

Programa de Internacionalização de Empresas
Passaporte para o Mundo – Capacitação de empresas para internacionalização

Anexo I – Lista de Temas

A Apex-Brasil estabeleceu seu Programa de Internacionalização para apoiar empresas brasileiras que se preparam para abrir operações próprias no exterior, ou ampliar sua presença no mercado internacional – seja com escritórios comerciais, distribuição própria de produtos ou mesmo com unidades produtivas.

A Agência entende que a internacionalização oferece um conjunto de impactos positivos para a empresa, como o aumento do valor da marca pela presença internacional, uma maior capacidade de atendimento e resposta a clientes globais ou a diminuição de riscos pela diversificação de mercados, entre outras vantagens.

Conhecendo os desafios enfrentados pelas empresas brasileiras nesse processo, a Apex-Brasil oferece um conjunto de soluções técnicas para estruturar o planejamento da expansão internacional, além de apoio para a instalação local (por intermédio de seus escritórios no exterior e de parceiros institucionais).

Com base na experiência de atendimento a empresas que se preparavam para essa etapa da internacionalização, a Apex-Brasil desenvolveu uma metodologia própria para a construção e desenvolvimento do Plano de Expansão Internacional, o que permite oferecer qualificação técnica às empresas atendidas pelo Programa de Internacionalização.

Algumas atividades de capacitação são oferecidas na plataforma de capacitação on line da Agência, o Passaporte para o Mundo.

O Passaporte para o Mundo é uma iniciativa da Apex-Brasil que pretende reunir e disseminar informações valiosas para o desenvolvimento das empresas brasileiras na sua atuação no mercado internacional. Lançado em 2012, constitui uma plataforma digital de fácil acesso para seus clientes. Ao todo, mais de 5.000 empresas utilizam a plataforma, com acesso a conteúdo sobre exportação e internacionalização, além de material específico sobre mercados mundiais e setores econômicos específicos.

Sobre o material referente a Mercado Mundiais, a Apex-Brasil considera 11 mercados prioritários para a internacionalização de empresas brasileiras: Estados Unidos, Colômbia, México, Argentina, Emirados Árabes Unidos, Paraguai, China, Peru, Chile, Alemanha e Reino Unido.

A presente Chamada Pública tem por objetivo reunir conteúdo que possa apoiar as empresas participantes do Programa de Internacionalização, dando prioridade a material específico para esse grupo. É importante esclarecer, no entanto, que todo o material referente a Mercados Mundiais será compartilhado e poderá ser visualizado por todos os usuários da plataforma. Assim, serão aceitos produtos acerca de outros países, a critério da avaliação da Apex-Brasil.

Os temas citados abaixo estão elencados de acordo com a organização proposta no modelo do Plano de Expansão Internacional. Assim, é prioridade para a Agência oferecer uma boa quantidade de material sobre os mesmos. Admite-se, no entanto, que a lista de temas não seja exaustiva, e assim, poderá ser complementada de acordo com interesse e disponibilidade de material de eventuais parceiros, a ser avaliado pela Apex-Brasil.

É importante esclarecer que os produtos oferecidos podem ser disponibilizados em diversos formatos, desde textos informativos a um conjunto de tipos de material audiovisual, preferencialmente em português; também serão aceitos produtos em inglês e espanhol.

Na presente lista de temas e mercados o termo “internacionalização” refere-se à etapa de expansão internacional, ou seja, ao investimento direto de empresas no exterior.

Orientação Estratégica	Texto (pdf)	Audiovisual/ tipo	Nome do arquivo oferecido
Benefícios da internacionalização			
Motivações/razões para internacionalização			
Vantagem competitiva no mercado atual x mercado-alvo			
Objetivos e metas da internacionalização			
Como selecionar um mercado-alvo			

Análise de Mercado	Texto (pdf)	Audiovisual/ tipo	Nome do arquivo oferecido
Proposta de valor			
Modelo de Negócios			
Estruturação da cadeia de valor			
Estudando um mercado			
Site location			
Identificação e análise de clientes			
Identificação e análise da concorrência			
Modos de operação em mercados estrangeiros			

Operação Internacional	Texto (pdf)	Audiovisual/ tipo	Nome do arquivo oferecido
Plano de Marketing			
Preços			
Contratação de serviços locais			
Análise de cenários			
Análise de riscos			

Talento e liderança – como selecionar equipe			
Expatriação de executivos			
Modelo organizacional de multinacionais			
Viabilidade econômica do projeto de internacionalização			

Mercados Mundiais	Texto (pdf)	Audiovisual/ tipo	Mercado/Nome do arquivo oferecido
Informações Estratégicas ("How to do business", listas de atores no mercado, fact sheets, etc)			
Fichas legais			
Análise de ambiente financeiro e tributário			
Boas práticas legais			
Boas práticas contábeis			
Propriedade intelectual			
Dicas para expatriados			
Boas práticas de marketing			

Distribuição de produtos			
Informações sobre abertura de empresas			
Informações sobre registro de marcas e patentes			