

Exporta Paraná 2023: Programa de preparação para exportação, entre setembro e março/2024. Detalhamento das ações oferecidas:

AÇÃO	EXPLICAÇÕES ADICIONAIS
<p>Workshop de Ambientação/boas-vindas – ONLINE Microsoft teams</p>	<p>Apresentação de como o programa será realizado, apresentação do cronograma e responder questionamentos.</p>
<p>Avaliação da maturidade exportadora (o preenchimento será online através do link)</p>	<p>A empresa preenche uma avaliação online e receberá por e-mail o resultado do seu grau de maturidade exportadora, apontando os pontos fortes e os de melhoria para a exportação. <u>O link será disponibilizado durante o workshop.</u></p>
<p>Plano de Ação para Internacionalização</p>	<p>Com base na avaliação de maturidade, será entregue para a empresa inscrita um plano de ação, que servirá de apoio para todo o programa.</p>
<p>Programa de 4 Capacitações – Os treinamentos serão pela plataforma teams atendendo o estado.</p> <p>Os treinamentos preparam os participantes para entendimento do processo de exportação e próximas etapas do programa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Introdução ao comércio exterior Objetivo situar a empresa e passar as informações iniciais para quem deseja exportar/atuar no comércio exterior. Diversos temas são abordados, e servirão de base para o entendimento das próximas capacitações. • Formação de preço para exportação Objetiva mostrar para a empresa a sistemática da formação de preço para exportação. Essa é uma das etapas mais importantes, para que o empresário tenha sucesso nas negociações e vendas. • Marketing Internacional Objetivo mostrar a importância de conhecer o mercado alvo para onde se deseja exportar, o que observar em relação a cultura do país, gosto, entre outros • DU-E – Declaração Única de Exportação na prática Objetiva levar conhecimento prático de Elaboração de DUE-Declaração Única de Exportação. Esse é um documento eletrônico que contém informações de natureza aduaneira, administrativa, comercial, financeira, tributária, fiscal e logística, que caracterizam a operação de exportação dos bens por ela amparados e definem o enquadramento dessa operação.

<p>Consultoria individual com 2 horas. (O atendimento será online Microsoft Teams)</p>	<p>A empresa terá um momento com uma consultoria especializada com foco em 1 NCM e um mercado alvo. Com tópicos específicos de acesso a mercado e de adequação da empresa para exportar. Serão 2 horas para cada empresa.</p>
<p>Estudo de mercado para empresas iniciantes que não sabe para onde exportar (1 entrega)</p>	<p>Encontre potenciais mercados no exterior com base na NCM do produto. A empresa decidirá se precisa desse estudo, caso ela não conheça o mercado se sua preferência.</p>
<p>Estudo de identifique clientes para empresas intermediárias com mercado definido (1 entrega)</p>	<p>A empresa receberá informações de importadores (1 país da América Latina ou EUA), com base em um produto a ser exportado. Para empresas que já tem um mercado alvo que deseja conhecer.</p>
<p>Workshop de Conhecimento. 3 horas online pelo Microsoft Teams)</p>	<p>Serão 3 horas para apresentação das plataformas principais imprescindíveis para quem deseja exportar. Há inúmeras plataformas gratuitas onde é possível se cadastrar e receber informações sobre o produto, realizar pesquisas e formatar análises próprias.</p>
<p>Missão Prospectiva ao México entre os dias 09 e 16/03/2024. Essa é uma ação opcional.</p> <p>Valores a parte da taxa de adesão do programa</p>	<p>A missão prospectiva objetiva familiarizar as empresas iniciantes e/ou com pouca experiência no mercado internacional, através de uma visita in loco. Uma visita ao mercado alvo, permite verificar os concorrentes, preços, maturidade do mercado exigências técnicas, entre outros. Conhecer o ambiente internacional de negócios é imprescindível para quem deseja exportar.</p>
<p>Eventos de internacionalização (online e/ou presencial)</p>	<p>As empresas serão avisadas dos eventos relacionados ao comércio exterior, aprofundado o conhecimento, possibilidade de network e identificação de negócios futuros.</p>
<p>Orientação de crédito (pela plataforma Microsoft Teams ou telefone)</p>	<p>Empresas interessadas em conhecer mais sobre as linhas de créditos disponíveis, poderão ter um atendimento do NAC – Núcleo de Acesso ao Crédito da FIEP.</p>
<p>Avaliação do programa</p>	<p>Será enviado um link de avaliação do programa, via forms, verificando se atendeu as expectativas das empresas, ouvir sugestões e demais observações que possa surgir, para aperfeiçoamento de uma possível novo programa.</p>

<p>Workshop de encerramento.</p>	<p>Uma apresentação online de tudo o que foi entregue, com depoimento das empresas que poderá ser gravado para posterior uso.</p>
<p>AÇÕES DE MERCADO</p>	<p>NÃO CONTEMPLADAS NESSE PROGRAMA, PORÉM SERÃO INFORMADAS QUANDO DISPONÍVEIS</p>
<p>Encontro de negócios Ações de promoção comercial não contemplada no valor do programa</p>	<p><u>Rodadas de negócios:</u> As empresas participarão das rodadas de negócios já planejada pelo CIN e que tenha aderência ao setor. A formatação de uma rodada específica para as empresas do programa, multisetorial e online, dependerá dos recursos disponíveis.</p>
<p>Missões empresariais. Ação de promoção comercial que não está contemplada no valor do programa</p>	<p><u>Missões empresariais:</u> As empresas serão comunicadas das ações realizadas pela rede CIN, dessa forma poderão verificar se há interesse em participar, porém todo o investimento será por conta da empresa, essa é uma ação não contemplada no programa. No decorrer do programa, conforme o setor, grau de maturidade das empresas, o CIN poderá sugerir ações direcionadas adicionais ao que já está programado conforme o setor dos inscritos.</p>
<p>Prospecção de mercado internacional</p> <p>Essa ação pode ser de interesse futuro das empresas do programa</p>	<p><u>A prospecção de mercado internacional</u> é um dos produtos do CIN pode ser realizado de duas formas:</p> <p>a) Os técnicos do CIN vão até determinado mercado apresentar o catálogo de produto das empresas do programa, com posterior negociação pelas empresas.</p> <p>b) Os empresários participam da prospecção, para observar in loco o mercado, concorrentes, preços, e realizar visitas com possíveis compradores.</p>