



CAPACITAÇÃO EM COMÉRCIO EXTERIOR



PROGRAMA DE INTERNACIONALIZAÇÃO
DA INDÚSTRIA TÊXTIL E DE MODA BRASILEIRA



Olá, Bem-vindo ao Comércio Exterior

INTRODUÇÃO

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. Os atendimentos são feitos na modalidade virtual.

Etapas da Capacitação

A capacitação será dividida em 4 etapas totalizando até 20 horas de atendimento.



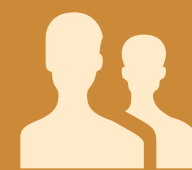
Introdução



**Capacitação
teórica**



**Plano de
ação**



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:

- As 20 horas incluem o tempo de preparação e correção das tarefas pela consultoria e as horas de preenchimento e resolução das tarefas pela marca participante.





1.INTRODUÇÃO

DURAÇÃO DE ATÉ 2 HORAS



1. INTRODUÇÃO

 DURAÇÃO DE ATÉ 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.





2. CAPACITAÇÃO TEÓRICA

DURAÇÃO DE ATÉ 6 HORAS



2. CAPACITAÇÃO TEÓRICA

🕒 DURAÇÃO DE ATÉ 6 HORAS

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

- **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)



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;**



- 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.





3. PLANO DE AÇÃO

DURAÇÃO DE ATÉ 4 HORAS



3. PLANO DE AÇÃO

 DURAÇÃO DE ATÉ 4 HORAS

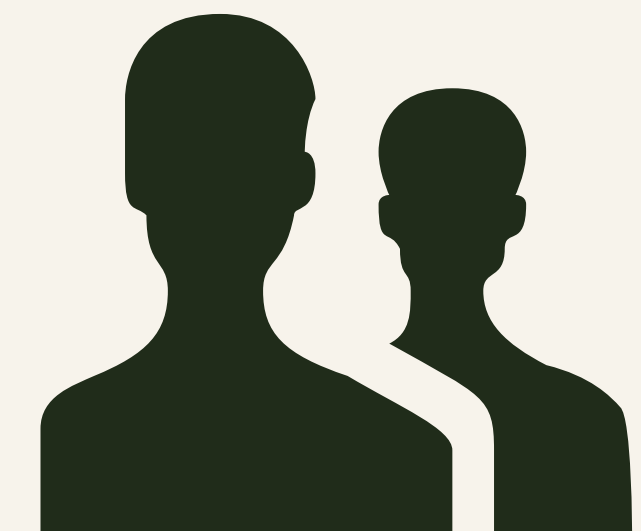
- Tabulação, análise dos dados e elaboração de plano de ações com indicações de fontes de pesquisa, em até cinco dias após a realização da capacitação teórica;
- Apresentação do plano de ação para cada empresa atendida, bem como orientação sobre como implementar as ações sugeridas;
- O empresário deve 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.





4. MENTORIA

DURAÇÃO DE ATÉ 8 HORAS



4. MENTORIA

 DURAÇÃO DE ATÉ 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 Gabriela Furlan pelos e-mails
jaqueline@abit.org.br e gabriela.furlan@abit.org.br.

Dúvidas/esclarecimentos também poderão ser tiradas pelo
telefone (11) 93901-9153.

Realização:



Promovido por:

