



CAPACITAÇÃO EM COMÉRCIO EXTERIOR



PROGRAMA DE INTERNACIONALIZAÇÃO
DA INDÚSTRIA TÊXTIL E DE MODA BRASILEIRA

INTRODUÇÃO - BEM-VINDO



Olá,
Bem-vindo ao
Comércio Exterior

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 4 etapas totalizando 20 horas de atendimento.



1. Introdução.



2. Capacitação teórica



3. Plano de ação



4. Mentoria

O consultor irá diagnosticar e orientar nas questões operacionais de comércio exterior das indústrias brasileiras do setor têxtil e confecção participantes do **Programa Texbrasil**. O trabalho de consultoria se baseará nas atividades a seguir:

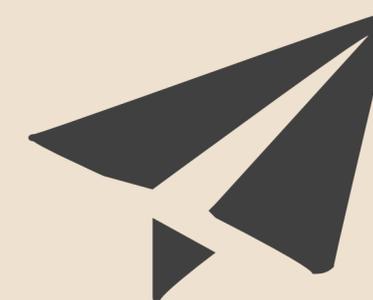
INTRODUÇÃO - BEM-VINDO



Texbrasil | Programa de Internacionalização da Indústria Têxtil e de Moda Brasileira

1. INTRODUÇÃO

DURAÇÃO DE 2 HORAS



1. INTRODUÇÃO

 DURAÇÃO DE 2 HORAS

- Questionário de diagnóstico;
- Avaliação prévia da empresa:
 - Estrutura,
 - Perfil do representante,
 - Questionário de diagnóstico,
 - Site,
 - Catálogos,
 - *Lookbook*,
 - Tabela de preços (em real),
 - Informações de enquadramento contábil etc.
- Agendamento das datas de atendimento.





Texbrasil | Programa de Internacionalização da Indústria Têxtil e de Moda Brasileira

2. CAPACITAÇÃO TEÓRICA



DURAÇÃO DE 6 HORAS

2. CAPACITAÇÃO TEÓRICA

 DURAÇÃO DE 6 HORAS

Esta etapa consiste na capacitação teórica das mais relevantes práticas e ferramentas de Comércio Exterior:

- Por que 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);



✎ CAPACITAÇÃO TEÓRICA

- 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;
- Infrações e penalidades existentes nos processos de exportação;
- Principais acordos comerciais;
- Estudo de mercado:
 - Análise de dados,
 - Indicação de fontes de pesquisa,
 - Como usar o Portal de Inteligência do **Texbrasil**.
- Como definir seus mercados alvo e diferenciação entre mercados internacionais;
- Formas de captação de clientes, fornecedores e oportunidades de negócios no exterior;



✎ CAPACITAÇÃO TEÓRICA

- Calendário de feiras e serviços que auxiliam na internacionalização;
- Material básico necessário (site bilíngue, *lookbook* e *worklist*);
- Mostruário:
 - Perfil do produto,
 - Número de peças,
 - Como fazer o envio ou venda para clientes/feiras,
 - Eventos,
 - 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;
- Investimentos necessários para a internacionalização;
- Elaboração de um orçamento e planejamento básico.





Texbrasil | Programa de Internacionalização da Indústria Têxtil e de Moda Brasileira

3. PLANO DE AÇÃO

DURAÇÃO DE 4 HORAS



3. PLANO DE AÇÃO

 DURAÇÃO DE 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 capacitação teórica;
- 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.

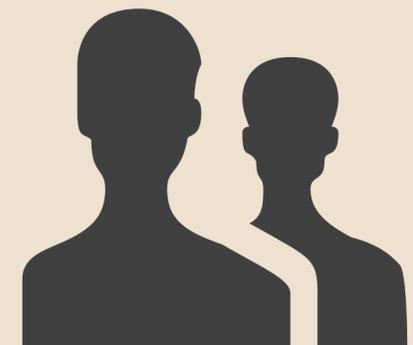




Texbrasil | Programa de Internacionalização da Indústria Têxtil e de Moda Brasileira

4. MENTORIA

DURAÇÃO DE 8 HORAS



4. MENTORIA

 DURAÇÃO DE 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.



VALORES

INVESTIMENTO

POR EMPRESA

2x de **R\$ 750,00**

Total R\$ 1.500,00

Valor cobrado pela consultoria de 20 horas, já com desconto dado pelo **Texbrasil**



ATENÇÃO

IMPORTANTE

Prazo previsto para a realização de cada consultoria
20 horas de capacitação, em até 45 dias.¹

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.²**

¹ Como fechamento, a empresa deverá assinar e entregar o relatório de participação elaborado pelo consultor. A empresa ficará com uma cópia do relatório técnico assinado e outra será compartilhada com a Abit.

² No caso de parcelamento do pagamento, as duas parcelas precisam estar quitadas antes do início dos encontros da capacitação.



CONTATO

A solicitação de apoio deverá ser encaminhada para Jaqueline Arruda ou Henrique Barca pelos e-mails jaqueline@abit.org.br e Henrique.barca@abit.org.br.

Dúvidas/esclarecimentos poderão também ser tiradas pelo telefone (11) 93901-7936.

Realização



Promoção



MINISTÉRIO DO
DESENVOLVIMENTO,
INDÚSTRIA, COMÉRCIO
E SERVIÇOS

