



PEIEX
apexBrasil

Parceria



Iniciativa



Meetup Semanal do Iguassu Valley.Cascavel

26/05 das 08:00 às 09:00.

Presencial no Acic Labs

Transmissão simultânea: <https://bit.ly/Iguassuvalley>



Agenda:

PEIEX
Cascavel



Coffee com
networking

Como o PEIEX Cascavel pode ajudar a colocar seus produtos e serviços no mundo?

As exportações são uma forma de romper as barreiras das regiões, não só aliada ao crescimento da empresa mas também ao posicionamento nos mais diversos mercados.

E aí, bora colocar mais Cascavel no mundo?!

@peiexcascavel



Profª. Dra. Piedade
Araújo



Gabriela Daiana
Christ

O movimento Iguassu Valley sonha tornar o oeste do Paraná em um polo de empresas e entidades inovadoras.

Parceria



Iniciativa



PROGRAMA DE QUALIFICAÇÃO PARA EXPORTAÇÃO

O PEIEX é o Programa de Qualificação para Exportação oferecido pela ApexBrasil para que sua empresa inicie o processo de exportação de forma planejada e segura.



- **ApexBrasil:** Serviço Social Autônomo, Lei 10.668/2003. Entidade sem fins lucrativos, de direito privado, interesse coletivo e utilidade pública.
 - + Promoção das exportações + Atração de IED + Apoio à internacionalização.



- **Missão do PEIEX:** Contribuir para o aumento da competitividade das empresas brasileiras por meio de ações que promovam o design, a sustentabilidade e a qualificação para exportação.



- **Unioeste:** executora. Time: 1 coordenadora, 1 monitor extensionista, **6 técnicos extensionistas**, 2 apoios técnicos.
 - Meta: Inserir novas empresas no esforço exportador brasileiro. (Qualificar 150 2022-2024).

A empresa não precisa pagar pelo atendimento, mas deve estar disposta a dedicar tempo e investimento próprio para completar o processo.



Maria da Piedade Araújo



Eduardo Faria

Gabriela Christ

Eveline Thomas



Gustavo de Mello

Jianice Frigo

Leonardo Levi

Marcela Zeni

Nathalie Rôas

Rafael Ogg



Parceria

Iniciativa



EIXOS DE ATUAÇÃO

A **Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos** é um Serviço Social Autônomo supervisionado pelo Ministério das Relações Exteriores (MRE).



PEIEX

PEIEX

1º ação de exportação

Aceleração

Projetos setoriais

O QUÊ?

- Plano de Exportação / Proposta de Valor

COMO?

- Plano de Trabalho:
Qualificação!

PQ?

- Melhorias Financeiras (R\$)
- Ganho de Imagem
- Diversificação de Mercado
- Produtividade
- Competitividade



Alimentos e bebidas



Moda



Casa e construção



Higiene pessoal, perfumaria e cosmético



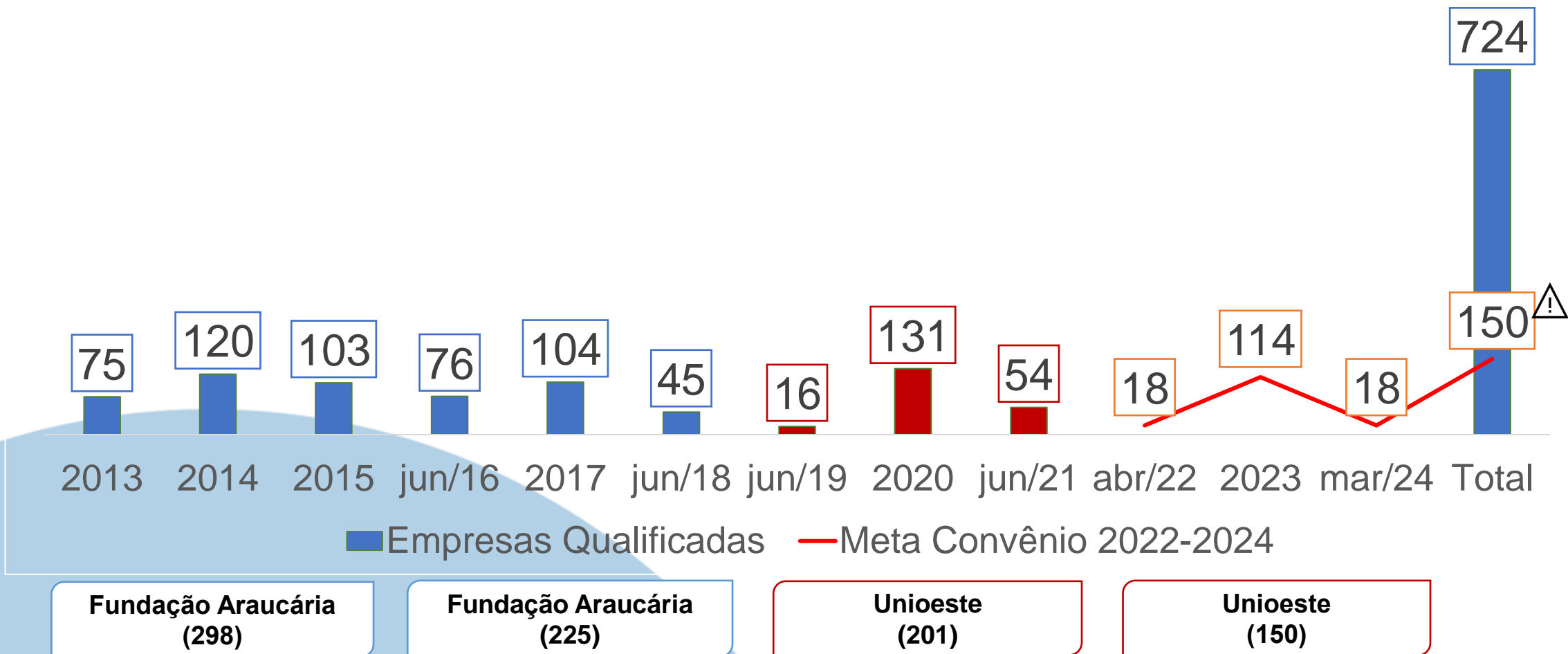
Máquinas e equipamentos



Economia Criativa

PEIEX Cascavel – Empresas Qualificadas

⚠️ Vagas limitadas!



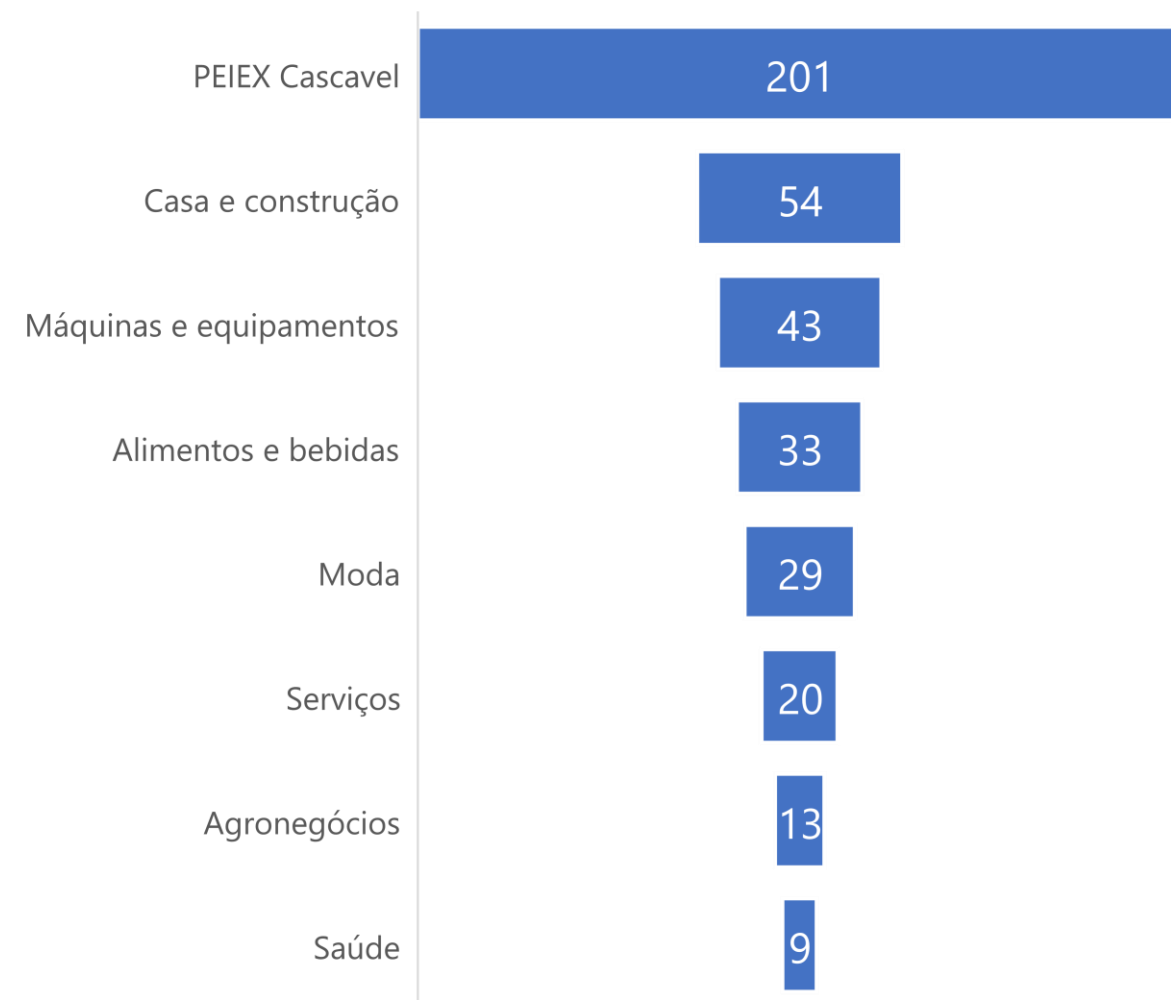
25/05/2022

PEIEX Cascavel 2019/2021*

Empresas	Nº absoluto	%
Empresas participantes	201	100%
Empresas exportadoras	34	16,92%
Empresas exportadoras antes do PEIEX (↑) Mercado	26	12,94%
Empresas exportadoras depois do PEIEX	8	3,98%

*13/07/2021

Países (18): Angola, Argentina, Austrália, Bélgica, Bolívia, Canadá, Chile, Colômbia, Equador, Espanha, EUA, Inglaterra, Líbano, México, Paraguai, Peru, Polônia e Uruguai.



25/05/2022

Plano de Trabalho Bens → média 8 reuniões

Mercado

- 1. classificação fiscal
- 2. prospecção de mercados
- 3. critérios de seleção de mercados
- 4. acordos comerciais e seus benefícios

Marketing

- 5. como ser encontrado por clientes internacionais e como encontrá-los
- 6. negociação e relacionamento com clientes internacionais
- 7. adequação de produtos e embalagens
- 9. distribuição internacional
- 11. transporte e seguro internacionais

Formação de Preço

- 10. incoterms®
- 12. incentivos fiscais
- 15. regimes aduaneiros especiais
- 14. formação de preço

Operações Financeiras

- 17. contratos internacionais
- 18. riscos e garantias nas operações internacionais
- 19. recebimento de remessa do exterior
- 20. operações de câmbio
- 21. financiamento às exportações

Contrato e Operações

- 8. registro internacional de marcas e patentes
- 15. despacho aduaneiro
- 16. procedimentos e documentos obrigatórios
- 22. eventos de promoção comercial
- 23. lei de proteção de dados pessoais no mercado selecionado

Exportação Indireta (EI)

- 24. introdução à EI
- 25. como trabalhar com a EI
- 26. responsabilidades das partes na EI
- 27. marketing na EI
- 28. aspectos operacionais aplicados à EI I
- 29. aspectos operacionais aplicados à EI II

Plano de Exportação → mercado alvo, análise da competitividade do produto, preço...

25/05/2022

Plano de Trabalho → média 8 reuniões

ESTRATÉGIA INTERNACIONAL

- 1. Levantamento das características do serviço
- 2. Motivações para internacionalização de serviços
- 3. Modalidades de exportação de serviços
- 4. Estratégias de entrada e modelos de atuação
- 5. Mapa de valor para a prestação internacional de serviços (DIMENSÃO 1 - SWOT)

MERCADO INTERNACIONAL I

- 6. Levantamento de perfil do cliente internacional
- 7. Mercados potenciais
- 8. Classificação fiscal do serviço
- 9. Padrões, protocolos e acordos de bi-tributação

MERCADO INTERNACIONAL II

- 10. Legislação internacional
- 11. Parceiros e Concorrentes internacionais
- 12. Redes internacionais
- 13. Mapa de valor para a prestação internacional de serviços (DIMENSÃO 2)

VENDAS, MARKETING E FINANCIAMENTO I

- 14. Captação de clientes
- 15. Como ser encontrado por clientes internacionais
- 16. Relacionamento com comprador

VENDAS, MARKETING E FINANCIAMENTO II

- 17. Contratos internacionais
- 18. Incentivos fiscais à exportação
- 19. Formação de preço
- 20. Proposta comercial internacional
- 21. Financiamento nacional e internacional
- 22. Mapa de valor para a prestação internacional de serviços (DIMENSÃO 3)

OPERACIONALIZAÇÃO DA VENDA INTERNACIONAL

- 23. Registro de marcas e patentes
- 24. Registros e documentos importantes
- 25. Meios de recebimento do pagamento
- 26. Mapa de valor para a prestação internacional de serviços (DIMENSÃO 4)

FECHAMENTO DA PROPOSTA DE VALOR → mercado alvo, análise da competitividade do serviço, preço...

27. Finalização do Mapa de valor para a prestação internacional de serviços

25/05/2022

👉 👉 **Mercados** são arenas em que potenciais ofertantes se encontram com clientes.

🎯 E para que a sua empresa conquiste o seu espaço e participação, ela deve se preparar para acessar esta arena e se posicionar com **competitividade!**

🚀 Estratégia de marketing

- Segmentação de clientes: percepção de valor.
- Posicionamento: política de preços, concorrentes, ambientes de mercado, canais.
- Fatores/Critérios: culturais, sociais, institucionais.



MAPA de oportunidades





- **INDÚSTRIA DE MÓVEIS – FRANCISCO BELTRÃO:**

<https://youtu.be/fV9xi7uka3E>



- **INDÚSTRIA DE PEÇAS AGRÍCOLAS – PALOTINA:**

RÔAS, N. DOS S.; SAURIN, G. Terei bons resultados no mercado internacional com um site em outro idioma? In: RAMOS, A. A. C. et al. (Eds.). . Ensaio PEIEX 2020. 1. ed. Brasília: Apex-Brasil, 2020. p. 40–41. Acesso: <https://click.apexbrasil.us/SR8tl>



- **INDÚSTRIA DE MOBILIÁRIO URBANO – MARECHAL CÂNDIDO RONDON:**

CHRIST, G. D.; ARAÚJO, M. P. Aplicação do Project Model Canvas com ênfase no comércio exterior. In: RAMOS, A. A. C. et al. (Eds.). . Ensaio PEIEX 2020. 1. ed. Brasília: Apex-Brasil, 2020. p. 44–46. Acesso: <https://click.apexbrasil.us/SR8tl>



- **INDÚSTRIA DE MÁQUINAS DE SORVETE – MARECHAL CÂNDIDO RONDON:**

<https://www.unioeste.br/portal/central-de-noticias/56827-empresa-de-marechal-ganha-mercado-internacional-apos-passar-por-programa-de-qualificacao-para-exportacao-intermediado-pela-unioeste>




- **OBRAS DE ARTE – CASCAVEL:**

OGG, R. L.; ARAÚJO, M. P. Exportação de obras de arte no oeste do Paraná: ensaio para dois casos de sucesso. In: RAMOS, A. A. C. et al. (Eds.). . Ensaio PEIEX 2020. 1. ed. Brasília: Apex-Brasil, 2020. p. 49–50. Acesso: <https://click.apexbrasil.us/SR8tl>

Próximo passo?

Visita (Perfil) → MI Online, Perfil 

Termo de adesão → TAO Online 

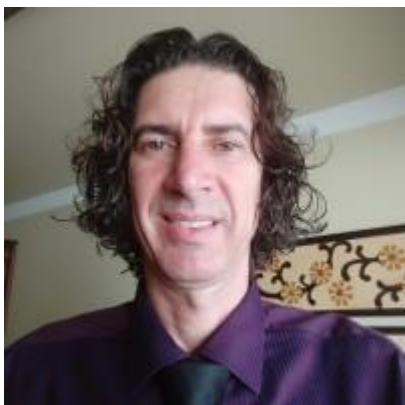
Avaliação de prontidão → Parceiros 

Plano de trabalho → Comex 

Plano de Exportação / Proposta de Valor → Mercado Alvo 

As empresas qualificadas pelo PEIEX poderão participar de [ações de promoção comercial internacional](#) organizadas pela ApexBrasil e por seus parceiros.

PEIEX Cascavel & América Latina Vidros



Prof. Dr. Ronaldo Bulhões



<https://americatlatinavidros.ind.br/>

+ 55 (45) 4104-0045

+ 55 (45) 98808-5290

contato@americatlatinavidros.ind.br

Rua Carlos Drummond de Andrade, 151

Núcleo Industrial III

CEP: 85.811-530 - Cascavel/PR



VIDROS PARA VOLVO - 4400

ADICIONAR AO ORÇAMENTO +



VIDROS PARA VOLVO - BL60

ADICIONAR AO ORÇAMENTO +



VIDROS PARA VOLVO - BL60B

ADICIONAR AO ORÇAMENTO +



VIDROS PARA VOLVO - BL70B

ADICIONAR AO ORÇAMENTO +



VIDROS PARA VOLVO -
EC250DL

ADICIONAR AO ORÇAMENTO +



VIDROS PARA VOLVO - ECR88

ADICIONAR AO ORÇAMENTO +



VIDROS PARA VOLVO - G930

ADICIONAR AO ORÇAMENTO +



VIDROS PARA VOLVO - G960

ADICIONAR AO ORÇAMENTO +



VIDROS PARA VOLVO - L50C

ADICIONAR AO ORÇAMENTO +



VIDROS PARA VOLVO - L50E

ADICIONAR AO ORÇAMENTO +



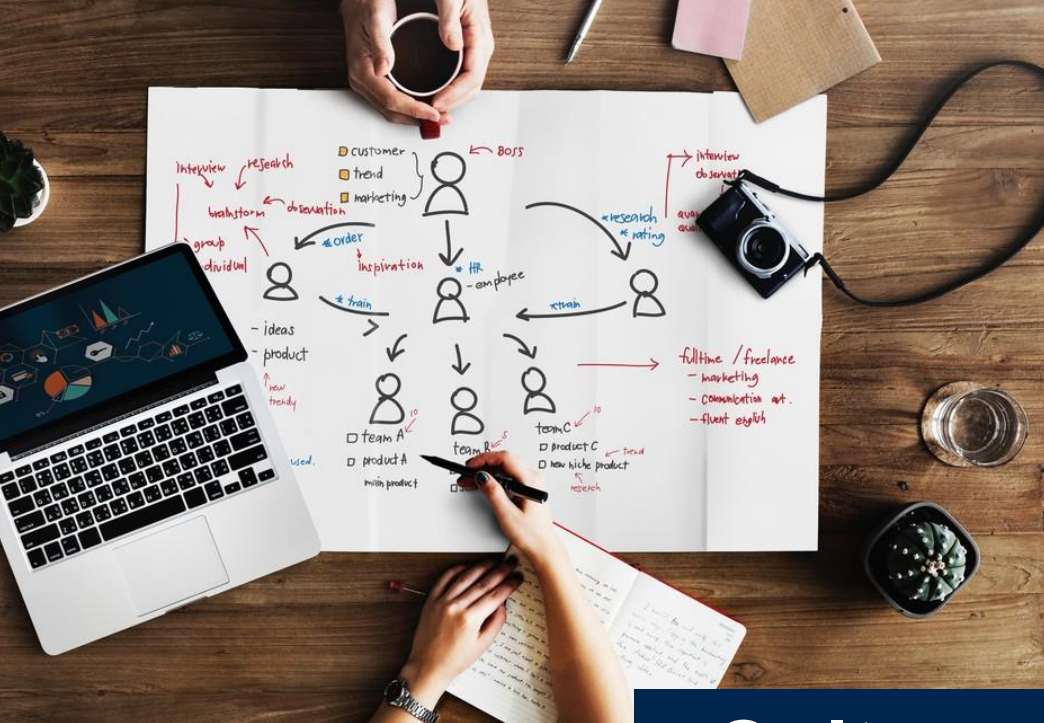
VIDROS PARA VOLVO - L60E

ADICIONAR AO ORÇAMENTO +



VIDROS PARA VOLVO - L60F

ADICIONAR AO ORÇAMENTO +



**IGUASSU
VALLEY**



Cultura de “Global Mindset”





PEIEX
apexBrasil

Programa de Qualificação para Exportação – PEIEX

Núcleo Operacional Cascavel – PR

R. Universitária, 1619 – Universitário

Cascavel – PR – Brasil – CEP: 85819-110

www.unioeste.br/peiex | cascavel.peiex@unioeste.br



[@peiexcascavel](https://www.instagram.com/peiexcascavel)



[company/peiexcascavel](https://www.linkedin.com/company/peiexcascavel)



[/peiexnucleocascavel](https://www.facebook.com/peiexnucleocascavel)



[c/PEIEXCascavel](https://www.youtube.com/c/PEIEXCascavel)

Parceria



Iniciativa

