agência digital

Como vender para outros países

Volume 2
Mercado árabe

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
Luciana Sendyk / Ex-Libris Comunicação Integrada

EDITORAÇÃO E PROJETO GRÁFICO
Ex-Libris Comunicação Integrada

REVISÃO DE CONTEÚDO
Ex-Libris Comunicação Integrada

Índice

Introdução 5
Análise do cenário 5
Oportunidades 6
Mercado promissor para castanhas 7
Financiamentos 8
Um mercado que tem muito a crescer 9
Incentivos e apoio do governo 9
Alimentos – porta de entrada para o mercado árabe 9
Gulfood: principal vitrine dos produtos brasileiros 10
Entenda o passo a passo para vender no mercado árabe 12
Cada país tem suas regras 14
Dicas para obter sucesso de vendas no mundo árabe 17
Documentos necessários para exportação 18
Programas de apoio à exportação 19
Certificações 20
Halal 20
Cruelty free 21
Casos de sucesso de produtos veganos da Amazônia 21
Conclusão 23

Introdução

Se você é um empreendedor que pensa em expandir seu negócio, mas ainda busca as melhores opções, que tal investir em vendas no exterior? Sim! Há uma série de opções e um dos mercados mais promissores atualmente é o mercado árabe. Muitos empresários brasileiros já comercializam seus produtos na região.

Não são apenas as grandes empresas brasileiras que podem vender para outros países: as micro e pequenas empresas também podem! A exportação traz inúmeros benefícios: fortalece sua marca, amplia sua fonte de receitas e aumenta surpreendentemente seus lucros!

A Liga dos Estados Árabes, organização multilateral de 22 países independentes da região do Oriente Médio e Norte da África, é um grande mercado consumidor. Possui uma população superior a 400 milhões de pessoas e a relação do Brasil com o mundo árabe tem se intensificado ao longo dos anos. Os países da região demonstram cada vez mais interesse por produtos brasileiros.

Fique atento, portanto, a este e-book. Você vai saber o passo a passo sobre como vender para esse mercado e conseguir realizar um ótimo negócio.

Análise do cenário

Os países árabes são o terceiro maior parceiro comercial do Brasil, ficando atrás apenas dos Estados Unidos e da China. As exportações do Brasil para a Liga Árabe alcançaram receita recorde de US$ 17,743 bilhões em 2022. O valor é 23,06% em relação ao ano anterior, segundo dados da Câmara de Comércio Árabe-Brasileira. Os principais parceiros comerciais do Brasil na região são: Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos e Egito. Atualmente, os produtos brasileiros mais exportados são: carne, açúcar, minérios e cereais. Mas é um mercado que tem ainda muito espaço para expansão. Alguns dos países têm isenção de vistos para brasileiros e outros têm legislações que facilitam a entrada de empreendedores estrangeiros. Os Emirados Árabes Unidos, por exemplo, têm isenção de impostos sobre repatriação de lucros, ou seja, os recursos obtidos por vendas no exterior podem entrar no país livre de tributação.

Os árabes querem levar para seus territórios todo tipo de investimento. Em vários países há políticas de criação de Zonas Francas, com incentivos tributários, logísticos e de infraestrutura, muitas delas conjugadas com polos de pesquisa tecnológica, como é o caso da Zona Franca de Suez, no Egito; e de Sarja e Dubai, nos Emirados Árabes.

Oportunidades

Países árabes são grandes importadores de alimentos e bebidas e há enorme interesse da comunidade árabe em intensificar as compras de alimentos brasileiros. Com isso, há oportunidades para a exportação de uma diversidade de produtos: frutas, sucos, café, cereais, compotas e geleias, chocolates, pães; além de produtos típicos, como as castanhas e o açaí.

Dentre os produtos de interesse dos países árabes, os orgânicos ganham destaque. Em eventos no exterior foi nítida a percepção sobre a importância dada para a certificação orgânica. E neste segmento, se destacam não só os produtos in natura, mas também os industrializados, como os snacks orgânicos, feitos com diversos vegetais, com processos apoiados pelo avanço da tecnologia, que proporcionam o desenvolvimento de itens mais saudáveis.

Apesar da concorrência e dos altos custos de transporte, o mercado árabe é conhecido por ter espaço para produtos premium e de luxo. Os produtos brasileiros gourmet têm

preços mais altos e, mesmo assim, têm boa vendagem, assim como os cosméticos, devido à associação com as frutas exóticas e plantas da Amazônia.

Com a popularidade das redes sociais e o interesse crescente dos árabes pela moda ocidental, outro mercado promissor é o de biojoias. Fonte: SebraeTrade

Produtos mais promissores para exportação:	
frutas	sucos
café	cereais
doces	compotas
geleias	chocolates
açaí	castanhas
Soluções tecnológicas e Inovadoras	cosméticos

Fonte ApexBrasil 2022

Mercado promissor para castanhas

Para o empreendedor da Região Amazônica, as **castanhas**, por exemplo, podem ser a porta de entrada nos Emirados Árabes Unidos, já que eles não possuem produção local. Foi o que apontou outro estudo da ApexBrasil, em parceria com entidades setoriais e a Euromonitor International (serviço de consultoria que oferece inteligência estratégica customizada).

As castanhas são muito consumidas na culinária do Oriente Médio, sem falar nas vendas especiais antes do Ramadã (o nono mês do calendário islâmico, em que os muçulmanos praticam o ritual do jejum), quando o consumo dispara - uma excelente época para vender o produto a granel para empresas locais que o comercializam.

Instituições e programas que te ajudam a exportar para o mercado árabe

ApexBrasil - Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos – órgão do governo federal que tem o objetivo de promover os produtos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira.

Perfil de Comércio e Investimentos Arábia Saudita lançado em maio de 2024, pela Apex, a publicação destaca mais de 440 oportunidades para esse mercado. Traz também mais de 300 oportunidades comerciais naquele país, em diversos setores, como o de alimentos, com destaque para castanha de caju, goiaba, manga e alimentos para cães e gatos; além de artigos manufaturados.

Projeto Extensão Industrial Exportadora (Peiex/Apex) – atua para que você aprenda a adequar sua empresa e seus produtos ao mercado internacional.

Financiamentos

Além disso, há financiamentos especiais. O Banco do Brasil tem linhas de crédito para que as empresas que querem exportar possam financiar a produção. Outros bancos privados também oferecem facilidades para projetos de exportação. Com as vantagens e incentivos à exportação, você pode deixar seus produtos mais competitivos e sua empresa mais rentável.

Um mercado que tem muito a crescer

Outra boa notícia é que em janeiro de 2024, a Arábia Saudita, os Emirados Árabes Unidos e o Egito se tornaram membros do Brics - grupo de países emergentes que tem como objetivo a cooperação econômica e o desenvolvimento conjunto e do qual o Brasil faz parte -, o que facilita as parcerias comerciais com esses países (África do Sul, Brasil, Rússia, Índia, China, Egito, Etiópia, Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos e Irã).

O Brasil goza da simpatia dos árabes e de uma boa reputação na região, o que já faz com que os negócios com essa região sejam promissores. Ao mesmo tempo, os árabes buscam diversificar sua economia e estabelecer parceria pode ser um caminho para essa estratégia.

Você sabe quais são os documentos necessários para exportar?

Neste link, o Sebrae explica pra você:

Incentivos e apoio do governo

Além disso, para diminuir a carga tributária de pequenas empresas, e deixar os produtos brasileiros mais competitivos, o governo oferece incentivos fiscais à exportação. Esses benefícios são concedidos também para as empresas optantes pelo Simples Nacional.

Como é o caso do drawback, um regime aduaneiro, que permite a suspensão ou eliminação de tributos incidentes na aquisição de produtos empregados na industrialização de produtos para exportação. Há três modalidades de drawback: suspensão, isenção e restituição de tributos.

Os produtos exportados são isentos de impostos

- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
- Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Serviços e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS);
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins)
- Programa de Integração Social (PIS).

Alimentos – porta de entrada para o mercado árabe

Com um volume de aproximadamente US$ 7,9 em comidas e bebidas compradas do Brasil apenas em 2019, os 22 países que formam a Liga Árabe pretendem ampliar ainda mais os negócios na área de alimenta-

ção nos próximos anos. Em um esforço da Apex para diversificar essa pauta, produtos brasileiros que são novidades por lá já estão fazendo um grande sucesso. Um deles é o açaí, que começou a ser exportado há poucos anos e já se consolidou no varejo local. Castanhas, lácteos, frutas, feijão, gergelim e alimentos processados de panificação e confeitaria também estão na mira dos comerciantes árabes.

Gulfood: principal vitrine dos produtos brasileiros

Anualmente, acontece em Dubai a maior feira de alimentos e bebidas do Oriente Médio: a Gulfood. A presença no evento é estratégica para os empresários brasileiros de todos os portes, pois reforça o relacionamento com os compradores da região. E você pode estar lá também!

A participação na Gulfood significa exibir os potenciais para o mundo árabe e, assim, estabelecer relações comerciais com os países participantes. Desde grandes empresas até pequenos produtores, as mercadorias brasileiras são reconhecidas no mundo árabe por terem altos padrões de sustentabilidade: na preservação do meio ambiente e, inclusive, em sustentabilidade social, como demonstra a presença cada vez maior de cooperativas brasileiras, formadas em sua maioria por pequenos produtores da agricultura familiar. E mesmo empreendedores e cooperativas que não têm condições de bancar um estande conseguem espaço para mostrar suas mercadorias.

Você sabe quais são os documentos necessários para exportar?
Neste link, o Sebrae explica pra você:

A ApexBrasil é uma das instituições que promovem a participação dos empreendedores brasileiros na Gulfood. As empresas que desejam participar do processo de seleção para exposição na feira preenchem um formulário de manifestação de interesse.

Entenda o passo a passo para vender no mercado árabe

Vender no mercado internacional, especialmente no mundo árabe, é bem diferente de vender aqui no Brasil. Como empreendedor, você precisa se preparar e fazer disso uma nova perspectiva de negócio. E, para que tudo dê certo na hora de exportar, é preciso planejar todos os passos.

Realize um plano estratégico

- Certifique-se de que sua empresa tem capacidade para exportar;

- Pergunte a si mesmo: Por que alguém de outro país compraria meus produtos? Quem são os possíveis clientes que consumirão meus produtos no mercado árabe? Por que alguém deste país compraria meus produtos? Seria por causa da relação preço-qualidade, da criatividade ou da novidade da mercadoria, ou pela apresentação da embalagem? Pense também no perfil dos possíveis clientes árabes, que têm costumes e religiões diferentes dos nossos. Seria preciso adequar seu produto?;

- Pesquise sobre o cenário atual dos países árabes e defina para qual deles deseja iniciar a exportação;

- Faça um levantamento minucioso de todas as informações necessárias para atuar naquele país (ou países), incluindo regras, certificações e barreiras tarifárias e não tarifárias. Pesquise na internet e em revistas internacionais especializadas. Uma dica: comece participando de feiras internacionais;

- Conheça em profundidade a cultura da região;

- Analise a concorrência: Descubra quais serão os seus concorrentes no mesmo segmento e busque diferenciais. Procure entender a fundo o mercado no qual você vai competir;

- Avalie formas de fazer negócio: vender meu produto no e-commerce? Em caso positivo, aposte nesta estratégia para iniciar suas vendas;

- Tenha certeza de que é capaz de cumprir todos os requisitos durante o processo;
- Verifique se é capaz de dar suporte pós-venda;
- Trace o cenário futuro, o processo de venda e a estrutura de distribuição de seu produto naquele mercado.
- Elabore um plano de ação.

Cada país tem suas regras

Arábia Saudita

As exportações para a Arábia Saudita só podem ser realizadas a partir de estabelecimentos aprovados para tal. Isso significa que todas as empresas que decidirem exportar para a Arábia Saudita devem obter o Certificado de Conformidade - CocSASO

Para se certificar sobre a documentação exigida para exportar aos países árabes, você pode consultar a Câmara de Comércio Árabe-Brasileira.

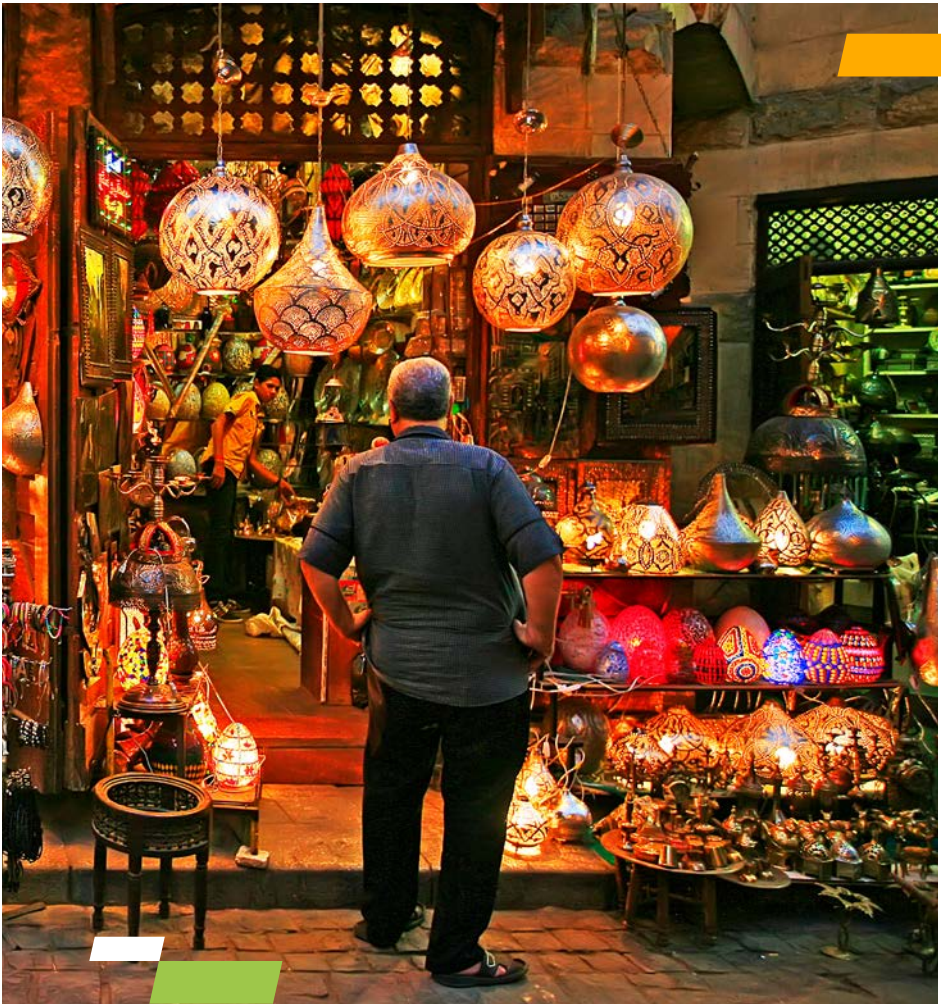
No que se refere à rotulagem, uma prática comum na Arábia Saudita é a substituição dos rótulos de embalagens por uma marca local. No entanto, é crescente a entrada de produtos com suas marcas internacionais na Arábia Saudita que têm rótulos bilíngues. A regulamentação para os rótulos e embalagens podem ser encontradas no **Gulf Standard,** no GSO 9/1995 e no **Saudi Arabian Standards SSA** 1149/1997.

Emirados Árabes Unidos

A representação por meio de agência pode apoiar a sua empresa e todas as demais pequenas e médias empresas (PMEs) brasileiras a entrar no mercado dos Emirados Árabes Unidos. Os agentes locais podem distribuir, oferecer e negociar a venda ou compra de suas mercadorias em nome de uma empresa no mercado dos Emirados Árabes, mediante comissão. No caso da nomeação de agente, é aconselhável que a sua empresa identifique cuidadosamente um agente, realize pesquisas de mercado e due diligence antes de nomeá-lo, uma vez que os contratos de agenciamento são difíceis de rescindir. Veja **informações** sobre os requisitos necessários para exportação.

Egito

O Egito tomou uma série de medidas nos últimos anos que impactam o comércio exterior. Uma das mais recentes foi a exigência de emissão de cartas de crédito para que o país faça suas importações. É um avanço para o exportador brasileiro, que assim vai ter a garantia de



recebimento do valor estabelecido, uma vez entregue a mercadoria. Saiba mais sobre as regras do país nos dois links, a seguir: **Autoridade Nacional de Segurança Alimentar** (Nafsa) e na **Agência de Notícias Brasil-Árabe.**

Orientações para obter sucesso de vendas no mundo árabe

Para fechar negócios com os árabes é preciso seguir regras diferentes das negociações feitas com empresários europeus e norte-americanos. É necessário ter um relacionamento mais próximo com o comprador e conhecer um pouco da cultura e dos costumes dos países do Oriente Médio e Norte da África. Vender para árabes é, acima de tudo, relacionamento. Para os árabes, o que vale é a parceria, a confiança no parceiro. Tenha isso em mente: nos países árabes, eles negociam com a pessoa e não com a empresa. O apoio da Câmara de Comércio Árabe-Brasileira também é fundamental para abrir as portas para a sua empresa, já que ela tem todos os instrumentos para ajudar você a entrar nesse mercado.

Os árabes estão sempre atentos aos preços das mercadorias que vão comprar e quase sempre comparam o produto com aquele de onde compram mais barato; e hoje, o grande concorrente é a China. Então, os árabes sempre comparam o produto brasileiro com o produto chinês. Então, para se destacar nesse cenário de competição pelo preço é preciso mostrar diferenciais: ressaltar a qualidade do seu produto e mostrar, por exemplo, que a sua empresa tem certificados de qualidade ISO e/ou selo de proteção ao meio ambiente e/ou que a sua produção é feita de acordo com os preceitos islâmicos - halal (veja adiante). Outro diferencial é possuir o selo *cruelty free* (veja adiante).

Documentos necessários para exportação

- Fatura proforma: descreve a mercadoria, com pesos líquido e bruto dos produtos, quantidade, preço, condição de venda, forma de pagamento, meio de transporte e tipo de embalagem; também pode conter outras condições negociadas com o cliente;

- Certificado de origem: identifica a origem do produto;

- Fatura comercial: descreve todas as condições acertadas na fatura proforma e acompanha a mercadoria;

- Certificado de livre venda: atesta que o produto não tem restrição comercial;

- Packing list ou romaneio: detalha o conteúdo dos volumes exportados;

- Conhecimento de transporte interno: é emitido pela transportadora para atestar que ela recebeu a carga e comprovar suas condições de transporte e sua obrigação de entregar a mercadoria no porto, aeroporto ou fronteira;

- Conhecimento de transporte internacional: usado para liberação do produto no destino, comprova que a mercadoria foi embarcada;

Importante! Para realizar a exportação, sua empresa precisa, antes de tudo, estar habilitada no Portal Siscomex **https://portalunico.siscomex.gov.br/portal/.**

Programas de apoio à exportação

Instituições brasileiras, públicas e privadas, dão apoio aos empresários no processo de exportação para o mercado árabe:

- Conheça o **Programa Exporta Mais Brasil** e as várias iniciativas em curso para fomentar oportunidades de negócios

- **Correios Exporta Fácil:** Serviço completo com propostas de preço e prazo personalizadas, consultoria especializada, opções de envio marítimo, aéreo ou terrestre, rastreamento completo e faturamento seguro em contrato. Atende cargas acima de 30kg, sem restrições de conteúdo ou dimensão.

- O **Sebrae** também pode ajudar você nesta caminhada rumo à internacionalização de sua empresa. Veja como:

Certificações

Halal

É preciso que você esteja atento às normas específicas para ter seus produtos certificados de acordo com a religião islâmica – que são os chamados produtos halal. Em árabe, halal significa permitido. Para o mercado árabe, a empresa ter a certificação halal garante que sua produção respeita uma série de exigências de sustentabilidade alinhadas aos valores da religião islâmica. Entre as exigências, está a proibição de uso de qualquer substância com teor alcoólico, de ingredientes suínos, de fazer uso de mão de obra escrava de algum fornecedor, entre outras.

São vários os produtos/serviços que necessitam desta certificação, como: mercado de proteína animal (carnes bovinas e aves), sucos, queijos, lácteos, doces, fármacos, cosméticos, moda, mídia, recreação, turismo, entre outros.

Para apoiar as empresas que desejam exportar para os países árabes, foi criado o **Projeto Halal do Brasil,** uma parceria entre a Câmara de Comércio Árabe Brasileira e a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil). Trata-se de um processo minucioso e, por vezes, dispendioso, já que podem ser necessários ajustes significativos no processo de produção, mas é um investimento que vale a pena.

Só em alimentos e bebidas, o mercado halal representa US$ 1,6 trilhões, e o Brasil tem participação crescente. São mais de 2,2 bilhões de pessoas que têm esse hábito de consumo e o Brasil vem se posicionando muito bem nesse segmento.

No Brasil, as principais organizações que concedem o certificado Halal são a Câmara de Comércio Árabe-Brasileira, a Fambras Halal e a Cdial Halal.

Cruelty free

Produtos com a certificação *cruelty free* são cada vez mais procurados no mundo interior e também no mercado árabe. Isso é uma consequência natural do processo de conscientização dos consumidores sobre a importância do bem-estar animal. O selo garante que os produtos de determinada empresa não passaram por testes em animais em nenhuma das etapas de fabricação, e que eles também não possuem ingredientes de origem animal.

Para conseguir o selo "cruelty free", é preciso passar por uma minuciosa avaliação realizada por organizações reconhecidas, como a Leaping Bunny (**https://www.leapingbunny.org/**) e a Cruelty Free International (**https://crueltyfreeinternational.org/**). Cada uma delas possui processos de verificação específicos que precisam ser rigorosamente seguidos.

Casos de sucesso de produtos veganos da Amazônia

Com a maior procura por produtos brasileiros, pequenas empresas da Amazônia têm conseguido se destacar nas exportações para o mundo árabe. Essas empresas conseguiram penetrar neste mercado utilizando estratégias específicas, como a adaptação de embalagens às normas e preferências locais, o estabelecimento de parcerias com distribuidores locais e a divulgação da qualidade e da originalidade de seus produtos. Veja, a seguir, dois casos de sucesso:

Xingu Fruit

A empresa Xingu Fruit, localizada em Castanhal, município da Região Metropolitana de Belém, compra açaí de cooperativas e associações ribeirinhas, transforma o fruto em produtos e exporta para vários países, entre eles os Emirados Árabes Unidos. A quantidade de açaí exportada para os Emirados Árabes Unidos saltou de 19 toneladas, em 2020, para cerca de 100 toneladas em 2022; e em 2023 atingiu mais de 200 toneladas. O produto, que sai em navios do Brasil, já chega pronto para consumo. A Xingu exporta produtos da linha açaí com guaraná orgânico. **https://xingufruit.com.br/**

Manioca

Nasceu em 2014, dando sequência a um trabalho com ingredientes da região que começou em 1972, com o restaurante Lá em Casa, em Belém-PA. A Manioca une inovação com tradição para desenvolver alimentos que levam os sabores autênticos da maior biodiversidade do Planeta de forma 100% natural. Inicialmente, atendeu outros estados brasileiros e em 2018 iniciou um processo de preparação para exportação, que se concretizou em 2020. A Manioca comercializa farofas e molhos e tem como carro-chefe o molho amazônico extraído da mandioca, que tem o sabor "umami", um dos cinco gostos básicos do paladar humano, além do ácido, doce, amargo e salgado. Hoje a Manioca exporta para cerca de 10 países, principalmente para a Europa e Estados Unidos, tendo feito ajustes em seus produtos originais para atender à demanda do mercado externo. No final de 2023, firmou parceria com a Ajinomoto para receber investimentos com o intuito de aumentar a produção e distribuição do produto. **https://maniocabrasil.com.br/**

Conclusão

O mercado árabe está em expansão e procura por produtos diversificados. Isso abre muito espaço para os pequenos negócios brasileiros. Para ter chances de sucesso, contudo, é essencial que você, empreendedor, procure informações sobre as exigências do país árabe para onde você quer exportar, já que existem certificações específicas para cada segmento, dentro de cada mercado local. Por isso, a importância de buscar orientações no Sebrae, na ApexBrasil, na Câmara de Comércio Árabe-Brasileira e em uma certificadora habilitada. Assim, você realiza todo o processo de exportação com segurança e fica mais fácil obter sucesso no comércio exterior.

Além de tudo, é essencial conhecer alguns costumes do país árabe para onde pretende exportar. Isso ajuda muito nas negociações. Geralmente, o árabe convida para tomar um café, para um almoço, um chá, um jantar. Você nunca deve negar e, se negar, precisa logo dar a opção de ir no dia seguinte. Também não adianta visitar o comerciante, ir almoçar com ele hoje e amanhã já cobrar dele um posicionamento. É preciso ter calma. Para ser um empreendedor de sucesso no mercado árabe são necessários três requisitos fundamentais: paciência, persistência e perseverança. Mas no final, pode valer muito a pena!

E conte sempre com o **Sebrae** no Pará, procure a agência mais próxima, ou visite o portal, onde você encontrará uma gama enorme de conteúdos e cursos, ou fale com nossos especialistas pelo 0800-570-0800.

agenciadigital@pa.sebrae.com.br

@sebraepa

SebraenoPara

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