

Instrumentos de Facilitação de Acesso ao Mercado Exterior



Como aumentar a competitividade das empresas brasileiras frente as oportunidades do comércio exterior

ApexBrasil

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS



COMO TRABALHAMOS

A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos é um Serviço Social Autônomo, vinculado ao Ministério das Relações Exteriores

- *Promover a exportação de produtos e serviços brasileiros*
- *Atrair investimentos externos*



APEX-BRASIL

EM NÚMEROS

JANEIRO a DEZEMBRO 2016

Exportações totais
brasileiras **US\$ 185,2Bi**

Exportações das Empresas
Apoiadas pela Apex-Brasil **US\$ 42,5Bi**

Participação das exportações
das empresas apoiadas
pela Apex-Brasil **22,9%**

O TRABALHO DESENVOLVIDO PELA APEX-BRASIL JUNTO ÀS

12.971 empresas apoiadas em

72 Setores da economia, abrange

222 Mercados ao redor do mundo.



Eventos



Entre janeiro e dezembro de 2016 foram lançados **862** eventos, sendo **78,0%** pelos Projetos Setoriais e **22,0%** pelos Projetos Apex.

Principais locais de eventos foram:

Brasil	265
Estados Unidos	174
França	53
Alemanha	42
Colômbia	38

57,2% dos eventos alocados nos mercados do PNE.

No período, houve uma redução na quantidade de eventos lançados de:

941 em 2015 → **862** em 2016

representando uma queda de **-8,4%** em relação a 2015 .





NOSSOS CLIENTES

Perfil Exportador



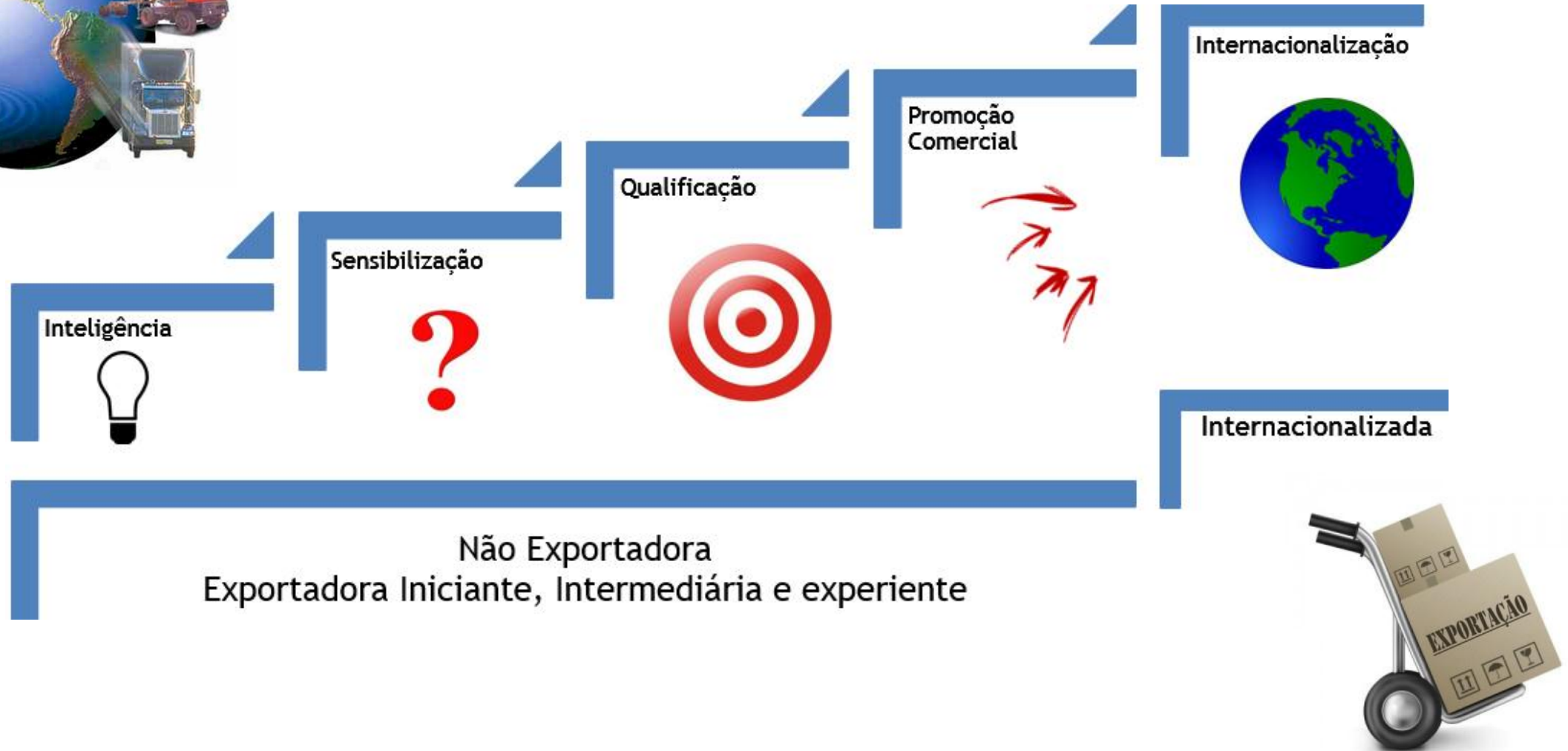
Apex-Brasil

CLIENTES:





Trilha da Exportação



PROMOÇÃO COMERCIAL

Promoção como ferramenta de negócios

- Objetivo primordial de ações de Promoção Comercial é aproximar a oferta exportável brasileira da demanda mundial.
- As plataformas de promoção ajudam na disseminação de informações sobre oportunidades de exportação de produtos/serviços brasileiros, aproximando vendedores de compradores.



Critérios de PARTICIPAÇÃO de empresas em ações de promoção



Definição de preço para exportação.

Catálogo de produtos em outros idiomas (Ex: Inglês e Espanhol).

Capacidade produtiva para exportar.

Flexibilidade para ajustes no produto.

Definição da embalagem e disposição em *pallet* ou *container*.

Website em outros idiomas.

Nosso Projetos e Ações

Como podemos ajudar sua empresa



PRODUTOS E SERVIÇOS APEX-BRASIL

Não Exportadoras e Iniciantes

- PEIEX
- Oficinas de Competitividade
- Passaporte para o Mundo
- Oficinas Brasil Trade
- Inovação e Design
- Inteligência Comercial
- Projetos Setoriais

Intermediárias, Experientes e Internacionalizadas

- Inovação e Design
- Sustentabilidade
- Projetos Setoriais
- Internacionalização
- Inteligência Comercial

INTELIGÊNCIA DE MERCADO

- Orienta o empresário em suas decisões estratégicas e na busca de oportunidades
- Informações qualificadas, análises e estudos sobre mercados e países
- Informações voltadas para todas as maturidades de empresas

www.apexbrasil.com.br



<http://www.apexbrasil.com.br/estudos-exclusivos-de-oportunidades-no-exterior>

ACESSE OS ESTUDOS EXCLUSIVOS

Nosso objetivo é ser fonte permanente de informações que possam impulsionar a promoção comercial dos setores brasileiros. Com esse intuito, desenvolvemos uma gama variada de estudos, análises e levantamentos que podem ser conferidos abaixo:

- OPORTUNIDADES DO PLANO NACIONAL DE EXPORTAÇÃO (PNE)
- PERFIL DE MERCADOS EXTERNOS
- PERFIL EXPORTADOR DOS ESTADOS BRASILEIROS
- PERFIL EXPORTADOR DE SETORES PRODUTIVOS BRASILEIROS
- BOLETIM DE FACILITAÇÃO DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS
- BOLETIM CONJUNTURA E ESTRATÉGIA

MAPA ESTRATÉGICO DE MERCADOS E OPORTUNIDADES

Disponível para consulta ferramenta georreferenciada virtual de inteligência comercial que identifica mercados para produtos e serviços brasileiros, e oportunidades setoriais

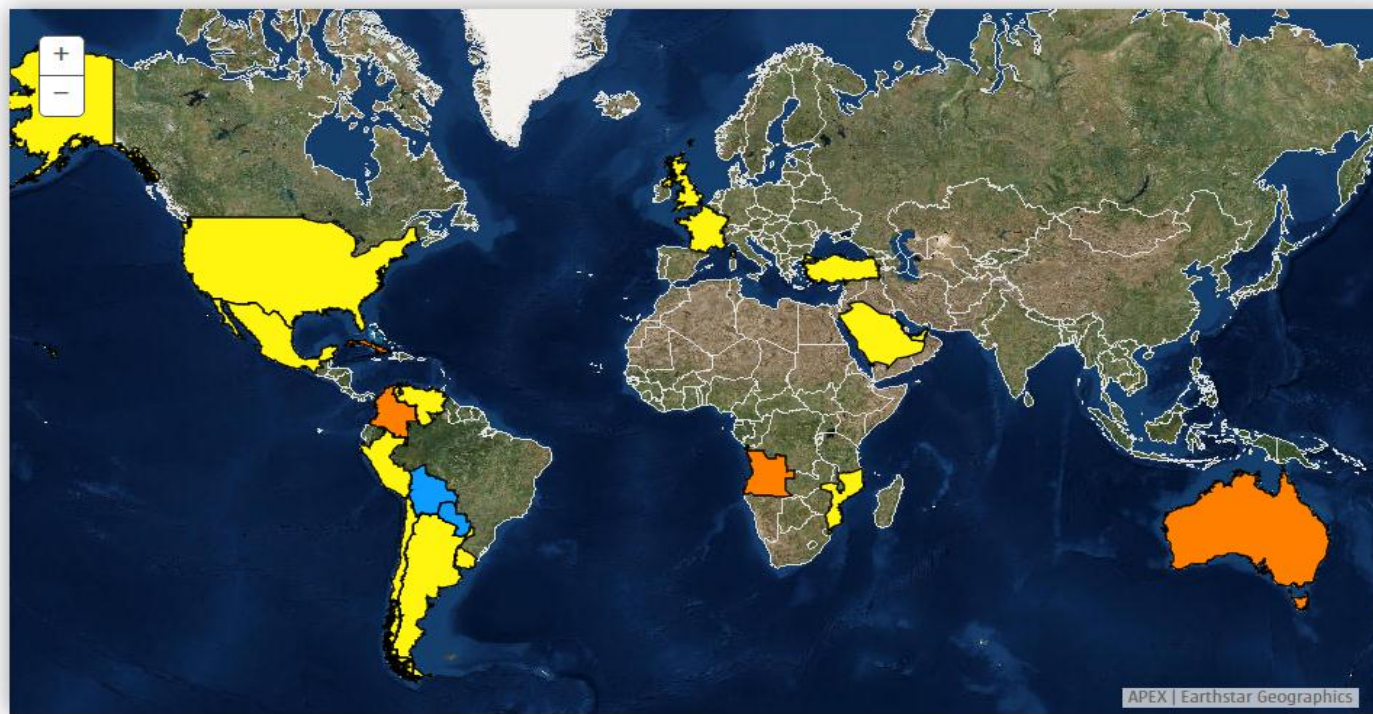


<http://geo.apexbrasil.com.br>

MAPA ESTRATÉGICO DE MERCADOS E OPORTUNIDADE COMERCIAIS PARA AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

O Mapa Estratégico de Mercados e Oportunidades Comerciais para as Exportações Brasileiras é parte do Plano Nacional de Exportação 2015-2018 (PNE) e se destina a subsidiar os eixos de “Diversificação de Destinos das Exportações Brasileiras” e “Diversificação da Pauta de Exportação Brasileira”. Para tanto, foi utilizada metodologia desenvolvida pela Gerência de Estratégia de Mercado da Agência Brasileira de Promoção das Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), aliada às prioridades apontadas por parte do setor privado brasileiro. O documento identifica e define mercados prioritários para as exportações brasileiras, assim como as oportunidades setoriais (em subgrupos de produtos) com maiores chances de contribuir para a diversificação da pauta exportadora. Destacam-se, portanto, países considerados estratégicos para a atuação comercial brasileira, com posterior identificação de setores e formas de atuação em cada um desses mercados. Vale ressaltar que os mercados considerados prioritários para as exportações brasileiras de produtos são extensíveis também às exportações de serviços brasileiros, uma vez que a metodologia aplicada leva em conta variáveis macroeconômicas e aponta para grandes mercados consumidores que estão entre os principais parceiros do País no comércio exterior.

As oportunidades comerciais de Produtos foram classificadas em quatro categorias: Manutenção, Consolidação, Recuperação e Abertura (maiores detalhes [veja aqui](#))



■ Manutenção (2 países - 11%) ■ Consolidação (4 países - 21%) ■ Recuperação (13 países - 68%) ■ Abertura (nenhum país - 0%)

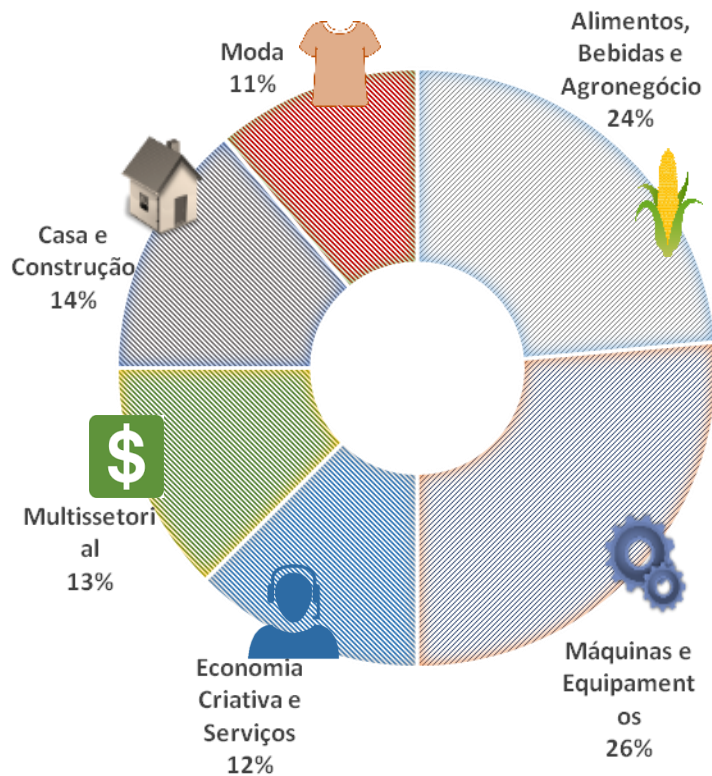


10 ESCRITÓRIOS PELO MUNDO

Acesso a mercados: Projetos Setoriais

Realizados pela Apex-Brasil

Projetos Setoriais



72 projetos setoriais apoiados pela Apex-Brasil no período, sendo:

59 de exportação de produtos

11 de serviços e

2 de atração de investimentos, geraram:

US\$ 30,12 Bi

em exportação de produtos.

Os **10** principais projetos setoriais

representaram **82,3%**

da exportação de produtos, onde o complexo de

Alimentos, Bebidas e Agronegócios

representou **26%** dos projetos

e **55,8%** do valor exportado

pelas empresas apoiadas nos projetos setoriais,

entre janeiro e dezembro de 2016.



O que são PROJETOS SETORIAIS?

São parcerias que a Apex-Brasil firma com entidades setoriais cujas empresas têm interesse em exportar



+

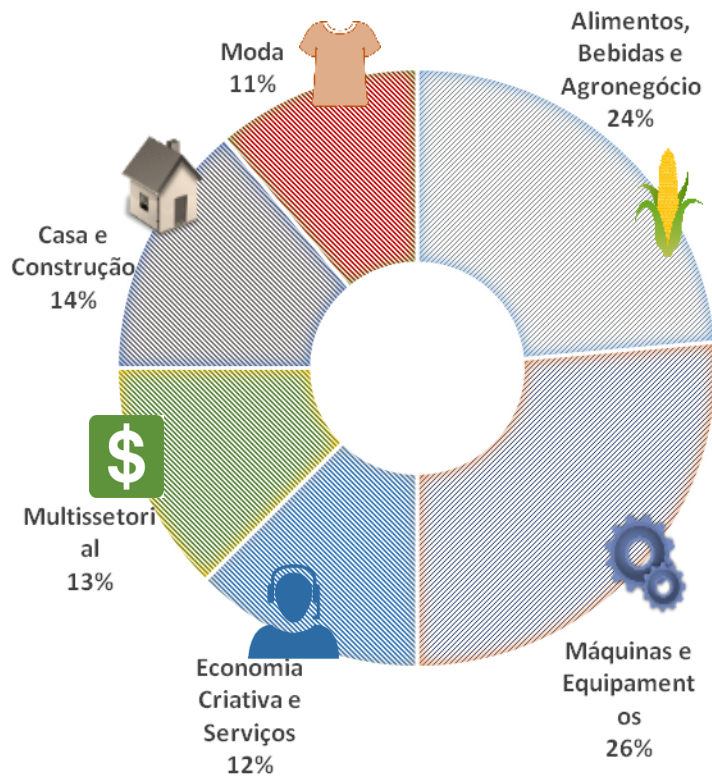
ENTIDADE REPRESENTATIVA
DE EMPRESAS DE UM
SETOR

=

PROJETO SETORIAL DE EXPORTAÇÃO



Projetos Setoriais



Promoção de Negócios Ações

- Oficina de Negócios Brasil Trade;
- Projeto Comprador;
- Projeto Vendedor
- Feiras Internacionais;
- Missões Empresariais;
- Trade Marketing;
- E-Commerce;
- Projeto Imagem



Qualificação Empresarial

Preparando as empresas para o Comércio Exterior e ações de promoção comercial.

Qualificação para a Exportação

Coordenação de Competitividade

ApexBrasil

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS



INOVAÇÃO E DESIGN

SUSTENTABILIDADE

QUALIFICAÇÃO
EMPRESARIAL



Oficinas de
Competitividade

BRASIL MAIS
PRODUTIVO

Mulheres na
Exportação



PEIEX

PROGRAMA DE QUALIFICAÇÃO
PARA EXPORTAÇÃO

O Programa de Qualificação para Exportação tem por objetivo **qualificar e incrementar a competitividade sustentável** e promover a **cultura exportadora** por meio da implementação de melhorias gerenciais e inovações tecnológicas nas empresas.

PEIEX NO BRASIL 2016

Cenário 2016 - 2018



PEIEX
PROJETO EXTENSÃO
INDUSTRIAL EXPORTADORA



PEIEX

PROJETO EXTENSÃO
INDUSTRIAL EXPORTADORA

QUALIFICAÇÃO EMPRESARIAL COM FOCO NA PREPARAÇÃO PARA O COMÉRCIO EXTERIOR

- O PEIEX é desenvolvido pela Apex-Brasil através de parcerias com Universidades, Centros Tecnológicos e Federações de Indústrias em regiões com potencial exportador;
- PEIEX é fundamental no processo de identificação e qualificação das empresas interessadas nos serviços da Agência;
- O Projeto contribui para formação de indústrias mais competitivas no mercado estrangeiro.



PEIEX
PROJETO EXTENSÃO
INDUSTRIAL EXPORTADORA

Núcleos Operacionais / 2016- 2018

Sul

Porto Alegre

Lajeado

Caxias do Sul

Novo Hamburgo

Joinville

Florianópolis

Itajaí

Chapecó

Curitiba

Londrina

Maringá

Cascavel

Ponta Grossa

Sudeste

São Paulo

São Paulo Investe SP

São José dos Campos

Campinas

Ribeirão Preto

Jaú

Sorocaba

São José do Rio Preto

Ituverava

Vitória

Belo Horizonte

Juiz de Fora

Uberlândia

Pouso Alegre

Rio de Janeiro

Centro- Oeste

Goiânia

Nordeste

Salvador

Ilhéus

Maceió

Recife

Caruaru

Petrolina

Fortaleza

Natal

Campina Grande

Norte

Manaus

Belém

Oficinas de Competitividade

TEMAS TRABALHADOS PELAS OFICINAS DE COMPETITIVIDADE:

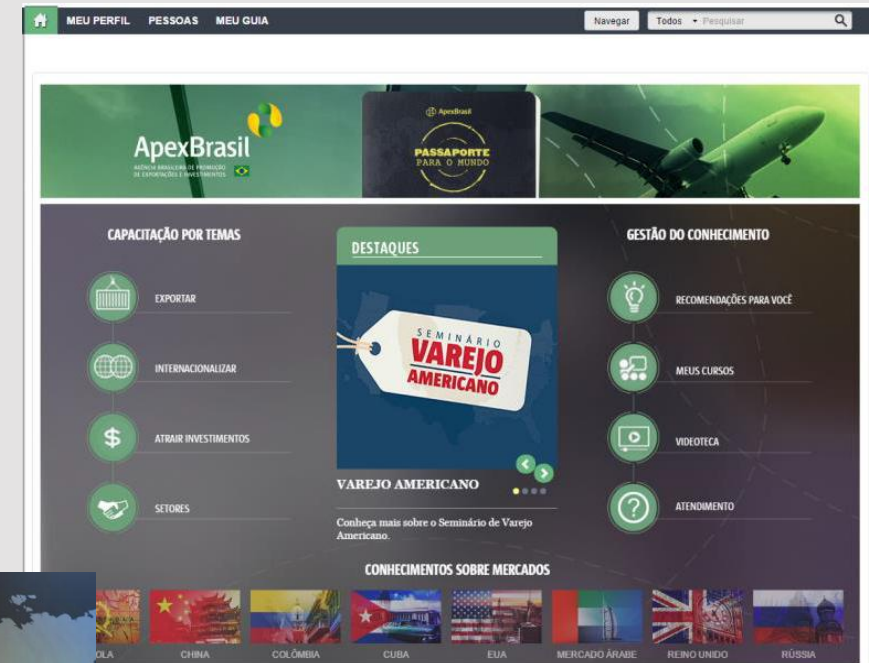
Oficinas de
Competitividade

- Estruturando a área de Comércio Exterior
- Plano de negócios Internacional
- Marketing e Vendas Internacional
- Operações e Logística Internacional
- Planejamento financeiro Internacional
- Desenvolvimento de produtos para Comércio Exterior
- Exportação de Serviços

PASSAPORTE PARA O MUNDO

Serviço online inovador, disponibilizado para clientes da Apex-Brasil:

- Acesso à base de conhecimento especializada em negócios internacionais, com conteúdo audiovisual
- Capacitações à distância: comece a exportar e aumentar negócios internacionais
- Conhecimento especializado sobre oportunidades e como fazer negócios em mercados estratégicos



Internacionalização Sebrae

Início Cadastro Central de Ajuda ⓘ

CPF



Autodiagnóstico
Negócios Internacionais



Caro empreendedor,

Você está acessando a página do autodiagnóstico on-line do Sebrae. Aqui você pode preencher um questionário elaborado por especialistas em comércio exterior que tem por objetivo ajudá-lo a compreender em que estágio está a sua empresa em relação ao processo de Negócios Internacionais.

1º Passo - Cadastro

Registre os dados de sua empresa e obtenha acesso para realizar o autodiagnóstico. É importante que todas as etapas sejam realizadas pelo próprio empreendedor.

[Cadastro](#)

2º Passo - Questionário

Responda as questões sobre o seu negócio, produto/serviço e como está sua atuação no mercado global.

3º Passo - Resultado

Ao final do preenchimento do questionário será gerado o autodiagnóstico com uma avaliação e recomendações baseadas em suas respostas.

4º Passo - Fale com o Tutor

Após o recebimento do resultado, você poderá interagir com tutores especialistas e dirimir suas dúvidas.

Para acessar a versão anterior do Autodiagnóstico (somente consulta) [clique aqui](#).

Plataforma INVEST & EXPORT BRASIL



Exportar

Importar

Investir



Aprenda a exportar

Exporte serviços

Conheça os mercados

Consulte estatísticas e indicadores

Divulgue seu produto

Encontre compradores

Participe de eventos

Consulte a legislação

Acesse sistemas de comércio exterior

Busque apoio

Catálogo de empresas estrangeiras

Brazilian Suppliers

Tradings brasileiras

Oportunidades de negócios

Concorrências públicas internacionais

Programa de Promoção das Exportações para o Sistema das Nações Unidas (PPE-ONU)

Obrigado!!



Tiago Terra

tiago.terra@apexbrasil.com.br

SBN quadra 02, lote 11

ED. Apex-Brasil, Brasília, Brasil / CEP 70040-020

+55 61 3426-0202

