

A promotional poster for the 9th GuarueX event. The background is a blue globe with a network of white lines connecting various points. The text is in white and yellow. The main title "9º GUARUEX" is at the top. Below it, the text describes the event's focus on international trade opportunities for small and medium businesses. The date and time are "29/nov./2019 Das 8h às 12h". The location is "CIESP Rua Uruaçu, 100 Jardim Paraventi". Logos for sponsors like SEBRAE, CIESP, and others are shown at the bottom, along with the organizing institution, the Municipality of Guarulhos.

# 9º GUARUEX

Oportunidades, facilidades e mecanismos de participação de micros, pequenas e médias empresas no comércio exterior.

**29/nov./2019**  
**Das 8h às 12h**

**CIESP**  
Rua Uruaçu, 100  
Jardim Paraventi

Apoio:

SEBRAE CIESP

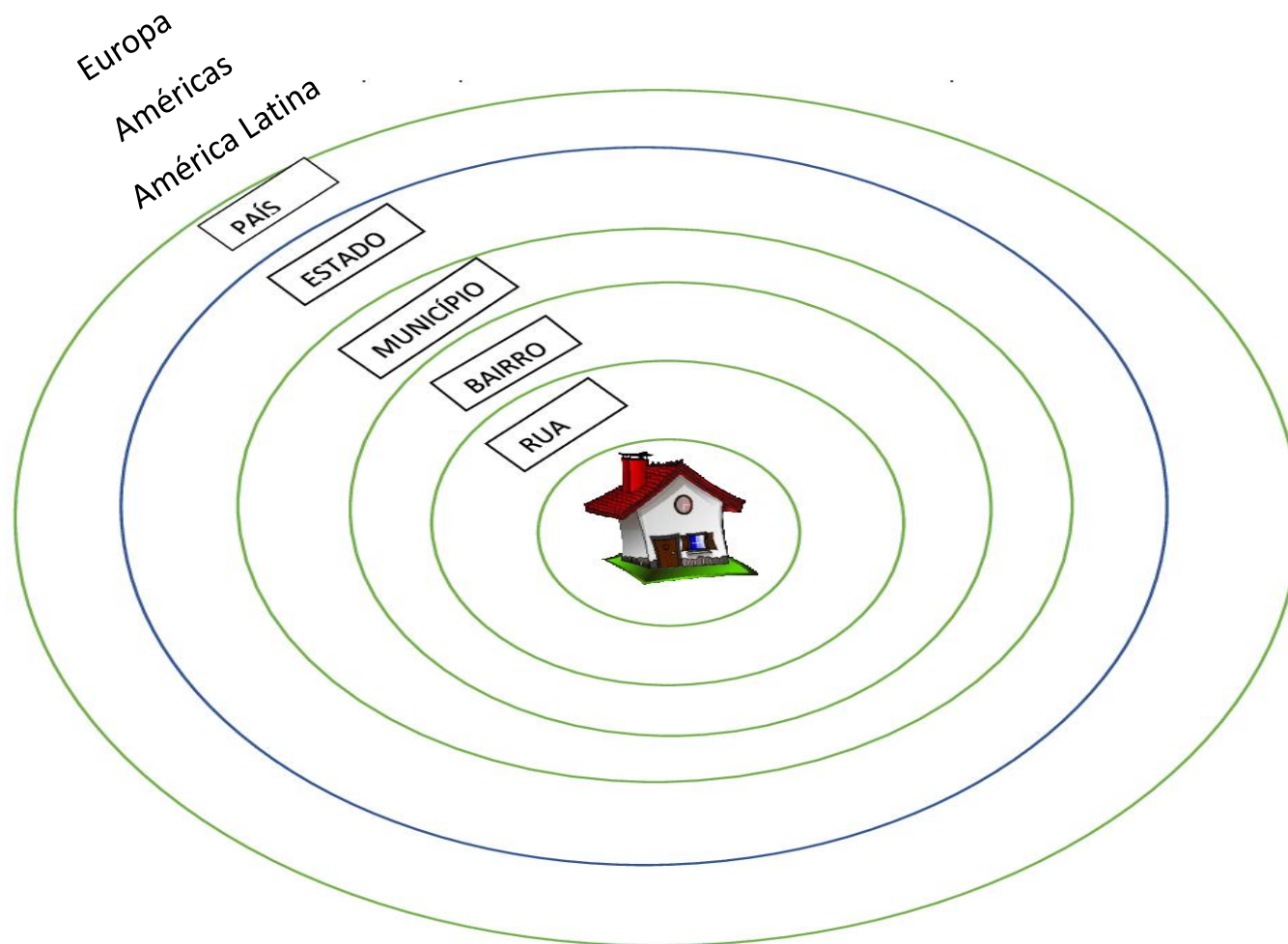
Realização:

MUNICÍPIO DE GUARULHOS

## PALESTRA : INOVAÇÃO ATRAVÉS DA EXPORTAÇÃO

Gilberto Campião  
Consultor

CONCORRÊNCIA





POUCA CONCORRÊNCIA



MUITA CONCORRÊNCIA

**As empresas exportadoras são mais produtivas e inovadoras**, pagam salários melhores e usam mais habilidades, segundo pesquisas realizadas com base na plataforma do Banco Mundial.

**As empresas exportadoras são mais produtivas do que as que não exportam**, isto é, geram mais valor agregado para um mesmo número de trabalhadores. Sabe-se também que essa maior produtividade é um dos fatores que fazem com que a firma possa entrar no mercado internacional, ou seja, as **mais produtivas têm maiores chances de exportar do que as menos produtivas**.

**SOU PRODUTIVO, POR ISSO CONSIGO EXPORTAR  
OU  
A EXPORTAÇÃO ME TORNA MAIS COMPETITIVO**



Concorrem para isso vários fatores relacionados ao **aprendizado** da empresa quando começa a exportar:

A exposição ao **mercado internacional com as exigências de um mercado consumidor mais sofisticado** são fontes de aprendizado importantes.

Além disso, os exportadores exploram potencialidades oriundas da importação de insumos e equipamentos, e tendem a **adequar seus padrões tecnológicos e de qualidade às exigências dos mercados externos**.

Além da **exposição à concorrência**, a empresa que se internacionaliza via exportações amplia as possibilidades inclusive no mercado interno

Globalmente, **só 43% dos novos exportadores sobrevivem ao primeiro ano de competição**. Quanto mais pobre o país de origem da empresa, maior a possibilidade de ela fracassar

No Brasil, **a taxa de entrada de novos exportadores é baixíssima**: apenas 22%, menor que o de países como Malawi, Laos e Tanzânia. Em compensação, as taxas de sobrevivência das empresas brasileiras são bem maiores, em torno de 50%.

Vantagens para quem exporta :

- a) Acesso a moeda forte;
- b) Diminuir vulnerabilidade da empresa no mercado interno , atrelando parte de seus resultados a outros mercados;
- c) Aumento da capacidade de produção;
- d) Redução do custo fixo por item produzido
- e) Diminuição da carga tributária, visto que a exportação é isenta do pagamento de diversos tributos ( ICMS – IPI – PIS – COFINS ) ;
- f) Crédito mais barato, aproveitando-se dos incentivos financeiros a exportação;
- g) Criação de imagem internacional, fundamental para negociação futura de transferência de know-how ou joint-venture;
- h) Aumento da competitividade;
- i) Diminuição e até eliminação dos períodos de sazonalidade da produção

# EXPORTAÇÃO É UM PROJETO DIFÍCIL E DE LONGO PRAZO

**QUERER NÃO É PODER!**

PLANEJAMENTO É PODER!

INICIATIVA É PODER!

EXECUÇÃO É PODER!



Passo a passo para montar um departamento de exportação :



➤ Definir um responsável

**Operacional**

Cadastrar a empresas como exportadora ( RADAR)

Definir e eleger parceiros ( despachante, banco, transportadores etc)

Precificar ( aproveitar incentivos fiscais)

Documentos fiscais ( nota fiscais e controles)

Definir politica comercial ( lote mínimo, prazo de entrega, forma de pagamento, condições de venda etc)

Certificações

Criar rotinas internas ( proforma invoice, comercial invoice, packing list, follow up etc)

**Comercial**

Montar plano de marketing ( definição de países, forma de entrada, número de parceiros etc)

Adequar embalagem - produtos

Montar material de apoio comercial

Participação em eventos internacionais

Viagens

Câmaras de comércio/Secom

Feiras

Rodadas

Projetos setoriais

## MERCADO INTERNACIONAL MAIS ACESSÍVEL



**FACEBOOK :** Impulsionar publicação em qualquer país, conforme melhor perfil – ajuste automático do idioma

**INSTAGRAN :** Muito acessado, pode ter seguidores em qualquer lugar do mundo

**GOOGLE ADWORDS/GOOGLE TRENDS/GOOGLE BAROMETER/GOOGLE TRADUTOR/THINK WITH GOGLE :** Ferramentas do maior buscador da internet de apoio a quem quer conhecer e exportar os seus produtos

**WHATSAPP :** Comunicação mais rápida, facilidade na troca de imagens, vídeos; com custo reduzido

**WeChat :** whatsapp chinês - negócios na China e Ásia

**LINKEDIN :** Localizar parceiros, promover, criar conteúdo e formar rede de profissionais

**SKYPE :** Comunicação mais acessível, viabiliza vídeo conferencias com qualidade e custo reduzido

**YOUTUBE :** Postagem de vídeos, criação de conteúdo para seus clientes

**TELEFONIA DIGITAL :** pode ter telefone com número local em países de interesse, viabiliza ações de telemarketing ou suporte - tecnologia O VoIP (voice over internet protocol) O VoIP possibilita qualidade nas chamadas em alta definição a um baixo custo, seja chamada local ou internacional

**PAYPAL/PAYU :** intermediadores de pagamentos nacionais e internacionais

# Market Finder


<https://marketfinder.thinkwithgoogle.com/intl/en/>

# Sell to the whole world

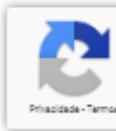
Take your business to new customers around the world.  
Let us know a little about your business to get started.

 Website

 App

Already have an account? [Sign in](#)





## Apoio do Sebrae:

- Consultoria
- Cursos – presenciais e remotos
- Missões internacionais

O SEBRAE-SP  
LEVA SUA  
EMPRESA PARA A

**NRF**

10 A 17  
JANEIRO/2020  
NOVA YORK  
EUA

PARTICIPE DA  
MAIOR FEIRA DE  
VAREJO DO MUNDO



**SEBRAE**



A detailed illustration of various food items and ingredients, including a large head of lettuce, a tomato, a cucumber, a bunch of asparagus, a bunch of mushrooms, a bunch of herbs, a bunch of bread, and a bunch of fruit, all rendered in a light green and white color scheme against a dark brown background.

.....  
**O SEBRAE-SP LEVA SUA  
EMPRESA PARA A  
SUMMER FANCY  
FOOD 2019**  
.....



Visitas









Uma longa  
viagem começa  
com um único  
passo.

Lao-Tsé

 0800 570 0800

 [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)

 [radio.sebraesp.com.br](http://radio.sebraesp.com.br)

 [facebook.com/sebraesp](https://facebook.com/sebraesp)

 [instagram.com/sebraesp](https://instagram.com/sebraesp)

 [twitter.com/sebraesp](https://twitter.com/sebraesp)

 [flickr.com/sebraesp](https://flickr.com/sebraesp)

 [youtube.com/sebraesaopaulo](https://youtube.com/sebraesaopaulo)



# Obrigado!

[gilbertoc@sebraesp.com.br](mailto:gilbertoc@sebraesp.com.br)

Fone: 2475.6601

