



PEIEX
apexBrasil

Parceria



Iniciativa





Maria da Piedade Araújo



Eduardo Henrique Pazza de Faria

Gabriela Daiana Christ

Eveline Sofia Thomas



Gustavo Felipe de Mello

Jianice Pires Frigo

Leonardo Levi Soares

Marcela Miguel Zeni

Nathalie Aparecida dos Santos Rôas

Rafael Loures Ogg



Parceria

Iniciativa

O PEIEX é o Programa de Qualificação para Exportação oferecido pela Apex-Brasil 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.

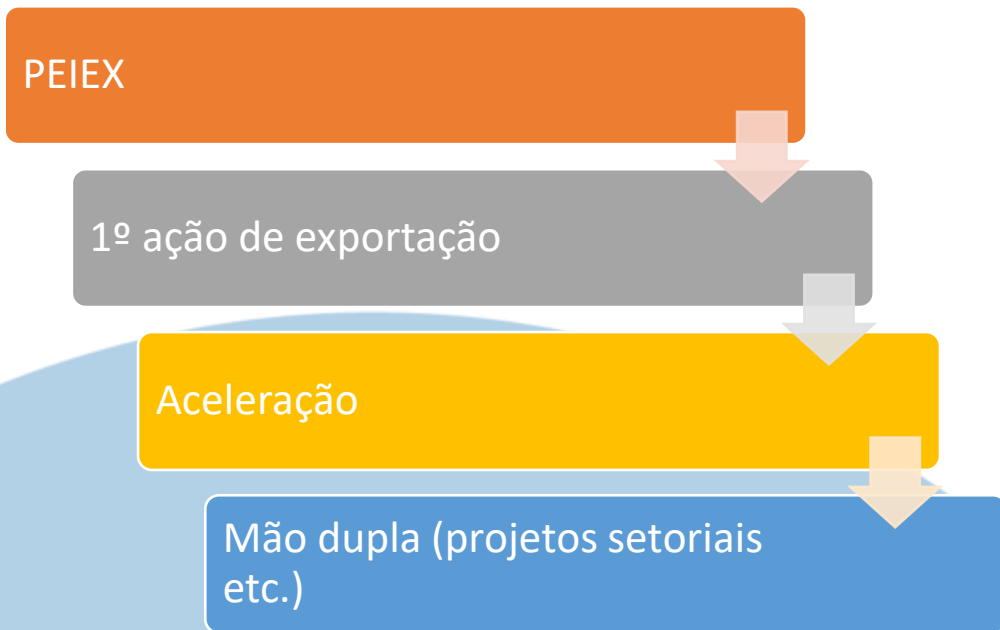


EIXOS DE ATUAÇÃO

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



PEIEX



ONE-PAGE HIGHLIGHTS

14.741 empresas apoiadas **>** **7 milhões** de empregos gerados ou mantidos pelas empresas apoiadas

US\$13,8 bi em anúncios de investimentos estrangeiros apoiados

53,4% MPEs **+10 mil** qualificadas **5 mil** Atendidas em inteligência **43** Projetos Setoriais

+14 mil empregos estimados no IED anunciado

- NPS 76,50**
Net Promoter Score na Zona de Excelência (1.911 respostas)
- +R\$ 90 milhões**
em mídia espontânea no Brasil e + de 11 mil menções na mídia
- +70 milhões**
de dados disponibilizados sobre mercado
- 88% aumento**
Taxa de engajamento nas redes sociais
- 27%** de economia nas licitações
- 81%** Índice de favorabilidade

65% exportaram para novos destinos

3.660 empresas exportadoras monitoradas

74% tiveram crescimento das exportações

56% das exportações de agronegócio feita por empresas apoiadas

US\$105,3 bi em exportações

37,5% das exportações brasileiras

58% exportaram novos produtos

Parceria MRE **251** ações **55** países

- EXPO 2020 DUBAI UAE**
1 milhão visitantes
- e-xport MEETING**
1 mil inscritos
- Invest in Brasil Forum**
720 participantes
- FÓRUM DE INVESTIMENTOS BRASIL 2021**
BRASIL INVESTMENT FORUM 2021
Expectativa: **US\$ 50,0 bilhões** +20 mil empregos

ABRANGÊNCIA DE ATUAÇÃO

Trabalho integrado com parceiros institucionais, SECOMs e escritórios da Apex-Brasil no exterior



12 Escritórios
Apex-Brasil

+

228 Embaixadas
pelo mundo

+

121 SECOMs



Quer exportar para o México?

Saiba como o Setor de Promoção Comercial do Brasil no Exterior (SECOM) pode te ajudar!

<https://www.youtube.com/watch?v=Ny1gkEoNeLE>

23/05/2022

6 | 24

NÚMEROS 2021



PEIEX



TODOS OS ESTADOS

O PEIEX está presente nos 26 estados da Federação e no DF



5.270 QUALIFICADAS

De 2017 até junho de 2021, o PEIEX atendeu e qualificou 5.270 empresas, **com foco em COMEX**, por meio da execução de **35 convênios**



SATISFAÇÃO

Os empresários que participam do PEIEX recomendariam o programa para outras empresas em mais de 90% das vezes.

AÇÕES DE PROMOÇÃO



1ª AÇÃO DE EXPORTAÇÃO – 2 ed. online

217 empresas em processo de qualificação
37 comerciais exportadoras
+90% das Reuniões agendadas foram realizadas



PROGRAMA DE ACELERAÇÃO – 6 ações

98 empresas não exportadoras e exportadoras iniciantes egressas do PEIEX participaram de rodadas de negócios e missões para empresas



15,4% EM PROJETOS SETORIAIS

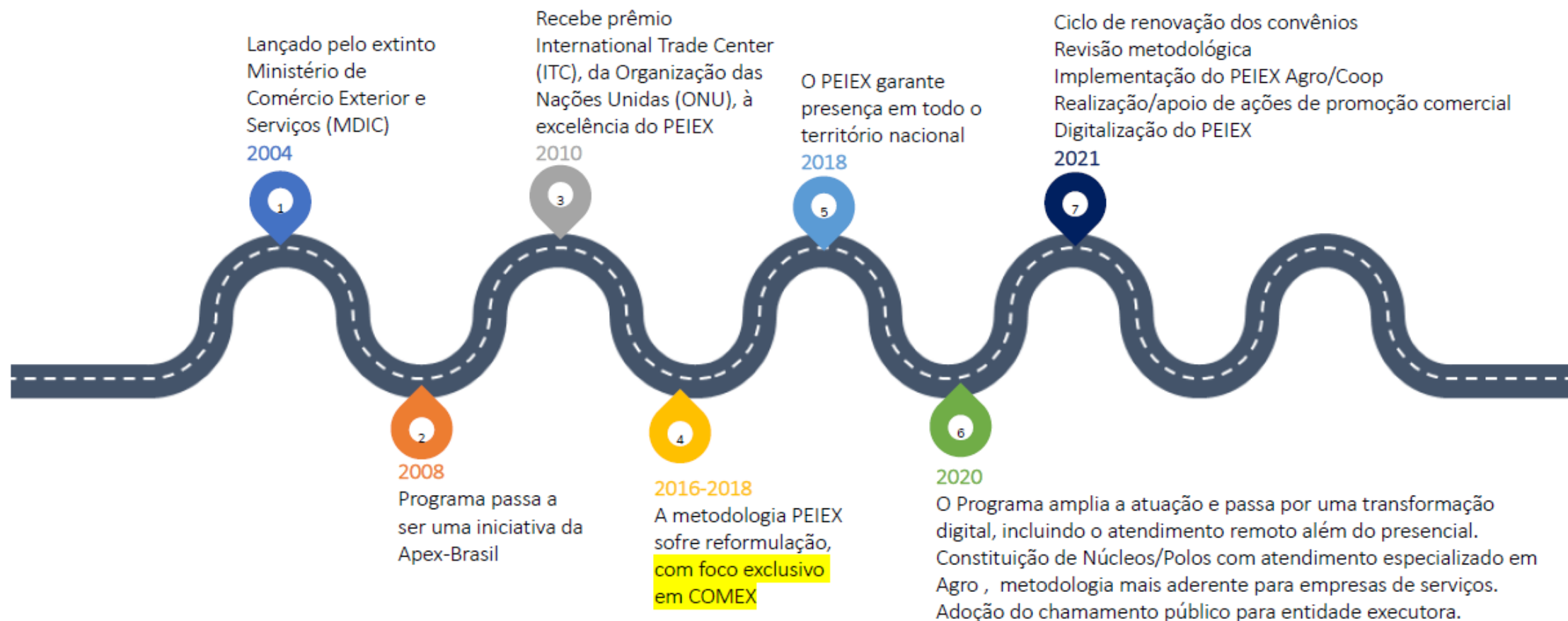
812 empresas PEIEX em Projetos Setoriais



12% TAXA DE CONVERSÃO

628 empresas PEIEX exportaram no 1º semestre/21
R\$357,5 milhões em exportações apenas entre jan-jun de 2021

LINHA DO TEMPO PEIEX



VISÃO METODOLÓGICA



BENS

AMPLO

Todos os setores da
indústria de
transformação

Empresas dos demais setores do Agro
serão atendidas pela metodologia para
empresas fornecedoras de bens.



**AGRO
&
COOP**

ESPECIALIZADO

- ☞ Cachaça
- ☞ Café especial
- ☞ Frutas
- ☞ Lácteos
- ☞ Mel
- ☞ Proteína animal

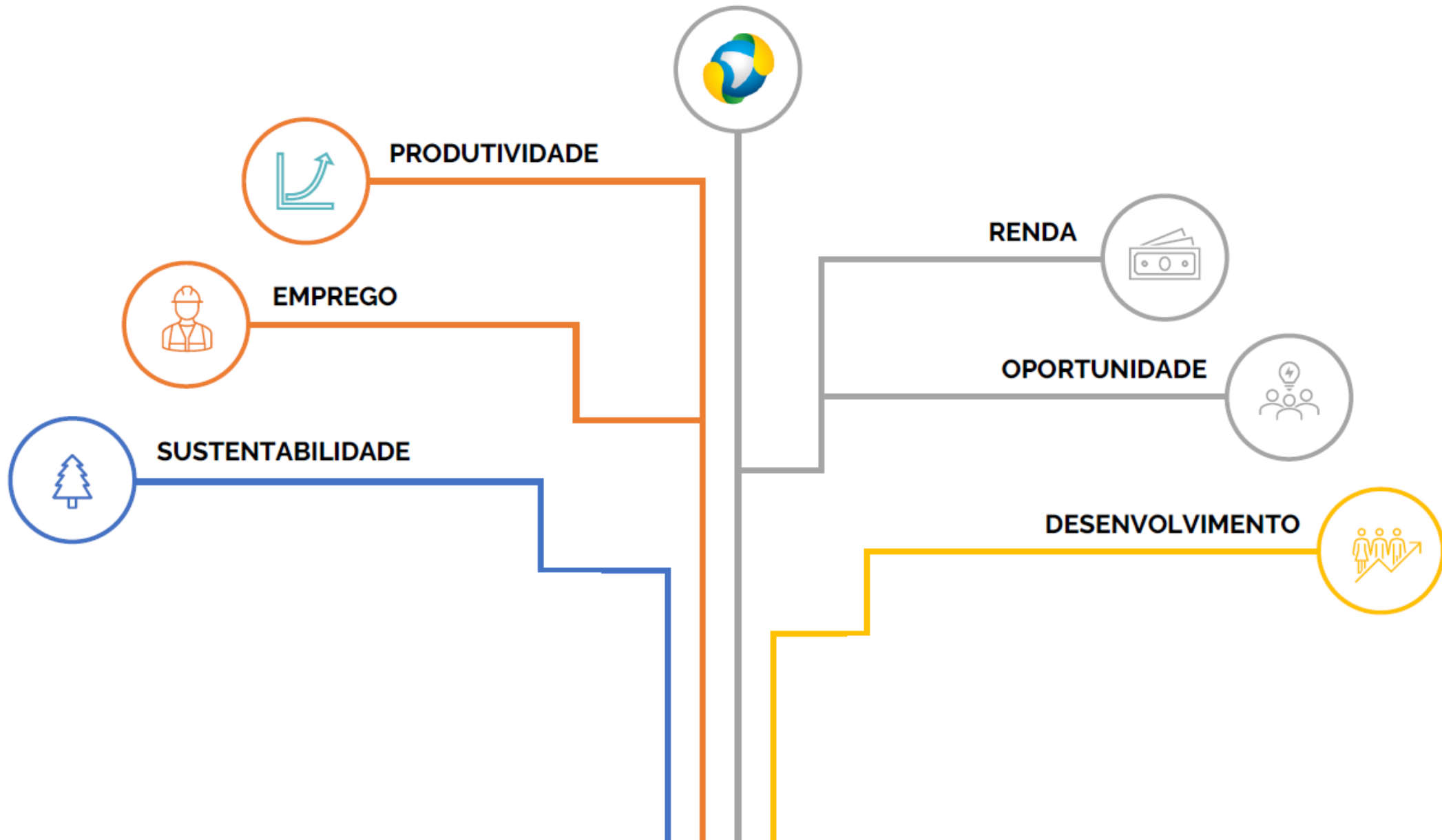


SERVIÇOS

PRIORITÁRIOS

- ☞ Games
- ☞ Tecnologia da
Informação

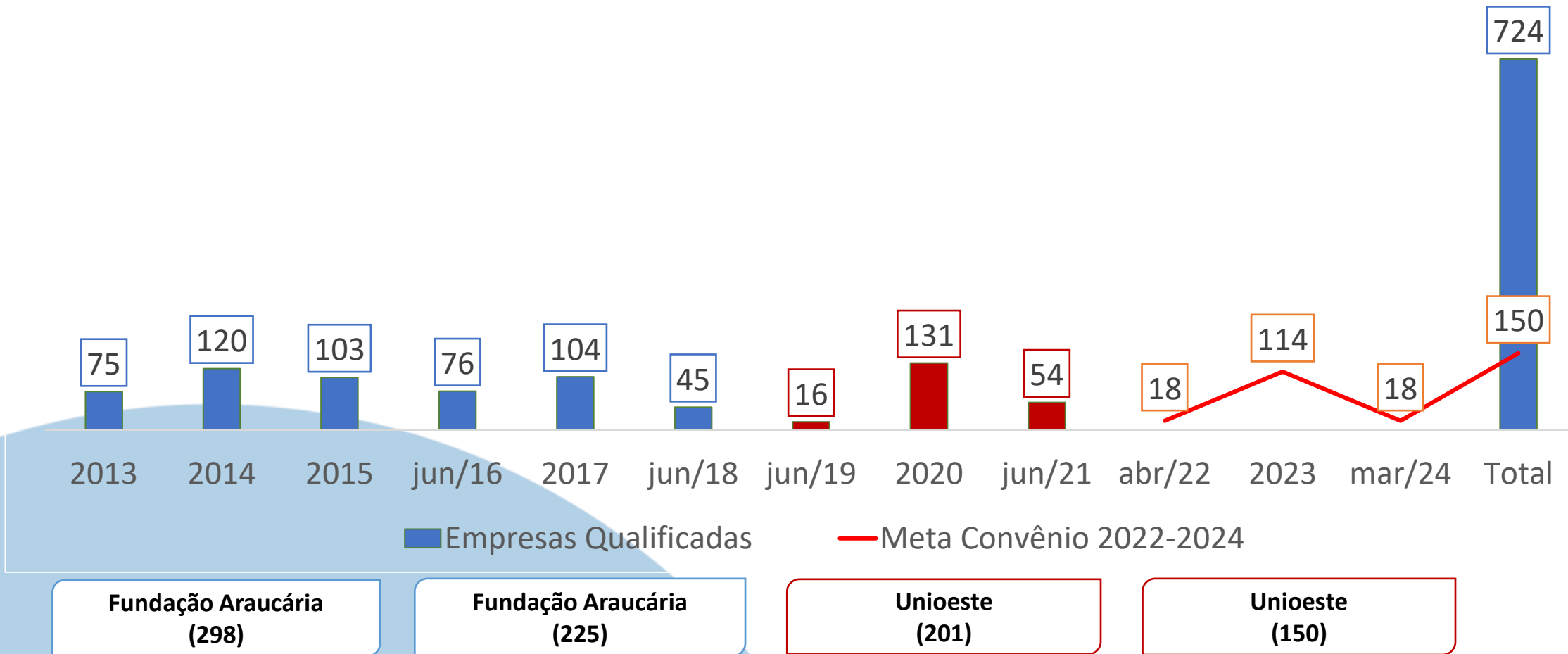
O IMPACTO DO PEIEX



- **ALIMENTOS E BEBIDAS**
- **MODA** (acessórios, cama mesa e banho, feminina, festa, fitness, infantil, íntima, masculina, praia, não-tecido, suprimentos, tecidos de decoração, têxtil)
- **CASA E CONSTRUÇÃO** (fabricantes de artigos nos seguimentos: iluminação, vidro, gesso, plástico/embalagem, rochas ornamentais, cerâmica e revestimento, móveis)
- **HIGIENE PESSOAL, PERFUMARIA E COSMÉTICO**
- **MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS**
- **ECONOMIA CRIATIVA** (música, franquias, filme publicitários, TI, cinema, jogos digitais, arte)

PEIEX-Cascavel

Empresas Qualificadas



Fundação Araucária
(298)

Fundação Araucária
(225)

Unioeste
(201)

Unioeste
(150)

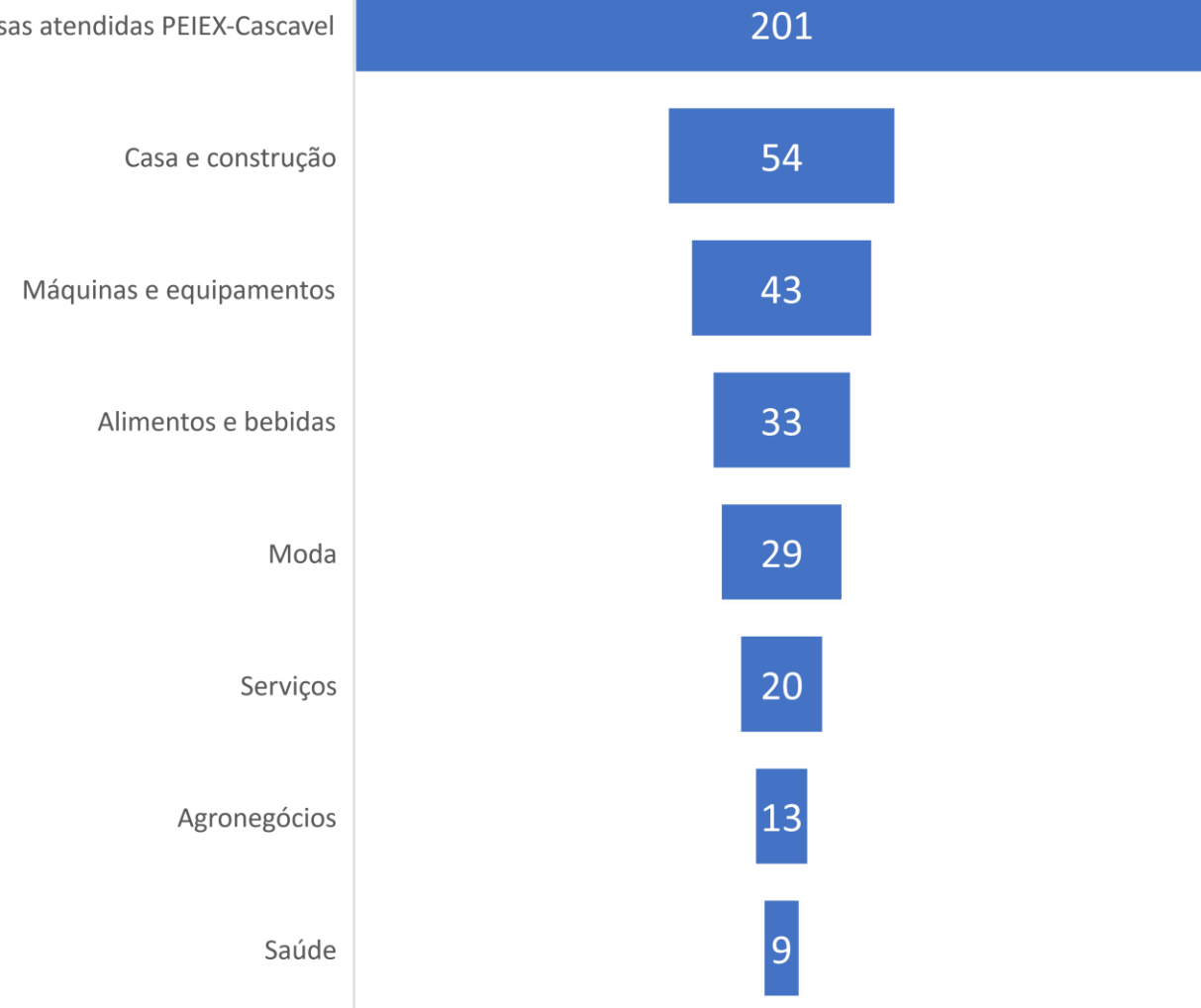
PEIEX-Cascavel: Jun/19 à Jul/21

Resultados obtidos

Empresas	N° absoluto	%
Empresas participantes	201	100%
Empresas exportadoras	34	16,92%
Empresas exportadoras antes do PEIEX	26	12,94%
Empresas exportadoras depois do PEIEX	8	3,98%

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

Empresas atendidas PEIEX-Cascavel



23/05/2022

- **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>

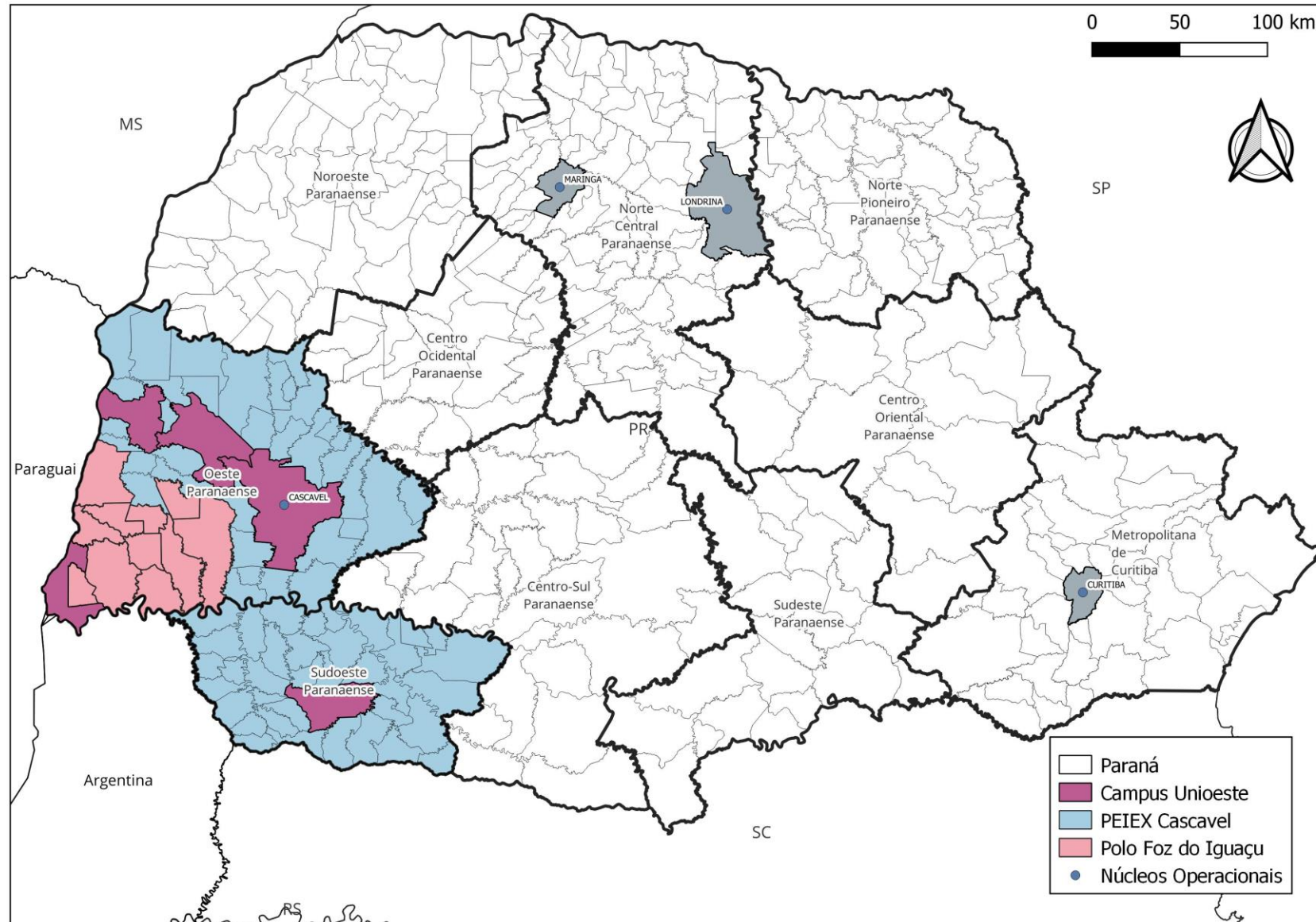
- **Obras de arte – Cascavel:**

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>

23/05/2022


ÁREA DE ATUAÇÃO PEIEX CASCAVEL



23/05/2022

METODOLOGIA PEIEX

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.

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...

23/05/2022

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 produto/serviço, preço...

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

23/05/2022



[HTTP://WWW.APEXBRASIL.COM.BR/PARTICIPE-DOS-NOSSOS-PROJETOS-COM-AS-ENTIDADES-SETORIAIS](http://www.apexbrasil.com.br/participe-dos-nossos-projetos-com-as-entidades-setoriais)

SOFTWARE E SERVIÇOS CORRELATOS DE TI

Nome do Projeto: BRAZIL IT+ / SOFTEX

Mercado-alvo: Estados Unidos, México, Chile, Colômbia, Peru e Inglaterra

Entidade parceira: SOFTEX - Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro

Gerente do Projeto: Guilherme Amorim

Telefone: (61) 3327-2319

E-mail: igor@softex.br | guilherme.amorim@softex.br

Site do Projeto: <http://www.brasilitplus.com>

Jogos Eletrônicos (Games)

Nome do Projeto: BRAZIL GAMES

Mercados-alvo: Estados Unidos, China, Alemanha

Entidade parceira: ABRAGAMES - Associação Brasileira das Desenvolvedoras de Jogos Eletrônicos

Gerente do Projeto: Eliana Russi

Telefone: (11) 3097-0407

E-mail: eliana.russi@abragames.org

Site do

Projeto: <http://www.braziliangamedevelopers.com.br>

23/05/2022

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

INVESTIMENTO:

R\$ 200,00

DEMAIS PARTICIPANTES

R\$ 150,00

EMPRESAS ASSOCIADAS AOS
SINDICATOS DA FIEP E ESTUDANTES

CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL

Você sabia que o Drawback é uma das principais estratégias para redução de custos de exportação de produtos?

O Drawback é um benefício fiscal que contribui para que as indústrias exportadoras tenham um preço atrativo no comércio internacional. Essa modalidade possibilita uma considerável redução ou suspensão de impostos nos insumos importados, que serão utilizados em produtos a serem exportados. Para que as indústrias aperfeiçoem as práticas e operações de Drawback Integrado Suspensão, Isenção e RECOF, o Centro Internacional de Negócios do Paraná (CIN-PR) realizará a capacitação empresarial on-line e ao vivo "Drawback - reduzindo os custos das exportações".



**16/
SET**
14h30 - 17h30

Faça a sua inscrição

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

01. Conceito de Drawback

- Decreto Lei 37/66;
- Normas Portaria Secex nº 23, de 14/07/2011;
- Vantagens de utilização.

03. Aplicação

- Como e onde se aplica.

05. Operações

- Registro/abertura do Ato Concessório;
- Preparação para baixa;
- Comprovações.

07. Recof e Recof SpedLegislação e operação

02. Modalidades de Drawback

- Drawback Integrado Suspensão;
- Drawback Integrado Isenção;
- Drawback Restituição.

04. Documentação

- Habilitação;
- Comprovações;
- Ato Concessório;
- DI e LI;

06. Observações finais

- Drawback sobre embalagens;
- Concessões;
- Extinção;
- Validades;
- CFOP compra local com AC;
- CFOP compra local destinada à Exportação;

INVESTIMENTO:

R\$ 150,00

EMPRESAS ASSOCIADAS AOS
SINDICATOS DA FIEP E ESTUDANTES

R\$ 200,00

DEMAIS PARTICIPANTES

Inscreva-se





CURSO DE CAPACITAÇÃO EM NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

FINANCIAMENTO À IMPORTAÇÃO

R\$ 160 (clientes) | R\$200 (não clientes)
Inscrições até 08/09/2020
Vagas limitadas

- Financiamentos à importação: conceito, origem dos recursos, classificação quanto à forma, limite do crédito, operações financiáveis;
- Prazos x Custos x Tributos;
- Gastos locais;
- Refinanciamento à importação;
- Empréstimo financeiro direto;
- RDE-ROF;
- Desconto a Forfait;
- Proteção Financeira.

10/09/2020 | 13h às 16h
(Live, via Microsoft Teams)

Instrutores:

Ludmila Lara Camargos
Analista Financeiro
Belo Horizonte MG

Maria Luiza Lapolli
Gerente de Relacionamento em Negócios Internacionais
Florianópolis SC

Macon Bertuol
Gerente de Relacionamento em Negócios Internacionais
Porto Alegre RS

23/05/2022

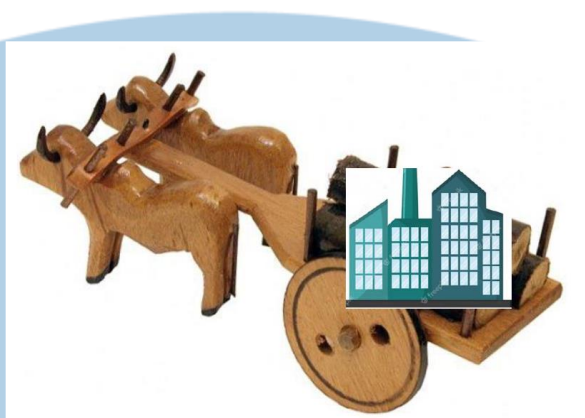
20 | 24

EXPORTAÇÃO DÁ ASAS! MAS NÃO GARANTE VOO TRANQUILO.

- É preciso manter altitude
- Atenção constante
- Ambiente internacional é muito mais competitivo e desafiante do que o ambiente local

HÁ QUE BATER ASAS CONTINUAMENTE.

- Atualização tecnológica
- Atualização da gestão
- Atualização da logística



VS.



Passo a Passo para a Exportação

1) CHAME UM TÉCNICO EXTENSIONISTA PEIEX (☺) → QUALIFICAÇÃO!

2) Análise Interna

(Perfil, Diagnóstico, Pontos Fortes e Fracos)

3) Preparação da empresa: investimentos e riscos

(website, catálogo, política comercial, melhoria de sistemas, de gestão, de processos)

4) Defina a equipe responsável pelo Comex

(comunique e envolva!)

5) Planejamento

Estratégico (produto, mercado, certificados e licenças, condições: preço e prazo)

Operacional (incoterms, seguro, câmbio, principais documentos)

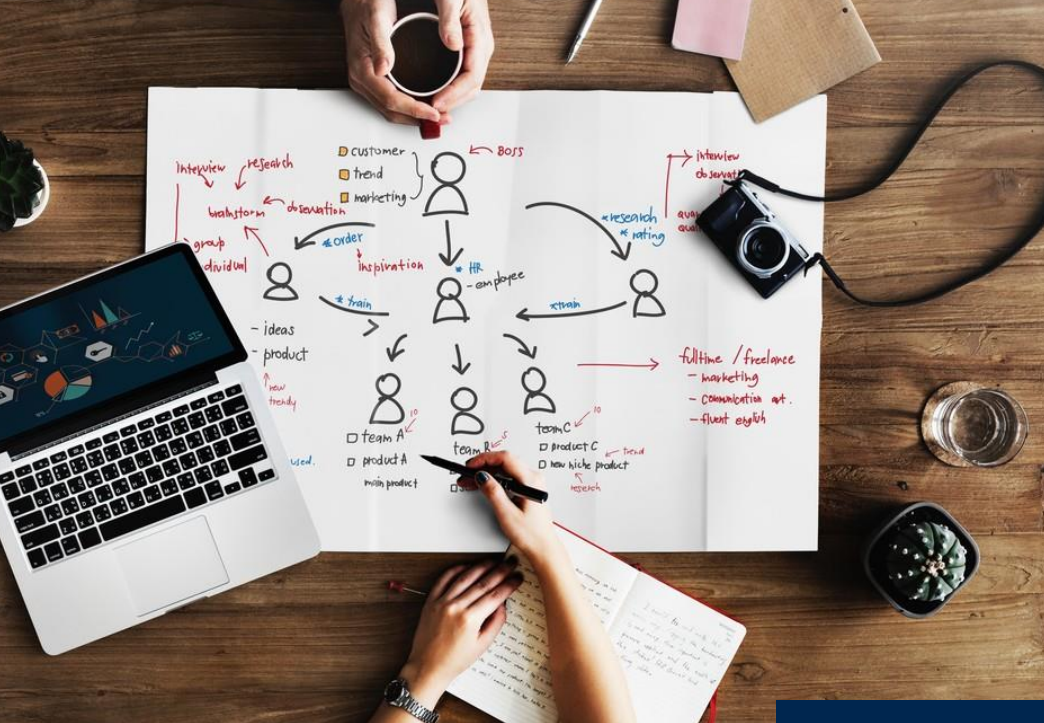
6) Plano de Marketing

(divulgação, feiras Internacionais, vitrine do exportador)

7) Ação!

“A CULTURA ENGOLE A ESTRATÉGIA NO CAFÉ DA MANHÃ”

(Peter Drucker)



IGUASSU
VALLEY



CULTURA DE "GLOBAL MINDSET"



Parceria:



Iniciativa:



Programa de Qualificação para Exportação – PEIEX

Núcleo Operacional Cascavel – PR
R. Universitária, 1619 – Universitário
Cascavel – PR – Brasil – CEP: 85819-110
www.unioeste.br/peiex

Gabriela Daiana Christ
gabriela.christ@unioeste.br
+55 (45) 99807-5936



<https://linktr.ee/gabrielachrist>



Parceria



Iniciativa

