



Grandes eventos trazem ao país a oportunidade de divulgar empresas, produtos e serviços, nacional e internacionalmente. O artesanato destaca-se nesse contexto por apresentar fatores culturais valorizados pelos turistas.

Os artesãos devem se preparar e aproveitar o grande fluxo de visitantes e empresários estrangeiros, para mostrar seu trabalho e buscar, além do aumento das vendas, a possibilidade de exportação do artesanato para levar a cultura brasileira para outros países do mundo, após a realização da Copa do Mundo da FIFA 2014.



Exportação como oportunidade

A exportação caracteriza-se pela saída de produtos do território brasileiro para outros países por meio de um contrato de venda. Ao se preparar para atender o mercado externo, o empresário precisa aprimorar a qualidade do seu produto e sua capacidade produtiva, que pode acontecer por meio da incorporação de tecnologias. Além de estar diversificando seu mercado de atuação, esta preparação faz com que o empresário tenha vantagens competitivas na concorrência local ([Comex Brasil](#)).

Para o artesanato, a exportação traz ainda as vantagens de tornar o artesão menos dependente dos ciclos econômicos internos, devido à garantia dos produtos exportados. Além disso, divulga a cultura brasileira por meio dos produtos comercializados e promove o trabalho do artesão tanto externa, quanto internamente, pois demonstra maturidade no negócio e qualidade nos produtos ([Aprendendo a Exportar](#)).



Formas de exportação



Indireta: o artesão ou as cooperativas têm a possibilidade de exportar produtos por meio de **Centros de Comercialização**, que tem o objetivo de encontrar compradores para os produtos de vários artesãos, concentrados em um só local, para promover a exportação. Dessa forma, o artesão não precisa ter conhecimento de todo o processo de exportação, podendo focar na produção ([Aprendendo a Exportar](#), 2014).



Direta: o artesão é responsável por todo o processo, desde as negociações para venda até a finalização das operações de exportação. Para isso, é preciso adequar o negócio, incluindo a modificação do contrato social, que deve conter também essa atividade, e ter conhecimento do processo de exportação e dos registros que devem ser feitos pelo exportador e pelo importador.



Processo de exportação

Segundo o Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (**MDIC**), para exportar, mesmo que não seja o artesão o responsável direto pelo processo, é preciso estar preparado e conhecer o mercado onde deseja se inserir, além de ter conhecimento do passo-a-passo para que todas as etapas e registros obrigatórios ao longo do processo sejam efetuados. As etapas do processo de exportação são:





1. PLANEJAMENTO DA EXPORTAÇÃO

1. Nessa etapa, é preciso analisar a aceitação do produto no mercado em que se deseja inserir, a tributação de importação, avaliar os concorrentes, as **normas técnicas** exigidas pelos países importadores, verificar eventuais barreiras ou acordos comerciais e conhecer os seguros de crédito para os exportadores. Para se informar sobre esses acordos na América do Sul, por exemplo, analise a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), em que, para algumas mercadorias negociadas entre os países do Mercosul com outros que não fazem parte do grupo, foi adotada a Tarifa Externa Comum (TEC) ([Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio exterior](#) – MDIC).

No Brasil, por exemplo, temos o Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro) e a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT)

 MAIS INFORMAÇÕES SOBRE A NOMENCLATURA COMUM DO MERCOSUL (NCM) E A TARIFA EXTERNA COMUM (TEC), ACESSA [BRASIL GLOBAL NET](#).

2. NEGOCIAÇÃO COM O IMPORTADOR

2. Aqui, é necessário ter conhecimento sobre os Termos Internacionais de Comércio ([Incoterms](#)), que objetiva a proposição de um entendimento entre exportador e importador, dos direitos e obrigações de cada envolvido, em questões como o local onde o exportador entrega a mercadoria, que passa então a ser de responsabilidade do importador, responsável pelo pagamento do frete, e pela contratação do seguro, por exemplo. É importante, antes da negociação do preço do produto com o cliente, revisar os valores e tributações de exportação. Além disso, ter conhecimento do preço que produtos semelhantes são vendidos no mercado para onde o produto está sendo exportado ([Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio](#) – MDIC).



3. REGISTRANDO A EXPORTAÇÃO

3. Agora é hora de fazer os devidos registros para que se efetue a exportação. O primeiro passo é o registro no Sistema Integrado do Comércio Exterior ([Siscomex](#)), ferramenta do governo federal para controlar o comércio exterior do país. A partir da senha, adquirida com o Registro na Receita Federal do Brasil, é possível ter acesso ao Portal Siscomex, que visa concentrar as informações e agilizar o processo tanto de registro quanto de aprovação das atividades de exportação. É preciso também fazer o Registro de Exportação, no qual são inseridas informações comerciais, financeiras, cambiais e fiscais para a operação de exportação e que definirão o enquadramento da empresa ([Aprendendo a Exportar](#) e [MDIC](#)). Nessa etapa, também deve ocorrer o Seguro de Crédito à Exportação (SCE), que garante o recebimento, por parte do exportador, das perdas líquidas definitivas, caso o cliente no exterior não pague o que foi acordado. Isso é adotado como forma de assegurar o exportador contra riscos comerciais, políticos ou extraordinários ligados à exportação ([MDIC](#)).

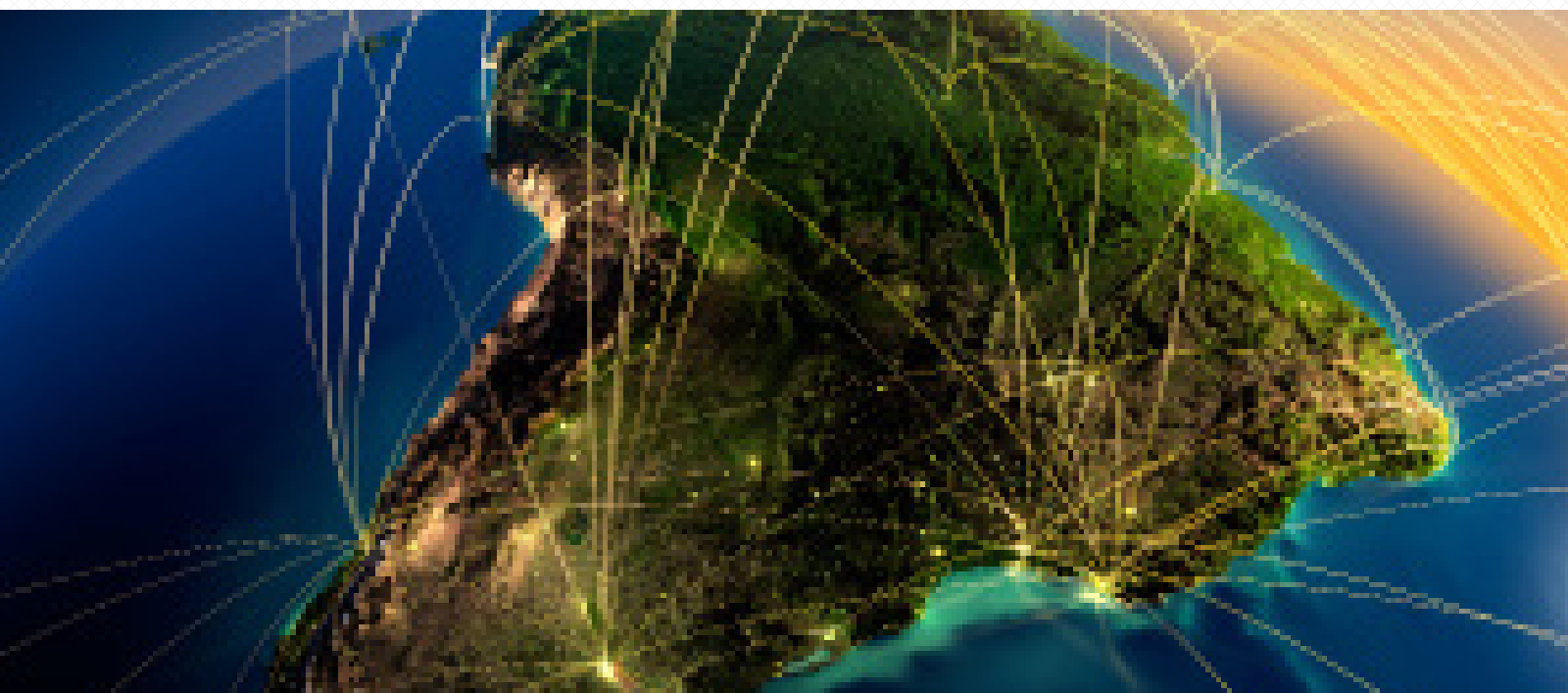


4. REGISTRO DO DESPACHO ADUANEIRO

Nessa etapa, o exportador deve fazer a Declaração para Despacho de Exportação (DDE), vinculada a um Registro de Exportação. A DDE então recebe uma numeração pelo Siscomex e, a partir disso, o exportador tem 15 dias para apresentar a documentação solicitada a uma unidade da Receita Federal.

O exportador deve então fazer o Registro de Carga, para que a aduana analise a documentação e registre o despacho no sistema para, então, ser feita a fiscalização aduaneira da mercadoria a ser exportada. A partir do registro, pelo funcionário da aduana, do desembarço de carga, a mercadoria pode então ser embarcada para transporte e, a partir do recebimento da mercadoria pelo destinatário, o exportador pode solicitar ao Siscomex o comprovante de exportação (MDIC).

Para ajudar o empresário nessa etapa, pode ser contratado um despachante aduaneiro. Eles e seus ajudantes podem praticar em nome dos seus representados os atos relacionados com o despacho aduaneiro de bens ou de mercadorias. Para saber como contratar um e suas funções consulte o site da Federação Nacional dos Despachantes Aduaneiros ([Feaduaneiros](#)).



Como exportar?

Com a realização da Copa do Mundo da FIFA 2014 muitos potenciais compradores estrangeiros estarão no país, sendo essa uma excelente oportunidade para aproveitar e aumentar as vendas, no período posterior ao Mundial, iniciando a atividade de exportação do negócio.

Com um pouco mais de informações sobre as formas de exportação (direta e indireta) e as etapas que envolvem o processo, o artesão tem agora que analisar sua capacidade de produção extra para atender novos mercados, sem deixar de atender os clientes internos e, a partir da percepção de que a produção está preparada para crescer e suprir a demanda das exportações, buscar formas de concretizar essa nova atividade.

Confira! Algumas opções para se preparar e iniciar as vendas também para o mercado externo:



Buscar feiras internacionais para facilitar o contato com potenciais importadores em outros países

O artesão deve aproveitar o crescimento da ocorrência de feiras internacionais no país, pela grande visibilidade que o Brasil está vivenciando, para buscar participar e expor seus produtos.

É importante que se tenha foco nas feiras em que entidades de apoio ao comércio exterior estejam presentes no evento como Apex, Camex, entre outros. Assim, o artesão pode mostrar seu produto para potenciais compradores internacionais e já iniciar a negociação para exportar artesanatos ([MDIC](#)).



Existem várias entidades e instituições facilitadoras da exportação do artesanato brasileiro

Pelos portais, que oferecem todos os tipos de produtos de vários artesãos da região ou do país, e também fazem negociações para a promoção das vendas.

BIO FAIR TRADE

A [Bio Fair Trade](#) é uma dessas instituições e tem por objetivo facilitar o acesso do produtor brasileiro de pequeno porte ao mercado, proporcionando desenvolvimento sustentável aos pequenos grupos de artesãos e suas comunidades, através de negociações nacionais e internacionais de parcerias para a comercialização dos produtos.

Atua, além da comercialização de seus produtos, com consultoria para a inserção de produtos no mercado, assessoria de *design* para o desenvolvimento de novos produtos, capacitação de grupos produtivos, consultoria em logística e exportação e análise e prospecção de mercados, oferecendo completo apoio para o desenvolvimento dos negócios de artesanato do país.

FONTE DA IMAGEM: BIO FAIR TRADE. DISPONÍVEL EM: <[HTTP://BIOFAIRTRADE.COM.BR](http://biofairtrade.com.br)>. ACESSO EM: 29 DE JUNHO DE 2014.

MÃOS DE MINAS

A [Mãos de Minas](#) é uma Organização Não Governamental (ONG) que tem por objetivo o apoio aos milhares de artesãos mineiros filiados e a promoção da melhoria da qualidade de vida e trabalho dos artesãos do estado, atuando hoje com foco no crescimento empresarial do artesão.

Atua por meio da regularização do profissional, intermédio para emissão de nota fiscal, promoção de negociação com compradores nacionais e internacionais, prestando também auxílio à exportação, consultorias sobre fixação de preço, cadeia produtiva, *design*, exportação, entre outras.

FONTE DA IMAGEM: BABEL DAS ARTES. DISPONÍVEL EM: <[HTTP://GOO.GL/Z6ST71](http://goo.gl/Z6ST71)>. ACESSO EM: 29 DE JUNHO DE 2014.





Em ambas as instituições citadas, Bio Fair Trade e Mãos de Minas, o artesão registrado tem os produtos expostos no website e outros meios de comunicação, além de acesso aos cursos e consultorias feitas pelas instituições. Quando um comprador estrangeiro demanda a compra dos produtos de determinado artesão, o mesmo é contatado para que se inicie a produção. Após, todo o trâmite de negociação da exportação, e inclusive o transporte da carga, normalmente fica por conta da instituição promotora, ao artesão cabe apenas organizar a produção e cumprir os prazos.



Correios oferecem serviços em que o artesão pode apenas contratar a logística

É um facilitador para que pequenos negócios e pessoas físicas exportem seus produtos e fica sob responsabilidade da instituição todo o processo de exportação, inclusive o registro no Siscomex, sem custos ou burocracias adicionais.

O valor máximo de cada remessa deve ser de 50 mil dólares, cada pacote pode pesar até 30 quilos e, com relação ao prazo de entrega, existem diversos tipos de serviços de transporte. Ao artesão, basta procurar uma agência dos Correios, preencher o Formulário AWB (único a ser preenchido para a concretização do serviço, que é autoexplicativo) e postar a mercadoria. O resto fica por conta dos **Correios**.



A Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex-Brasil), tem por missão o estímulo às exportações do país

A Apex-Brasil possui uma série de ações que visam aproveitar a grande flexibilidade de pequenos negócios e desenvolver nessas empresas uma cultura exportadora. Para alcançar esse objetivo, possui ações próprias e apoia projetos específicos, como:

- **PROJETO SETORIAL INTEGRADO (PSI)**
EM QUE ATENDE A UM SETOR OU CADEIA PRODUTIVA.
- **PROJETO HORIZONTAL (PH)**
ENVOLVENDO DOIS OU MAIS SETORES PRODUTIVOS NAS AÇÕES DE PROMOÇÃO.
- **CONSÓRCIOS OU COOPERATIVAS**
QUE PODEM APOIAR A FORMAÇÃO DE CONSÓRCIOS PARA A EXPORTAÇÃO E AS AÇÕES DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÃO DOS PRODUTOS DAS EMPRESAS CONSORCIADAS.
- **PROJETO ISOLADO (PI)**
APOIA UMA ÚNICA AÇÃO OU ATIVIDADE, COMO A PARTICIPAÇÃO EM UMA FEIRA OU A ELABORAÇÃO DE MATERIAL PROMOCIONAL (FONTE: [MDIC](#)).

Qualquer um desses projetos pode ser apresentado por instituições privadas sem fins lucrativos, instituições públicas e pelo Sebrae de qualquer estado.

FONTE DA IMAGEM: APEX-BRASIL. DISPONÍVEL EM: <[HTTP://GOO.GL/PUD7CM](http://goo.gl/PUD7CM)>. ACESSO EM: 29 DE JUNHO DE 2014.





O governo possui diversos órgãos e instituições que oferecem apoio aos empreendimentos que têm interesse em exportar

Por meio de ações como difusão da cultura e imagem brasileiras no exterior, criação de linhas de crédito para o exportador, fortalecimento do seguro de crédito à exportação, treinamentos, entre outras. Busque mais informações sobre os [programas e projetos](#) e aproveite as facilidades oferecidas pelo governo federal.

Como o processo de exportação é muito complexo, existem várias outras formas, como explicitado acima, de o artesão inserir-se no mercado internacional sem precisar dominar todo o processo, nem modificar sua razão social para poder exportar produtos. As entidades que intermediam a exportação, como os exemplos da Mãos de Minas e a Bio Fair Trade, são boas oportunidades de expor os produtos e promover a venda internacional de maneira mais fácil.

Para aqueles que participarem de feiras e exposições, e encontrarem interessados em levar seus produtos para outros países, quando em remessas pequenas, os serviços prestados pelos Correios são uma ótima opção de ampliação do negócio, sem precisar passar pela burocracia do processo de exportação. Empreendedor, analise as possibilidades de exportação do seu negócio e as oportunidades oferecidas para a atividade e veja qual a mais lucrativa. Vale lembrar que a exportação deve ser uma agregação ao negócio, e não motivo para a criação de problemas de gestão.



Uma ótima ferramenta para analisar a maturidade do negócio é o [autodiagnóstico online do Sebrae](#) que avalia o empreendimento para dizer se ele está pronto ou não para exportar. A ferramenta é de fácil acesso e interatividade e oferece ao empreendedor a possibilidade de conversar com um tutor especialista do Sebrae para dúvidas específicas.



Pontos de atenção

O processo de exportação exige, por suas peculiaridades de transporte e negociação, que se leve em consideração alguns importantes detalhes:



Embalagem

- Para o transporte dos produtos comercializados internacionalmente, alguns cuidados com embalagem são necessários, tanto por exigências do mercado internacional (levando em conta exigências do país importador, a aparência e a identificação pelo cliente) quanto por ser um cartão de visitas do Brasil ao exterior.
- Buscar as normas de rotulagem (que objetiva transmitir a imagem da empresa, com regras de identificação do produto do país importador) e marcação dos volumes (identificação das mercadorias e lote a ser embarcado, feita pelo exportador, para facilitar a identificação da mercadoria pelas autoridades fiscais e pelo importador) exigidas pelos órgãos brasileiros e do país para o qual os produtos serão exportados.
- Lembrar que os produtos podem ficar expostos ao sol ou ao frio extremo, por exemplo, além de sofrer quedas e batidas. Por isso, analisar as matérias-primas utilizadas, para que sejam resistentes às condições climáticas a que o artesanato será exposto. Cuidar também da forma como são embalados, para que resistam até a chegada ao cliente.

EXISTEM ALGUNS SÍMBOLOS UTILIZADOS INTERNACIONALMENTE PARA IDENTIFICAR MERCADORIAS COM CARACTERÍSTICAS ESPECIAIS, QUE PODEM SER UTILIZADOS PARA QUE OS RESPONSÁVEIS PELO MANUSEIO ESTEJAM ATENTOS, MAS ISSO NÃO GARANTE QUE ELES SERÃO TRATADOS COM CUIDADO, POR ISSO, BUSQUE SEMPRE REFORÇAR A EMBALAGEM.



FRÁGIL



SENSÍVEL AO CALOR



SENSÍVEL À UMIDADE



NÃO PODE SER TOMBADA



NÃO ADMITE GUINCHO

(FONTE: MDIC)



Frete

O frete é caracterizado pela remuneração do serviço contratado e pode ser pago no local de embarque (pré-pago) ou no local de desembarque (a pagar). Ele sofre influência do tipo de carga, peso e volume da mercadoria, fragilidade, embalagem, valor da mesma e distância entre embarque e desembarque.

Esse é um quesito que demanda considerável quantidade de recursos financeiros no processo de exportação e que deve ser ponto de atenção no momento da negociação entre exportador e importador. Ambos devem incluir no contrato de compra o responsável pelo pagamento do frete, para evitar futuros constrangimentos e inviabilizar novas remessas a serem exportadas. **São tipos de transporte e tarifas cobradas para exportação:**



MARÍTIMO



AÉREO



RODOVIÁRIO



FERROVIÁRIO

Etiquetagem

Além da marcação que deve constar nos volumes de carga para fácil identificação, também vale o artesão atentar na etiquetagem individual dos produtos a serem comercializados. Para o reconhecimento da produção artesanal brasileira, e também do artesão ou associação produtora, é importante que se busque traduzir as etiquetas para o idioma do país onde os produtos estão sendo exportados.

Se for difícil encontrar tradutor para o idioma do destino das mercadorias, procure, ao menos, oferecer informações sobre o produto em inglês, tendo por principal objetivo o reconhecimento do produtos em qualquer lugar do mundo. Assim, se alguém apresentar interesse pelo produto, pode entrar em contato e negociar a venda do mesmo, iniciando o processo de exportação.



VALE LEMBRAR QUE, VINCULADO À ETIQUETA, É INTERESSANTE QUE O PRODUTOR DISPONIBILIZE UM MEIO DE COMUNICAÇÃO *ON-LINE*, QUE MANTENHA ATUALIZADO (WEBSITE, BLOG, FACEBOOK), NO MÍNIMO EM INGLÊS, PARA PROMOVER AS VENDAS E O CONHECIMENTO DE MERCADORIAS PELO MUNDO.



Empreendedor, a decisão de exportar, como pode ser percebida, exige a análise de vários fatores de mudança para se preparar, visando a conquista de mercados internacionais. Apesar dessas adaptações, a exportação é uma interessante forma de ampliar mercados e não ficar dependente apenas dos megaeventos que acontecerão no país, além de viabilizar o crescimento do negócio.



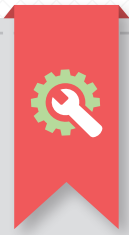
O empreendedor de pequeno negócio conta com diversos mecanismos facilitadores e instituições intermediadoras que agilizam o processo e proporcionam menor necessidade de modificações internas para que o negócio esteja adequado para poder exportar.



Os megaeventos nacionais e internacionais são grandes oportunidades de promover o aumento das vendas e a ampliação dos negócios, levando os produtos artesanais brasileiros para os mais diversos países do mundo e exportando também a cultura do país.



PARA SABER MAIS DETALHADAMENTE O PROCESSO DE EXPORTAÇÃO, BUSQUE O [CURSO A DISTÂNCIA DO SEBRAE](#) SOBRE O TEMA.



Sua opinião faz a diferença!

Por isso o Projeto de Inteligência Competitiva do Programa Sebrae 2014 quer saber mais sobre suas expectativas e satisfação. Responda a breve pesquisa que elaboramos especialmente para você e seu negócio!



SEBRAE SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional: Roberto Simões
Diretor-Presidente: Luiz Barretto | **Diretor-Técnico:** Carlos Alberto dos Santos
Diretor de Administração e Finanças: José Claudio dos Santos | **Fotos:** banco de imagens

UAMSF – Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros
UACC – Unidade de Atendimento Coletivo – Comércio
Conteúdo: Daphne Blaese

WWW.SEBRAE2014.COM.BR

FACEBOOK.COM/SEBRAE2014

TWITTER.COM/SEBRAE_2014