



## Dólar alto? Saiba cinco dicas para fazer negócios no exterior

Exportação é rota de fuga da crise para pequenas e médias empresas

---

15 abril, 2015

[Imprimir](#)  
Tamanho da letra

---

Em meio a atual situação econômica do Brasil que preocupa 92,8% dos brasileiros (pesquisa CNT/MDA) os pequenos e médios empresários buscam meios para se manter estáveis e até produzir bons resultados. Diante às circunstâncias, somadas ao câmbio favorável, empresários de pequeno e médio porte buscam espaço fora do Brasil. Prospectar clientes, providenciar toda a documentação necessária e estabelecer uma logística eficiente são algumas das exigências para o empreendedor que começa a olhar para o mercado externo.

Apresentamos uma lista com 5 dicas elaboradas pela agência Press Works em parceria com a diretora da Forte – SA, companhia especializada em comércio exterior, Tatiana Fortes.

#### 1. Prospectar clientes no exterior

Participar de feiras internacionais é um dos primeiros passos para ingressar no mercado internacional. Fique atento aos eventos, pesquise. Outra forma é ter um site multilíngue e utilizar ferramentas que garantam fidelidade ao sentido original, em qualquer idioma, e mantê-lo sempre atualizado.

#### 2. Licença para operar lá fora

Toda pessoa física ou jurídica, antes de vender para outros países, deve obter sua Habilitação no Siscomex (Serviço Integrado de Comércio Exterior), também conhecida como Radar, uma espécie de licença para exportar mercadorias e serviços.

#### 3. Recebimento

O exportador deve se preparar para receber o dinheiro do exterior. Existem três formas: com a Carta de Crédito, por exemplo, o empreendedor tem a garantia do pagam (<http://www.grupobmais.com.br/wp-content/uploads/2015/04/navio.jpg>)ento efetuado por um banco no país de origem do importador. É importante esse respaldo por que, na maioria dos casos, o exportador só recebe quando a mercadoria é entregue.

#### 4. Documentação para despacho

A liberação de produtos para embarque é feita por meio da verificação física e documental efetuada por fiscais da Receita Federal junto com um representante legal da empresa. Nessa hora, não podem ficar de fora certificados como a nota fiscal, romaneio de embarque, fatura comercial, registro de exportação, conhecimento de embarque (emitido pelo agente de cargas), entre outros. A lista completa de documentos pode ser conferida no portal do Sebrae. Outra dica é contratar um despachante aduaneiro para facilitar o processo.

#### 5. Escolher o tipo de frete

A forma de despachar o produto impacta diretamente o seu custo final. Devido ao seu baixo custo, o frete marítimo concentra a maior parte dos serviços de transporte no comércio exterior. A via aérea é mais indicada para pequenas cargas, que tenham urgência na entrega. Existem também opções de frete rodoviário e ferroviário (a modalidade mais barata), recomendadas para exportações para países vizinhos.



<http://www.grupobmais.com.br/colunistas-listagem/?autor=matheus>

**Matheus Calmon**

<http://www.grupobmais.com.br/colunistas-listagem/?autor=matheus>

## REVISTA [B+]



<http://www.grupobmais.com.br/revistas-bmais/edicao-29/>

### [ Edição 29 ]

<http://www.grupobmais.com.br/revistas-bmais/edicao-29/> [ Edições anteriores ]

<http://www.grupobmais.com.br/revista/edicoes>