

PROGRAMA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS APEX-BRASIL

O QUE É?

Um conjunto de soluções técnicas para a internacionalização de empresas, customizadas de acordo com os objetivos e interesses dos clientes.

PRINCIPAIS SOLUÇÕES

Orientação Estratégica

Capacitação em Internacionalização

Apoio para instalação no exterior

Seminários sobre Mercados estratégicos

Missões de Internacionalização

ORIENTAÇÃO ESTRATÉGICA

Baseia-se em uma **Metodologia de Internacionalização**, desenvolvida pela Apex-Brasil a partir da experiência no atendimento a centenas de empresas brasileiras nos últimos anos.

PARA QUEM É?

Empresas brasileiras que **buscam expandir suas operações no exterior** ou aquelas já internacionalizadas, mas interessadas em **ampliar ou otimizar seu modelo de atuação global**.

QUAL É O ESCOPO?

- Avaliação do **estágio de internacionalização** da empresa comparando-a com as boas práticas do mercado;
- Identificação dos **gargalos nas áreas de gestão e negócios da empresa** que podem prejudicar a expansão de suas operações no exterior;
- Sugestão de ações para construção de um **Projeto de Internacionalização** e respectivo **Plano de Expansão Internacional** .

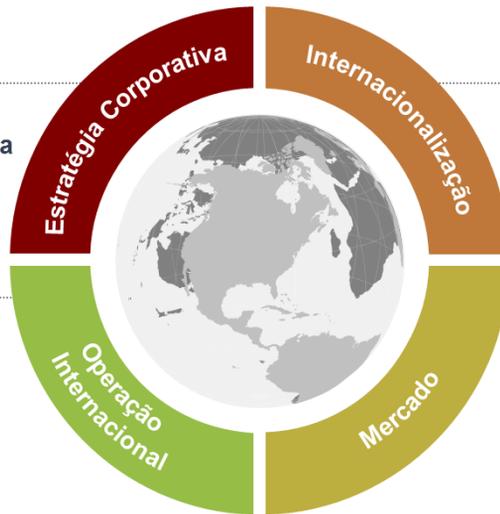
QUAIS OS BENEFÍCIOS?

- **Acelerar** o processo de internacionalização
- **Reduzir** seus riscos de implementação
- **Apresentar** custos envolvidos na operação
- **Refletir** sobre modelo de negócios customizado para o país-alvo
- **Engajar** a equipe de negócios e gestão no projeto de internacionalização

METODOLOGIA DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Quais são os principais direcionadores da estratégia corporativa da empresa

A sua empresa está preparada para apoiar a operação internacional



Quais são os objetivos da internacionalização e os resultados empresariais esperados

Quais as razões para selecionar um mercado externo

Estratégia Corporativa

Principais direcionadores

- Mercados
- Finanças
- Recursos Humanos
- Operações
- Produção
- Internacionalização

Objetivos Corporativos

- Crescimento
- Rentabilidade
- Parcela de mercado
- Fidelização de clientes

Forma de competir

- Liderança em custos
- Diferenciação
- Nicho (foco)

Políticas Operacionais

- Mercados-alvo
- Linhas de produtos
- Marketing
- Vendas
- Distribuição e outras

Internacionalização

Objetivos da Internacionalização

- Busca de recursos
- Busca por mercado
- Eficiência produtiva e de processos

Resultados Empresariais

- Econômico/financeiro
- Qualidade para os clientes
- Mercado e Imagem Corporativa
- Tecnologia e Processos
- Patrimônio Humano

Mercado

Distância

- Cultural
- Administrativa
- Política
- Geográfica
- Econômica

Modos de entrada

- Licenciamento
- Franchising
- Joint Venture
- Greenfield
- Aquisições e fusões
- Alianças estratégicas

Estratégias de atuação no mercado

- Inovação e Marca
- Produção/Entrega
- Distribuição/Vendas/Pós-vendas
- Operações de suporte (RH, financeiro, TI, relações com cliente)

Operação

Recursos

- Recursos Humanos (nas áreas de negócios e gestão)
- Financeiros
- Físicos e Infraestrutura
- Know-how e Conhecimento
- Network e alianças (Relacionamento)

Competências

- Gestão Financeira, de Pessoas, entre outras
- Produção / Operações
- Distribuição
- Promoção
- Vendas

ATENDIMENTO CUSTOMIZADO

Para aplicação da “**Metodologia de Internacionalização**” a Apex-Brasil oferece atendimento customizado para as empresas interessadas em expandir suas operações internacionalmente.

O atendimento é dividido em 3 etapas:

- **entender quais são os pontos a melhorar** em relação a prontidão para a internacionalização;
- prover suporte técnico para o **desenvolvimento do “Projeto de Internacionalização”** da empresa;
- orientar a empresa na **consolidação do “Plano de Expansão Internacional”**.



ETAPA 1 ENTENDER

MINHA EMPRESA ESTÁ PRONTA PARA EXPANDIR SUAS OPERAÇÕES NO EXTERIOR?

O objetivo da primeira etapa é **identificar o nível de desenvolvimento de alguns aspectos relacionados à gestão e aos negócios**, que estão diretamente relacionados com o processo de expansão internacional e que serão vitais para seu êxito e sustentabilidade no longo prazo.

Para tanto, a Apex-Brasil realiza uma “**Avaliação de Prontidão**”, segmentada em oito categorias, pelas quais serão apontadas as oportunidades de melhoria para a empresa se preparar para o processo de internacionalização.

O resultado desta avaliação é o **Plano Diretor de Internacionalização (PDI)**, que é um documento norteador para o desenvolvimento do projeto de internacionalização a ser estruturado na próxima etapa.

Avaliação de Prontidão para Internacionalização



Capa do Plano Diretor de Internacionalização. A imagem mostra uma mão segurando uma bússola, simbolizando orientação e direção. O texto principal é "Plano Diretor de Internacionalização".

3 Estágios do Projeto de Internacionalização

Para facilitar a estruturação do Projeto de Internacionalização de empresa, a Apex-Brasil definiu alguns estágios, que são organizados em três pilares, são eles: Direção Estratégica, Análise de Mercado e Operação Internacional.

A seguir, apresentamos o status de cada estágio dos Três Pilares, com base nas informações obtidas por meio da Avaliação de Prontidão:

Orientação Estratégica	Direcionamento Estratégico
● Validação de motivação	
● Validação do país-alvo	
● Validação de vantagem competitiva	
● Objetivos e metas para o país-alvo	

Considerações do Especialista

- Obter mais informações sobre o país-alvo, avaliando quais são as suas vantagens e desvantagens para receber uma empresa estrangeira;
- Fazer uma análise dos concorrentes no país-alvo, a partir da definição de atributos importantes para identificar qual é a proposta de valor oferecida no país-alvo;
- Estabelecer um comitê de internacionalização e definir as objetivos.

Legenda

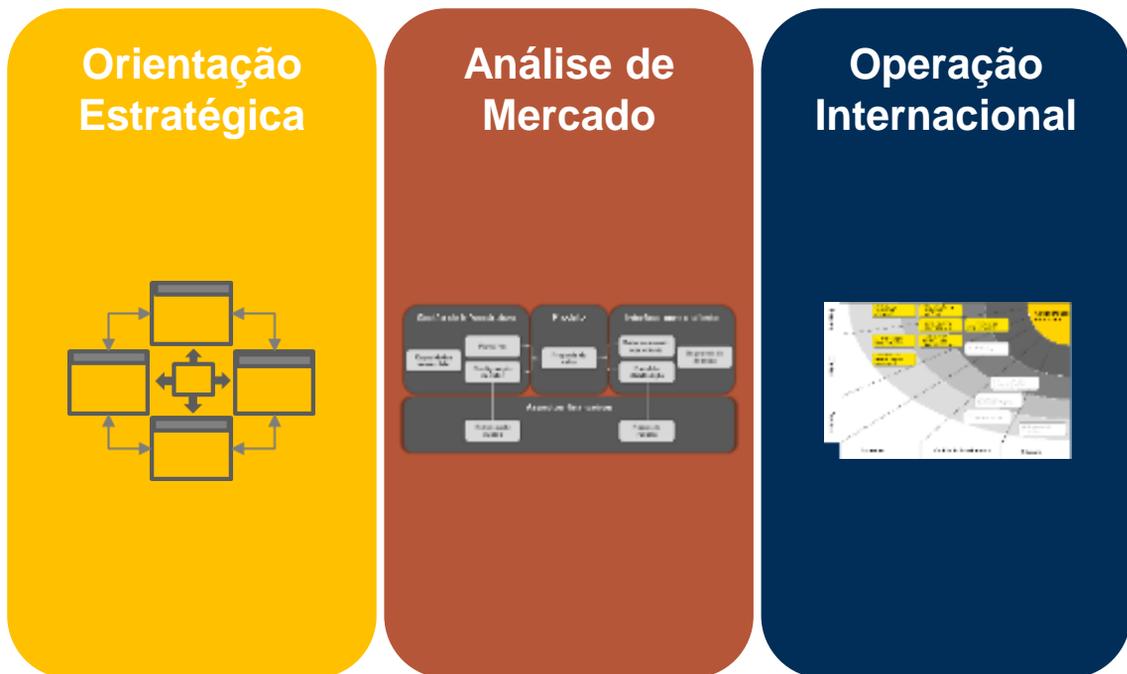
● Desenvolvido ● Em desenvolvimento ○ A desenvolver

Plano Diretor de Internacionalização | Apex Brasil | 27

ETAPA 2 DESENVOLVER

MEU PROJETO DE INTERNACIONALIZAÇÃO (GESTÃO E NEGÓCIOS) ESTÁ BEM ESTRUTURADO?

A segunda etapa consiste na estruturação do **Projeto de Internacionalização**, dividido em três pilares:



A Apex-Brasil oferece uma **série de instrumentos** de apoio às empresas, inclusive o suporte de seus especialistas, para o desenvolvimento de um **“Projeto de Internacionalização”** em conformidade as melhores práticas internacionais.

A boa estruturação destes pilares é fundamental para a **construção e implementação do “Plano de Expansão Internacional”**, na próxima etapa.

ETAPA 3 CONSOLIDAR

MEU PLANO DE EXPANSÃO INTERNACIONAL É FACTÍVEL E VIÁVEL?

Nesta etapa, a Apex-Brasil fornecerá o suporte técnico para que a empresa construa seu **Plano de Expansão Internacional**.

A estrutura básica desse plano compreende os seguintes aspectos:



A Apex-Brasil oferece um **roteiro passo-a-passo** para a construção deste plano de expansão internacional, detalhando:

- conceitos essenciais de cada aspecto;
- instrumentos para reflexão e simulação de respostas;
- informações de casos de sucesso de empresas reconhecidos internacionalmente.

FLUXO DE ATENDIMENTO

A seguir, apresentamos a previsão para a realização de cada etapa:



Contudo, esses prazos podem variar de acordo com a **disponibilidade e dedicação da empresa**.

Em cada etapa poderão ser realizadas reuniões **na Apex-Brasil ou na própria empresa**, dependendo de alguns **pré-requisitos indicados** em nosso “Termo de Adesão” para participar do Programa de Internacionalização.

COMO A EMPRESA PODERÁ ACESSAR O ATENDIMENTO CUSTOMIZADO (COACHING EM INTERNACIONALIZAÇÃO)?

PASSO-A-PASSO

EMPRESA ENTRA EM CONTATO COM A APEX-BRASIL SOLICITANDO ESTE ATENDIMENTO CUSTOMIZADO;

A EQUIPE DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA APEX-BRASIL IRÁ CONTATAR A EMPRESA PARA VERIFICAR SUAS NECESSIDADES;

A APEX-BRASIL REALIZARÁ UM DIAGNÓSTICO DE PERFIL DA EMPRESA PARA VERIFICAR SEU ESTÁGIO DE INTERNACIONALIZAÇÃO;

CASO A EMPRESA TENHA O PERFIL ADEQUADO PARA O PROCESSO DE ATENDIMENTO CUSTOMIZADO A APEX-BRASIL FIRMA UMA ACORDO DE CONFIDENCIALIDADE ENTRE PARTES E INICIA PROCESSO DE “COACHING”.

MAIS INFORMAÇÕES:

JUAREZ LEAL

Coordenador de Internacionalização
Internationalization Unit

Gerência Executiva de Investimentos
Investment Unit

+55 (61) 3426.0237

+55 (61) 8122.2166