

CONEXÕES INTERNACIONAIS SEBRAE PARÁ

DEZEMBRO - 2023

* A IMPORTÂNCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS EXPORTADORAS NO MUNDO *

Os pequenos negócios estão cada vez mais conquistando espaço no mercado internacional e no ano de 2022, as micro e pequenas empresas foram responsáveis por um montante expressivo de US\$ 3,2 bilhões em exportações.

PARTICIPAÇÃO DE PEQUENOS NEGÓCIOS
BRASILEIROS NO MERCADO DE EXPORTAÇÃO41%
PEQUENOS
NEGÓCIOS

Um levantamento realizado pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), em parceria com o Sebrae, revelou que **41% das empresas brasileiras que atuam no cenário de exportação pertencem à categoria de pequenos negócios.**

90%
MICRO E
PEQUENAS
EMPRESAS

Mundialmente, as micro e pequenas empresas são **90%** das empresas exportadoras

representam **60%** do valor da exportação mundial de bens

11,4
MIL

micros e pequenas empresas do Brasil exportaram mercadorias no valor de

3,2
BILHÕES

em 2022

correspondendo a **0,9%** do total das exportações brasileiras no mesmo período

Ou seja, as empresas de pequeno porte possuem um papel econômico significativo entre as negociações internacionais do país, assim como ao redor do mundo.

DESAFIOS QUE OS PEQUENOS NEGÓCIOS ENFRENTAM NA EXPORTAÇÃO

- ↪ Falta de conhecimento (sobre requisitos legais; negociação com compradores estrangeiros; logística de exportação);
- ↪ Falta de recursos e de acesso a financiamento;
- ↪ Concorrência internacional com empresas de maior porte e com mais recursos;
- ↪ Mercados cada vez mais regulados -> mais regulados -> demandando mais qualificação e capacitação das empresas na agenda de sustentabilidade.

DICAS PARA AS MPES QUE DESEJAM EXPORTAR

- ↘ Buscar capacitação;
- ↘ Apoio de programas governamentais e outras instituições;
- ↘ Fazer pesquisa de mercado e desenvolver um plano de exportação;
- ↘ Participar de eventos internacionais;
- ↘ Conectar-se com outras empresas exportadoras.

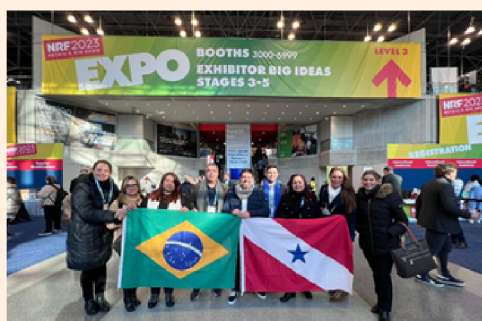
DICAS PARA DEFINIR OS MELHORES MERCADOS PARA EXPORTAR

- ↘ Levantamento de informações sobre (mercados potenciais, volume de negócios, oportunidades, barreiras e concorrentes);
- ↘ Caracterização do produto (NCM/SH);
- ↘ Utilização de ferramentas públicas de informações globais sobre identificação de mercados potenciais;
- ↘ Definir um mercado alvo com base nos resultados da pesquisa.

Assim uma boa estratégia comercial internacional começa com conhecimento dos mercados externos que indicará oportunidades a serem aproveitadas e barreiras a serem evitadas.

REGISTROS DE FEIRAS DE NEGÓCIOS APOIADA PELO SEBRAE PARÁ COM PARTICIPAÇÃO DE PMES FOCO MERCADO AMERICANO – NRF 2023

O **Sebrae Pará** tem apoiado diversas ações de mercado e em janeiro/23, participamos com as empresas Gaudens Chocolate e Inova Negócios da NRF. O *Retail's Big Show* da NRF- *National Retail Federation* é o encontro anual da federação americana de varejo que reúne, em *New York City*, os maiores *players* do mercado varejista mundial, onde apresentam as principais inovações e tendências para o decorrer do ano.



Fotos: Lucélia Guedes