

EXPORTA FÁCIL

**COMO IDENTIFICAR OPORTUNIDADES
DE NEGÓCIOS NO EXTERIOR**



Ferramentas de COMEX

INVEST EXPORT BRASIL

O governo federal, visando facilitar a acessibilidade das MPES ao mercado internacional, desenvolveu mecanismos de pesquisa, as chamadas Ferramentas de Comércio Exterior.

Essas ferramentas auxiliam nas diversas fases do processo da exportação: pesquisa de mercado, estudo de mercado, eleição do mercado-alvo, identificação de oportunidades de negócios etc.



EXPORTA FÁCIL

FERRAMENTAS DE COMÉRCIO EXTERIOR

INVEST EXPORT BRASIL

Guia de Comércio Exterior e Investimento

- Resulta de uma ação governamental de investigação de oportunidades de negócios e investimentos no Brasil e no exterior.
- Tem caráter essencialmente informativo;
- O *website* resulta do esforço conjunto entre os Ministérios: MDIC, MRE, MAPA e da APEX-BRASIL

Canais de visibilidade

CANAIS DE VISIBILIDADE GOVERNAMENTAIS

A empresa exportadora ou potencial exportadora que desejar dar visibilidade aos seus produtos poderá criar, gratuitamente, sua vitrine virtual a ser hospedada na Vitrine do Exportador.



EXPORTA FÁCIL

VITRINE DO EXPORTADOR

Catálogo de Empresas Brasileiras

Originariamente desenvolvida pelo MDIC com o objetivo de divulgar na web as empresas brasileiras e os seus produtos, a vitrine possibilita ao empresário a criação gratuita de uma página com inserção de imagem e texto, para divulgação de seus produtos em uma vitrine virtual.

EXPORTA FÁCIL

VITRINE DO EXPORTADOR

- Atualmente 20 mil exportadores participam da VE;
- Base de dados atualizada mensalmente com inclusão de novos exportadores;
- Mantidas as vitrines das empresas que exportaram nos dois últimos exercícios;
- Empresas que ainda não exportam podem solicitar a adesão.

EXPORTA FÁCIL

VITRINE DO EXPORTADOR

- **Divulgue seu produto**
- **Vitrine do exportador**

*A Vitrine do Exportador
deixa sua empresa
visível para o mundo.*

EXPORTA FÁCIL

FEIRAS E EVENTOS NO EXTERIOR

- Participe de eventos
- Feiras no exterior

- Participe de eventos
- Eventos Apex-Brasil

Participe de eventos
no exterior

EXPORTA FÁCIL

CLASSIFICAÇÃO DE MERCADORIAS



?



CLASSIFICAÇÃO

CLASSIFICAÇÃO DE MERCADORIAS

Todo produto a ser exportado deverá ser classificado de acordo com o método internacional de classificação de mercadorias conhecido como “Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias” desenvolvido e mantido pela OMA – Organização Mundial de Aduanas.



EXPORTA FÁCIL

O SISTEMA HARMONIZADO - SH foi criado para:

- **Promover o desenvolvimento do comércio internacional;**
- **Aprimorar a coleta, a comparação e a análise das estatísticas, particularmente as do comércio exterior;**
- **Facilitar as negociações comerciais internacionais;**
- **Elaboração das tarifas de fretes;**
- **Elaboração das estatísticas relativas aos diferentes meios de transporte de mercadorias.**

EXPORTA FÁCIL

SISTEMA HARMONIZADO Abrangência.

Regras gerais para interpretação – estabelecem as regras de classificação de mercadorias na nomenclatura.

Notas explicativas do sistema harmonizado (NESH) – Esclarecem e interpretam o sistema harmonizado, detalhando o alcance e conteúdo da nomenclatura.

EXPORTA FÁCIL

SISTEMA HARMONIZADO Abrangência.

A codificação composta por 6 dígitos para atender às especificidades dos produtos (o origem, matéria constitutiva e aplicação) em um ordenamento lógico, crescente de acordo com o nível de sofisticação das mercadorias.

EXPORTA FÁCIL

NOMENCLATURA COMUM DO MERCOSUL

O Brasil, a Argentina, o Paraguai e o Uruguai adotam, desde janeiro de 1995, a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), que tem por base o Sistema Harmonizado.

Dos oito dígitos que compõem a NCM, os 6 primeiros são formados pelo Sistema Harmonizado, enquanto o 7º e 8º dígitos correspondem a desdobramentos específicos atribuídos no âmbito do MERCOSUL.

EXPORTA FÁCIL

Exemplo

Código NCM: 0104.10.11

Animais reprodutores de raça pura, da espécie ovina, prenhe ou com cria ao pé.

SH

Seção I

Capítulo- 01 Animais vivos

Posição 0104 Animais vivos das espécies bovina e caprina

Subposição 0104.10 Ovinos

NCM

Item 0104.10.1 De raça pura

Subitem 0104.10.11 Prenhe ou com cria ao pé

Ferramentas

No site INVEST EXPORT BRASIL vamos conhecer as ferramentas de comércio exterior disponibilizadas para as empresas potenciais exportadoras para facilitar as pesquisas de mercado.



EXPORTA FÁCIL

Pesquisas de mercado

- Exportar
- Conheça os mercados
- Pesquisas de Mercado
- Pesquisas de mercado

Pesquisas produzidas
pelos Setores Comerciais
das embaixadas
brasileiras no exterior.

EXPORTA FÁCIL

Estudos de mercado

- Exportar
- Conheça os mercados
- Pesquisas de Mercado
- Estudos de mercado

São análises e pesquisas em Comércio exterior, com detalhamento sobre produtos em determinados países.

EXPORTA FÁCIL

Estudos de mercado

- **Exportar**
- **Conheça os mercados**
- **Pesquisas de Mercado**
- **Informações sobre produtos**

Detalha as condições de comercialização de determinado produto em um mercado específico

EXPORTA FÁCIL

Estudos de mercado

- Exportar
- Conheça os mercados
- Pesquisas de Mercado
- Radar Comercial

Estudos de mercado

- Exportar
- Conheça os mercados
- Pesquisas de Mercado
- ALICE WEB

Ferramenta de inteligência comercial que cruza dados estatísticos permitindo a identificação de oportunidades

Desenvolvido pela SECEX para modernizar a forma de acesso às estatísticas brasileiras.

EXPORTA FÁCIL

Estudos de mercado

- Exportar
- Conheça o mercado
- Estudo de mercados globais.

Estudos de mercado

- Exportar
- Conheça os mercados
- Série Como Exportar

São estudos de mercado e setores selecionados desenvolvidos pela APEX -BRASIL.

Importada do site BrasilGlobalNet a série é composta por estudos aprofundados sobre diversos mercados.

Oportunidades



EXPORTA FÁCIL

Identificação das oportunidades

- Exportar
- Encontre compradores
- Catálogo de empresas estrangeiras

Estudos de mercado

- Exportar
- Encontre compradores
- Oportunidades de negócios.

Ferramenta de busca de empresas cadastradas pelos Setores Comerciais das Embaixadas Brasileiras no exterior.

Conjunto de informações para auxiliar os empresários na tomada de decisão para alcançar o mercado desejado.

EXPORTA FÁCIL

Apoio ao exportador:

<http://www.investexportbrasil.gov.br/secoms-0>

SECOMS

Setores Comerciais das Embaixadas Brasileiras

SECOMs (Setores de Promoção Comercial) – localizados em 104 Embaixadas e Consulados ao redor do mundo, os SECOMs fornecem assistência a empresas estrangeiras que desejam investir no Brasil ou importar produtos ou serviços brasileiros.

Os SECOMs também reúnem e divulgam, para o empresariado nacional, informações sobre negócios e oportunidades de investimento em sua região de atuação.

EXPORTA FÁCIL

ELEIÇÃO DE MERCADO



EXPORTA FÁCIL

ELEIÇÃO DE MERCADO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Antes de eleger para qual mercado exportar a empresa deverá definir quais os objetivos que deseja alcançar com a internacionalização.

- **Aproveitar oportunidades eventuais de vendas (atuação reativa);**
- **Lançar e consolidar sua marca em um novo mercado;**
- **Ter mais uma opção para quando o mercado doméstico não se apresentar favorável.**

EXPORTA FÁCIL

ELEIÇÃO DE MERCADO: FATORES DE DECISÃO

Diante de uma ou mais oportunidades avaliar fatores de decisão:

- **Dinamismo do produto no mercado**
- **Nível de desempenho**
- **PIE – Potencial Exportador a ser Explorado**
- **DEB – Desempenho Exportador Brasileiro**
- **Preço Médio**
- **Concorrência**
- **Medidas tarifárias e não tarifárias**

EXPORTA FÁCIL

ELEIÇÃO DE MERCADO: MERCADO-ALVO

Eleito o mercado-alvo é necessário identificar:

Os aspectos culturais para uma boa condução das negociações;

Características do mercado;

Perfil do consumidor final;

Canais de distribuição a serem utilizados pelo importador;

Medidas para proteção da marca.

<http://www.investexportbrasil.gov.br/serie-como-exportar>

EXPORTA FÁCIL

CAPTA

É uma ferramenta desenvolvida pelo MDIC para consultas aos Acordos Comerciais dos quais o Brasil faz parte.

- **Exportar**
- **Conheça os mercados**
- **Acordos comerciais**
- **Capta**

Incoterms

Termos Internacionais de Comércio

Os Incoterms surgiram em 1936, quando a Câmara Internacional do Comércio - CCI, com sede em Paris, interpretou e consolidou as diversas formas contratuais que vinham sendo utilizadas no comércio internacional.

Incoterms

Termos Internacionais de Comércio

Após agregados aos contratos de compra e venda, os Incoterms passam a ter força legal, com seu significado jurídico preciso e efetivamente determinado. Assim, simplificam e agilizam a elaboração das cláusulas dos contratos de compra e venda.

Grupo	Termo	"Entrega": transferência de risco
"E" Partida, na origem	EXW	No domicílio do vendedor, como regra geral
"F" Sem pagamento do transporte principal	FCA	Ao transportador, carregado, ou não, conforme o caso
	FAS	Ao longo do costado do navio, no porto de embarque, no cais ou em uma barcaça
	FOB	A bordo do navio, no porto de embarque
"C" Com transporte principal pago	CFR	A bordo do navio, no porto de embarque
	CPT	Ao transportador
	CIF	A bordo do navio, no porto de embarque
	CIP	Ao transportador
"D" Chegada	DAT	Terminal do porto ou local de destino, descarregado – país de importação
	DAP	No local de destino designado – país de importação
	DDP	No local de destino designado – país de importação

Incoterms® 2010

■ COSTS ■ RISK ■ INSURANCE
■ All modes of transport ■ Sea and inland waterways



DESCRIPTION	FREIGHT/RISK				MORE DETAILS	
EXW Ex Works	SELLER			BUYER	Freight Seller's premises. Risk Seller's premises.	Seller is only responsible for making the goods available at the seller's premises. The buyer bears the full risk from there to the destination.
	SELLER			BUYER		
	SELLER			BUYER		
FCA Free Carrier	SELLER			BUYER	Freight Freight handler. Risk Freight handler.	Seller is responsible for delivery to the custody of the carrier, which is provided by the buyer. Risk is transferred as soon as loading has taken place.
	SELLER			BUYER		
	SELLER			BUYER		
CPT Carriage Paid to	SELLER	SELLER		BUYER	Freight Destination. Risk First freight handler.	Seller delivers the goods to the carrier at an agreed place of delivery and pays for transport to the named destination. Risk is transferred at the place of delivery, whereas seller pays for transport to the destination.
	SELLER			BUYER		
	SELLER			BUYER		
CIP Carriage and Insurance Paid to	SELLER	SELLER		BUYER	Freight Destination. Risk First freight handler.	Seller delivers the goods to the carrier at an agreed place of delivery and pays for transport and insurance to the named destination. Risk is transferred at the place of delivery, whereas seller pays for transport and insurance to the destination.
	SELLER			BUYER		
	SELLER			BUYER		
DAT Delivered at Terminal	SELLER	SELLER		BUYER	Freight: Destination. Risk: Destination.	Seller delivers the goods unloaded at a specified place inside the agreed terminal. Risk is transferred as soon as the goods have been unloaded.
	SELLER			BUYER		
	SELLER			BUYER		
DAP Delivered at Place	SELLER	SELLER		BUYER	Freight: Place of destination. Risk: Arriving means of transport at destination.	Seller delivers the goods to the disposal of the buyer on the arriving means of transport at the agreed place. Seller assumes the risk until the goods are made ready for unloading from the arriving means of transport.
	SELLER			BUYER		
	SELLER			BUYER		
DDP Delivered Duty Paid	SELLER	SELLER		BUYER	Freight Destination. Risk Destination.	Seller is responsible for bringing the goods to the destination, paying any duty and making the goods available to the buyer. Risk is transferred as soon as the buyer has access to the goods ready for unloading at the agreed destination.
	SELLER			BUYER		
	SELLER			BUYER		
FAS Free Alongside Ship	SELLER			BUYER	Freight Shipside in port of departure. Risk Shipside in port of departure.	Seller is responsible for delivery of the goods at the quay alongside the ship. From this point onwards, risk lies with the buyer.
	SELLER			BUYER		
	SELLER			BUYER		
FOB Free on Board	SELLER			BUYER	Freight On board ship. Risk On board ship.	Seller is responsible for delivery of the goods loaded on board the ship. Risk is transferred as soon as the goods have been set down inside the ship.
	SELLER			BUYER		
	SELLER			BUYER		
CFR Cost and Freight	SELLER			BUYER	Freight Port of destination. Risk On board ship.	Seller covers cost of freight, duty unpaid, to the named port of destination. Risk is transferred as soon as the goods have been set down inside the ship.
	SELLER			BUYER		
	SELLER			BUYER		
CIF Cost, Insurance and Freight	SELLER			BUYER	Freight Port of destination. Risk Port of destination.	Seller covers cost of insurance and freight, duty unpaid, to the named port of destination. Risk is transferred as soon as the goods have been set down inside the ship.
	SELLER			BUYER		
	SELLER			BUYER		

Formação do preço

A fixação do preço de exportação deve ser precedida de um estudo detalhado das condições de mercado, de forma a viabilizar a manutenção do esforço exportador, sem prejuízo para a empresa. É elemento fundamental para as condições de competição do produto a ser exportado

EXPORTA FÁCIL

SIMULADOR DE PREÇOS

A determinação do preço de exportação é um dos aspectos mais importantes e decisivos para assegurar condições de competitividade do produto a ser exportado. Com o objetivo auxiliar o empresário a calcular o preço do produto no mercado externo, a SECEX desenvolveu o “Simulador de preço de exportação”.

<http://simuladordepreco.mdic.gov.br/>

EXPORTA FÁCIL

A IMPORTÂNCIA DAS MPES



EXPORTA FÁCIL

IMPORTÂNCIA DAS MPES

As micro e pequenas empresas (MPES) são fundamentais para promover o crescimento econômico, criar empregos e renda e melhorar as condições de vida da população.

Os indicadores desse segmento empresarial demonstram sua importância na economia, não só no Brasil mas em todo o mundo.

A exportação tem um importante papel na sustentabilidade das MPES e no desenvolvimento da base exportadora brasileira.

A yellow van with the Correios logo is driving on a road that leads towards a bright sunset. The sky is filled with large, white clouds, and the sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow. The road is flanked by trees and greenery. The bottom of the image features a yellow and white geometric design.

CONTATO

CECILIA DE SOUZA GOMES
Consultora em Comércio Exterior
(21) 2503-8762
ceciliasouza@correios.com.br

SUCEX//GEINT/DR/RJ

