

CAPACITAÇÃO COMÉRCIO EXTERIOR



CAPACITAÇÃO EM GESTÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR

PERÍODO: 2021/2022

A capacitação em comércio exterior visa assessorar individualmente empresas do Programa Texbrasil na gestão de processos básicos de comércio exterior, incluindo conhecimentos teóricos e práticos. Os módulos criados consistem em orientar para o uso de ferramentas estratégicas no processo exportador, operacionalizar negócios internacionais e capacitar o comercial.

As atividades serão desenvolvidas em etapas, a fim de diagnosticar, informar, indicar e monitorar um plano de ação para cada empresa atendida.

ETAPAS DA CAPACITAÇÃO

A capacitação será dividida em quatro etapas: introdução, capacitação teórica, plano de ação e mentoria, totalizando 20 horas de atendimento. O consultor irá diagnosticar e orientar nas questões operacionais de comércio exterior das indústrias brasileiras do setor têxtil e confecções participantes do Programa Texbrasil.

O trabalho de consultoria se baseará nas atividades a seguir:

1) INTRODUÇÃO (2 horas)

- Questionário de diagnóstico que será aplicado em cada empresa;
- Realização de contato prévio com as empresas participantes do Programa Texbrasil indicadas pela equipe do Projeto, a fim de se apresentar e solicitar informações para serem avaliadas pelo consultor previamente à data da consultoria;
- Avaliação prévia da empresa: estrutura, perfil do representante que participará da consultoria, questionário de diagnóstico, site, catálogos, lookbook, tabela de preços (em real), informações de enquadramento contábil e etc. Se necessário, o consultor pode agendar uma conversa, a fim de esclarecer algumas questões anteriormente à data agendada para a consultoria;
- Solicitação do envio de maiores informações antes da data da consultoria;
- Agendamento das datas de atendimento, a serem definidas pelo consultor e a marca.

2) CAPACITAÇÃO TEÓRICA (6 horas)

Esta etapa consiste na capacitação teórica das mais relevantes práticas e ferramentas de Comércio Exterior. O conteúdo, que deve ser considerado em sua totalidade durante a consultoria à distância, inclui:

- Porque exportar;
- Práticas comerciais (direta e indireta) e prós e contras de cada uma delas;
- Técnicas de negociação internacional e a influência da cultura local nos negócios;
- O papel das Trading Companies e das Comerciais Exportadoras;
- Formas de envio das mercadorias (aéreo, terrestre, marítimo, Exporta Fácil, Courier, etc);
- Modalidades de pagamento usuais do segmento;
- Comissão de Agentes;
- Aspectos cambiais e de transferências bancárias;

- Modalidades de financiamento;
- Classificação dos produtos – NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul);
- Incoterms (FOB, CIF, FCA e etc) e implicações na formação de preço; Formação de preço e isenções tributárias;
- Regimes aduaneiros especiais;
- Trâmites aduaneiros de exportação:
 - RADAR;
 - Siscomex;
 - Documentos necessários na exportação (Fatura Pro Forma, Fatura Comercial, Romaneio, Conhecimento de Embarque, Certificados de Origem, etc);
- Infrações e penalidades existentes nos processos de exportação;
- Principais acordos comerciais;
- Estudo de mercado, análise de dados e indicação de fontes de pesquisa, além de ensinar como acessar o Portal de Inteligência do Texbrasil e fazer a busca de informações nele;
- Orientação sobre como definir seus mercados alvo e estratégias de vendas (feiras, agentes, distribuidores, etc). Diferença entre mercado da América do Norte, Europa, Oriente Médio, Ásia, América Latina;
- Formas de captação de clientes, fornecedores e oportunidades de negócios no exterior;
- Apresentar calendário de feiras e serviços que o Texbrasil oferece e que podem auxiliar no processo de internacionalização da empresa;
- Material básico necessário para iniciar a internacionalização da marca (site bilíngue, lookbook e worklist em formato adequado);
- Mostruário: perfil do produto, número de peças, como fazer o envio ou venda para clientes/feiras e eventos e a documentação necessária para a remessa;
- Participação em eventos internacionais: materiais de apoio, talão de pedidos, abordagem aos compradores, como receber críticas sobre a coleção, ações pós feira;
- Diferença entre agente e distribuidor, o papel de cada um, contrato de representação, comissão;
- Registro Internacional de Marcas;
- Período de vendas/coleções e entrega dos produtos no mercado internacional; Adequação técnica do produto (necessidade de adequação às regras de embalagem e etiquetagem no mercado internacional);
- Investimentos necessários para a internacionalização (alinhar com AC – segmentação); · Elaboração de um orçamento e planejamento básico para entrada no mercado internacional;
- Outros itens não especificados aqui, mas que são importantes para a realização do trabalho.

3) PLANO DE AÇÃO (4 horas)

- Tabulação, análise dos dados e elaboração de plano de ações com indicações de fontes de pesquisa, em até cinco dias após a realização da consultoria;
- Apresentação do plano de ação para cada empresa atendida, bem como orientação sobre como implementar as ações sugeridas;
- O empresário deve então realizar o plano proposto em até 30 dias a partir do momento que o recebe. Neste período, as dúvidas devem ser sanadas diretamente com o consultor, durante a mentoria.

4) MENTORIA (8 horas)

- No programa de mentoria a proposta é destinar tempo para que o consultor possa auxiliar as empresas na aplicação do conteúdo teórico aprendido nos módulos 1,2 e 3, assim como na elaboração do planejamento, do plano de ação, preparativos para a conquista de clientes estrangeiros. Essa etapa tem prazo de 30 dias;
- O consultor deve receber da empresa as ações realizadas até a data estipulada no módulo 3, em seguida avaliar cada uma delas e orientar o empresário a fazer os ajustes necessários até que seja possível fazer a validação final. Esta validação deve ser feita em até sete dias após a data da entrega do Plano pela empresa;
- Como fechamento, o consultor deverá finalizar e entregar o relatório técnico de progresso e evolução da empresa atendida, tanto para a Abit como para a empresa.

INVESTIMENTO

- Valor cobrado pela consultoria de 20 horas, já com desconto do Texbrasil: **R\$ 420,00**

IMPORTANTE

- Prazo previsto para a realização de cada consultoria: 20 horas de capacitação, dentro de até 45 dias.
- Forma de pagamento: 100% do valor deverá ser pago no ato da inscrição pela marca à Abit.
- Os atendimentos poderão ser realizados de forma online e/ou presencial, mas caso a marca prefira que ela seja feita de forma presencial, a mesma poderá ser realizada na sede da Abit* ou em outro local de preferência comum entre as partes. Porém, todos os custos com locomoção, tanto da marca como do consultor, devem ser arcados por cada um deles. A Abit não se responsabilizará por tais despesas.

CONTATO

A solicitação de apoio deverá ser encaminhada para Carolina Pazzeto pelo e-mail carolina@abit.org.br até. Dúvidas/esclarecimentos poderão também ser tiradas pelo telefone (11) 3823-6130.

*Por conta da pandemia, os eventos presenciais devem ser previamente agendados e estão sujeitos a disponibilidade da sede da Abit