

Promoção Comercial

Tiago Terra
Apex-Brasil



INTERAGRO
REDE AGROPECUÁRIA
DE COMÉRCIO EXTERIOR

Apex-Brasil



A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, atua há anos para promover os estudos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia do País.

Apex-Brasil



A **APEX-BRASIL** é um Serviço Social
Autônomo

como o SEBRAE, o SESC, o SENAI e
outros (Sistema S).

O trabalho da Apex-Brasil é supervisionado pelo
Ministério das Relações Exteriores – MRE.

CLIENTES:

- **Empresas brasileiras exportadoras;**
- **Empresas atendidas pelo programa de competitividade empresarial (não exportadoras);**
- **Investidores estrangeiros.**

CLIENTES:



Como chegar ao mercado externo?

Exemplos de ações:

- Qualificação e preparação para Exportação;
- Definição do mercado alvo e a estratégia;
- Participação de ações Promoção Comercial;
- Manutenção e Ampliação de Mercados;
- Internacionalização da empresa.



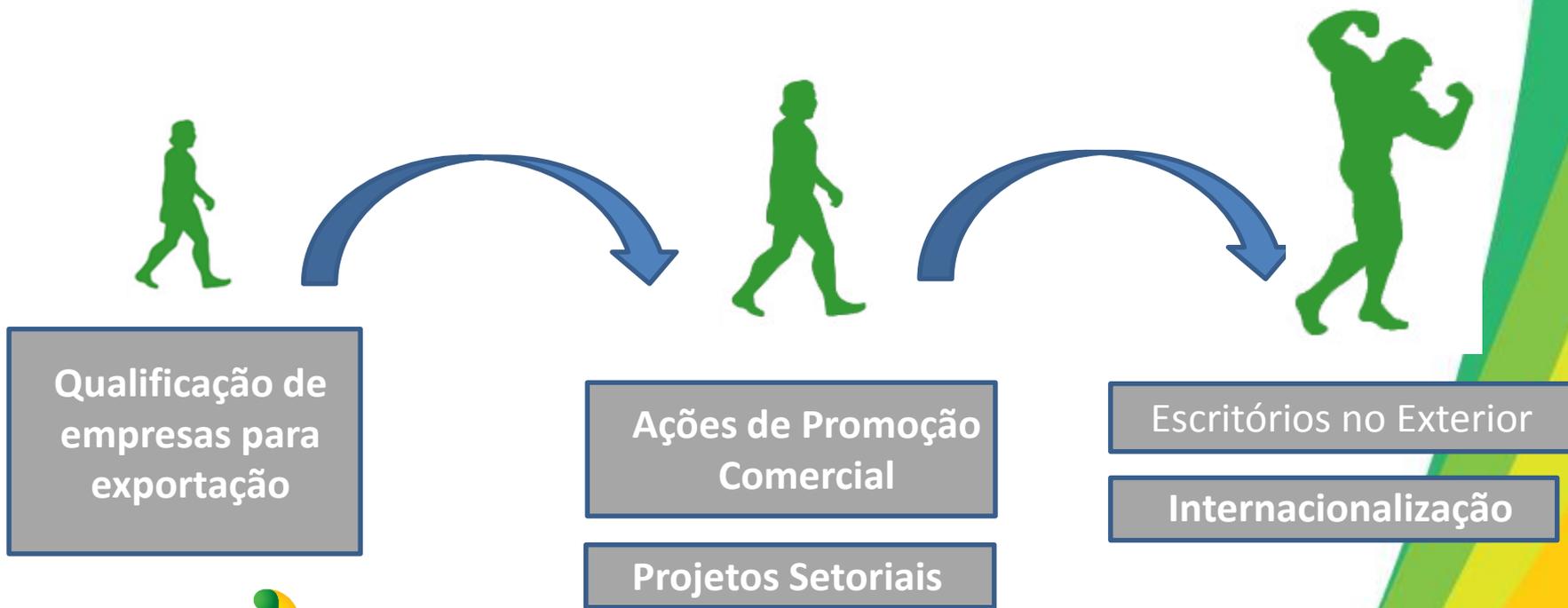
Apex-Brasil

Produtos e Serviços Apex-Brasil;

1. **Inteligência de Mercado**
2. **Promoção de Negócios e Imagem**
3. **Atração de Investimentos**
4. **Estratégias para Internacionalização**
5. **Competividade Empresarial**

Apex-Brasil

Como a **APEX-BRASIL** promove as
EXPORTAÇÕES brasileiras?



PROMOÇÃO COMERCIAL

Promoção como ferramenta de negócios

- Objetivo primordial de ações de Promoção Comercial é aproximar a oferta exportável brasileira da demanda mundial.
- As plataformas de promoção ajudam na disseminação de informações sobre oportunidades de exportação de produtos/serviços brasileiros, aproximando vendedores de compradores.

Apex-Brasil

Promoção Comercial de Negócios – Apex-Brasil

- Rodadas de Negócios
- Projeto Comprador;
- Projeto Vendedor;
- Missões Comerciais;
- Projeto Imagem;
- Feiras Internacionais;
- Oficina de Negócios Brasil Trade;
- Promoção de tradings;
- E-Commerce.

Promoção Comercial de Negócios – Apex-Brasil

Rodadas de Negócios – eventos em que vendedores brasileiros têm encontros de negócios com comerciais exportadoras, *tradings companies* ou compradores internacionais;



Rodada de Negócios em Londrina

Missão Comercial – viagem de empresários brasileiros a países onde existem oportunidades de negócios. Durante a missão comercial, os empresários conhecem melhor as características dos mercados estrangeiros e fazem contato com possíveis clientes;



Promoção Comercial de Negócios – Apex-Brasil

Projeto Comprador – evento em que compradores estrangeiros são convidados a vir ao Brasil para participar de encontros de negócio com empresários brasileiros e conhecer pessoalmente suas empresas;



Projeto comprador do Brazilian Saddle Horse - Parceria entre a Apex-Brasil e a ABCCMM



Projeto vendedor do setor em Dubai

Projeto Vendedor – evento internacional em que empresários brasileiros vão a um mercado externo participar de reuniões de negócio com compradores estrangeiros

Apex-Brasil

Promoção Comercial de Negócios – Apex-Brasil

Feiras nacionais e internacionais – são eventos setoriais ou multissetoriais em que empresas brasileiras têm oportunidade de expor e comercializar seus produtos;



Participação brasileira em ANUGA – maior feira de alimentos e bebidas do mundo

Promoção Comercial de Negócios – Apex-Brasil

Oficina de Negócios Brasil Trade – evento para o setor comercial exportador brasileiro que visa promover o aumento das exportações de micros, pequenas e médias empresas (MPMEs) por meio de Empresas Comerciais Exportadoras (ECEs) identificadas e qualificadas no Diretório Brasileiro das Comerciais Exportadoras (DBCE) criando oportunidades de negócios que aproximem as MPMEs de compradores internacionais em ações de promoção comercial internacional.;



Promoção de Tradings – apresentar as nossas empresas comerciais exportadoras como fornecedoras de diversos produtos brasileiros, visando ao mesmo tempo, posicionar a marca Brazilian Suppliers no mercado mundial através de diversas ações internacionais que contemplarão: ações de relacionamento, rodadas de negócios e feiras internacionais;

Promoção Comercial de Negócios – Apex-Brasil

Projeto Imagem – evento que promove a vinda de jornalistas e formadores de opinião estrangeiros ao Brasil para conhecer a realidade de setores, empresas e produtos brasileiros

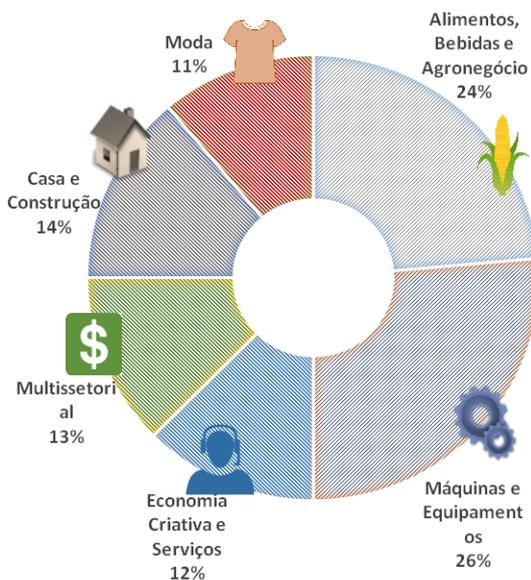


Buscando promover a carne bovina brasileira junto aos jornalistas e consumidores estrangeiros, a Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec) promoveu uma "press trip" ao Mato Grosso do Sul como parte de suas ações do Projeto Imagem, financiado pela Apex-Brasil. O evento contou com a participação de algumas das mais respeitadas publicações do mundo – a revista americana Time e o jornal britânico Financial Times, além de uma equipe do canal brasileiro de televisão TerraViva. O Objetivo da viagem foi mostrar aos correspondentes como é a produção de carne no Brasil, na fazenda e na indústria.

Projetos Setoriais - Apex-Brasil

- Plataformas de mapeamento, geração e exploração de oportunidades de negócios internacionais para os produtos e serviços brasileiros, com base em estratégias setoriais de promoção comercial geridas com o setor privado, considerando as políticas governamentais vigentes e interesse dos clientes e mercados.

Projetos Setoriais



72 projetos setoriais apoiados pela Apex-Brasil no período, sendo:

59 de exportação de produtos

11 de serviços e

2 de atração de investimentos, geraram:

US\$ **30,12** Bi

em exportação de produtos.

Os **10** principais projetos setoriais representaram **82,3%**

da exportação de produtos, onde o complexo de Alimentos, Bebidas e Agronegócios

representou **26%** dos projetos e **55,8%** do valor exportado

pelas empresas apoiadas nos projetos setoriais, entre janeiro e dezembro de 2016.



O que são PROJETOS SETORIAIS?

São parcerias que a Apex-Brasil firma com entidades setoriais cujas empresas têm interesse em exportar



O que são PROJETOS SETORIAIS?



+

ENTIDADE REPRESENTATIVA
DE EMPRESAS DE UM
SETOR

=

PROJETO SETORIAL DE EXPORTAÇÃO



+



=



+



=



+



=



Apex-Brasil

O que são PROJETOS SETORIAIS?



Projetos Setoriais

Vantagens de participar dos Projetos Setoriais:

- ✓ Facilitar o acesso das empresas brasileiras aos principais mercados internacionais;
- ✓ Prospectar oportunidades de negócios de exportação;
- ✓ Melhorar a percepção internacional sobre as empresas, produtos e serviços brasileiros.
- ✓ Acesso a informações de mercado (demandas, requisitos, competidores, tendências)

Projetos Setoriais

Vantagens de participar dos Projetos Setoriais:

- ✓ Oportunidade de auto diagnóstico para internacionalização
- ✓ Facilitação no acesso a mercados (apoio institucional, imagem-país)
- ✓ Contribuir para a construção da estratégia setorial
- ✓ Interação com pares em situação semelhante (benchmarking)
- ✓ Melhoria contínua do modelo de negócios



Projetos Setoriais

Cada projeto setorial oferece um mix de

Ações de Promoção Comercial:

- Missões empresariais;
- Rodadas de negócios;
- Apoio à participação em feiras internacionais;
- Visita de compradores estrangeiros ao Brasil;
- Outras ações de promoção da imagem dos produtos brasileiros e do Brasil como fornecedor de produtos de alto valor agregado.

Projetos Setoriais

Como participar dos Projetos Setoriais da Apex-Brasil?

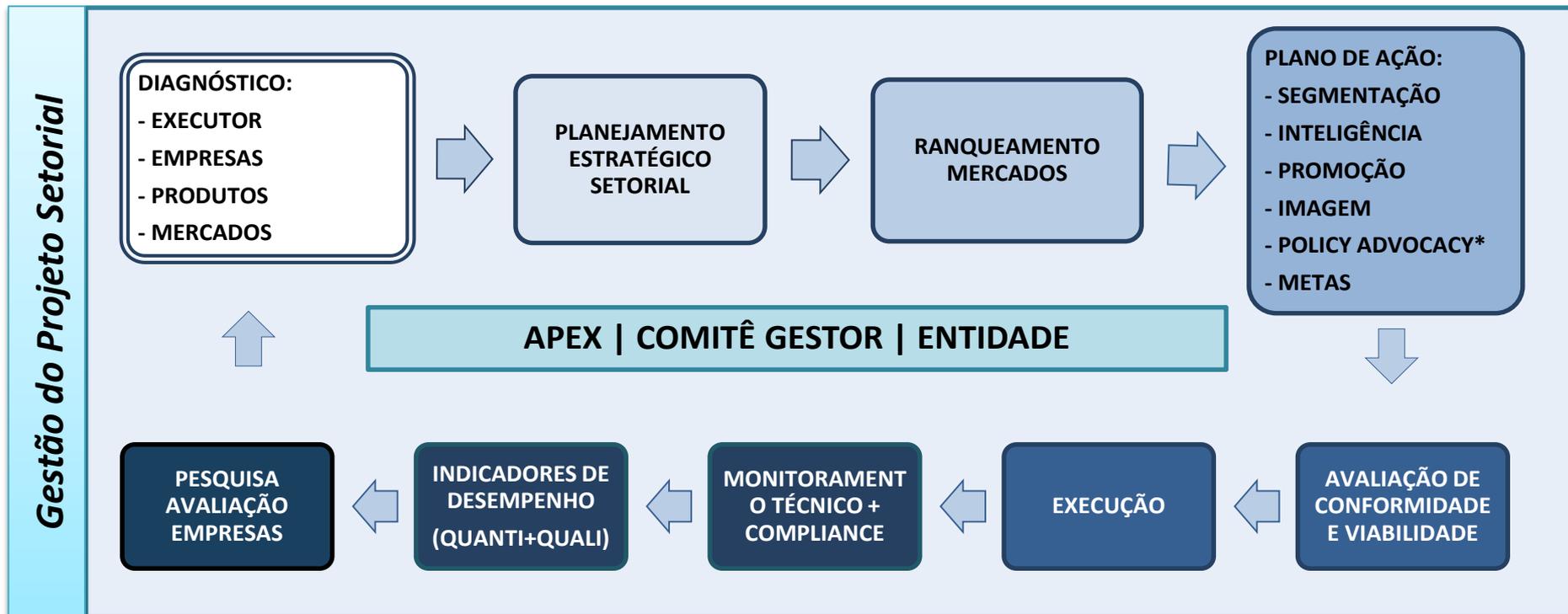
Nossos projetos setoriais são desenvolvidos em parceria com entidades de classe e contemplam os seguintes setores da economia.

As empresas brasileiras podem participar das ações de promoção comercial internacional oferecidas nos Projetos Setoriais por meio de suas associações empresariais.

Projetos Setoriais

Ciclo de Vida dos

Projetos Setoriais



Projetos Setoriais

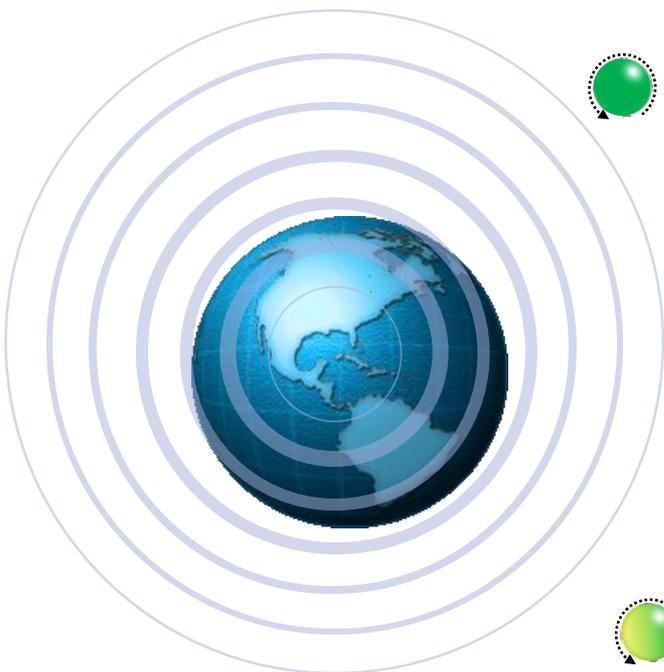
Regras de adesão de empresas

- Os modelos são variados, projeto a projeto;
- Principais variáveis/requisitos considerados:
 - Licenças/permissões técnicas
 - Certificações internacionais
 - Associação à entidade (apenas em casos específicos)
 - Composição da contrapartida
 - Perfil e agenda internacional da empresa
- **Decisão final:** Apex



Projetos Setoriais

Regras de PARTICIPAÇÃO de empresas em ações de promoção



- Definição de preço para exportação.
- Catálogo de produtos em outros idiomas (Ex: Inglês e Espanhol).
- Capacidade produtiva para exportar.
- Flexibilidade para ajustes no produto.
- Definição da embalagem e disposição em *pallet* ou *container*.
- Website em outros idiomas.



Projetos Setoriais - Frutas

ABRAFRUTAS

Associação Brasileira dos Produtores Exportadores de Frutas e Derivados



<http://www.frutasdobrasil.org/index.php/pt-br/>

Projetos Setoriais - Frutas

Objetivos do Projeto:



- ✓ Aumentar o número de mercados para os embarques de frutas brasileiras.
- ✓ Consolidar os mercados já existentes. A União Europeia concentra 76% das vendas externas de frutas brasileiras em 2014.
- ✓ Exportação de US\$ 60 Milhões com incrementos de 5% ao ano



Projetos Setoriais - Frutas



RELAÇÃO DE PRODUTOS:

- Melões frescos
- Mangas frescas ou secas
- Limões e limas, frescos ou secos
- Melancias frescas
- Mamões (papias) frescos
- Uvas frescas
- Outros sucos de maça
- Abacates frescos ou secos
- Maças frescas
- Tangerinas, mandarinas, satsumas, etc. (frescos ou secos)
- Goiabas, mangas, frescos ou secos
- Bananas frescas ou secas

Projetos Setoriais - Frutas

Ações desenvolvidas pelo Projeto:

Feiras:

- ✓ Fruit Attraction – Madri/Espanha
- ✓ Fruit Logistica – Berlin/Alemanha
- ✓ FHA – Cingapura/Cingapura
- ✓ Fruit Attraction – Madri/Espanha 2016



Promoção Internacionalização:

- ✓ Summit Fruits of Brasil (Gulfood)
- ✓ Summit Fruits of Brasil (World Food Moscow)
- ✓ Certificação para o Mercado Internacional

Ação Promocional Inovadora:

- ✓ Abertura de Mercado para os Estados Unidos

- ✓ **Prioritários: Estados Unidos, Emirados Árabes Unidos, Alemanha, Espanha e Reino Unido.**

Projetos Setoriais - Café

BSCA - Associação Brasileira de Cafés Especiais

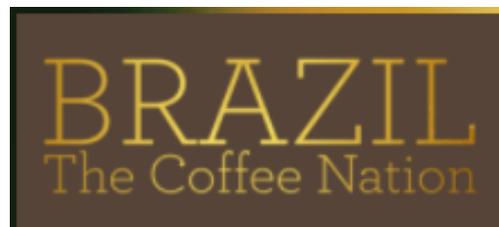


A BSCA

BRAZIL
The Coffee Nation

<http://brazilcoffeenation.com.br>

Projetos Setoriais - Café



O maior produtor e exportador de café do mundo destaca-se também pela qualidade. As grandes extensões do Brasil permitem um cultivo diversificado e com características de bebida muito complexas. Conheça os detalhes das principais regiões deste país, que, juntas, produzem em média 43 milhões de sacas ao ano.

Mercados-alvo: Canadá, Estados Unidos, China, Coreia do Sul, Emirados Árabes Unidos, Taiwan, Japão, Alemanha, Reino Unido e Austrália

Projetos Setoriais - Café

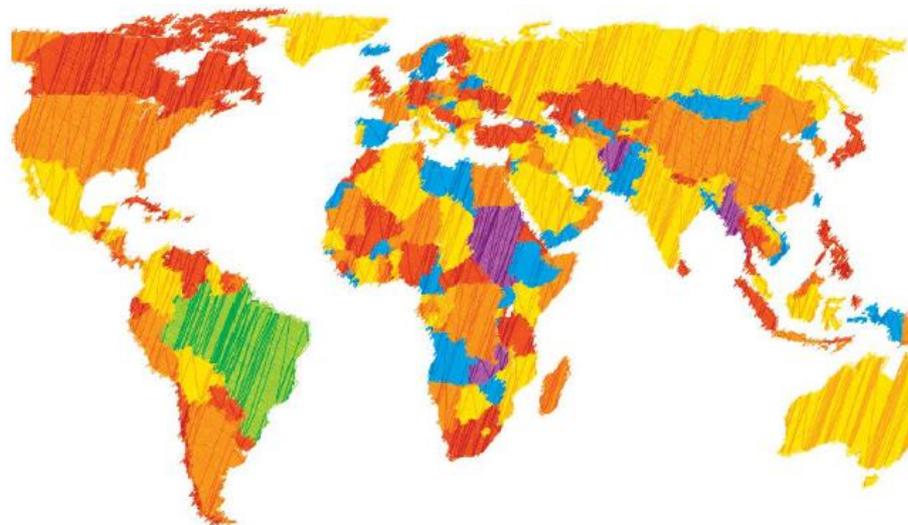


- FEIRA DE CAFÉS ESPECIAIS DA EUROPA - WORLD OF COFFEE BUDAPESTE 2017
- MUNDIAL DOS CAMPEONATOS DE BARISMO- WCE WORLD COFFEE EVENTS
- RODADA DE NEGÓCIOS ALEMANHA
- PROVA DE SELEÇÃO DE JUÍZES- PROVADORES DE CAFÉS ESPECIAIS PARA O CUP OF EXCELLENCE BSCA
- CONCURSO DE QUALIDADE DE CAFÉS ESPECIAIS - CUP OF EXCELLENCE - CEREJA DESCASCADO E NATURAL – PRÉ SELEÇÃO
- CONCURSO DE QUALIDADE DE CAFÉS ESPECIAIS - CUP OF EXCELLENCE CEREJA DESCASCADO E NATURAL – FASE NACIONAL
- CONCURSO DE QUALIDADE DE CAFÉS ESPECIAIS - CUP OF EXCELLENCE – FASE INTERNACIONAL
- SEMANA INTERNACIONAL DO CAFÉ
- CAMPEONATO MUNDIAL DE BARISTA - WBC – WORLD BARISTA CHAMPIONSHIP
- FEIRA DE CAFÉS ESPECIAIS DA COREIA - CAFÉ SHOW 2017



Projetos Setoriais – Orgânicos

IPD - Instituto de Promoção do Desenvolvimento



<http://www.organicsbrazil.org/>

Projetos Setoriais – Orgânicos



Agricultores, produtores e processadores de produtos orgânicos certificados encontram no **Organics Brasil** um importante canal de negócios, com espaço nas principais feiras de produtos orgânicos ao redor do mundo e estratégia de visibilidade comercial para a produção brasileira.

Mercados-alvo: Alemanha, Canadá, Coréia do Sul, Estados Unidos, França e Reino Unido

Projetos Setoriais – Orgânicos



Ações do Organics Brasil
Projeto Imagem



Ações do Organics Brasil
Projeto Comprador

Feiras

BIOFACH2017
into organic

BIOFACH | 15-18 de Fevereiro de 2017
Nuremberg, Alemanha

Feiras

Natural Products EXPO WEST*

Expo West | 8-12 de Março de 2017
Califórnia, Estados Unidos



Feiras

APAS | 2-5 de Maio de 2017
São Paulo, Brasil



Feiras

BIOFACH | 7-10 de Junho de 2017
São Paulo, Brasil



Projetos Setoriais – Chocolates, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados

ABICAB - Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados



Projetos Setoriais – Chocolates, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados



Sweet Brasil participa dos principais eventos internacionais do setor, como o ISM em Colônia (Alemanha) e o Gulfood em Dubai (Emirados Árabes Unidos). Nestas ocasiões, a marca **Sweet Brasil** e a Apex-Brasil promovem rodadas de negócios e eventos de networking, como os realizados no Brasil durante as festas de carnaval e na competição de automobilismo da Fórmula Indy. Pontos de encontro que revelam não só o que a indústria instalada no Brasil faz melhor, mas também a exuberância do país ea beleza e alegria de seu povo

Projetos Setoriais – Chocolates, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados



Mercados-alvo: África do Sul, Arábia Saudita, Canadá, Coreia do Sul, Emirados Arabes Unidos, Estados Unidos, Japão e Rússia

Projetos Setoriais – Móveis

ABIMÓVEL – Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário



Projetos Setoriais

Para conhecer mais sobre os PROJETOS SETORIAS da Apex-Brasil

Acesse o site

<http://www.apexbrasil.com.br/participe-dos-nossos-projetos-com-as-entidades-setoriais>

OU entre em contato com a Apex-Brasil:

Tel. 61 3426 0202

E-mail: apex@apexbrasil.com.br

Tendências de Mercado - Agronegócio



Tendências



Aumento do
consumo de
proteína
animal



Alimentos e
bebidas
saudáveis
Países +
Desenvolvidos



Produtos com
sabores novos e
funcionais

Tendências



Tempo é
essencial na
preparação de
alimentos



Eliminação do
desperdício de
alimentos
(sustentabilidade)



Produtos
tradicionais em
versões modernas

Apex-Brasil

Como a **APEX-BRASIL** promove as **EXPORTAÇÕES** brasileiras?



Qualificação de
empresas para
exportação

Ações de Promoção
Comercial

Projetos Setoriais

Escritórios no Exterior

Internacionalização

ApexBrasil

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS



ESCRITÓRIOS da **APEX-BRASIL** no exterior



Serviços oferecidos às empresas brasileiras pelos Escritório da Apex-Brasil no exterior:

- Organização de missões comerciais customizadas (serviço pago)
- Agendamento de encontros de negócios personalizados (serviço pago)
- Desenvolvimento de estudos de mercado customizados (serviço pago)

Alguns Eventos

<http://www.apexbrasil.com.br/eventos>

FEIRA AGROEXPO'2017

 13/7 - 27/7

 Bogotá - Colômbia

Setor:

Promove a indústria agrícola da Colômbia para o mundo, propicia para os expositores a realização de contatos nacionais e internacionais em um espaço de negócios, troca de conhecimentos e atualizações sobre os novos desenvolvimentos tecnológicos nas indústrias relacionadas.



Expoalimentaria Peru 2017

 27/9 - 29/9

 Lima - Peru

Setor:

Expoalimentaria é a principal Feira do Peru para os negócios internacionais no setor de alimentos, bebidas, máquinas, equipamentos, insumos, embalagens, serviços, restaurantes e alimentos, que é estabelecido como o ponto de encontro internacional de empresas exportadoras. Atrai mais de 43.600 visitantes, também mais de 650 empresas expositoras.



Alguns Eventos

<http://www.apexbrasil.com.br/eventos>

FEIRA ANUGA 2017



7/10 - 11/10



Colônia - Alemanha



É uma feira bienal e apresenta as principais tendências de mercado, sendo a maior vitrine de produtos alimentícios para o mundo, mobilizando compradores de diversos países, formadores de opinião e mídia especializada dos setores contemplados. Trata-se de uma ação com uma das maiores expectativas de negócios e resultados gerados. Sua última edição ocorreu em 2015 com a geração um resultado de aproximadamente 1,4 bilhões de dólares, entre negócios realizados e expectativa para os próximos 12 meses.

MISSÃO PROSPECTIVA FIHAV 2017



29/10 - 4/11



Havana - Cuba



Setor:

Missão prospectiva no âmbito da Feira Internacional de Havana 2017 (FIHAV), principal feira de negócios de Cuba, com caráter multisetorial. O evento proporciona aos empresários brasileiros participantes a oportunidade de conhecer as características do mercado local, tendências de consumo, preferências e hábitos, contato com potenciais parceiros e promoção de suas marcas in loco. Esta prospecção também inclui um roteiro de seminários sobre como fazer negócios e investir em Cuba.

Alguns Eventos

<http://www.apexbrasil.com.br/eventos>

SEOUL CAFESHOW 2017

 9/11 - 11/11

 Seul - Coreia do Sul

Setor:

A Café Show está em sua 15ª ed. Apesar de ser um evento generalista, abrangendo outros segmentos do foodservice, contará com um amplo espaço dedicado ao setor de cafés. É o principal evento na Coreia do Sul, expandindo-se inclusive para outros países asiáticos. A feira contará com 500 expositores de 32 países, e um público de mais de 100 mil visitantes. O público geral terá a oportunidade de degustar cafés brasileiros de diversas regiões produtoras e será organizado sessões de degustações de café



FOODEX SAUDI

 13/11 - 16/11

 Jeddah - Arábia Saudita

Setor:

Foodex Saudi é a maior feira de alimentos da Arábia Saudita, com um espaço 100% dedicado à indústria de alimentos e bebidas. No ano de 2017 contou com cerca de 8 mil visitantes e com mais de 200 expositores com origem de 32 países e 11 pavilhões internacionais: Argélia, China, Coreia do Sul, Egito, Espanha, Índia, Jordânia, Palestina, Paquistão, Sri Lanka e Turquia.



ApexBrasil

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS



www.apexbrasil.com.br

Como acessar as oportunidades?

Para consultar o mapa virtual com informações dos 32 mercados por produto, acesse:

www.apexbrasil.com.br

http://geo.apexbrasil.com.br/Oportunidades_Comerciais.html



Veja o mapa estratégico de mercados e oportunidade comerciais para as exportações Brasileiras.

>> CONHEÇA OS MERCADOS



Oportunidade por Produto/Serviço

Oportunidades por País

< Produto

Móveis e mobiliário médico

Móveis

Mundo

Exportar para PDF

Bolivia

País: Bolívia	Cresc. Médio dos Concorrentes 2011-2014 (%): 18,0
Região: Am. Latina e Caribe	Cresc. Médio do Brasil 2011-2014 (%): 12,9
Grupo de Produtos: Móveis e mobiliário médico-cirúrgico	Participação do Brasil em 2014 (%): 48,0
Subgrupo de Produtos: Móveis	Principal Concorrente em 2014: China
Nº de SHs: 28	Participação do Princ. Conc. em 2014 (%): 22,3
Importações País (2014) US\$ (A): 81.924.035	Categoria: Manutenção
Exportações Brasil (2014) US\$ (B): 39.333.179	
Mercado não explorado pelo Brasil em 2014 US\$ (A-R): 27.500 R\$-6	
Zoom para	

Manutenção (2 países - 18%)

Consolidação (1 país - 9%)

Recuperação (8 países - 73%)

Abertura (nenhum país - 0%)

Earthstar Geographics

Brazilian Suppliers

Brazilian Suppliers

Escolha sua linguagem
Brazil

QUERO SABER MAIS

EVENTOS

COMPRADORES ESTRANGEIROS

NOTÍCIAS E MERCADO

DIRETÓRIO DBCE

f in

Diretório Brasileiro das Comerciais Exportadoras

O Diretório Brasileiro das Comerciais Exportadoras (DBCE) é diretório que contém informações sobre as empresas comerciais exportadoras apoiadas pelo projeto Brazilian Suppliers, apresentando ao mundo as comerciais exportadoras aptas a fornecer ao comprador internacional determinado(s) produto(s) brasileiro(s) de seu interesse.

Amplamente divulgado e utilizado no exterior como fonte de pesquisa para consulta de fornecedores de produtos brasileiros, o DBCE conecta de forma rápida e eficaz a comercial exportadora brasileira com os importadores do mundo todo.

Trata-se de um instrumento de pesquisa e, ao mesmo tempo, uma grande vitrine de empresas comerciais exportadoras. Daí a importância de manter o cadastro da comercial exportadora e seus produtos sempre atualizados.

QUAIS OS BENEFÍCIOS:

- Para as Empresas Comerciais Exportadoras Brasileiras Cadastradas no Diretório DBCE.
 - Vitrine de exposição da comercial exportadora e de seus produtos para Compradores Internacionais;
 - Fonte de pesquisa de indústrias ou entidades setoriais em busca de comerciais exportadoras com experiência em determinado segmento / mercado;
 - Instrumento de parceria entre as próprias comerciais exportadoras para determinado produto / mercado;
 - Base de informações para a elaboração das ações de promoção comercial do projeto Brazilian Suppliers.
- Para Compradores Internacionais ou Entidades / Instituições em busca de fornecedores de produtos brasileiros.
 - Seleção de fornecedores de produtos brasileiros;
 - Pesquisa de comerciais exportadoras com experiência de determinado produto / setor / mercado;
 - Aproximação de compradores com as pequenas, médias e grandes indústrias através das comerciais exportadoras.

Brazilian Suppliers

Canais de Distribuição:

- **Representante comercial no exterior (trading):**

Podem estar baseados no Brasil ou no exterior e são responsáveis pelo relacionamento entre empresas brasileiras e estrangeiras.

- **Departamento de vendas próprio para exportação:**

O departamento interno de vendas para exportação irá trabalhar com as mesmas atribuições do representante comercial e poderá fazer este trabalho por telefone, visitas presenciais, ou estandes em feiras do setor.

Brazilian Suppliers

← → ↻ ⓘ www.braziliansuppliers.com.br ☆ 📄

 [Português](#) [English](#) [Fale conosco](#) | [Registrar](#) | [Entrar](#)

PRODUTOS CÓDIGO SH6

Selecione os campos acima para realizar sua pesquisa...

RAZÃO SOCIAL:

SETORES:

PAÍS DE DESTINO:

FAIXA DE VALORES:

[LOCALIZAR](#)

Plataforma INVEST & EXPORT BRASIL



Exportar

Importar

Investir



Agrostat

Acesse dados estatísticos sobre produção, comercialização, importação e exportação de produtos agropecuários.

Brazilian Official Guide on Investment Opportunities 2016

Conheça informações sobre projetos e obras públicas em vários setores da economia



Encontre



ApexBrasil

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS



www.investexportbrasil.gov.br

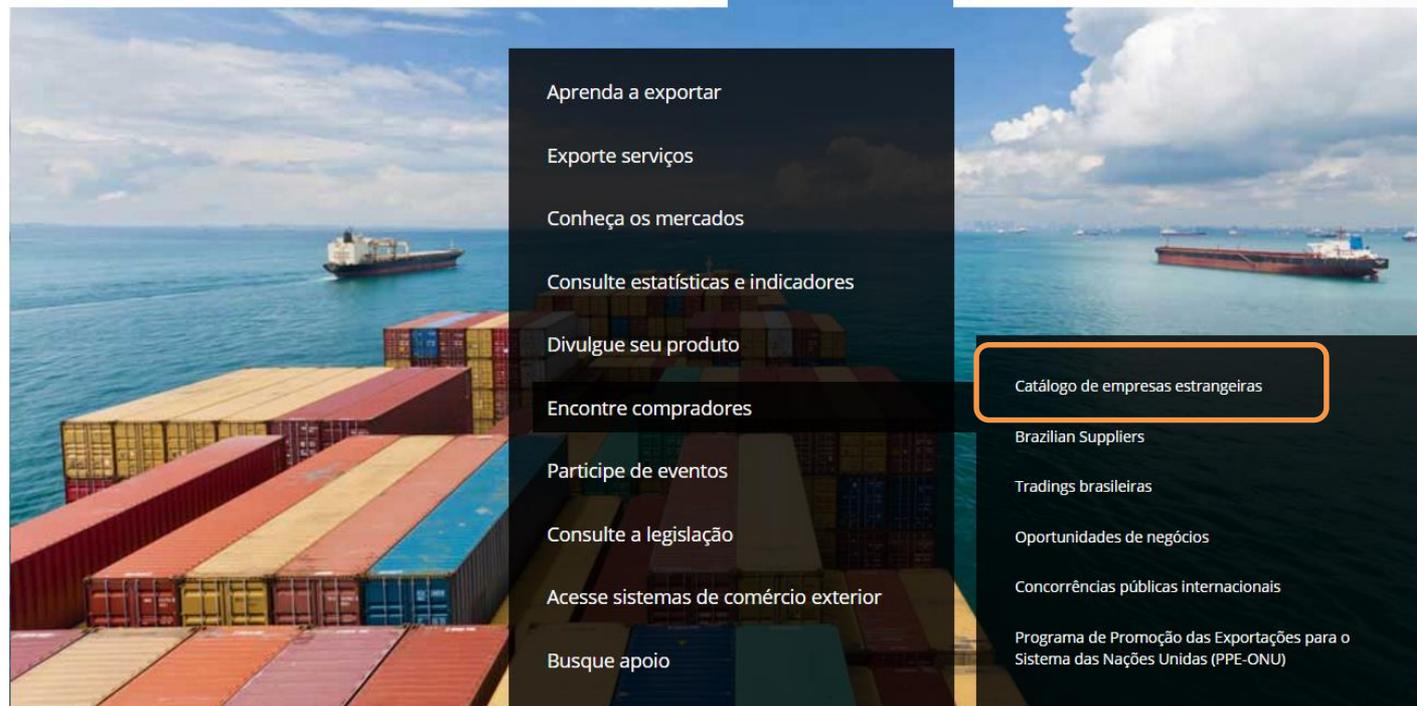
Plataforma INVEST & EXPORT BRASIL



Exportar

Importar

Investir



Aprenda a exportar

Exporte serviços

Conheça os mercados

Consulte estatísticas e indicadores

Divulgue seu produto

Encontre compradores

Participe de eventos

Consulte a legislação

Acesse sistemas de comércio exterior

Busque apoio

Catálogo de empresas estrangeiras

Brazilian Suppliers

Tradings brasileiras

Oportunidades de negócios

Concorrências públicas internacionais

Programa de Promoção das Exportações para o Sistema das Nações Unidas (PPE-ONU)



ApexBrasil

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS



www.investexportbrasil.gov.br

Plataforma Connect Américas



Conteúdos Busca por país, indústria, produto...

ENTRE

CADASTRE-SE

PT

connect americas

Conecte seu negócio com o mundo

A ConnectAmericas é a plataforma online que te oferece todas as ferramentas para expandir os seus negócios

[CADASTRE-SE](#)

Criada por BID

Com o apoio de

Plataforma Connect Américas



Encontrar **empresas** para fazer negócios



Entrar em contato com empresárias e empresários de todo o mundo por meio de **comunidades** especializadas



Participar de **eventos** do seu setor em todo o continente



Aprender sobre negócios internacionais, normas, dicas práticas e mais



Descobrir **oportunidades de negócio** na América Latina



Informe-se sobre **oportunidades de financiamento** para sua empresa



Acesso a recursos de apoio a **empresárias e empreendedoras**



ApexBrasil

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS 

connectamericas.com

Vitrine do Exportador

BRASIL | Acesso à informação | Participe | Serviços | Legislação | Canais

INVEST & EXPORT BRASIL | Guia de Comércio Exterior e Investimento | f | t | in | g+ | r

Exportar | Importar | Investir

Português | English | Español | LOGIN BENS

Vitrine do Exportador

Bem-vindo ao diretório de empresas brasileiras

Sobre a Vitrine

BENS | **SERVIÇOS** | CHAMA EMPREENDEDORA

Nome da Empresa

Razão Social
 Nome Fantasia

Produto

Descrição
 Código SH-6

Setor de Atividade

Escolha

Região de Destino

Escolha

Faixa de valor da empresa

Escolha

Consultar
Limpar formulário

Exportador

• Solicite sua senha

Amplie oportunidades de negócios incluindo as informações comerciais de sua empresa.

Potencial Exportador

• Solicite sua adesão

Sua empresa não exporta? Saiba como fazer parte da Vitrine do Exportador.

COMEX responde

Tire suas dúvidas!

Você não conseguiu achar a informação desejada? Encaminhe sua dúvida para o Sistema Comex Responde.

Apex-Brasil

www.apexbrasil.com.br/home/index

ApexBrasil
AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS

>> Estudo de mercado

Oportunidades para o mercado canadense

As melhores possibilidades de negócios para chás e cafés brasileiros no Canadá

Cadastre seu e-mail para conversar diretamente com a Apex-Brasil.

Segmento da sua empresa

Seu nome

Seu e-mail

>> Receber Newsletter



INTERAGRO
REDE AGROPECUÁRIA
DE COMÉRCIO EXTERIOR

OBRIGADO!

Tiago Terra

Coordenação de Competitividade
Apex-Brasil

tiago.terra@apexbrasil.com.br

Tel.: 61 3426 0202



INTERAGRO
REDE AGROPECUÁRIA
DE COMÉRCIO EXTERIOR