



# PARA ONDE EXPORTAR?

---

2020

---



**B2B**TRADE**CENTER**

# Índice

<a href="#"><u>Introdução</u></a>	03
<a href="#"><u>Identificando mercados promissores</u></a>	04
<a href="#"><u>Obtendo informações sobre o mercado escolhido</u></a>	07
<a href="#"><u>Definindo os próximos passos</u></a>	10

# Introdução

Começar a exportar não é uma tarefa simples, a exportação pode abrir inúmeras oportunidades para seu negócio, mas exige um planejamento muito cauteloso, considerando pontos que serão cruciais para o sucesso das atividades.

Nesse ebook vamos abordar o que deve ser levado em consideração e quais ferramentas podem te ajudar a decidir os mercados ideais para levar o seu produto e ter maior êxito nas exportações.



# Identificando mercados promissores



# Fatores que devem ser considerados

Alguns fatores muito importantes devem ser levados em consideração na hora de decidir para onde exportar seu produto:

## **Fatores Geográficos**

Este critério para seleção de mercado é baseado nas muitas semelhanças entre o mercado doméstico e o mercado-alvo, o que possibilita a expansão com um mínimo de necessidade de adaptação. Logicamente, seus concorrentes no mercado doméstico terão as mesmas vantagens que você.

## **Fatores sócio-políticos**

Nas exportações para países com os quais temos acordos comerciais, podemos obter vantagens frente a concorrentes.

## **Fatores Econômicos**

Como está a situação econômica do país-alvo? Qual o poder de compra do consumidor?

## **Fatores Culturais**

Até que ponto os hábitos das pessoas do mercado-alvo diferem do mercado doméstico? Existem restrições religiosas? Práticas comerciais muito diferentes? Qual a imagem do Brasil no mercado-alvo?

## **Fatores Tecnológicos**

Atendimento aos padrões tecnológicos do mercado-alvo e design adequado estão entre os pontos a serem observados.

# FERRAMENTAS PARA IDENTIFICAR MERCADOS

Você já sabe quais fatores considerar e como fazer a classificação do seu produto, agora vamos identificar estatísticas sobre os mercados que podem ser promissores para exportá-lo. Para isto você pode utilizar duas ferramentas:

- [Comex Stat](#): onde, através da classificação você poderá identificar para onde o Brasil está exportando determinado produto, estatísticas sobre exportação, quais países adquirem, em que quantidade e a que preço.
- [Trade Map](#): ferramenta que disponibiliza gráficos, mapas, demanda internacional, mercados competitivos, tudo sobre o comércio internacional de seu produto. As informações da ferramenta são disponibilizadas através de mapas, planilhas exportáveis e gráficos.

# Obtendo informações sobre o mercado escolhido



# Obtendo Informações

Identificados os países com maior potencial para receber suas exportações, agora é a hora de descobrir se existem barreiras comerciais, acordos, regras de origem e outras informações que são relevantes e podem influenciar suas atividades.

O [CAPTA](#) (Sistema de Consultas sobre Tarifas, Regras de Origem e Serviços dos Acordos Comerciais Brasileiros) consiste em uma ferramenta de divulgação dos acordos comerciais brasileiros que objetiva facilitar o acesso dos operadores de comércio exterior:

- Às informações sobre preferências tarifárias contidas nos acordos de bens dos quais o Brasil é signatário;
- Às regras de origem a serem cumpridas para a obtenção desse benefício tarifário;
- Aos compromissos previstos nos acordos de serviços firmados pelo Estado brasileiro;
- Às tarifas aplicadas no comércio entre o Brasil e seus principais parceiros.

Já para identificar as barreiras comerciais do país escolhido, o Guia de Comércio Exterior e Investimento - Invest & Export Brasil [disponibiliza](#) um ambiente específico para a pesquisa de barreiras existentes, utilizando o número de classificação do produto e o país para o qual deseja exportar.

O Invest & Export Brasil, resulta do esforço conjunto entre os Ministérios das Relações Exteriores (MRE); da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC); e da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) e a ferramenta pode ser alimentada pelos próprios usuários, a medida que identificam barreiras nas atividades de exportação.

# Estudos de Mercado

Os Estudos de mercado são pesquisas que tem como finalidade a obtenção de informações importantes referentes a um mercado em específico para determinado produto. Ele envolve alguns fatores como o público-alvo, concorrentes, tendências, etc. e garantem um maior conhecimento na hora de tomar decisões. Existem muitos estudos de mercados prontos disponíveis online, seguem alguns exemplos de plataformas onde é possível encontrá-los:

- A [Série “Como Exportar”](#) oferecida através do Invest & Export Brasil, disponibiliza diversos estudos de mercados para alguns países com uma série de informações acerca da economia, geografia, infraestrutura, além de órgãos e organizações que podem ser contatadas para auxílio nas operações.
- O [Ministério das Relações Exteriores](#) e a [Apex-Brasil](#) disponibilizam também algumas pesquisas de mercado, divididos de acordo com a categoria dos produtos ou mercado escolhido, apresentando informações como: desempenho econômico, característica do mercado, comércio, produção, consumo, regulações e principais oportunidades para exportação dos setores brasileiros.
- A B2Brazil também oferece um serviço de Análise de Mercado para dar suporte a empresas que têm dúvidas sobre para onde exportar e promover seus produtos. Nessa análise são identificados os melhores mercados para se trabalhar uma estratégia digital.

# Definindo os próximos passos



# PRÓXIMOS PASSOS

Agora que você já sabe como seu produto é classificado no mercado internacional, localizou os países onde seu produto terá maior potencial, analisou os estudos de mercado e identificou a existência de barreiras, acordos e regras de origem, o próximo passo é identificar os documentos que serão necessários para iniciar suas atividades de exportação e começar a prospectar clientes no mercado internacional.

Lembre-se sempre que o comércio internacional é uma tarefa geralmente de médio/longo prazo e que para toda negociação é necessário ter o máximo de cautela possível, a fim de evitar fraudes e ser prejudicado numa negociação.

Realizar todas as etapas com o atenção e planejando seus passos com cuidado aumentará muito suas chances de sucesso no comércio internacional.

# Referências

<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/index.php>

<https://portalunico.siscomex.gov.br/classif/#/sumario?perfil=publico>

<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>

<https://www.trademap.org/>

<http://www.capta.mdic.gov.br/>

<https://barreirascomerciais.dpr.gov.br/>

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

<https://investexportbrasil.dpr.gov.br/PesquisaMercado/Busca/frmBuscaPesquisaMercado.aspx>

<http://www.apexbrasil.com.br/inteligenciaMercado/PerfilMercadosExternos>