

ESTRATÉGIA PARA INTERNACIONALIZAÇÃO

4ª EDIÇÃO 2019



PROGRAMA DE
INTERNACIONALIZAÇÃO

A Apex-Brasil, com apoio da Fundação Instituto de Administração - FIA, apresenta o curso Estratégia para Internacionalização, direcionado para o desenvolvimento de competências para analisar, com racionalidade, as principais questões e dimensões relacionadas à expansão internacional de empresas brasileiras para operar em mercados no exterior.

OBJETIVOS GERAIS

Capacitar lideranças executivas de empresas brasileiras para orientar e planejar estrategicamente a internacionalização de atividades e negócios, com foco no desenvolvimento de conhecimentos, habilidades e atitudes e na aplicação de ferramentas importantes para auxiliar na decisão e condução do início ou expansão de operações no exterior.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

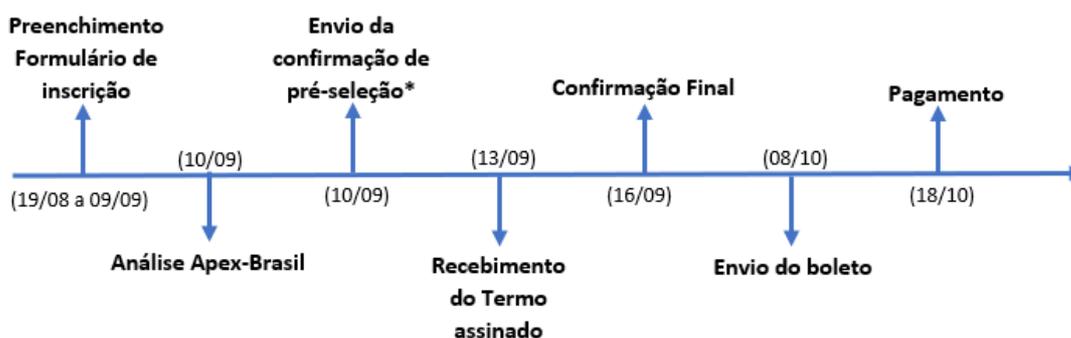
- Compreender o ambiente competitivo global contemporâneo;
- Identificar e compreender as questões e dimensões estratégicas que influenciam a expansão internacional de operações;
- Conhecer as tendências na construção de cenários para investimentos no exterior;
- Conhecer e aplicar técnicas e ferramentas de apoio ao desenvolvimento da estratégia e do planejamento da internacionalização para operar no exterior;
- Conhecer as principais variáveis e tendências em gestão internacional de operações;
- Promover o networking entre lideranças executivas das empresas brasileiras.

PÚBLICO-ALVO

Lideranças executivas com visão estratégica para lidar com os desafios da internacionalização de operações e preparadas para mobilizar e conduzir a empresa na elaboração e execução de um Plano de Expansão internacional.

INSCRIÇÕES

- **Etapas**



*Observação: Junto ao formulário existe um Termo de Adesão que deverá ser assinado pelo responsável legal até a data prevista

- **Termo de adesão**

A participação na capacitação está vinculada à assinatura do Termo de Adesão pelo responsável legal da empresa e deve ser enviado eletronicamente para Apex-Brasil até o dia 13/09/2019.

Após verificação pela Apex-Brasil do Termo enviado eletronicamente, a empresa deverá enviar o original pelo correio no endereço indicado em até 3 dias úteis.

O não recebimento deste Termo no prazo estipulado significará o cancelamento da inscrição da empresa e a consequente liberação da vaga para outra empresa interessada.

O anexo I contém o Termo de Adesão que deverá ser preenchido e entregue após a confirmação da pré-seleção da empresa, conforme cronograma apresentado.

RESPONSABILIDADE EMPRESA PARTICIPANTE

- Cabe à empresa realizar a inscrição por meio do Formulário de Inscrição disponibilizado na internet até a data indicada pela Apex-Brasil. A Apex-Brasil não se responsabiliza por eventuais falhas de ordem técnica ocorridas no envio da inscrição.
- A empresa que tiver inscrição deferida pela Apex-Brasil deverá preencher, imprimir, assinar e enviar o Termo de adesão na capacitação na data indicada pela Apex-Brasil. A inscrição somente será efetivada após o recebimento deste Termo.
- Após a realização do evento, as empresas participantes deverão preencher o formulário de avaliação fornecido pela Apex-Brasil.
- O não comparecimento na capacitação e/ou o não preenchimento do formulário podem inviabilizar futuras participações em ações apoiadas/realizadas pela Apex-Brasil.

- **Critérios de seleção**

Para concorrer a uma vaga na capacitação em Estratégia para Internacionalização – 4ª Edição 2019, a empresa deve preencher a inscrição na internet até o dia 09 de setembro de 2019.

Em razão dos objetivos do curso e do limite de vagas disponíveis, a Apex-Brasil selecionará as empresas conforme os seguintes critérios:

- Participação do Atendimento Customizado oferecido pela Apex-Brasil no âmbito do Programa de Internacionalização de Empresas
- Possuir operações no exterior
- Participação em Missões de Internacionalização de Empresas oferecidas pela Apex-Brasil no âmbito do Programa de Internacionalização de Empresas
- Participação em outras soluções oferecidas pela Apex-Brasil no âmbito do Programa de Internacionalização de Empresas (Workshops, seminários e webinars)
- Possuir experiência Internacional (Receita Internacional, participação em ações internacionais de promoção de negócios e participação em projetos setoriais da Apex-Brasil)

Adicionalmente os participantes devem atender ao perfil definido acima para o público-alvo da capacitação.

* poderão ser solicitadas informações adicionais acerca do perfil da empresa.

* A Apex-Brasil se compromete e se obriga a utilizar as informações que lhe forem reveladas exclusivamente para os propósitos da seleção para a participação da capacitação, mantendo sempre estrito sigilo acerca de tais informações.

As empresas que forem selecionadas serão comunicadas formalmente pela Apex-Brasil.

PERÍODO DO CURSO/HORÁRIOS

Datas: 24, 25 e 26 de setembro de 2019

Hora: 8h30 as 17h30

ENDEREÇO

Local do Curso: FIA – Unidade Nações Unidas - Avenida das Nações Unidas, 7.221, Pinheiros, CEP: 05425-070 - São Paulo – SP

CARGA HORÁRIA

Duração: 24h/aula divididos em três Módulos/Dias

INVESTIMENTO

Valor: R\$ 900 por participante ou R\$ 1.500 por dois participantes de uma mesma empresa.

MÓDULOS

A capacitação de Estratégia para Internacionalização tem como foco a visão estratégica para lideranças executivas empresariais. Desse modo, a capacitação está dividida em três módulos, a saber:

Atuação Global, Inovação e Criação de Valor e Operação Global.

O módulo de **Atuação Global** permitirá à liderança refletir sobre o posicionamento estratégico da empresa e de sua operação perante o mercado do país-alvo, o que inclui identificar e analisar as variáveis do macro ambiente.

No módulo **Inovação e Criação de Valor**, o participante terá a oportunidade de refletir a proposta de valor da empresa para atuação internacional em determinado mercado, assim como analisar e planejar adaptações na cadeia e rede de valor das operações pretendidas por meio de suas capacidades organizacionais.

Por sua vez, o módulo **Operação Global** tem por objetivo estabelecer os parâmetros que irão dimensionar e planejar a implantação das formas de atuação e de organização das operações nos mercados dos países-alvo.

DISCIPLINAS

Módulo I: Atuação Global

- **Desafios da Internacionalização no mundo 4.0**

Discutir os requisitos e as razões para atuação global. Os requisitos dizem respeito ao desenvolvimento de competências e da mentalidade para internacionalização, enquanto as razões perpassam os fatores que motivam e justificam a expansão internacional.

- **Empreendedorismo Global**

Ressaltar o caráter empreendedor, estratégico e inovativo da atividade internacional das empresas. São assuntos da sessão: os modos de operação internacional, dos tradicionais aos mais recentes e inovadores, como as operações de lean internationalization, e aspectos da tomada de decisão para atuar internacionalmente.

- **Posicionamento Competitivo**

Avaliar e planejar o posicionamento competitivo da empresa para a atuação internacional – importante decisão para viabilizar a proposta de valor da empresa diante de concorrentes nos mercados dos países-alvo.

Módulo II: Inovação e Criação de Valor

- **Priorização de Mercado**

Discutir e aplicar ferramentas para analisar mercados de potenciais países-alvo, em conjunto com a exploração de importantes variáveis do macro ambiente, como aquelas de natureza: econômica, política, cultural, social e institucional. Discutir aspectos da prática da expansão internacional, particularmente da proposta de valor, cadeia de valor e competência global da estratégia para internacionalização.

- **Proposta de Valor & Competência Global**

Refletir sobre a elaboração da proposta de valor global. Nessa seção, serão discutidas, avaliadas e planejadas as dimensões importantes para proposição e captura de valor da empresa por meio de operações no exterior. Identificar e desenvolver competências organizacionais essenciais para a internacionalização, com atenção ao planejamento do alinhamento dessas competências com a estratégia da expansão internacional.

- **Cadeia de Valor Global**

Elaborar estratégias de inserção e de upgrading na cadeia de valor global da empresa, assim como na sua rede/ sistema de valor em que está inserida no Brasil e no exterior.

Módulo III: Operação Global

- **Gestão e Estruturação das Unidades Globais**

Elaborar a estratégia e implantação da operação internacional. O intuito é que o participante tenha a capacidade de planejar quais atividades devem ser replicadas e quais devem ser adaptadas ou criadas para mercado do país-alvo, com objetivo de ajustar o modelo de negócios e a sua cadeia de valor para criação de vantagens competitivas. Refletir sobre a operação internacional, por meio das decisões entre centralização versus descentralização, autonomia versus integração e alinhamento versus adaptação.

- **Coerência e Coesão da Estratégia Internacional**

Elaborar e apresentar os principais elementos da estratégia de expansão internacional discutidos no curso, considerando o caso individual de cada empresa participante.

- **Global New Ventures**

Discutir novos modelos e formas de operações no exterior, com destaque aos modelos de startups para suas novas atividades.

Moacir de Miranda Oliveira Junior

Professor Titular do Departamento de Administração da FEA-USP. Professor da FIA. Possui Livre Docência (2009), Doutorado (2000) e Mestrado (1994) em Administração pela Universidade de São Paulo. Realizou Bolsa Doutorado Sanduíche junto à University of Cambridge - Judge Business School (1997-1998). Realizou curso de extensão junto à Harvard Business School (2009 e 2010). É graduado em Administração pela Universidade de Pernambuco (1989). Atualmente é Chefe (2017 - atual) do Departamento de Administração da FEA-USP, onde atuou também como Vice-Chefe do Departamento de Administração (2013 - 2017). É o Coordenador (2014 - Atual) do PPGA - Programa de Pós-Graduação em Administração (Mestrado e Doutorado Acadêmico) da FEA - USP. É Bolsista de Produtividade em Pesquisa do CNPq. É o Editor Chefe da RAI - Revista de Administração e Inovação. É Diretor para a América Latina do GLORAD (Center for Global R&D and Innovation), rede de pesquisadores (2016-atual). É Membro do Editorial Review Board do International Journal of Emerging Markets (2014-atual). Possui 4 livros publicados como autor ou organizador e artigos publicados em revistas nacionais e internacionais.

Felipe Mendes Borini

Professor da Universidade de São Paulo (FEA/USP) na área de Administração Geral. Professor da FIA. CoEditor in Chief da Innovation & Management Review. Bolsista em Produtividade pelo CNPQ. Coordenador do Observatório de Empresas Multinacionais. Pesquisador Senior do Glorad. Doutor em Administração pela Universidade de São Paulo (FEA/USP). Mestre em Administração pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC/SP) e graduado em Administração de Empresas pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC/SP). Seu interesse de pesquisa é na área de Estratégia e Inovação atuando principalmente nos seguintes temas: estratégia global e inovação global.

Diego Bonaldo Coelho

Doutor em Administração (FEA/USP) e Mestre em Administração de Empresas (Mackenzie), graduou-se em Comércio Exterior (Mackenzie) e em Ciências Sociais (FFLCH/USP). É Professor da FIA e Professor Colaborador do Programa de Pós-graduação Stricto Sensu em Gestão Pública e Cooperação Internacional da Universidade Federal da Paraíba (PGPCI/UFPB). É coordenador do Observatório de Multinacionais. Integra o quadro de pesquisadores do Núcleo de Gestão e Política Tecnológica da USP (PGT/USP) e do Programa de Estudos Asiáticos da FEA/USP (ProÁsia/USP). Atualmente, os seus interesses de pesquisa são: internacionalização de empresas brasileiras; políticas comerciais e de apoio à internacionalização; negócios internacionais; cadeias globais de valor; diplomacia corporativa; tecnologia e inovação; e desenvolvimento regional.

Sherban Leonardo Cretoiu

Mestre em Relações Internacionais pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (2011). Bacharel em Administração de Empresas: Comércio Exterior pelo Centro Universitário UNA (1983). Professor da FIA - Fundação Instituto de Administração e Professor da SKEMA Business School da França. Membro do Conselho Empresarial de Relações Internacionais da Associação Comercial de Minas. Membro do Conselho Consultivo da Câmara de Comércio Índia-Brasil.

Batista Salgado Gigliotti

Doutorando em Administração de Empresas pela FEA-USP, início em 2017. Mestrado em Administração de Empresas pela Fundação Getulio Vargas - SP (2009). Pós-graduado no curso de Executive MBA (OneMBA) pela Fundação Getulio Vargas - SP (2006). Pós-graduado no curso CEAG-Curso de Especialização para Graduados pela Fundação Getulio Vargas - SP (1987). Graduado em Engenharia Civil pelo Instituto Mauá de Tecnologia (1984).

ESTRATÉGIAS DE ENSINO

- **Exposição Dialogada do Instrutor** – o objetivo é que as sessões expositivas sejam breves (30min no máximo), com o intuito de fixar o conceito, e/ou ferramenta, e/ou modelo estratégico da sessão. Os instrutores estão orientados a buscar sempre o diálogo com os participantes nestas exposições. Todos os conceitos, ferramentas e modelos do curso estão alicerçados em referenciais teóricos legitimados; porém, o enfoque será em mostrar a sua aplicação prática.
- **Mini-Cases** – estudos de caso que serão lidos e discutidos na própria sessão. Por meio de casos de diferentes empresas (um por sessão), o objetivo é refletir sobre a aplicação prática do assunto da sessão.
- **Problem-Based Learning** – exercícios de situação-problema que requisitam decisões estratégicas globais dos participantes. O intuito é trazer os participantes para a tomada de decisão baseado no assunto da aula.
- **Project-Based Learning** - baseado no Modelo de Estratégia Global, o curso é baseado no modelo Canvas, em que os participantes, individualmente, serão motivados ao final de diferentes sessões a construir o seu próprio material com base na realidade de sua empresa.
- **Learning Network** – o objetivo é estimular a troca de experiências entre os participantes. Para tanto, existirá uma sessão especial dedicada para esse propósito.
- **Check-lists** – para algumas sessões, o curso oferece check-lists de autodiagnóstico para os participantes refletirem sobre as suas empresas.
- **Dinâmicas Simuladas** – algumas ferramentas utilizadas durante a capacitação serão aplicadas por meio de dinâmicas simuladas a respeito de alguma empresa ou setor específico.
- **Roda Viva** – o curso terá sessões com relatos de experiências vivenciadas por empresários que já se aventuraram na estratégia global. Essas sessões serão marcadas por um modelo do tipo roda viva, em que permite a direta interação do participante com os participantes.
- **Exposição Invertida** – os participantes serão convidados a executarem exposições sobre as suas reflexões, baseados no framework do seu Canvas.
- **Quizz** – o objetivo do quizz ao longo das sessões é recapitular e reforçar os conceitos-chave.

Hotéis conveniados a FIA



LOGO	NOME DO HOTEL	ENDEREÇO	TELEFONE
	Quality Faria Lima	Rua Diogo Moreira, 247, Pinheiros	(11) 2197 7050
	Quality Oscar Freire	Rua da Consolação, 3555	(11) 2137-4555
	Golden Tower	Rua Dep. Lacerda Franco, 148, Pinheiros	(11) 3094-2210
	Go Inn Jaguaré	Av. Jaguaré, 1664, Pinheiros, Jaguaré	(11) 3716-2656

Observações:

1. Dúvidas: marcelab@fia.com.br;
2. Para usufruir do preço conveniado, o aluno deve informar que fará curso na FIA;
3. Para que o preço FIA seja válido, a reserva não pode ser efetuada por intermédio de agências;
4. Aos preços das diárias, incluir 5% de ISS e taxas;
5. Preços atualizados em 19/08/19. Os valores das diárias FIA são válidos até 31 de dezembro de 2019.

Mapa de Localização da FIA e do Metro Pinheiros



Restaurante

No prédio da FIA está instalado o restaurante Santo Grano. Valor do almoço R\$40,60.

ANEXO I – Termo de Adesão – Curso Estratégia para Internacionalização

TERMO DE ADESÃO PARA PARTICIPAÇÃO NO CURSO ESTRATÉGIA PARA INTERNACIONALIZAÇÃO

Capacitação para internacionalização: Estratégia para Internacionalização

Local: FIA – Unidade Nações Unidas - Avenida das Nações Unidas, 7.221, Pinheiros, CEP: 05425-070 - São Paulo – SP

Data: 24, 25 e 26 de setembro de 2019

1. Dados da Instituição:

Razão Social:	
Endereço:	
CNPJ:	E-mail:
Inscrição estadual:	Fax:
Telefone:	Celular:
Dados para Emissão da Nota Fiscal:	
Representantes Legais*:	
<p>Sr.(a): Cargo: RG nº: CPF nº:</p> <p>Sr.(a): Cargo: RG nº: CPF nº:</p>	
<p>* A instituição reconhece que o(s) representante(s) legal(is) acima referido(s) possui(em) plenos poderes de representação para os fins desta contratação, assumindo, para todos os fins legais, quaisquer responsabilidades decorrentes da assinatura deste Formulário, incluindo aceitação dos Termos e Condições.</p>	
Contato Financeiro:	
<p>Sr.(a): Cargo: Telefone: E-mail:</p>	
Contato Geral:	
<p>Cargo: Sr.(a): Telefone: E-mail (1): E-mail (2):</p>	

2. Participantes

Participante 1: Sr.(a): Cargo: Telefone: E-mail:
Participante 2: Cargo: Sr.(a): Telefone: E-mail (1): E-mail (2):

3. Valor pago (REAIS) por adesão à capacitação

- 1 participante – R\$ 900,00
 2 participantes – R\$ 1.500,00

4. Forma de Pagamento: *(preenchimento pela Apex-Brasil)*

X Boleto Bancário – Parcela Única.
Vencimento em: 18/10/2019

5. Condições de Participação:

1. A inscrição será efetivada somente após a assinatura e ciência nos termos e condições de participação.
2. O preenchimento e envio deste Formulário de Adesão pelo(s) representante(s) legal(s) da Instituição implica a aceitação plena dos **TERMOS E CONDIÇÕES GERAIS - SERVIÇOS APEX-BRASIL**, enviado por e-mail e disponível em <https://portal.apexbrasil.com.br/wp-content/uploads/2019/02/termos-e-condicoes-gerais-servicos-apex-brasil.-atual.pdf>

Local e Data:

Nome
Cargo
REPRESENTANTE LEGAL

Testemunhas

Nome
RG
CPF

Nome
RG
CPF



PROGRAMA DE INTERNACIONALIZAÇÃO