CAPACITAÇÃO COMÉRCIO EXTERIOR

REALIZAÇÃO

PROMOÇÃO

CAPACITAÇÃO EM COMÉRCIO EXTERIOR

PERÍODO: 2022/2024

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 – duração: 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 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 – duração: 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, Courrier, 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 o agente e o 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 (análise personalizada de custos que a empresa terá para adequação de materiais voltados para o público internacional);
- 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 – duração: 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 – duração: 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;
- O consultor deve receber da empresa as ações realizadas até a data estipulada na etapa 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, com apoio financeiro de65% exclusivo para empresas participantes do Texbrasil: **R$ 698,00**

Formas de pagamento:

➔ Pagamento do valor total no ato da inscrição pela marca à Abit, OU
➔ Pagamento parcelado em 2 vezes, sendo o 1º pagamento à vista e os 50% restantes após 30 dias.

IMPORTANTE

- Prazo previsto para a realização de cada consultoria: 20 horas de capacitação, dentro de até 45 dias;
- Os atendimentos poderão ser realizados de forma online e/ou presencial. Caso presencial, poderá ser realizada na sede da ABIT ou em outro local de preferência comum entre as partes. 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 Jaqueline Arruda pelo e-mail **jaqueline@abit.org.br**. Dúvidas/esclarecimentos poderão também ser tiradas pelo telefone (11) 3823-6173.