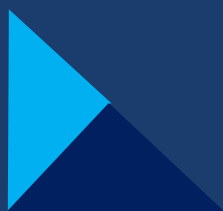


ESTRATÉGIA PARA INTERNACIONALIZAÇÃO 2ª EDIÇÃO 2021 - VIRTUAL



PROGRAMA DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Data: 31 de agosto de 2021
02, 14, 16, 20, 21 e 23 de setembro de 2021
Local: Modalidade Remoto/Simultâneo ao Vivo

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 empresas brasileiras para lidar com os principais desafios da expansão internacional, com foco nas reflexões estratégicas e nas ferramentas de gestão que auxiliam nas análises, planejamento, tomadas de decisão e mitigação de riscos associados a operações no exterior.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

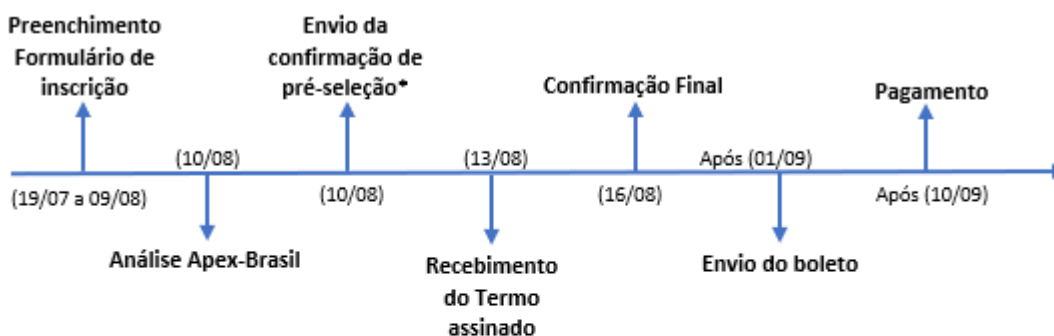
- Compreender o ambiente de competição global
- Entender as questões estratégicas que influenciam a expansão internacional
- Conhecer tendências para construção de cenários para operações no exterior
- Compreender técnicas que apoiam o desenvolvimento da estratégia de internacionalização
- Promover o networking entre as lideranças 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 **13/08/2021**.

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 – 2ª Edição 2021, a empresa deve preencher a inscrição na internet até o dia **9 de agosto de 2021**.

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

- Participação no 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. O curso atende empresas que planejam a sua expansão internacional e não é indicado para pessoas físicas, traders e consultorias de negócios internacionais. Nestes casos, a participação pode ocorrer por meio da empresa representada e com a participação conjunta de um dos seus executivos.

* 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: 31 de agosto de 2021

02, 14, 16, 20, 21 e 23 de setembro de 2021

Hora: das 19h às 21h no dia 20/09 e das 13h30 às 17h30 nos demais dias

OFERTA

Modalidade Remoto/Simultâneo ao Vivo por meio das plataformas FIA/Instructure Canvas e Zoom

CARGA HORÁRIA

Duração: 25h/aula dividido em seis dias e mais um webinar de 2h (opcional)

INVESTIMENTO

Valor: R\$ 900,00 por participante ou R\$ 1.500,00 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

- **Oportunidades Globais: Desvendando as Oportunidades Globais para Escolher o Mercado**

Entender quais as reais oportunidades que a empresa deseja explorar como subsídio para a escolha do mercado internacional. São assuntos da sessão: Oportunidades tradicionais (recursos naturais, mercado, eficiência e conhecimento), oportunidades dos vazios institucionais, oportunidades da nova configuração competitiva via ecossistemas e digitalização.

- **Posicionamento de Mercado: Enfrentando as Pressões Competitiva do Mercado Internacional**

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.

Módulo II: Inovação e Criação de Valor

- **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.

- **Proposta de Valor Global e Competência Global**

Refletir sobre a elaboração da proposta de valor e competência global. Nessa seção, serão discutidas, avaliadas e planejadas as dimensões importantes para proposição e captura de valor da empresa de acordo com suas competências globais.

Módulo III: Operação Global

- **Estrutura para Operação Global**

Elaborar a estratégia e implantação da operação internacional. O intuito é que o participante tenha a capacidade 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.

- **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

PROFESSORES

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. 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.

Fernanda Cahen

Fernanda Cahen possui 15 anos de experiência profissional e acadêmica na área de negócios internacionais e inovação. Desde 2013 é professora do mestrado e doutorado em Administração do Centro Universitário FEI. Possui ampla experiência profissional no exterior como professora visitante da University of Southern California (Jul 2018 - Jul 2019), da Adelaide University, na Austrália (2015) e como post-doctoral fellow na Indiana University - Kelley School of Business (2012-2013). Atualmente é membro da Emerging Multinationals Research Network (EMRN) do Emerging Markets Institute (EMI) da Cornell University. É doutora em Administração pela FEA-USP com experiência na Indiana University (EUA) - Kelley School of Business (2011), mestre em Administração pela PUC-SP e é graduada em Ciências Econômicas pela UNESP. Foi Co-editora da Innovation & Management Review da FEA-USP (2015-2020). Publicações recentes envolvem temas de inovação, internacionalização e transformação digital, incluindo vários artigos e edição de dois livros "Startups and Innovation Ecosystems in Emerging Markets: a Brazilian Perspective", publicado por Palgrave Macmillan (2019) e "From Copycat to leaders: Innovation from Emerging Markets" a ser publicado por Cambridge University Press em 2020. Atua como consultora de internacionalização de startups brasileiras.

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.
- **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 FIA/APEX 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.
- **Ferramentas de análise** – Para municiar o aprendizado são disponibilizadas diferentes ferramentas de análise desenvolvidas de forma exclusiva para os participantes do curso.
- **Roda Viva** – o curso terá uma palestra com relatos de experiências vivenciadas por uma empresa que já se aventurou na estratégia global. Essa palestra será marcada 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.

INFORMAÇÕES ÚTEIS

- **Plataforma** – Devido ao contexto de pandemia que estamos, o curso será ofertado integralmente via ensino remoto e simultâneo (ao vivo) pela plataforma de comunicação Zoom.

1. Dados da Instituição:

Razão Social:	
Endereço:	
CNPJ:	E-mail:
Inscrição estadual:	Fax:
Telefone:	Celular:
Dados para Emissão da Nota Fiscal:	
<p>Representantes Legais*:</p> <p>Sr.(a): Cargo: RG n°: CPF n°:</p> <p>Sr.(a): Cargo: RG n°: CPF n°:</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:	
Sr.(a):	
Cargo:	
Telefone:	
E-mail:	
Contato Geral:	
Cargo:	
Sr.(a):	
Telefone:	
E-mail (1):	
E-mail (2):	



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

<input type="checkbox"/> 1 participante – R\$ 900,00 <input type="checkbox"/> 2 participantes – R\$ 1.500,00

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

<input checked="" type="checkbox"/> Boleto Bancário – Parcela Única. Vencimento a partir de: 10/09/2021
--

6. 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 - Capacitações para internacionalização , enviado por e-mail e disponível em http://www.apexbrasil.com.br/transparencia
--

Local e Data:

Nome
Cargo
REPRESENTANTE LEGAL

