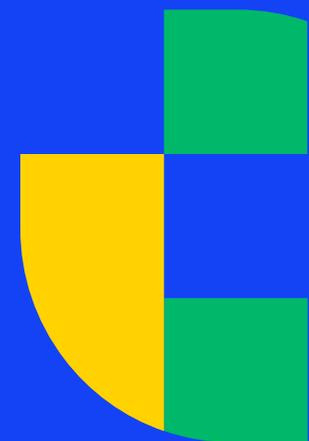


apexBrasil 

Promoção comercial  
no exterior



# PANORAMA DAS EMPRESAS BRASILEIRAS



- ✓ Total de 19 milhões de empresas no Brasil
- ✓ Exportadoras são 25 mil empresas, que exportam USD 280 bi em 2021.
- ✓ e 8,4 mil são micro e pequenas empresas, que exportaram USD 2,8 bi em 2021

# PRINCIPAIS DIFICULDADES DOS EXPORTADORES BRASILEIROS



- ✓ DEFINIR MERCADO(S) PRIORITÁRIO(S) PARA PARTICIPAÇÃO EM AÇÕES DE PROMOÇÃO COMERCIAL;
- ✓ ESCOLHER EVENTO ADEQUADO, QUE ATENDA AOS OBJETIVOS COMERCIAIS DA EMPRESA;
- ✓ CUSTO ELEVADO DOS EVENTOS NO EXTERIOR;
- ✓ ELABORAÇÃO DE MATERIAIS PROMOCIONAIS EM LÍNGUA ESTRANGEIRA;
- ✓ CAPACITAÇÃO DA EQUIPE;
- ✓ DISPONIBILIDADE PARA VIAGENS INTERNACIONAIS.

# COMO SE PLANEJAR?



- ✓ Limitar quantidade de mercados prioritários, de acordo com a capacidade operacional da empresa;
- ✓ Avaliar o nível de complexidade para acesso aos mercados prioritários e definir prioridades;
- ✓ Identificação de eventos de promoção comercial (Apex-Brasil, Entidades Setoriais, CNI, Ministeriais)
- ✓ Provisão de recursos e planejamento financeiro

# COMO SE PLANEJAR?



## ONDE ENCONTRAR INFORMAÇÕES?

- Entidades Setoriais;
  
- Estudos de mercado e inteligência comercial  
(MRE, MDIC, MAPA, Apex-Brasil, CNI, ABDI, revistas e publicações diversas)
  
- Sites de apoio ao Comércio Exterior:
  - ✓ <https://paineisdeinteligencia.apexbrasil.com.br/mapa-de-oportunidades.html>  
(Mapa estratégico de mercados e oportunidades)
  - ✓ <http://www.investexportbrasil.gov.br/>
  - ✓ <http://comexstat.mdic.gov.br/>
  - ✓ <https://oec.world/en/home-a>  
(Observatório de complexidade Economica MIT)

# COMO SE PREPARAR PARA EVENTOS NO EXTERIOR?

**Comunicação:** Preferencialmente, o representante da empresa deve estar apto a se comunicar em **inglês e espanhol;**

**Apresentação:** Catálogos, folders digitais, vídeos e demais materiais promocionais traduzidos para inglês e espanhol;

**Abuse da criatividade!**



TENHA UM BOM  
PITCH DE VENDA  
DO SEU PRODUTO,  
POIS MUITAS  
VEZES,  
**VOCÊ SÓ TEM UMA  
OPORTUNIDADE  
PARA  
CONQUISTAR O  
COMPRADOR.**



## **LISTA DE PREÇOS**

preparar lista de  
preços EXW ou  
FOB;

## **LOGÍSTICA:**

**Se possível, solicitar  
cotações de frete para  
os principais portos  
dos países de origem  
dos compradores.**

## **AMOSTRAS**

Disponibilidade e  
facilidade para o  
envio de  
**amostras é  
fundamental;**

**Experiência Exportadora:**  
Demonstrar conhecimento sobre os procedimentos de exportação e os termos de negociação.



**Etiqueta:**  
Conhecer minimamente a cultura de negócios e os costumes dos países dos compradores.

## **Flexibilidade:**

Capacidade da empresa em adaptar o produto ou embalagem de acordo com os requisitos do cliente ou mercado;



- **Disponibilidade:** Recomenda-se que o representante da empresa esteja disponível durante todo o período das reuniões, para possíveis agendamentos de última hora.

# PÓS-EVENTO

ORGANIZE OS CONTATOS  
REALIZADOS

RETOME OS CONTATOS NA  
SEMANA SEGUINTE

FAÇA UMA AVALIAÇÃO DOS  
CONTATOS – PONTOS POSITIVOS,  
NEGATIVOS E AÇÕES PARA  
CONVERSÃO





# Projetos Setoriais em 2022

Promovemos os principais setores da economia brasileira, em parceria com entidades setoriais privadas, além de subsidiar as empresas para a execução da melhor estratégia de promoção comercial.

 **16**  
Agronegócio

 **27**  
Indústria e  
Serviços

**4.291**



Empresas  
apoiadas

**USD 38,3 bi**



em exportações  
apoiadas

# Feiras Multissetoriais ApexBrasil 2022



**13**  
Países

**30**  
Ações



**Belt & Road Brand Expo 2022**  
Suzhou, China

**China Feed Industry Expo**  
Chongqing, China

**China Food & Drinks**  
Chengdu, China

**China International Consumer Products Expo**  
Hainan, China

**CIEE 2022**  
Xangai, China

**Sial China 2022**  
Xangai, China

**Pet Fair Asia**  
Pequim, China

**Foodex Japan 2022**  
Chiba, Japão

**Annapoorna Anufood 2022**  
Mumbai, Índia

**Gulfood 2022**  
Dubai, EAU

**BIG 5 + Missão Comercial**  
Dubai, EAU

**Israfood 2022**  
Tel Aviv, Israel

**Prodexpo 2022**  
Moscou, Rússia

**Fuorisalone 2022**  
Milão, Itália

**Marmomacc 2022**  
Verona, Itália

**PLMA 2022**  
Amsterdan, Holanda

**IFE**  
Londres, Reino Unido

**Sial Paris 2022**  
Paris, França

**Restaurants Canada**  
Toronto, Canadá

**Seafood Expo North America 2022**  
Boston, EUA

**Casa Brasil NY**  
Nova Iorque, EUA

**Summer Fancy Food 2022**  
Nova Iorque, EUA

**Biofach (+ MAPA)**  
Filadélfia, EUA

**Expo East**  
Filadélfia, EUA

**OTC Houston 2022**  
Houston, EUA

**Sial America 2022**  
Las Vegas, EUA

**Winter Fancy Food**  
Las Vegas, EUA

**Nacs Show**  
Las Vegas, EUA

**Expowest 2022**  
Anaheim, EUA

**Expo Antad & Alimentaria 2022**  
Guadalajara, Mexico

# Feiras Alimentos e Bebidas

## Parceria: MAPA & MRE

### 2022



16

Países

16

Ações

-  **Agrofuturo**  
Bogotá, Colômbia
- Biofach America**  
Filadélfia, EUA
- Expoalimentaria**  
Lima, Peru
- Food & Hotel Asia**  
Singapura

- Food Africa**  
Cairo, Egito
- Imbibe Live**  
Londres, Reino Unido
- Iran Agrofood**  
Teerã, Irã
- SAITEX / Africa's Big Seven**  
Joanesburgo, África do Sul

- Seoul Food & Hotel**  
Seoul, Coréia do Sul
- SIAL Canada**  
Montreal, Canadá
- SIAL India**  
Nova Delhi, Índia
- SIAL Middle East**  
Abu Dhabi, EAU

- SIAM**  
Meknês, Marrocos
- THAIFEX Anuga Asia**  
Bangkok, Tailândia
- WorldFood Istanbul**  
Istambul, Turquia
- World Food Moscou**  
Moscou, Rússia

# Ferramentas de promoção digital de negócios



## Matchmaking on demand

Reuniões individuais customizadas online com compradores



## Parcerias com Plataformas de e-Commerce

RangeMe, Amazon e Alibaba  
Em 2021: **173** empresas participantes



## E-xport meeting

Summit anual sobre e-commerce internacional  
Em 2022: **+1.000** inscritos

# apexBrasil

**OBRIGADO!**  
Gabriel Machado



[apexbrasil@apexbrasil.com.br](mailto:apexbrasil@apexbrasil.com.br)  
[www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br)



Encontre a ApexBrasil nas redes sociais:  
[@apexbrasil](https://www.instagram.com/apexbrasil)