

ApexBrasil



AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS

BE
BRASIL

ApexBrasil

ApexBrasil

ApexBrasil

ApexBrasil

Nuestra naturaleza jurídica

Servicio Social Autónomo, instituido en la forma de una asociación civil, de derecho privado, sin ánimo de lucro, de interés colectivo y de utilidad pública.

Apex-Brasil mantiene un Contrato de Gestión con el MRE

Misión Institucional

- ✓ Ejecutar las políticas de promoción de exportaciones e inversiones en cooperación con el Poder Público
- ✓ Ejecutar acciones estratégicas que promuevan la inserción competitiva de las empresas brasileñas en las cadenas globales de valor, la atracción de inversiones y la generación de empleos así como apoyar a las pequeñas empresas
- ✓ Elaborar estudios económicos, jurídicos y técnicos , así como brindar servicios para promover el comercio exterior, la inversión, la competitividad internacional del País y apoyar las negociaciones comerciales de interés para Brasil
- ✓ Apoyar las actividades de *ombudsman* de inversiones directas de la Secretaría Ejecutiva de CAMEX, en particular en lo que respecta a la asistencia y a la orientación a los inversionistas, a la divulgación de oportunidades de inversión y al suministro de información acerca de políticas de inversión, además de proponer medidas para facilitar las inversión directa, con base en su actuación ante empresas e inversionistas



ALCANCE DE ACTUACIÓN

Trabajo integrado con los SECOMs



8 Oficinas
Apex-Brasil
+
105 Embajadas en el
mundo



Ejes de Actuación

Promoción de exportaciones brasileñas

Atracción de inversión extranjera

Apoyo a la internacionalización de empresas brasileñas

Inteligencia de mercado estratégica

Cualificación para exportación

Promoción de la imagen de Brasil como aliado mundial de negocios





EXPORTACIONES

CUALIFICACIÓN PARA EXPORTACIÓN

Apex-Brasil ofrece diversos programas orientados a cualificar empresas brasileñas para actuar en el exterior, con el objetivo de contribuir al incremento de la competitividad por medio de acciones que promuevan la innovación, la sustentabilidad, el diseño y la cualificación para la exportación



Programa que busca preparar a empresas no exportadoras e iniciantes para actuar en el comercio internacional.

7,258

Empresas Atendidas

La metodología contempla la realización de un diagnóstico de madurez para la exportación hasta capacitaciones específicas relacionadas con las áreas de planificación estratégica, marketing, finanzas y comercio exterior

Alianzas y alcance



Nº de alianzas y convenios

29



Nº de núcleos en actividad

41



Nº de municipios alcanzados

1,301

1a Acción de Exportación:

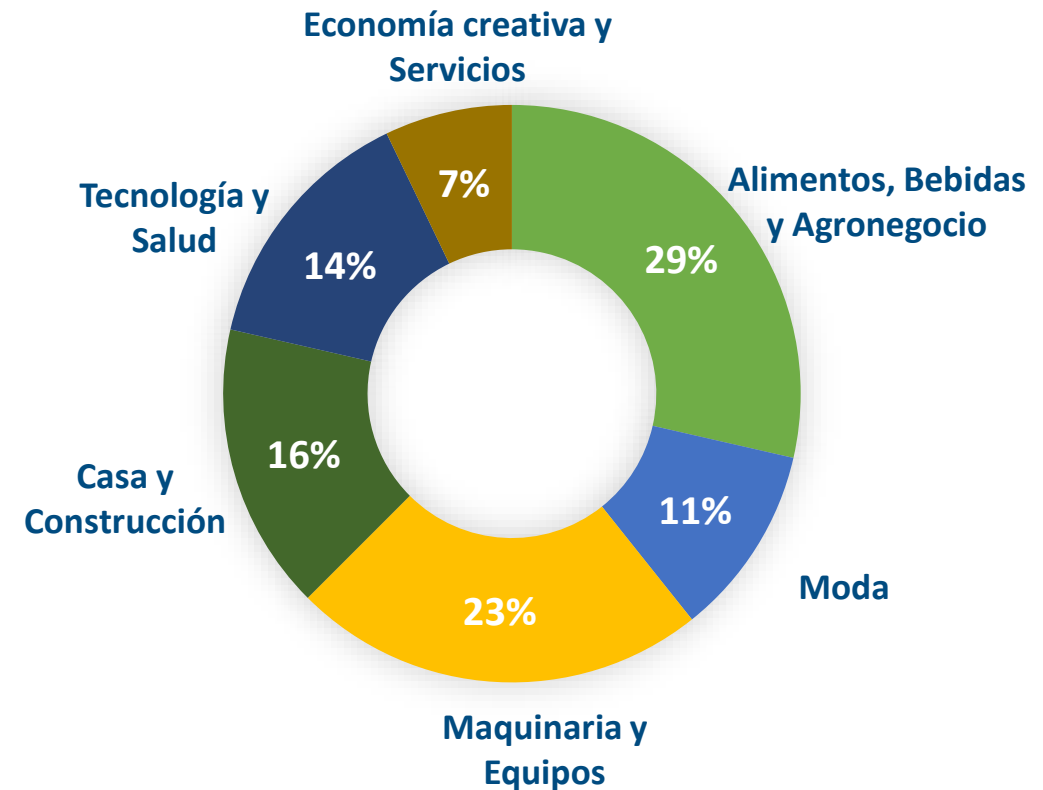
Última etapa del proceso de cualificación de las empresas atendidas por el PEIEX, en que las empresas participan en ruedas de negocios, con empresas exportadoras y *tradings*.



Promoción de exportaciones | Proyectos sectoriales

Proyectos de promoción de exportación desarrollados en alianza con entidades sectoriales (gremios) para apoyar estrategias de promoción de comercio exterior en diversos sectores de la economía brasileña.

- ✓ En la actualidad, apoyamos cerca de 57 proyectos sectoriales, en los que participan alrededor de 5,925 empresas



PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

FERIAS INTERNACIONALES

Resultados 2018

35 FERIAS INTERNACIONALES ORGANIZADAS DIRECTAMENTE

Función de Apex-Brasil:

- ✓ Organizar la participación brasileña
- ✓ Definir la identidad visual y realizar el montaje del stand
- ✓ Enganchar y seleccionar a empresas



PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

MISIONES

Prospectiva: visita de grupos de empresas a mercados internacionales con el objetivo de recopilar información acerca del mercado, identificar oportunidades de nuevos negocios, promover alianzas, etc.;

Comercial: proyectos que tienen como base la realización de ruedas de negocios realizadas en el exterior entre empresarios brasileños y compradores extranjeros;

Internacionalización: misiones con el objetivo de proporcionar a las empresas brasileñas conocimiento respecto a la cadena de valor en mercados internacionales, para acelerar el proceso de instalación en el exterior.

DARE
TO BE
GLOBAL **StartOut**
Brasil

ECRM

BRASIL
TECNOLÓGICO
Marzo 2018

Resultados 2018

42 MISIONES
REALIZADAS
DIRECTAMENTE



PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

PROYECTO COMPRADOR

El Proyecto Comprador se basa en la realización de ruedas de negocio llevadas a cabo en Brasil entre empresarios brasileños y compradores extranjeros, que adicionalmente incluyen visitas externas a unidades productivas, ferias y eventos complementarios, con el objetivo de promover negocios y divulgar productos y servicios brasileños.



Resultados 2018

30 PROYECTOS COMPRADORES
REALIZADOS DIRECTAMENTE





INTERNACIONALIZACIÓN

Como entendemos la internacionalización?

Expansión de las Operaciones de las empresas en el exterior a través de la apertura de una oficina comercial, centro de distribución, tienda, franquicia, unidad productiva etc.

Este proceso requiere de la **movilización de toda la empresa** incluyendo **la gestión del negocio**, con el comprometimiento gradual de recursos humanos, financieros, de infraestructura y de tecnología para viabilizar el desarrollo de los negocios internacionales.



Razones por las que las empresas se expanden internacionalmente

Acceder a mercados – Acercar la oferta de la empresa con las necesidades de los clientes, siempre enfocados en el valor, explorando ventajas de acceso a mercados vecinos.

Acceder a recursos – Explorar las ventajas derivadas de los recursos naturales a costos comparativamente menores en los mercados objetivo.

Acceder a activos estratégicos – Desarrollar ventajas competitivas sobre los competidores internacionales, accediendo a un conjunto de competencias entre las cuales se resalta la innovación de productos, procesos de racionalización de los canales de distribución.

Promover ganancias de eficiencia – Explorar las ganancias en escala y racionalización de la producción, especialización e integración entre las filiales, reducción de costos operacionales como de transporte e infraestructura.

Fuente: Dunning (1994)

BENEFICIOS DE LA INTERNACIONALIZACION

Las empresas informan ganancias de la expansión internacional :

- Mejoría en la **atención** a clientes globales
- Anticipación a las **tendencias**
- Aumento del **valor de la marca**
- Aumento en la **competitividad** en el mercado doméstico
- Mejoría en el **control** sobre canales de distribución y venta en el exterior
- Disminución de los **riesgos** por cuenta de la diversificación del mercado

PROGRAMA DE INTERNACIONALIZACIÓN

¿Qué es?

Es un conjunto de soluciones técnicas para respaldar la internacionalización de empresas, de acuerdo con los objetivos y los intereses de los clientes.

Para quién?

Empresas que buscan expandirse internacionalmente o aquellas ya internacionalizadas, pero interesadas en ampliar u optimizar su modelo de actuación global

SOLUCIONES DEL PROGRAMA DE INTERNACIONALIZACIÓN

Soluciones Colectivas

Acciones de Capacitación

Cursos presenciales y a distancia para capacitar a las empresas en los temas más importantes para la estructuración de la nueva operación en el exterior.

Misiones de Internacionalización

Viajes al mercado objetivo que ofrecen a las empresas una visión general de la cadena de valor en los mercados prioritarios, con la realización de visitas técnicas y reuniones con proveedores de servicios locales.

Soluciones Individuales

Servicio personalizado

Apoyo a la estructuración de la estrategia de internacionalización y elaboración del Plan de Expansión Internacional.

Instalación local

Apoyo a la apertura de empresa en los Estados Unidos con nuestros servicios de oficina física o virtual.

ENCUESTA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS



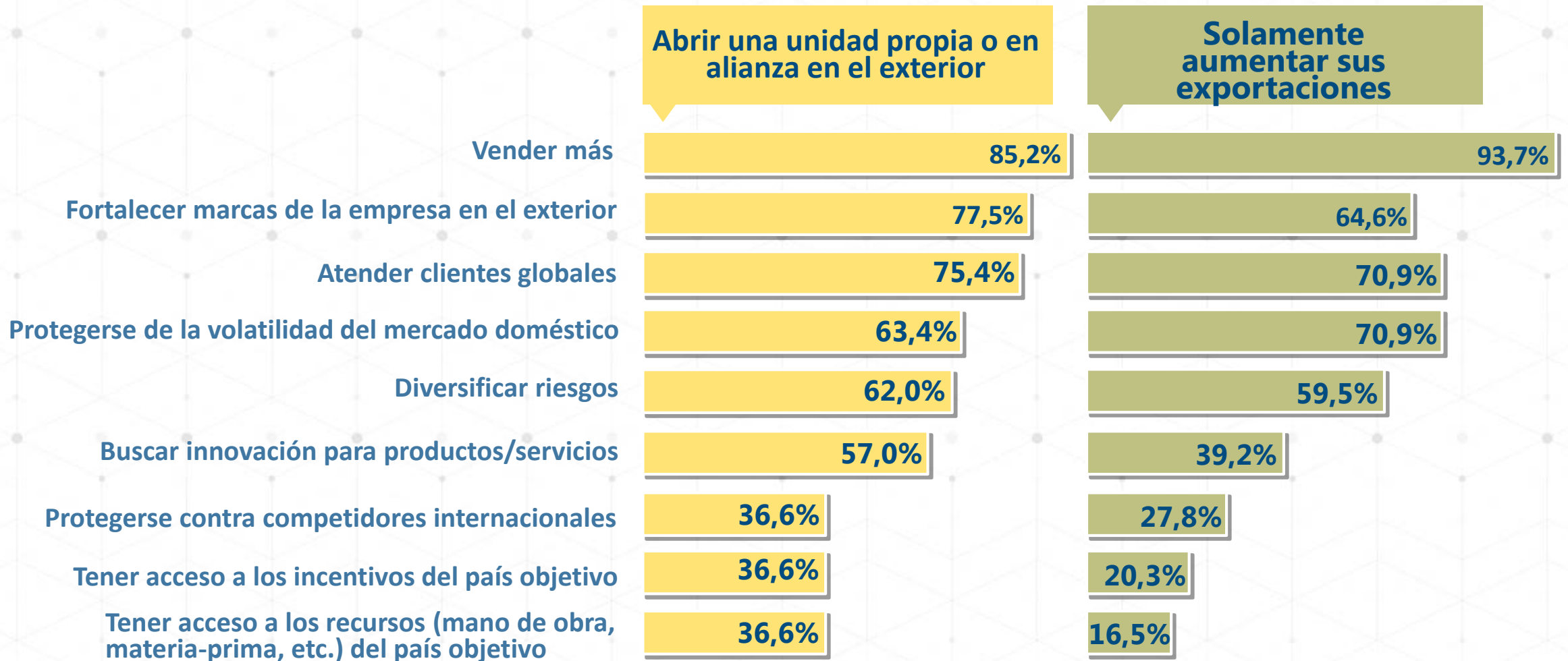
2ª edición de la encuesta a 247 empresas brasileñas.

Sondear los mercados prioritarios para internacionalización (próximos 3 años).

La encuesta investigó la actitud de las empresas respecto a la planificación y estrategias de marketing para acceder a los mercados.

La principal motivación es el acceso a mercados, a través de diferentes formatos como el establecimiento de una oficina comercio o centros de logística/distribución.

CUALES VENTAJAS BUSCA UNA EMPRESA A TRAVÉS DE LA ACTUACIÓN INTERNACIONAL?



R: 142 (abrir unidad)

R: 79 (aumentar exportaciones)

QUÉ ES NECESARIO PARA DESARROLLAR LA ESTRUCTURA MÍNIMA DE UN PLAN DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL?



ESTRATEGIA

DIRECTRICES ESTRATÉGICAS

VENTAJA COMPETITIVA

OBJETIVOS Y METAS



MERCADO

CLIENTE Y COMPETENCIA

MODELO DE NEGOCIO

ESTRATEGIA DE
MARKETING



OPERACIÓN

COMPETENCIAS Y EQUIPO

VIABILIDAD ECONOMICA

PROCESOS DE GESTIÓN



Carlos Badillo
COO

Apex-Brasil Oficina América del Sur
carlos.badillo@apexbrasil.com.br

Noviembre 2019