

ALERTA DE INTELIGÊNCIA



PÚBLICA



Curto/Médio
Prazo



Oportunidade



Ambiente de
Negócios e
diferentes
Setores da
Economia



SEBRAE/PR



0800 570 0800

Amazon quer fazer PME's brasileiras venderem nos Estados Unidos

Cerca de 3.000 dos 78.000 vendedores da Amazon no Brasil já exportam para os Estados Unidos, mas a gigante varejista quer mais

A Amazon está incentivando **pequenos e médios negócios brasileiros** a venderem nos Estados Unidos através do seu programa Global Selling, que facilita a logística e a visibilidade internacional dessas empresas. Atualmente, cerca de **3.000 dos 78.000** vendedores da Amazon no Brasil exportam para os EUA, e a empresa deseja aumentar esse número.

No centro de distribuição da Amazon em Robbinsville, Nova Jersey, um sistema robótico eficiente ajuda no processamento e envio de produtos, destacando a importância das pequenas e médias empresas (PMEs) para a Amazon. Um exemplo é a B.O.B, uma PME de cosméticos sustentáveis de São Roque, São Paulo, que utiliza o **programa Global Selling e já obtém 10% de seu faturamento de vendas internacionais.**

O programa Global Selling, lançado em 2021, tem ajudado PMEs a superar barreiras logísticas e de marketing, proporcionando consultoria e infraestrutura para a comercialização nos EUA. As vendas de empresas **brasileiras no exterior aumentaram 80%** de 2022 para 2023. Apesar das facilidades oferecidas pelo programa, a exportação ainda apresenta desafios, como burocracia e necessidade de investimento estratégico. A B.O.B, por exemplo, conta com uma **equipe dedicada à exportação** e usa o lucro gerado para reinvestir e inovar, destacando a importância de entender o mercado e encontrar parceiros adequados.

Fonte: [Exame.com](https://exame.com); [Amazon](https://amazon.com)



Por que é relevante?

Essa notícia é relevante para os pequenos e médios negócios brasileiros por diversas razões. Destaca-se, a oportunidade de exportação de produtos brasileiros para outros países, bem como a possibilidade de captação em dólar e acesso a outro segmento de mercado por meio da plataforma da Amazon. Além disso, essa abordagem representa uma oportunidade para aumentar a eficiência operacional e expandir tanto a variedade de produtos quanto o alcance geográfico da empresa. Essa estratégia possibilita alcançar novos públicos ao explorar mercados anteriormente subutilizados. Outro benefício significativo é que o aumento nas vendas pode levar à redução dos custos de produção e à consolidação da imagem da marca como uma presença global no mercado.

Direcionamentos para o seu negócio:

- É importante que você identifique oportunidades específicas para internacionalização dos seus produtos. Além disso, é crucial compreender que esse processo demanda mais do que simplesmente investimento financeiro. É necessário dedicar tempo para compreender como exportar, conhecer o mercado-alvo, estudar os requisitos legais, preparar a documentação necessária de acordo com os produtos mais adequados para exportação.
- Por fim, é imprescindível que você compreenda os objetivos da sua empresa e avalie se ela está preparada para a internacionalização. Certifique-se de que possui uma equipe bem estruturada e capacitada para desenvolver uma estratégia eficaz para o sucesso do programa.