÕES
REALIZADAS
DIRETAMENTE

Prospectiva: Visita de grupo de empresas a mercados internacionais com o objetivo de levantar informações sobre o mercado, identificar oportunidades de novos negócios, promover parcerias, etc.;

Comercial: projetos que possuem como base a realização de rodadas de negócios realizadas no exterior entre empresários brasileiros e compradores estrangeiros;

Internacionalização: missões com o objetivo de proporcionar às empresas brasileiras conhecimento a respeito da cadeia de valor em mercados internacionais para acelerar o processo de instalação no exterior

DARE
TO BE
GLOBAL
StartOut
Brasil

ECRM

BRASIL
TECNOLÓGICO



PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES

PROJETO COMPRADOR

Resultados
Janeiro a Outubro 2018

18 PROJETOS COMPRADORES
REALIZADOS DIRETAMENTE

O Projeto Comprador é um evento que tem como base rodadas de negócio realizadas no Brasil entre empresários brasileiros e compradores estrangeiros, envolvendo visitas externas a unidades produtivas, feiras e eventos complementares, visando à promoção de negócios e à divulgação de produtos e serviços brasileiros.



QUALIFICAÇÃO PARA EXPORTAÇÃO

QUALIFICAÇÃO PARA EXPORTAÇÃO

A Apex-Brasil oferece diversos programas para qualificar as empresas brasileiras para atuação no exterior, visando contribuir para o aumento da competitividade por meio de ações que promovam a inovação, a sustentabilidade, o design e a qualificação para exportação



6.796

Empresas Atendidas

Programa que visa preparar empresas não exportadoras e iniciantes para atuar no comércio internacional.

A metodologia envolve desde a realização de diagnóstico de prontidão para a exportação até capacitações específicas relacionadas às áreas de planejamento estratégico, marketing, finanças e comércio exterior

Parceria e Capilaridade



Nº de Parcerias
e Convênios

29



Nº de Núcleos
em Atividade

41



Nº de Municípios
Cobertos

1.301

1ª Ação de Exportação:

Última etapa do processo de qualificação das empresas atendidas pelo PEIEX, em que as empresas participam de rodadas de negócios com comerciais exportadoras e tradings.



O PEIEX é implementado em regiões onde existe adensamento de empresas com potencial exportador.

O atendimento é feito com base na capacitação de empresários com potencial e interesse em exportar.

As empresas qualificadas pelo PEIEX podem participar de ações de promoção comercial internacional organizadas pela Apex-Brasil e seus parceiros

QUALIFICAÇÃO PARA EXPORTAÇÃO



Programa de apoio ao desenvolvimento de produtos e embalagens para exportação, sensibilização da indústria para o tema design, promoção da cultura de inovação pelo design e visibilidade da indústria brasileira frente ao mercado internacional.

202

**Empresas
Atendidas**



Capacitações por meio de *workshops* sobre temas relacionados ao comércio exterior e competitividade, com o objetivo de preparar empresas não exportadoras e iniciantes para atuar no comércio internacional. São abordados temas como administração estratégica, administração da produção, gestão financeira e planejamento para internacionalização.

409

**Empresas
Atendidas**

Resultados APEX-BRASIL

Janeiro a Outubro 2018

14.961 empresas apoiadas

3.995 Exportadoras de

5.043 Produtos para

228 Mercados

Exportações das
empresas
apoiadas pela Apex-
Brasil

US\$ **40,6**Bi

Participação nas
Exportações
Brasileiras

20,4%

Outras Informações

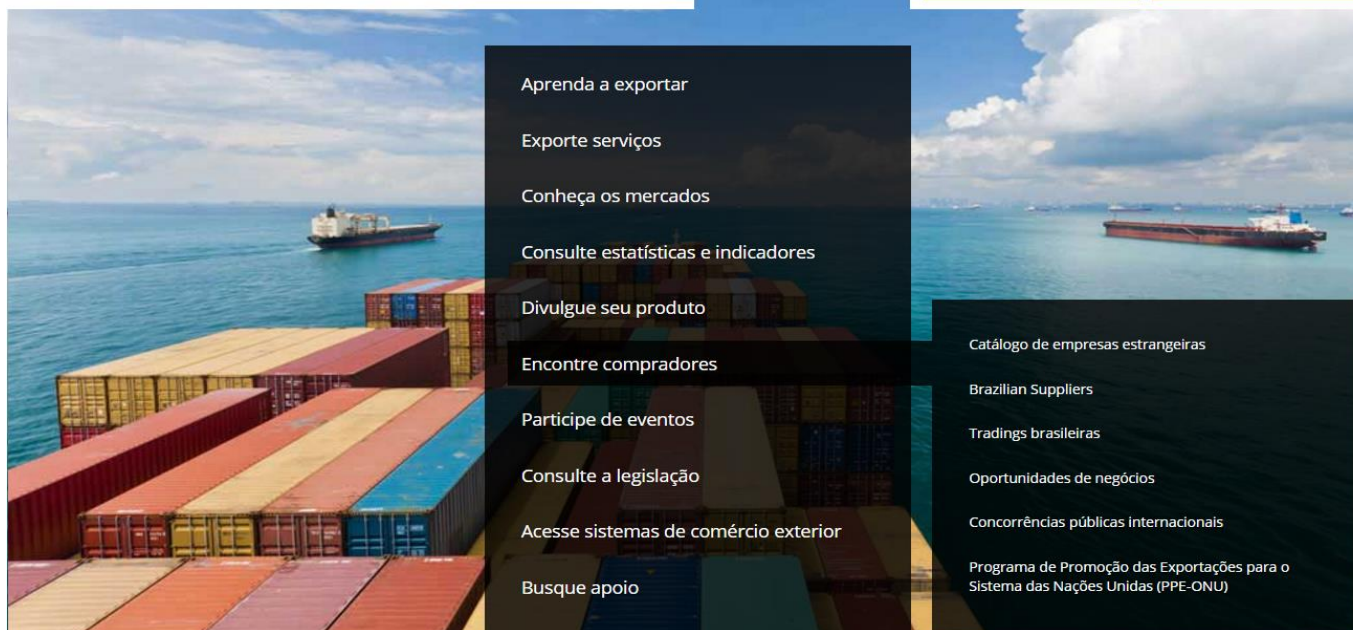
INVEST & EXPORT BRASIL



Exportar

Importar

Investir



www.investexportbrasil.gov.br

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO BRASIL



CNA ▾

SENAR ▾

ICNA ▾

FACULDADE CNA ▾

FALE CONOSCO

Pesquisar



Notícias

Áreas de Atuação

Representatividade

Eventos

Páginas Especiais

Processos Seletivos

Notícias

ENQUANTO
VOCÊ PRODUZ

A CNA DEFENDE
VOCÊ, PRODUTOR,
NO QUE PRECISAR



Contribuição Sindical - imprima a

Notícias

BEM+AGRO

Benefícios para quem é agro

Chegou o Bem+Agro!

Notícias

SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE
SECURIDADE

2ª Via da Contribuição Sindical

Custos de Produção

Preços das Commodities

A CNA perguntou.
O produtor respondeu.

Produtor,
o que você
precisa?

Conquistas
CNA 2018

www.cnabrasil.org.br



Resultado da consulta

Tipo de exibição ?

☒ Horizontal ☐ Vertical

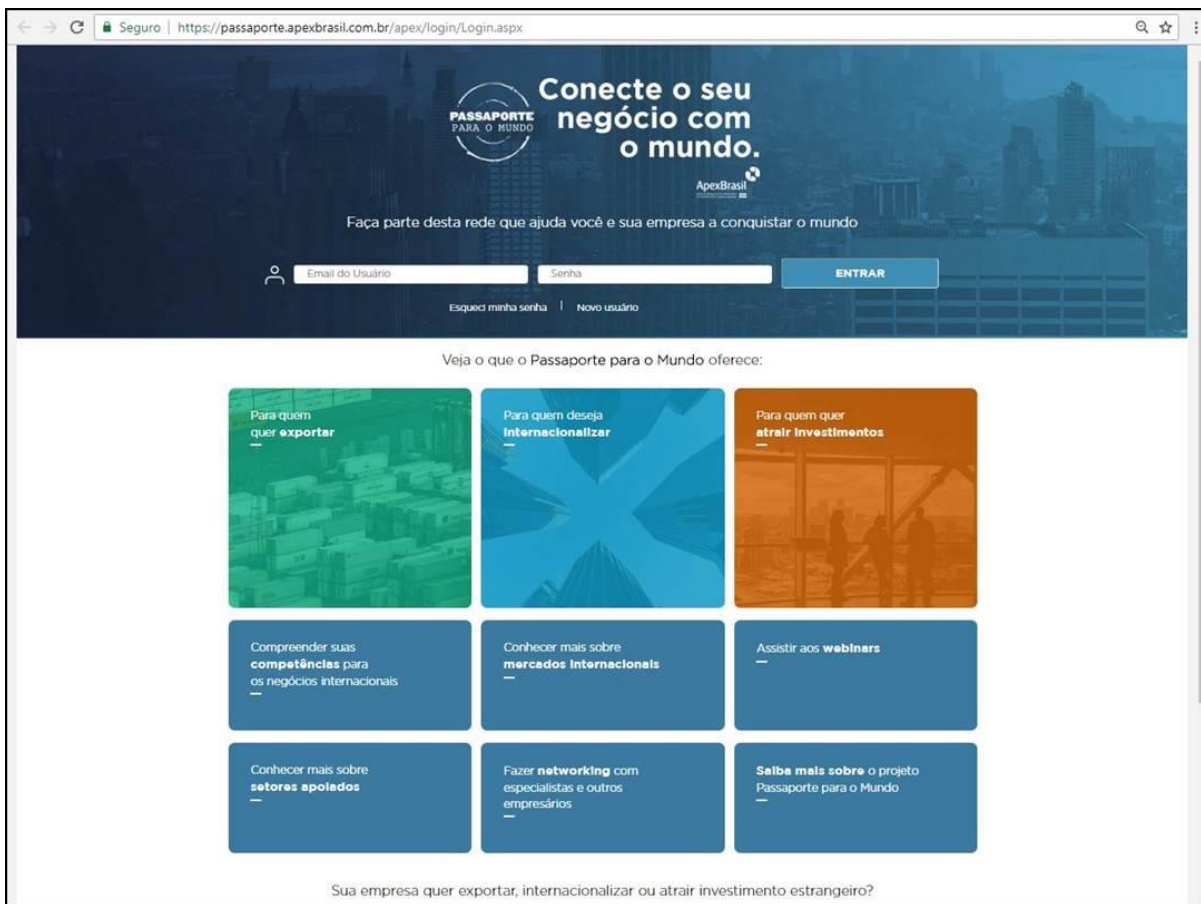
Exportar dados ?

CSV

Excel

UF do Produto	Código NCM	Descrição NCM	2018 - Valor FOB (US\$)
Bahia	09041100	Pimenta (do gênero Piper), não triturada nem em pó	\$8.891.076
Bahia	08072000	Mamões (papaias) frescos	\$5.702.173

PASSAPORTE PARA O MUNDO



Seguro | <https://passaporte.apexbrasil.com.br/apex/login/Login.aspx>

Conecte o seu negócio com o mundo.

Faça parte desta rede que ajuda você e sua empresa a conquistar o mundo

Email do Usuário Senha

[Esqueci minha senha](#) | [Novo usuário](#)

Veja o que o Passaporte para o Mundo oferece:

- Para quem quer **exportar**
- Para quem deseja **internacionalizar**
- Para quem quer **atrair investimentos**
- Compreender suas **competências** para os negócios internacionais
- Conhecer mais sobre **mercados internacionais**
- Assistir aos **webinars**
- Conhecer mais sobre **setores apoiados**
- Fazer **networking** com especialistas e outros empresários
- Saiba mais sobre** o projeto Passaporte para o Mundo

Sua empresa quer exportar, internacionalizar ou atrair investimento estrangeiro?

www.passaporteparaomundo.com.br

Quero exportar produtos e serviços

Saiba como promover seus negócios no mercado internacional

Quero atrair investimentos

Atraia investimentos para sua empresa. Veja oportunidades para investir no Brasil

Quero empreender no exterior

Entenda como iniciar ou ampliar suas operações em outros países

Quero informações sobre os mercados

Acesse conteúdo exclusivo sobre promoção comercial e atração de investimentos





POR PRODUTO

Produto

Café cru

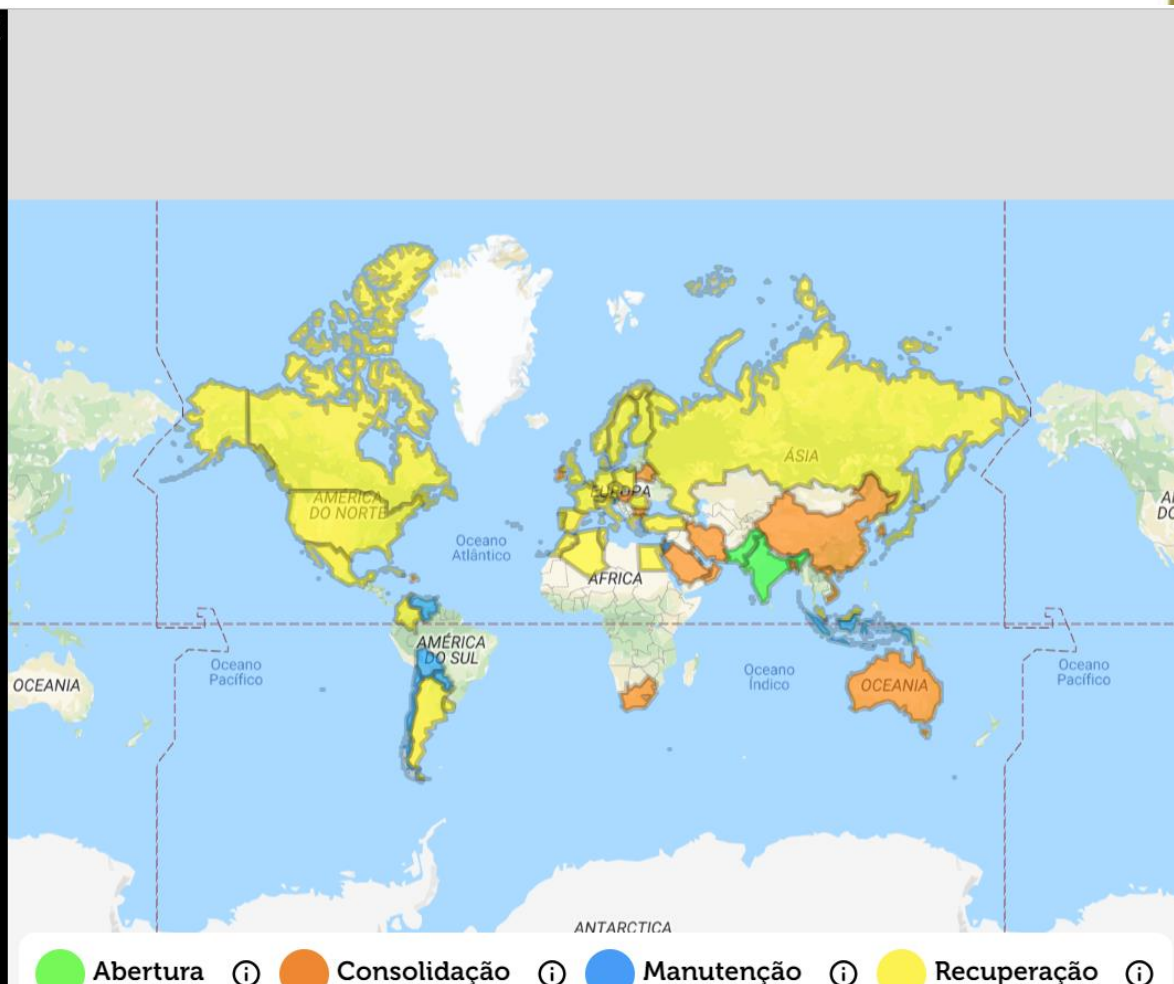
Região

Mundo

 GERAR PDF

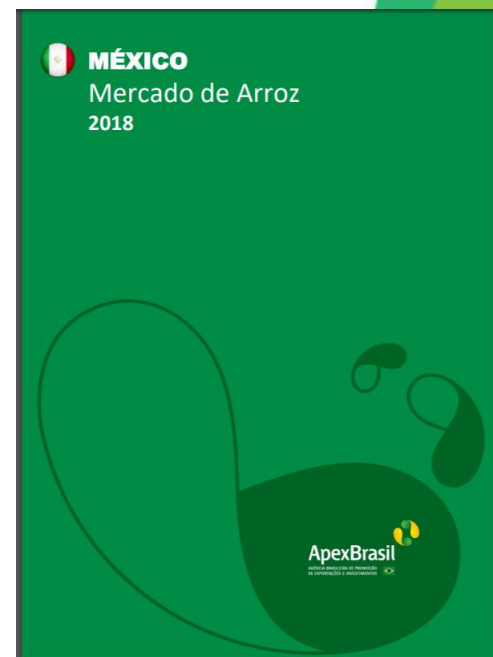
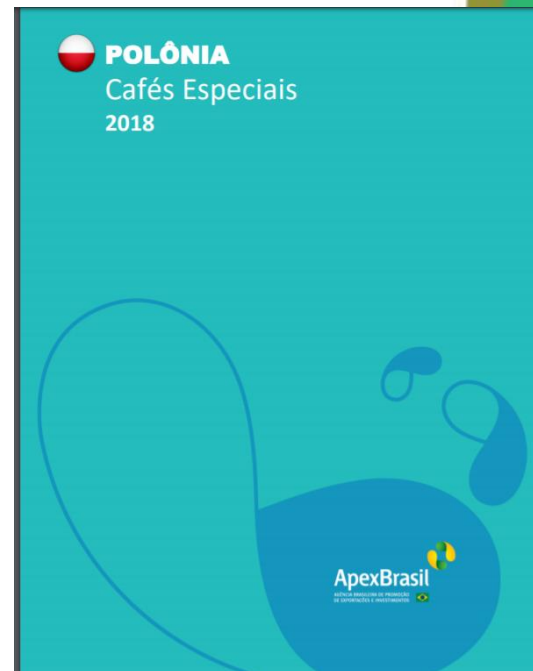
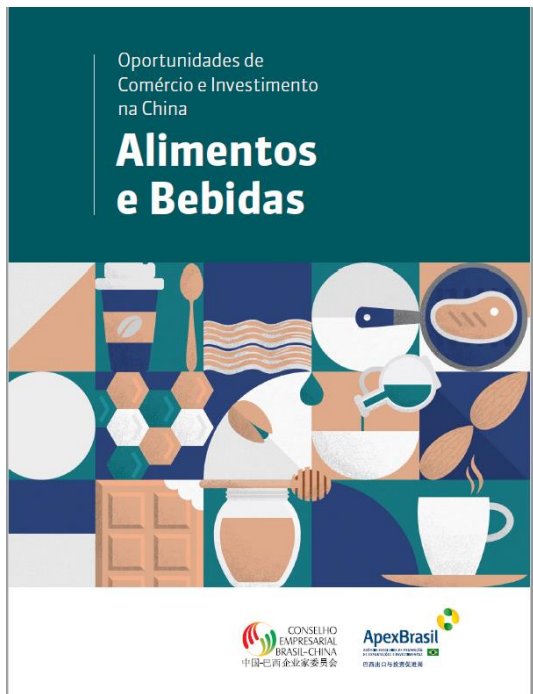
Clique nos países para ver informações econômicas e estudos relacionados ao mercado

 **PÁGINA INICIAL DO MAPA**



www.apexbrasil.com.br

APEX-BRASIL



SIGA A APEX-BRASIL NAS REDES SOCIAIS



[FACEBOOK](#)



[INSTAGRAM](#)



[LINKEDIN](#)

ApexBrasil

www.apexbrasil.com.br



[TWITTER](#) - PORTUGUÊS
[TWITTER](#) - INGLÊS



INTERAGRO
REDE AGROPECUÁRIA
DE COMÉRCIO EXTERIOR

OBRIGADO!

Sérgio Ferreira

Escritório Apex-Brasil Nordeste
Apex-Brasil

sergio.ferreira@apexbrasil.com.br

Tel.: 61 2027.0779