REGULAMENTO GERAL DE PARTICIPAÇÃO

MATCHMAKING ON DEMAND

1. SOBRE O MATCHMAKING ON-DEMAND (MOD)

O serviço de *Matchmaking on-Demand (MoD)* é um serviço customizado da ApexBrasil que visa à aproximação entre empresas brasileiras exportadoras e potenciais parceiros internacionais por meio de reuniões virtuais ou presenciais individualizadas (*one-on-one*). O objetivo é estimular que estas empresas, que buscam expandir suas operações em novos mercados, estabeleçam conexões importantes, encontrem novos parceiros comerciais, ou explorem oportunidades de colaboração que possam impulsionar seu crescimento nos mercados em que o serviço é ofertado.

O serviço, de caráter inovador, foi denominado "*on-demand*" justamente porque a busca dos parceiros é ativada conforme demanda das empresas brasileiras. Para a empresa brasileira, os benefícios são inúmeros, entre eles:

- **Customização:** adaptado às necessidades específicas das empresas brasileiras, considerando tanto a oferta dos seus produtos quanto o perfil desejado dos parceiros;
- **Pagamento por uso:** entre as cinco regiões disponíveis, as empresas podem escolher em quais delas desejam realizar as reuniões, com um mínimo de 3 (três) e um máximo de 5 (cinco) reuniões por região, conforme especificado no item 1.1 a seguir;
- **Conveniência:** as reuniões podem ser feitas *on-line*, mediante plataformas virtuais, em datas acordadas entre as empresas brasileiras e os parceiros comerciais;
- **Custo-eficiente:** a ApexBrasil subsidia significativamente a execução do serviço, reduzindo consideravelmente os custos para as empresas neste tipo de prospecção. Além disso, o agendamento virtual contribui para uma maior redução das despesas por parte das empresas.
- **Disponibilidade:** o serviço está disponível o ano todo, proporcionando às empresas brasileiras acesso contínuo às oportunidades de *networking* e negócios.

Com o intuito de oferecer esse serviço altamente personalizado e alcançar diversos mercados, a ApexBrasil contratou consultorias especializadas em várias regiões. Essas consultorias têm ampla experiência na identificação e seleção de parceiros internacionais, atuando como especialistas dedicados em serviços de *matchmaking.*

1.1 Abrangência Geográfica:

Os escritórios internacionais da ApexBrasil são responsáveis pela contratação das consultorias locais e, atualmente, as regiões de atuação estão divididas da seguinte forma:

Nº	Região	Países	Escritório Apex responsável
1	África	África do Sul, Angola e Moçambique	Desk Sul da África
2	Américas Central e do Sul	Argentina, Chile, Colômbia, Equador, Guiana Francesa, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai, Bolívia, Guiana, Suriname, Trinidad e Tobago e Venezuela	EA Bogotá
3	Ásia	Índia	EA Dubai
4	Europa	União Europeia, Reino Unido, Noruega, Suíça e Ucrânia	EA Bruxelas
5	Oriente Médio/Norte África	Arábia Saudita, Argélia, Bahrein, Egito, Emirados Árabes Unidos, Irã, Iraque, Israel, Kuwait, Jordânia, Líbano, Marrocos, Omã, Qatar, Turquia.	
6	Sudeste Asiático	Indonésia, Filipinas, Malásia, Cingapura, Vietnã e Tailândia	EA Pequim
7	América do Norte	Canadá, Estados Unidos e México	EA São Francisco
8	Ásia (exclusivamente China)	China (incluindo Taiwan, Hong Kong e Macau)	EA Pequim
9	Eurásia	Rússia, Bielorússia, Cazaquistão, Uzbequistão, Armênia, Geórgia, Azerbaijão, Quirguistão, Moldávia, Tadjiquistão, Turcomenistão	EA Moscou

O serviço é prestado para um mínimo de 3 (três) e um máximo de 5 (cinco) reuniões em cada uma das regiões supramencionadas, realizadas na forma de videoconferências privadas através de uma ferramenta digital. Em determinados mercados, é possível realizar reuniões presenciais, contanto que a empresa brasileira cubra com os custos de viagem, hospedagem e logística, e os parceiros comerciais concordem em participar nesse formato.

1.2 Perfil da Empresa Participante

- Empresas brasileiras de perfil de maturidade exportadora iniciante, intermediária, experiente ou internacionalizada
- Setores: alimentos e bebidas; casa e construção; economia criativa; máquinas e equipamentos; moda e cosméticos; e tecnologia e saúde.

A ApexBrasil define a maturidade exportadora utilizando a Metodologia de Avaliação de Maturidade Exportadora. Essa metodologia se baseia em três indicadores principais -

regularidade, presença internacional e valores de exportação - considerando sempre os últimos quatro anos. Os valores de exportação das empresas apoiadas pela Agência são obtidos a partir dos dados fornecidos pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) sobre as operações de comércio exterior.

A limitação em relação a certos níveis de maturidade exportadora é necessária porque o serviço conecta diretamente as empresas com potenciais parceiros comerciais no exterior, sem proporcionar um período prévio de treinamento ou preparação.

2. MANIFESTAÇÃO DE INTERESSE (INSCRIÇÃO)

Todas as empresas que preencherem a manifestação de interesse (formulário de inscrição *online*) serão analisadas conforme a metodologia descrita a seguir no item 3 deste regulamento.

É importante ressaltar que o preenchimento do formulário de inscrição não implica em qualquer obrigação entre as partes. As responsabilidades serão atribuídas somente após o envio do Termo de Adesão e Consentimento de Uso de Dados fornecido pela ApexBrasil, devidamente assinado pelo representante legal da empresa.

Empresas que exportam utilizando CNPJ de terceiros devem apresentar a Declaração de Representação preenchida e assinada, conforme modelo no Anexo I, no momento da inscrição; esta condição é eliminatória.

3. SELEÇÃO E PARTICIPAÇÃO

Todas as empresas brasileiras que completarem a manifestação de interesse serão submetidas a um processo de seleção composto pelas seguintes etapas:

1ª Fase: Análise de critérios obrigatórios (caráter eliminatório I)

Serão encaminhadas para a 2ª Fase as empresas que atenderem aos seguintes requisitos:

- Maturidade exportadora iniciante, intermediária, experiente ou internacionalizada[1];
- Possuir website em inglês e/ou outro idioma estrangeiro, conforme os mercados de interesse;
- Ter catálogo ou material promocional em inglês e/ou outro idioma estrangeiro, de acordo com os mercados de interesse;
- Contar com um profissional de exportação com domínio avançado da língua inglesa e/ou espanhol; e
- Adimplência com a ApexBrasil

[1] Para as empresas que ainda não participaram ou participam de ações da ApexBrasil, será feita uma análise dos valores autodeclarados no ato da inscrição. É importante ressaltar que, nesse caso, as empresas devem se comprometer a informar o valor real de exportação no ano correspondente. O descumprimento dessa obrigação resultará na exclusão da participação neste e em outros projetos organizados pela ApexBrasil.

2ª Fase: Avaliação pela empresa de consultoria (caráter eliminatório II)

As empresas que avançarem para a 2ª fase terão seus portfólios e perfis avaliados por uma ou mais consultorias contratadas nas regiões especificadas durante a inscrição. Esta etapa de validação implica uma análise detalhada da viabilidade dos serviços oferecidos pelas consultorias, assegurando que elas possam atender de forma adequada às necessidades específicas das empresas. Essa avaliação compreende:

- Verificação da existência de potenciais compradores para os produtos ofertados pela empresa brasileira pela(s) consultoria(s) para o setor e mercados selecionado;
- Compatibilidade dos produtos ofertados com os padrões comerciais (barreiras técnicas, tendências do consumidor, restrições de importações, entre outros) do mercado local[2]; e
- Interesse dos compradores da região em estabelecer contatos comerciais com empresas do Brasil.

Essa análise busca assegurar aos participantes as melhores oportunidades de negócio nos mercados-alvo e a prestação de um serviço satisfatório.

Ao término do processo de avaliação, a ApexBrasil enviará comunicado formal informando sobre o resultado através do e-mail cadastrado na manifestação de interesse.

Cada empresa aprovada deverá encaminhar, por e-mail corporativo, cópia digitalizada do Termo de Adesão e Consentimento de Uso de Dados, assinado pelo representante legal da empresa dentro do prazo estipulado, para análise e confirmação da ApexBrasil.

Todas as exceções serão analisadas e tratadas exclusivamente pela ApexBrasil.

4. DESCRIÇÃO DETALHADA DOS SERVIÇOS PRESTADOS E PRAZOS

Após o aceite e assinatura do Termo de Adesão e Consentimento de Uso de Dados, a empresa brasileira será apresentada à(s) respectiva(s) consultoria(s) dos mercados selecionados. Essa(s) consultoria(s) agendará(ão) uma reunião inicial (*kick-off*) para discutir o perfil dos compradores desejados, os diferenciais da empresa, as estratégias de vendas, os pedidos mínimos, o processo de envio de amostras e outros tópicos relevantes.

Após o *kick-off*, a(s) respectiva(s) consultoria(s) enviará(ão) sugestão de parceiros comerciais para validação da empresa brasileira. Se aprovados, as datas serão definidas de acordo com a disponibilidade e conveniência de ambas as partes envolvidas.

[2] Esta análise de compatibilidade não exime a empresa da responsabilidade de verificar se seus produtos estão em conformidade com as legislações locais dos mercados de interesse.

Ressalta-se a importância dessa validação do perfil dos compradores enviados antes do agendamento das reuniões. Isso envolve verificar as informações disponíveis e confirmar que o comprador é adequado ao produto ou serviço ofertado pela empresa. Se o perfil não for considerado adequado, a reunião poderá ser recusada por e-mail antes de ser agendada. Informações detalhadas sobre o cancelamento de reuniões já agendadas estão disponíveis no item 6 deste regulamento.

É importante observar que a ApexBrasil não assume responsabilidade pelo serviço de tradução durante as reuniões ou trocas de comunicações, por eventuais atrasos nas respostas dos compradores, pelo êxito das negociações ou pela concretização das vendas no mercado internacional.

Segue um cronograma estimado de atendimento com seus respectivos prazos, que podem variar de acordo com cada consultoria. É importante ressaltar que o cumprimento dos prazos depende das ações da empresa brasileira nas etapas sob sua responsabilidade. Caso a empresa não cumpra algum prazo especificado, isso será interpretado como uma possível desistência do projeto, resultando no encerramento do atendimento. Se houver interesse em retomar o projeto, será necessário reiniciar o processo.

4.1 Cronograma Previsto de Atendimento

Etapas	Atividade	Responsável	Prazo
A - Inscrição/Seleção			
A.1	Inscrição empresa brasileira	Empresa Brasileira	a qualquer tempo
A.2	Avaliação critérios obrigatórios	ApexBrasil/Consultorias	até 15 dias após inscrição
A.3	Aprovação (Assinatura do Termo de Adesão e Consentimento de Uso de Dados)	Empresa Brasileira	Até 5 dias úteis após comunicado aprovação
B - Prestação do Serviço			
B.1	Reunião inicial – *kick-off* – consultoria/empresa	Empresa Brasileira/Consultorias	Até 15 dias após Etapa A.3
B.2	Envio de sugestões de parceiros comerciais para validação	Consultorias	Até 30 dias após Etapa B.1*
B.3	Validação dos parceiros comerciais sugeridos pela empresa	Empresa Brasileira	Até 7 dias após Etapa B.2*
B.4	Realização das reuniões on-line	Empresa Brasileira/Consultorias	Até 4 meses após Etapa B.3
B.5	Encerramento do atendimento	Empresa Brasileira/Consultorias/ApexBrasil	6 meses após assinatura do TA

B.6	Avaliação do serviço prestado mediante formulário eletrônico/possibilidade de renovação conforme item 4.2 deste regulamento	Empresa	Ao término do serviço

**essas etapas irão se repetir a cada nova sugestão de parceiros*

4.2 Avaliação semestral do andamento da prestação de serviços junto à empresa brasileira

Após o período de seis meses, a ApexBrasil avaliará a evolução da prestação de serviços entre a empresa brasileira e a(s) consultoria(s) contratada(s), considerando os contatos estabelecidos. Nesse contexto, podem ocorrer três cenários:

1) Encerramento do atendimento mediante comunicação à empresa brasileira e envio de avaliação da prestação do serviço realizada;
2) Solicitação de novo pacote de reuniões por parte da empresa brasileira, seja nas mesmas regiões solicitadas anteriormente ou em diferentes regiões; e
3) Se o pacote de reuniões ainda não estiver concluído e a empresa desejar prosseguir a busca por parceiros, será realizada uma nova avaliação pela ApexBrasil e pela consultoria responsável para verificar a viabilidade de continuar o serviço.

Se a empresa concluir as reuniões do pacote solicitado em algumas das regiões antes do prazo de seis meses a partir do início da prestação dos serviços, poderá solicitar um novo conjunto de reuniões, contanto que a consultoria do mercado escolhido não esteja sobrecarregada naquele momento.

5. VALORES E CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

As empresas selecionadas que participarão de reuniões com compradores deverão arcar com o pagamento da contrapartida financeira pela participação no valor de **R$ 249,00 por reunião**, independente da faixa de exportação da empresa demandante. Os valores deverão ser pagos via boleto bancário ou PIX, e serão faturados após a realização de cada reunião agendada pelo setor financeiro da ApexBrasil (financeiro@apexbrasil.com.br).

6. CANCELAMENTOS DE PARTICIPAÇÃO/NO-SHOW

Em caso de cancelamento ou alteração nos termos de prestação do serviço por parte da ApexBrasil, todas as empresas que tiverem preenchido a manifestação de interesse serão formalmente comunicadas por e-mail.

Para cancelar o serviço *de Matchmaking On-Demand* antes do prazo de seis meses, a empresa deve fornecer uma justificativa adequada no Formulário de Cancelamento.

Em situações imprevistas em que o representante designado não possa comparecer, é importante designar um substituto para manter a reputação da empresa e respeitar o horário agendado.

Se a empresa não comparecer à reunião agendada com o comprador e não avisar com pelo menos 24 horas de antecedência do fuso horário do comprador, será cobrado o valor total da reunião agendada.

Se o comprador não comparecer, os representantes das consultorias remarcarão a reunião. Alternativamente, a empresa brasileira pode sugerir outro comprador com perfil semelhante.

7. RESPONSABILIDADES DA APEX-BRASIL

a) Análise inicial do perfil das empresas brasileiras, em colaboração com as consultorias contratadas, incluindo o processo de seleção das empresas participantes.
b) Acompanhamento do atendimento das empresas brasileiras beneficiadas, assegurando que suas necessidades sejam atendidas de forma satisfatória.
c) Monitoramento contínuo da prestação de serviços pelas consultorias.
d) Oferecimento de suporte abrangente às empresas participantes ao longo de todo o programa.
e) Emissão e envio de boletos de cobrança após cada reunião realizada.

8. RESPONSABILIDADES DO PARTICIPANTE

a) Ao preencher e enviar o Termo de Adesão e Consentimento de Uso de Dados assinado pelo(s) representante(s) legal(is) da empresa, o participante concorda com este Regulamento, com os **Termos e Condições Gerais – Serviços ApexBrasil** e com o **Guia de Conduta de Clientes.**
b) É necessário possuir uma conexão de internet estável, servidores confiáveis e configurações de segurança adequadas para evitar problemas de conectividade, servidor ou filtros anti-spam que possam interferir nas comunicações.
c) Fornecer todas as informações necessárias para o desenvolvimento do atendimento pelas consultorias designadas, após confirmação de participação da empresa pela ApexBrasil.
d) Comparecer às reuniões agendadas com os compradores internacionais. Caso haja algum impedimento por motivo de força maior, é importante indicar um representante substituto.

e) Respeitar os prazos estabelecidos no item 4.1; o não cumprimento dos mesmos poderá resultar na consideração de desistência.
f) Responder aos contatos realizados pela ApexBrasil e pela consultoria contratada em até 3 (três) dias úteis.
g) Respeitar os trâmites contratuais e de pagamento correspondentes aos serviços prestados pela ApexBrasil.
h) Preencher o formulário de avaliação ao final do atendimento e estar disponível para futuras avaliações realizadas pela ApexBrasil aos contratados.
i) O descumprimento das orientações poderá inviabilizar futuras participações em projetos com apoio da ApexBrasil.

9. CONTATO

Para esclarecimento de dúvidas sobre a iniciativa:

- Coordenação de Relacionamento com Clientes da Apex-Brasil - apexbrasil@apexbrasil.com.br
- Equipe do *Matchmaking on-Demand*: mod@apexbrasil.com.br

ANEXO I - MODELO DECLARAÇÃO DE REPRESENTAÇÃO

(somente empresas que exportam por meio de tradings/CE/Agente Comercial e não exportam pelo próprio CNPJ)

(Papel timbrado da empresa representada)

Eu_____ (nome completo), _____ (cargo), da _____ (empresa), CNPJ_____, declaro para os devidos fins que a Trading/Comercial Exportadora _____ _____, CNPJ_____ estabelecida no endereço _____ é nossa representante e foi responsável pelas exportações de nossos produtos correlatos aos setores promovidos e que são fabricados/produzidos no Brasil no ano de 2023, conforme tabela abaixo (caso necessário, inserir mais linhas):

Produtos (SH6 e descrição)

1.

2.

Sendo o que nos cumpre informar, nos colocamos à disposição para eventuais esclarecimentos

Cordialmente,

(Assinatura do responsável pela empresa representada)

Nome da empresa:

Data: