agência digital

Como vender para outros países

Volume 1
Mercado europeu

MOVE+ SEBRAE

© 2024. Todos os direitos reservados
A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação aos direitos autorais (Lei nº 9.610).
Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Pará / Sebrae-PA.
Municipalidade, 1461 - CEP 66.050-350, Belém PA - Tel: 0800 570 0800

DIRETORIA EXECUTIVA DO SEBRAE/PA

José Conrado Santos
Presidente do Conselho Deliberativo

Rubens da Costa Magno Júnior
Diretor Superintendente

Maria Domingas Ribeiro Paulino
Diretora Técnica

Cássia Alessandra da Costa Rodrigues
Diretora de Operações

UNIDADE DE RELACIONAMENTO EMPRESARIAL - URE

Antônio Romero Pinto - Gerente
Rosemery Dias Pires – Coordenadora
Francisco de Figueiredo Brito
Georgiane de Nazaré Arruda Titan
Juliana Rose Queiroz de Almeida Mufarrej
Leda Rosana Barreira Magno
Péricles Diniz Ferreira de Carvalho
Thays de Cassia Rodrigues Pinto Pantoja

UNIDADE DE PROJETOS ESTRATÉGICOS - UPE

Bruna Jackellyne da Rocha de Siqueira Rodrigues - Gerente
Marcus Tadeu Bastos Alves - Coordenador
José Antonio Elleres Dias

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA - UGE

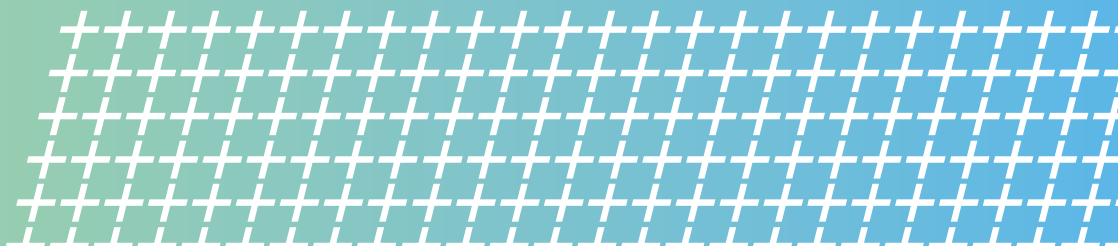
Clemilton Jansen Holanda - Gerente
Miguel Pantoja da Costa Júnior - Coordenador
Adauto Lobo de Oliveira
Franciane da Silva Cruz
Geiza Roberta Begot de Almeida Paiva
Mara Cristiane Barroso Juarez Peres
Maryellen Lima Rodrigues Pinto
Roberto Bellucci
Solano de Vasconcelos Lisboa Filho

RESPONSÁVEIS TÉCNICOS SEBRAE/PA
José Antonio Elleres Dias
Juliana Rose Queiroz de Almeida Mufarrej
Leda Rosana Barreira Magno
Roberto Bellucci

TEXTO E PESQUISA
Ex-Libris Comunicação Integrada

EDITORAÇÃO E PROJETO GRÁFICO
Ex-Libris Comunicação Integrada

REVISÃO DE CONTEÚDO
Ex-Libris Comunicação Integrada



Índice

1. Introdução 5

2. Visão geral e oportunidades 6

3. Passo a passo para a exportação 8

4. Normas específicas 12

5. Embalagens e rótulos 14

6. Conclusão 19

Verse Wafels Poffertjes
STROOPWAFELS
SUPERWAFEL
€1.30
STROOPWAFELS
Délifrance
RESTAURANT

1. Introdução

Você já pensou em vender seus produtos na Europa?

Se a resposta for sim, parabéns! Nas próximas páginas, vamos dar orientações valiosas para fazer esse objetivo ser alcançado.

Se a resposta for não, que tal repensar? O mercado europeu é vasto e diversificado. Só na União Europeia, são 27 países, com uma população de aproximadamente meio bilhão de pessoas, muitas delas com alto padrão de renda e consumo.

A **internacionalização** amplia as oportunidades de negócios e lucros: ao fazer negócios em outros países, você diversifica a fonte de receitas, amplia o valor da marca, diminui sua dependência de um único mercado e muito mais!

Neste e-book, vamos conversar sobre a internacionalização com foco no mercado europeu.

2. Visão geral e oportunidades

A União Europeia (UE) é o segundo principal parceiro comercial do Brasil, sendo destino de 15% das nossas exportações.

Em março de 2023, a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos **(ApexBrasil)** e a Delegação da União Europeia no Brasil lançaram a segunda edição do **Mapa Bilateral de Investimentos Brasil-UE.**

Esse documento tem um ponto muito interessante: entre todos os países da América Latina, o Brasil foi o que mais realizou investimento estrangeiro direito (IED) na União Europeia entre os países da América Latina (75,2 milhões de euros em 2020).

Isso significa que o Brasil faz muitos negócios nos países da UE.

Além disso, o Brasil faz parte do Mercosul, bloco de integração regional formado por países da América do Sul, que visa promover a cooperação econômica e política entre seus membros. Após 20 anos de negociações, a UE e o Mercosul finalmente chegaram a um **Acordo Comercial** que, entre outros tópicos, prevê **isenção ou redução na cobrança de impostos de importação sobre bens e serviços produzidos nos dois blocos**.

Somando-se as economias dos países que fazem parte da UE e do Mercosul, temos 25% da economia global e 780 milhões de pessoas, o que representa quase 10% da população mundial.

Esse acordo ainda não está plenamente em vigor, mas é questão de tempo. Imagine quantas possibilidades podem se abrir?

Você e a sua empresa podem aproveitar essa oportunidade!

3. Passo a passo para a exportação

1. Planejamento estratégico:

- Defina os países para exportação.
- Conheça o público e a região alvo.
- Garanta capacidade de suporte pós-venda no idioma local.

2. Análise de cenários:

- Crie um plano de ação alinhado aos objetivos.
- Pesquise antecipadamente informações necessárias para atuar em outros países.

3. Detalhamento do processo:

- Analise minuciosamente o mercado, incluindo barreiras tarifárias e não tarifárias.
- Evite riscos: certifique-se de cumprir todos os requisitos.

4. Concorrência e distribuição:

- Pesquise para entender o ambiente no qual irá competir.
- Conheça a estrutura de distribuição para antecipar desafios.

5. Apoio governamental:

- Beneficie-se dos programas de apoio que o governo brasileiro oferece ao exportador.
- Conheça caminhos, como os oferecidos pelo **Programa Exporta Mais Brasil,** para potencializar suas possibilidades de negócios.

6. Gerenciamento de entrega e logística:

- Utilize serviços como o **Exporta+** dos Correios para uma solução completa e acessível.

- Escolha o modal de transporte mais adequado às suas necessidades.

7. Exploração do e-commerce como canal de vendas:

- Invista no **e-commerce** como porta de entrada para a expansão internacional.

- Informe-se sobre aspectos como precificação, logística e conformidade legal.

- Considere aproveitar os benefícios oferecidos pelos marketplaces, que podem ajudar você a conseguir custos mais acessíveis e aumento da visibilidade.

- Escolha os ***marketplaces*** mais adequados às suas necessidades e ao seu público-alvo.

8. Aspectos legais e regulatórios:

- Familiarize-se com as **barreiras tarifárias** e não tarifárias.

- Garanta que toda a **documentação necessária** esteja em ordem.

- Informe-se sobre as regulamentações ambientais e de proteção de dados, tomando providências para cumpri-las.

- Certifique-se de que seus produtos e suas embalagens atendem às normas e certificações exigidas;

- Informe-se sobre as normas aplicáveis a diferentes setores (veja box).

- Confira os Regulamentos específicos da União Europeia para o seu segmento de atuação.

- Verifique se o **Regulamento da União Europeia para Produtos Livres de Desmatamento** (EUDR) se aplica ao seu negócio.

4. Normas específicas

- **Alimentos e Bebidas:** aplicam-se o **Regulamento (CE) n.º 178/2002**, para legislação alimentar, e o **Regulamento (CE) n.º 852/2004**, para higiene alimentar. Produtos de origem animal estão sujeitos a regulamentações específicas, incluindo certificados sanitários.

- **Higiene Pessoal, Perfumaria, Cosméticos:** siga o **Regulamento (CE) n.º 1223/2009** para segurança e rotulagem. Inclui avaliação de segurança, designação de responsável e relatório detalhado. O **Portal de Notificação de Produtos Cosméticos** permite notificação única para toda a UE. Testes em animais são proibidos. Critérios comuns para alegações de produtos foram estabelecidos de acordo com o **Regulamento (UE) nº 655/2013 e efeitos colaterais graves** devem ser informados às autoridades competentes da UE.

- **Produtos vegetais, como polpas de frutas e açaí:** siga o **Regulamento (CE) n.º 852/2004** para higiene alimentar. Regulamentações adicionais podem ser aplicáveis, dependendo dos ingredientes e do processo de produção.

Certificação Fairtrade (Comércio justo)

É um sistema de certificação e rotulagem administrado pela **Fairtrade International** (FLO), uma associação sem fins lucrativos, composta por 24 instituições, responsável pela auditoria de produtos em toda cadeia de suprimentos, desde o produtor, o comerciante até o produto final. A **certificação Fairtrade** tem por objetivo beneficiar pequenos produtores por meio de práticas comerciais éticas, que respeitem normas sociais, econômica e ambientais. Entre os produtos que exibem o selo

Fairtrade estão café, chá, ervas, cacau, frutas frescas, vegetais, açúcar, nozes, óleos, manteigas, feijões, grãos, vinho, vestuário, flores, mel, temperos, produtos de higiene pessoal e destilados com ingredientes certificados presentes em bebidas prontas para o consumo.

Certificação de produtos orgânicos

São considerados produtos orgânicos, aqueles produzidos sem adição de agrotóxicos e adubos químicos. No entanto, dependendo da instituição certificadora, as exigências podem ser ainda maiores. O objetivo da **certificação orgânica** é garantir as características dos produtos, já que não são facilmente perceptíveis fisicamente. Por serem produtos ligados à produção sustentável que contribui para a preservação do meio ambiente, são bastante procurados e apresentam maior valor agregado.

Certificação Rainforest Alliance

São certificados grupos de produtores agrícolas ou silvicultores que trabalham respeitando as regulamentações legais referentes a questões ambientais. A **Rainforest Alliance** é uma instituição criada na América Central em 1987 e atua como apoiadora de agricultores para alcançarem melhores práticas de produção e condições sustentáveis sociais, econômicas e ambientais.

5. Embalagens e rótulos

Legislações específicas de embalagens para exportação para a União Europeia (UE):

Diretiva de Embalagens e Resíduos de Embalagens (94/62/CE): regula embalagens de alimentos e produtos, enfocando a proteção ambiental e a economia circular.

Marcação CE: essencial para embalagens com componentes elétricos ou eletrônicos, como etiquetas inteligentes, a **marcação CE** busca garantir conformidade com os requisitos de segurança da UE.

Certificação de materiais: certos materiais, a exemplo do papel sustentável, requerem certificações específicas, como o **certificado FSC** (*Forest Stewardship Council*).

Segurança alimentar: embalagens de alimentos devem atender aos requisitos de **segurança alimentar da UE**, incluindo materiais seguros para contato com alimentos e ausência de substâncias nocivas.

Rotulagem: deve seguir os regulamentos de rotulagem da UE, incluindo informações obrigatórias sobre ingredientes, origem, uso, armazenamento e datas de validade.

Reciclabilidade e sustentabilidade: certificações relacionadas à reciclabilidade, biodegradabilidade ou pegada de carbono são valorizadas devido ao foco crescente da UE nas políticas de sustentabilidade.

Rotulagem ambiental: a UE também conta com regulamentações de rotulagem ambiental, como o **Rótulo Ecológico da União Europeia (REUE)**, um sistema voluntário de rotulagem que integra a política da região no âmbito da produção e do consumo sustentáveis. Os produtos que não atendem aos critérios ambientais estabelecidos podem enfrentar restrições ou serem menos competitivos no mercado europeu.

Regulamentação de Produtos “Cruelty Free” na União Europeia

A União Europeia tem sido pioneira na promoção de cosméticos e produtos de higiene pessoal que não são testados em animais. Em conformidade com o Regulamento (CE) Nº 1223/2009 sobre produ-

tos cosméticos, a UE proibiu completamente os testes em animais para cosméticos finalizados desde 2004 e para ingredientes cosméticos desde 2013. Além disso, a comercialização de produtos e ingredientes cosméticos testados em animais também foi proibida, independentemente do local onde os testes foram realizados. Esta proibição reflete o compromisso da UE com práticas éticas de produção e a promoção de alternativas seguras e inovadoras aos testes em animais.

As empresas que desejam comercializar seus produtos na UE devem garantir que eles estejam em conformidade com essas regulamentações, e devem usar métodos alternativos validados para testar a segurança de seus produtos. Essas medidas fazem parte de um esforço maior para promover a responsabilidade social corporativa e o bem-estar animal, sendo um valor significativo para consumidores que buscam produtos éticos.

Adicionalmente, para reforçar a transparência e a confiança dos consumidores, a rotulagem de produtos cosméticos na UE exige que todas as alegações feitas nos produtos sejam comprovadas e claramente comunicadas, conforme estipulado pelo Regulamento (UE) Nº 655/2013. Este regulamento estabelece critérios comuns para as alegações de produtos cosméticos, garantindo que as informações sejam compreensíveis e baseadas em evidências, oferecendo aos consumidores garantias adicionais sobre a ética e a qualidade dos produtos que escolhem.

Ao aderir a essas regulamentações, as empresas não só cumprem com os requisitos legais, mas também se alinham com as expectativas dos consumidores europeus, que estão cada vez mais conscientes e exigentes em relação às práticas de sustentabilidade e ética animal.

Como obter a marcação CE?

O fabricante é responsável por declarar a conformidade do seu produto com todos os requisitos aplicáveis. Não é necessário obter uma licença para aplicar a marcação CE no seu produto, mas antes de fazê-lo, é necessário:

- Assegurar a conformidade com todos os requisitos relevantes da EU;
- Determinar se pode avaliar o seu próprio produto ou se precisa recorrer a um organismo notificado;
- Providenciar um dossiê técnico que documente a conformidade: neste link, você encontra tudo sobre a **documentação técnica** necessária;
- Redigir e assinar uma declaração de conformidade da UE.

6. Conclusão

Seja qual for o setor em que você atua ou o porte do seu negócio, existe espaço para levar seus produtos para o mercado europeu.

Como você viu neste e-book, existem facilidades patrocinadas pelo governo brasileiro, plataformas de e-commerce que ajudam a se aproximar do cliente europeu e até serviços específicos dos Correios para fazer a sua mercadoria chegar ao destino.

Você só precisa se preparar – como, aliás, ocorre em qualquer renovação que a gente queira implementar em uma jornada de negócios! Isso significa planejar a sua expansão, conhecer seus alvos e manter-se atualizado e em conformidade com as legislações e normas da Europa, tanto as mais gerais quanto as específicas para o seu segmento.

Os desafios existem para serem superados e as oportunidades merecem ser aproveitadas. Lembre-se: você pode sempre contar com o Sebrae!

Para saber mais, acesse a área de internacionalização do Sebrae **https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/conteudos/internacionalizacao**

agenciadigital@pa.sebrae.com.br

@sebraepa

SebraenoPara

0800 570 0800 - pa.loja.sebrae.com.br
www.sebrae.com.br/para