

REGULAMENTO GERAL

Mentoria Comercial Internacional - Mentoring Última Milha

1. INFORMAÇÕES GERAIS

1.1. Nome da Ação

Mentoria Comercial Internacional - Mentoring Última Milha

1.2. Vagas e Período da Ação

50 vagas para os meses de março a novembro de 2026

1.3. Local de Realização

online

1.4. Finalidade da Ação

Capacitar empresas brasileiras em habilidades comerciais estratégicas para negociação e gestão de vendas internacionais, conectando-as diretamente a oportunidades de negócios globais.

1.5. Público-Alvo

Empresas de micro, pequeno e médio porte (MPME) dos setores-alvo, não exportadores ou iniciantes no processo de internacionalização, que preferencialmente tenham concluído programas de capacitação em internacionalização e que possuam um produto com potencial de demanda internacional.

1.6. Setores-Alvos

Alimentos & bebidas, HPPC (Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos), moda, casa e decoração, partes automóveis e materiais construção.

Parceria



Realização



1.7. Mercados-Alvos

Países do Mercosul, Pacto Andino e América Central e Caribe. Outros mercados com facilidade de acesso (proximidade geográfica, comercial e cultura) poderão ser aceitos.

1.8. Inscrições

Gratuitas e sujeitas à seleção com base em critérios objetivos, conforme estabelecido no item 6 deste regulamento.

2. SOBRE A MENTORIA

- 2.1. A Mentoría Comercial Internacional - Mentoring Última Milha** é uma das iniciativas da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos ([ApexBrasil](#)), em parceria com o Conselho Brasileiro das Empresas Comerciais Importadoras e Exportadoras (CECIEEx) pelo projeto setorial *Brazilian Suppliers* e objetiva a apoiar a inserção de empresas brasileiras no mercado global.
- 2.2.** Apesar das capacitações iniciais, muitas empresas ainda necessitam de experiência prática em negociação e comercialização internacional para efetivar exportações de forma sustentável. O objetivo central é conduzir empresas não exportadoras ou iniciantes na etapa final do processo de internacionalização – “última milha”, promovendo a sua capacitação em habilidades comerciais e conectando-os a oportunidades de negócio concretas.
- 2.3.** As Mentorias Individuais serão realizadas por Empresas Comerciais Exportadoras (Traders) brasileiras selecionadas de forma criteriosa pelo Conselho Brasileiro das Empresas Comerciais Importadoras e Exportadoras (CECIEEx). As Traders, credenciadas pelo CECIEEx e devidamente constituídas com CNAE para atividades de consultoria ou representação comercial, deverão comprovar experiência em operações de exportação nos setores alvos e possuir responsáveis técnicos qualificados. Além disso, as Traders selecionadas passarão por uma capacitação específica sobre a metodologia

Parceria



Realização



da mentoria, suas responsabilidades como mentoras, as ferramentas de acompanhamento e gestão, e os objetivos das ações de promoção comercial previstas.

- 2.4. Cada empresa produtora selecionará uma das 20 Traders mentoras. Para aproximação de empresas participantes e Traders Mentoras (matching), serão realizados encontros/ rodadas virtuais para permitir que as empresas selecionadas conheçam as Traders Mentoras disponíveis. O objetivo é criar um ambiente de aproximação que permita escolhas mútuas, baseadas na afinidade de setor, mercados-alvo, perfil de produtos e compatibilidade de expectativas. Esse pareamento cuidadoso é fundamental para estabelecer uma parceria perene e produtiva ao longo dos 8 meses de mentoria.
- 2.5. Serão oferecidas vagas para 50 empresas selecionadas. A duração da mentoria é de 8 meses.
- 2.6. Cada turma de mentoria passará por 6 etapas:
 - 2.6.1. **Etapa 1 - Diagnosticar e Planejar (1º Mês):** A Trader Mentora realiza uma entrevista inicial detalhada com a empresa para compreender suas características essenciais, incluindo linha de produtos, capacidade produtiva, diferenciação competitiva, cumprimento de requisitos normativos, capacidade financeira e administrativa, habilidades da equipe e canais de comercialização existentes. Com base nesse diagnóstico, é elaborado um plano de desenvolvimento de vendas internacionais personalizado.
 - 2.6.2. **Etapa 2 - Realizar Inteligência Comercial (2º Mês):** serão elaborados estudos de mercado individualizados para cada empresa, considerando a classificação NCM de seus produtos. Esses estudos identificam o fluxo comercial com o Brasil, potenciais clientes estrangeiros (distribuidores importadores, atacadistas e varejistas), características de consumo dos produtos nos mercados-alvo e eventuais barreiras técnicas ou tarifárias a serem observadas.

Parceria



Realização



- 2.6.3. **Etapa 3 - Capacitar Comercialmente (3º Mês):** Paralelamente à inteligência comercial, as empresas participam do Programa de Capacitação Comercial Internacional, aplicado pelas Traders Mentoras. O programa aborda quatro pilares fundamentais: requisitos prévios da operação de exportação, análise e planejamento comercial, preparação para exportações e promoção comercial internacional.
- 2.6.4. **Etapa 4 - Desenvolver com Mentoria Ativa (4º e 5º Meses):** Esta é a etapa central do processo, na qual a empresa desenvolve suas habilidades práticas de comercialização internacional com o acompanhamento contínuo da Trader Mentora. O foco está na elaboração de narrativas comerciais eficazes, desenvolvimento de apresentações e propostas comerciais profissionais, composição de condições comerciais competitivas (preço, pagamento, INCOTERMS) e desenvolvimento de habilidades de negociação com potenciais clientes estrangeiros.
- 2.6.5. **Etapa 5 - Promover Comercialmente (6º e 7º meses):** As empresas participam de ações de promoção comercial de complexidade progressiva, sempre acompanhadas por suas Traders Mentoras. Essa participação conjunta fortalece a parceria e permite que as mentoras apoiem ativamente a exposição internacional dos produtos das empresas mentoreadas.
- 2.6.6. **Etapa 6 - Avaliar e Definir Próximos Passos (8º Mês):** Ao final do ciclo de mentoria, é realizada uma avaliação abrangente dos resultados alcançados, incluindo o desenvolvimento de habilidades comerciais, participação em ações de promoção, contatos estabelecidos e vendas efetivadas. Com base nessa avaliação, é elaborado um plano de continuidade para que a empresa possa seguir de forma mais autônoma em suas atividades de exportação.

3. SERVIÇOS OFERECIDOS ÀS EMPRESAS SELECIONADAS

Parceria



Realização



- 3.1. As empresas selecionadas, que atendam a todos os requisitos e comprovações descritas neste edital, **terão acesso gratuito** à mentoria especializada de 8 meses, incluindo:
 - 3.1.1. Diagnóstico inicial e plano personalizado;
 - 3.1.2. Estudo de mercado individualizado;
 - 3.1.3. Capacitação comercial internacional;
 - 3.1.4. Acompanhamento individual por Trader Mentora;
 - 3.1.5. Avaliação dos resultados iniciais e plano de continuidade de vendas internacionais personalizado.

4. INSCRIÇÕES

- 4.1. As inscrições serão realizadas exclusivamente por meio de formulário eletrônico divulgado pela ApexBrasil.
- 4.2. Será aceita apenas uma inscrição por Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ).
- 4.3. A inscrição não implica direito de participação até a assinatura do Termo de Adesão.
- 4.4. A ApexBrasil poderá, a seu critério, cancelar ou alterar a realização da ação, mediante comunicação formal.

Parceria



Realização



5. CRONOGRAMA

5.1. Etapas e Datas da Turma 2026:

Etapas	TURMA 2026
Inscrições	07 a 25/01/2026
Resultado das empresas selecionadas	04/02/2026
Envio de Termo de Adesão pela empresa	09 a 27/02/2026
Encontro online de boas-vindas (coletivo)	11/03/2026
Rodadas de Aproximação de Empresas e Traders Mentoras	16 a 20/03/2026
Escolha da Trader Mentora pelas Empresas	23 a 27/03/2026
Mentoria Comercial Internacional (8 meses)	01/04 a 30/11/2026
Pesquisa de Satisfação	até 15/12/2026

5.2. As datas poderão ser ajustadas mediante comunicação oficial da ApexBrasil.

6. PROCESSO DE SELEÇÃO

6.1. Critérios Eliminatórios

6.1.1. Empresas fora do público-alvo ou setores-Alvos descritos no item 1.

6.2. Critérios Classificatórios

Parceria



Realização



6.2.1. As inscritas e aprovadas nos critérios eliminatórios serão avaliadas com base nos critérios classificatórios descritos a seguir. A pontuação atribuída a cada empresa será utilizada para ranqueamento e definição da selecionadas.

6.2.1.1. Cada empresa receberá pontuação baseada nos seguintes critérios:

Atendimento pelo PEIEX¹		
Pontuação	Critério	Evidência
0 pontos	Não atendido pelo PEIEX.	- Nenhuma comprovação apresentada.
1 ponto	Em atendimento PEIEX (em andamento, não finalizado).	- Termo de Adesão vigente no sistema da ApexBrasil
3 pontos	Atendimento concluído no PEIEX.	- Envio do Certificado de Conclusão pela empresa

Lista de Preços Internacionais		
Pontuação	Critério	Evidência
0 pontos	Não apresentou lista de preços internacional.	- Nenhum documento anexado.
3 pontos	Apresentou lista de preços para mercado internacional.	- Documento PDF, com: Nome do produto, descrição resumida, preço unitário (em USD ou EUR) FOB ou CIF.

¹ O registro de atendimento pelo Peix é analisado pela ApexBrasil com base em seus sistemas de controle.

Comunicação Digital em Línguas Estrangeiras		
Pontuação	Critério	Evidência
0 pontos	Nenhum material válido em língua estrangeira.	N/A
1 ponto	Website ou rede social traduzido para inglês OU espanhol	- Link de site ou rede social
3 pontos	Website ou rede social em inglês E espanhol	- Link de site ou rede social
Marketing Internacional		
Pontuação	Critério	Evidência
0 pontos	Nenhum material promocional em língua estrangeira.	N/A
2 pontos	Material de marketing em inglês E/OU espanhol.	- Envio de catálogo ou flyer digital com: nome da empresa, descrição dos produtos, informações de contato e diferenciais competitivos, tudo em inglês e/ou espanhol. Aceitamos apenas PDF profissional (não aceitamos prints de Instagram ou prints de WhatsApp).
Diversidade na liderança²		
Pontuação	Critério	Evidência

² O critério de diversidade na liderança é avaliado a partir de autodeclaração das empresas no formulário de inscrição.

0 pontos	Empresa sem diversidade na liderança.	- Nenhum documento apresentado.
1 ponto	Empresa liderada por mulher OU pessoa negra/parda.	- Autodeclaração
2 pontos	Empresa liderada por mulher E pessoa negra/parda.	- Autodeclaração
Representatividade regional³		
Pontuação	Critério	Evidência
0 pontos	Sede da empresa localizada em nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste (exceto Distrito Federal)	- cartão CNPJ ou nenhuma comprovação apresentada.
1 ponto	Sede da empresa localizada nas regiões Norte, Nordeste ou no Distrito Federal.	- cartão CNPJ
Atendimento pelo Projeto Setorial da ApexBrasil⁴		
Pontuação	Critério	Evidência
0 pontos	Não atendido por Projeto Setorial.	- Nenhuma comprovação apresentada.
1 ponto	Em atendimento Projeto Setorial.	- Termo de Adesão vigente no sistema da ApexBrasil

³ O critério de representatividade regional é definido por análise automatizada dos dados do cadastro da empresa na ApexBrasil

⁴ O registro de atendimento no Projeto Setorial é analisado pela ApexBrasil com base em seus sistemas de controle.

- 6.3. As primeiras empresas mais bem classificadas no ranking geral, preencherão as vagas.
- 6.4. Ao término do processo de classificação, a ApexBrasil enviará comunicado às empresas selecionadas dentro das vagas. Cada empresa selecionada deverá encaminhar, por meio de um e-mail corporativo, uma cópia digitalizada do **formulário de adesão no Anexo I, assinado pelo representante legal da empresa** e por duas testemunhas dentro do prazo estipulado, os quais serão analisados pela ApexBrasil
- 6.5. As empresas aprovadas de acordo com os critérios eliminatórios, mas não classificadas no limite das vagas oferecidas estarão em lista de espera, tendo sua convocação condicionada a alguma desistência ou falta de confirmação no prazo estipulado. As comunicações sobre status de aprovação serão enviadas pela ApexBrasil para o e-mail cadastrado no formulário de inscrição.
- 6.6. Empresas inscritas e não aprovadas de acordo com critérios eliminatórios receberão comunicado sobre sua não-aprovação.
- 6.7. A ApexBrasil não se responsabiliza por problemas de conexão de internet, de servidor ou filtros anti-spam que impeçam o recebimento de e-mails, comunicados ou nossos respectivos retornos.

6.7. Critérios de Desempate

- 6.7.1. Em caso de empate na classificação das empresas, será observada a seguinte ordem de prioridade:
 - 6.7.1.1. Atendimento pelo PEIEX.
 - 6.7.1.2. Atendimento pelo Projeto Setorial da ApexBrasil.
 - 6.7.1.3. Lista de preços internacionais.
 - 6.7.1.4. Comunicação digital em línguas estrangeiras.

Parceria



Realização



- 6.7.1.5. Marketing internacional.
- 6.7.1.6. Representatividade regional.
- 6.7.1.7. Diversidade na liderança.
- 6.7.1.8. Data e hora de inscrição.

7. RESPONSABILIDADES DAS EMPRESAS PARTICIPANTES

- 7.1.** Compete à empresa participante:
- 7.1.1. Enviar as documentações comprobatórias dentro dos prazos estipulados descritos neste edital.
- 7.1.2. Garantir a participação de representante no encontro de boas-vindas e nas sessões de mentoria comercial internacional em data previamente acordada com a Trader Mentora;
- 7.1.3. Preencher integralmente os formulários de avaliação pós-mentoria.

8. PENALIDADES

- 8.1.** A empresa participante deve estar ciente de que sua desistência ou descumprimento das regras estabelecidas neste regulamento poderá resultar nas seguintes penalidades:

8.1.1. Ocorrências que geram penalidade

- 8.1.1.1. Desistência não justificada após assinatura do Termo de Adesão;
- 8.1.1.2. Ausência não justificada do representante nos encontros preparatórios e nas sessões de consultoria individual;
- 8.1.1.3. Descumprimento das obrigações descritas neste regulamento;

Parceria



Realização



8.1.2. Penalidades aplicáveis

- 8.1.2.1. Advertência formal;
- 8.1.2.2. Impedimento de participação em ações da ApexBrasil por até 12 (doze) meses;
- 8.1.2.3. Aplicação de multa no valor de R\$ 350,00 (trezentos e cinquenta reais).

8.1.3. Justificativas Aceitas

- 8.1.3.1. Motivos de força maior comprovada;
- 8.1.3.2. Comunicação prévia, com no mínimo 30 (trinta) dias de antecedência.

9. DISPOSIÇÕES FINAIS

A participação está condicionada à assinatura do Termo de Adesão e ao integral cumprimento deste regulamento.

Este regulamento poderá ser ajustado ou prorrogado, mediante comunicação oficial da ApexBrasil.

A ApexBrasil reserva-se o direito de alterar, suspender ou cancelar a ação, mediante justificativa formal e comunicação às empresas envolvidas.

Em caso de dúvidas, enviar por email para mentoring2026@apexbrasil.com.br

Parceria



Realização



ANEXO II - MODELO DE TERMO DE ADESÃO**TERMO DE ADESÃO
Mentoria Comercial Internacional – Mentoring Última Milha**

Razão Social:	
Nome fantasia:	
Endereço:	
CNPJ:	E-mail:
Inscrição estadual:	Fax:
Telefone:	Celular:
Dados para Emissão da Nota Fiscal:	
Representantes Legais*:	
Sr.(a):	
Cargo:	
RG nº:	
CPF nº:	
Telefone:	
E-mail:	
* A instituição reconhece que o(s) representante(s) legal(is) acima referido(s) possui(em) plenos poderes de representação para os fins desta contratação, assumindo, para todos os fins legais, quaisquer responsabilidades decorrentes da assinatura deste Formulário, incluindo aceitação dos Termos e Condições.	
Contato Financeiro:	
Sr.(a):	
Cargo:	
Telefone:	
E-mail:	
Contato Geral:	
Cargo:	
Sr.(a):	
Telefone:	
E-mail:	
Contato da ApexBrasil:	
Sra.: Adamita Mizuno Inoue	
Cargo: Especialista em Promoção de Exportação e Atração de Investimentos	
Endereço: Setor de Autarquias Norte Quadra 05, Lote C, Torre II, 1201 a 1701 - Centro Empresarial CNC	
CEP 70040-0250	
Whatsapp: +55 61 2027-0202	
E-mail: mentoring2026@apexbrasil.com.br	

Parceria

Realização



2. Evento/Projeto (preenchimento pela Apex-Brasil)

Mentoria Comercial Internacional - Mentoring Última Milha

3. Local e data de execução (preenchimento pela Apex-Brasil)

Online

Data: 01 de março a 15 de dezembro de 2026

6. Detalhamento do serviço (preenchimento pela Apex-Brasil)

As empresas selecionadas, que atendam a todos os requisitos e comprovações descritas neste edital, **terão acesso gratuito** aos seguintes serviços:

- Diagnóstico inicial e plano de desenvolvimento de vendas internacionais personalizado;
- estudo de mercado individualizado;
- capacitação comercial internacional;
- acompanhamento individual pela Trader Mentora para desenvolvimento habilidades práticas de comercialização internacional e orientações para participação em ações de promoção comercial;
- avaliação dos resultados iniciais e plano de continuidade de vendas internacionais personalizado

7. Definições gerais (preenchimento pela Apex-Brasil)

Realizar capacitação e mentoria especializada para o desenvolvimento de habilidades comerciais estratégicas, voltadas para negociação e gestão de vendas internacionais, apoiando a conexão direta a oportunidades de negócios com potenciais parceiros globais.

Público-Alvo

Empresas de micro, pequeno e médio porte (MPME) dos setores-alvo, não exportadores ou iniciantes no processo de internacionalização, que preferencialmente tenham concluído programas de capacitação em internacionalização e que possuam um produto com potencial de demanda internacional.

8. Valor (preenchimento pela ApexBrasil)

A participação na Mentoria Comercial Internacional - Mentoring Última Milha no é 100% subsidiada pela ApexBrasil. Diferentemente de outras ações, não será cobrada taxa de participação. No entanto,

Parceria



Realização



MINISTÉRIO DO
DESENVOLVIMENTO,
INDÚSTRIA, COMÉRCIO
E SERVIÇOS

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
UNIÃO E RECONSTRUÇÃO

a empresa deve ficar atenta às condições de cancelamento da ação e a possibilidade de cobrança de multa de R\$ 350,00 (trezentos e cinquenta reais).

9. Condições de Participação

As cláusulas deste Termo de Adesão terão validade apenas após atestada a conformidade dos requisitos e declaração de ciência dos termos previstos no Regulamento de Participação desta ação. Declarará ainda, estar em plena aceitação plena dos [Termos e Condições Gerais – Serviços Apex-Brasil](#) e do [Guia de Conduta de Clientes – Empresas Brasileiras](#).

Consentir que os dados pessoais dos representantes indicados pelas empresas aprovadas para emissão de bilhetes aéreos, sejam compartilhados com o Sebrae, exclusivamente para os fins de organização e gestão da viagem, conforme estabelecido em nossos compromissos com a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD - Lei nº 13.709/2018).

Caso haja identificação de requisitos considerados desclassificatórios, mesmo que em momento posterior ao ranqueamento, as cláusulas deste termo serão invalidadas.

É obrigatório assinar os campos do representante e das duas testemunhas.

Local e Data:

Nome:

Cargo:

REPRESENTANTE LEGAL:

Testemunhas (obrigatório)

Nome:

RG:

CPF:

Nome:

RG:

CPF:

Parceria

Realização

