

Programa de Internacionalização

**CURSO DE ESTRATÉGIA PARA
INTERNACIONALIZAÇÃO**

20, 27 e 28 de junho de 2023

Formato híbrido

Aulas presenciais em São Paulo, SP

On-line ao vivo, com interação em tempo real

2ª Edição

1. ESTRATÉGIA PARA INTERNACIONALIZAÇÃO – 2ª EDIÇÃO 2023

A Apex-Brasil, com apoio da Fundação Instituto de Administração - FIA, apresenta o curso Estratégia para Internacionalização, direcionado para o desenvolvimento de competências para analisar, com racionalidade, as principais questões e dimensões relacionadas à expansão internacional de empresas brasileiras para operar em mercados no exterior.

2. OBJETIVOS GERAIS

Capacitar empresas brasileiras para lidar com os principais desafios da expansão internacional, com foco nas reflexões estratégicas e nas ferramentas de gestão que auxiliam nas análises, planejamento, tomadas de decisão e mitigação de riscos associados a operações no exterior.

3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Compreender o ambiente de competição global
- Entender as questões estratégicas que influenciam a expansão internacional
- Conhecer tendências para construção de cenários para operações no exterior
- Compreender técnicas que apoiam o desenvolvimento da estratégia de internacionalização
- Promover o networking entre as lideranças das empresas brasileiras

4. PÚBLICO-ALVO

Lideranças executivas com visão estratégica para lidar com os desafios da internacionalização de operações e preparadas para mobilizar e conduzir a empresa na elaboração e execução de um Plano de Expansão Internacional.

5. INFORMAÇÕES GERAIS DO CURSO

O curso será conduzido em 3 (três) dias, em formato híbrido, com aulas presenciais em São Paulo, SP e on-line, ministradas ao vivo, com interação em tempo real.

5.1. DATAS E HORÁRIOS:

20, 27 e 28 de junho de 2023, das 09h00 às 13h00 e das 14h00 às 18h00.

5.2. LOCAL DO CURSO

Presencial:

Sede da FIA – Business School – Unidade Nações Unidas, Avenida Doutora Ruth Cardoso, 7.221, Pinheiros, 05425-902 - São Paulo – SP

Virtual:

Plataforma zoom. Os participantes que optarem pela modalidade EAD receberão link e instruções para acesso oportunamente.

5.3. QUANTIDADE DE VAGAS

40 vagas

5.4. CARGA HORÁRIA

24 horas de aulas, com duração de 3 dias, com intervalo de uma semana entre a 1ª e 2ª etapa.

5.5. INVESTIMENTO

Valores por quantidade de participantes por empresa:

R\$ 1.000 para um participante,

R\$ 1.600 para dois participantes de uma mesma empresa; ou

R\$ 2.100 para três participantes de uma mesma empresa.

Estes valores são subsidiados pela Apex-Brasil.

A forma de pagamento é em parcela única, via boleto bancário.

6. ETAPAS E PRAZOS

Na figura a seguir, é apresentado um resumo das principais etapas e prazos previstos.



*Os prazos poderão ser revisados a critério da Apex-Brasil.

6.1. PREENCHIMENTO DO FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO

Para concorrer a vaga no curso de ESTRATÉGIA PARA INTERNACIONALIZAÇÃO – 1ª EDIÇÃO 2023, a empresa deve preencher **Formulário de Inscrição** na internet até o dia **14 de maio de 2023**.

A Apex-Brasil não se responsabiliza por eventuais falhas de ordem técnica ocorridas no envio da inscrição.

6.2. ANÁLISE DA APEX-BRASIL

Em razão dos objetivos do curso e do limite de vagas disponíveis, a Apex-Brasil selecionará as empresas inscritas, conforme análise dos seguintes critérios de cada empresa:

- Participação do Atendimento Customizado oferecido pela Apex-Brasil no âmbito do Programa de Internacionalização de Empresas;
- Possuir operações no exterior;
- Participação em Missões de Internacionalização de Empresas oferecidas pela Apex-Brasil no âmbito do Programa de Internacionalização de Empresas;
- Participação em outras soluções oferecidas pela Apex-Brasil no âmbito do Programa de Internacionalização de Empresas (Workshops, seminários e webinars);
- Possuir experiência Internacional (Receita Internacional, participação em ações internacionais de promoção de negócios e participação em projetos setoriais da Apex-Brasil);
- Possuir operações com e-commerce no Brasil ou no exterior.

Adicionalmente, os participantes devem atender ao perfil definido acima para o público-alvo da capacitação. Poderão ser solicitadas informações adicionais acerca do perfil da empresa.

A Apex-Brasil se compromete e se obriga a utilizar as informações que lhe forem reveladas exclusivamente para os propósitos da seleção para a participação da capacitação, mantendo sempre estrito sigilo acerca de tais informações.

6.3. ENVIO DA CONFIRMAÇÃO PRÉ-SELEÇÃO

As empresas serão comunicadas formalmente sobre o resultado da seleção, via e-mail utilizado para o cadastro da inscrição, pela Apex-Brasil, até o dia **22 de maio de 2023**.

6.4. RECEBIMENTO DO TERMO DE ADESÃO

A empresa que tiver inscrição deferida pela Apex-Brasil deverá, **obrigatoriamente**, enviar o Termo de Adesão preenchido e assinado pelo responsável legal da empresa para a Apex-Brasil, via e-mail, até o dia **26 de maio de 2023**.

A inscrição somente será efetivada após o recebimento deste Termo. O não recebimento deste Termo no prazo estipulado significará o cancelamento da inscrição da empresa e a consequente liberação da vaga para outra empresa interessada.

O anexo I contém o Termo de Adesão que deverá ser preenchido e entregue após a confirmação da pré-seleção da empresa, conforme cronograma apresentado.

6.5. CONFIRMAÇÃO FINAL

As empresas serão comunicadas formalmente sobre o resultado final, via e-mail utilizado para o cadastro da inscrição, pela Apex-Brasil, até o dia **12 de junho de 2023**.

6.6. PARTICIPAÇÃO NO CURSO

Os inscritos das empresas aprovadas na etapa 6.5 deverão comparecer as aulas na modalidade presencial ou online.

ATENÇÃO: será concedido o certificado conforme a presença física ou on-line em 75% das aulas.

O não comparecimento no curso poderá inviabilizar futuras participações em ações apoiadas/realizadas pela Apex-Brasil.

6.7. ENVIO DO BOLETO BANCÁRIO

A data prevista para envio do boleto bancário é no mês de **julho de 2023**. A empresa deverá realizar o pagamento até o vencimento (30 dias após a data de emissão do boleto).

6.8. PREENCHIMENTO DO FORMULÁRIO DE AVALIAÇÃO

Após a realização do curso, os participantes deverão preencher o formulário de avaliação fornecido pela Apex-Brasil.

O não preenchimento do formulário poderá inviabilizar futuras participações da empresa em ações apoiadas/realizadas pela Apex-Brasil.

6.9. RECEBIMENTO DO CERTIFICADO

O certificado será via e-mail de cadastro da inscrição, para os participantes com presença mínima (física ou on-line) em 75% das aulas, até **28 de agosto de 2023**.

7. MÓDULOS

A capacitação de Estratégia para Internacionalização tem como foco a visão estratégica para lideranças executivas empresariais. Desse modo, a capacitação está dividida em três módulos, a saber:

Atuação Global, Inovação e Criação de Valor e Operação Global.

O módulo de **Atuação Global** permitirá à liderança refletir sobre o posicionamento estratégico da empresa e de sua operação perante o mercado do país-alvo, o que inclui identificar e analisar as variáveis do macro ambiente.

No módulo **Inovação e Criação de Valor**, o participante terá a oportunidade de refletir a proposta de valor da empresa para atuação internacional em determinado mercado, assim como analisar e planejar adaptações na cadeia e rede de valor das operações pretendidas por meio de suas capacidades organizacionais.

Por sua vez, o módulo **Operação Global** tem por objetivo estabelecer os parâmetros que irão dimensionar e planejar a implantação das formas de atuação e de organização das operações nos mercados dos países-alvo.

7.1. Módulo I: Atuação Global

- **Oportunidades Globais: Desvendando as Oportunidades Globais para Escolher o Mercado**

Entender quais as reais oportunidades que a empresa deseja explorar como subsídio para a escolha do mercado internacional. São assuntos da sessão: Oportunidades tradicionais (recursos naturais, mercado, eficiência e conhecimento), oportunidades dos vazios institucionais, oportunidades da nova configuração competitiva via ecossistemas e digitalização.

- **Posicionamento de Mercado: Enfrentando as Pressões Competitiva do Mercado Internacional**

Discutir e aplicar ferramentas para analisar mercados de potenciais países-alvo, em conjunto com a exploração de importantes variáveis do macro ambiente, como aquelas de natureza: econômica, política, cultural, social e institucional

7.2. Módulo II: Inovação e Criação de Valor

- **Posicionamento Competitivo**

Avaliar e planejar o posicionamento competitivo da empresa para a atuação internacional – importante decisão para viabilizar a proposta de valor da empresa diante de concorrentes nos mercados dos países-alvo.

- **Proposta de Valor Global e Competência Global**

Refletir sobre a elaboração da proposta de valor e competência global. Nessa seção, serão discutidas, avaliadas e planejadas as dimensões importantes para proposição e captura de valor da empresa de acordo com suas competências globais.

7.3. Módulo III: Operação Global

- **Estrutura para Operação Global**

Elaborar a estratégia e implantação da operação internacional. O intuito é que o participante tenha a capacidade planejar quais atividades devem ser replicadas e quais devem ser adaptadas ou criadas para mercado do país-alvo, com objetivo de ajustar o modelo de negócios e a sua cadeia de valor para criação de vantagens competitivas.

- **Coerência e Coesão da Estratégia Internacional**

Elaborar e apresentar os principais elementos da estratégia de expansão internacional discutidos no curso, considerando o caso individual de cada empresa participante.

8. PROFESSORES

Moacir de Miranda Oliveira Junior

Professor Titular do Departamento de Administração da FEA-USP. Professor da FIA. Possui Livre Docência (2009), Doutorado (2000) e Mestrado (1994) em Administração pela Universidade de São Paulo. Realizou Bolsa Doutorado Sanduíche junto à University of Cambridge - Judge Business School (1997-1998). Realizou curso de extensão junto à Harvard Business School (2009 e 2010). É graduado em Administração pela Universidade de Pernambuco (1989). Atualmente é Chefe (2017 - atual) do Departamento de Administração da FEA-USP, onde atuou também como Vice-Chefe do Departamento de Administração (2013 - 2017). É o Coordenador (2014 - Atual) do PPGA - Programa de Pós-Graduação em Administração (Mestrado e Doutorado Acadêmico) da FEA - USP. É Bolsista de Produtividade em Pesquisa do CNPq. É o Editor Chefe da RAI - Revista de Administração e Inovação. É Diretor para a América Latina do GLORAD (Center for Global R&D and Innovation), rede de pesquisadores (2016-atual). É Membro do Editorial Review Board do International Journal of Emerging Markets (2014-atual). Possui 4 livros publicados como autor ou organizador e artigos publicados em revistas nacionais e internacionais.

Felipe Mendes Borini

Professor da Universidade de São Paulo (FEA/USP) na área de Administração Geral. Professor da FIA. CoEditor in Chief da Innovation & Management Review. Bolsista em Produtividade pelo CNPQ. Pesquisador Senior do Glorad. Doutor em Administração pela Universidade de São Paulo (FEA/USP). Mestre em Administração pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo

(PUC/SP) e graduado em Administração de Empresas pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC/SP). Seu interesse de pesquisa é na área de Estratégia e Inovação atuando principalmente nos seguintes temas: estratégia global e inovação global.

Diego Bonaldo Coelho

Doutor em Administração (FEA/USP) e Mestre em Administração de Empresas (Mackenzie), graduou-se em Comércio Exterior (Mackenzie) e em Ciências Sociais (FFLCH/USP). É Professor da FIA e Professor Colaborador do Programa de Pós-graduação Stricto Sensu em Gestão Pública e Cooperação Internacional da Universidade Federal da Paraíba (PGPCI/UFPB). É coordenador do Observatório de Multinationais. Integra o quadro de pesquisadores do Núcleo de Gestão e Política Tecnológica da USP (PGT/USP) e do Programa de Estudos Asiáticos da FEA/USP (ProÁsia/USP). Atualmente, os seus interesses de pesquisa são: internacionalização de empresas brasileiras; políticas comerciais e de apoio à internacionalização; negócios internacionais; cadeias globais de valor; diplomacia corporativa; tecnologia e inovação; e desenvolvimento regional.

Fernanda Cahen

Fernanda Cahen possui 15 anos de experiência profissional e acadêmica na área de negócios internacionais e inovação. Desde 2013 é professora do mestrado e doutorado em Administração do Centro Universitário FEI. Possui ampla experiência profissional no exterior como professora visitante da University of Southern California (Jul 2018 - Jul 2019), da Adelaide University, na Austrália (2015) e como post-doctoral fellow na Indiana University - Kelley School of Business (2012-2013). Atualmente é membro da Emerging Multinationals Research Network (EMRN) do Emerging Markets Institute (EMI) da Cornell University. É doutora em Administração pela FEA-USP com experiência na Indiana University (EUA) - Kelley School of Business (2011), mestre em Administração pela PUC-SP e é graduada em Ciências Econômicas pela UNESP. Foi Co-editora da Innovation & Management Review da FEA-USP (2015-2020). Publicações recentes envolvem temas de inovação, internacionalização e transformação digital, incluindo vários artigos e edição de dois livros "Startups and Innovation Ecosystems in Emerging Markets - a Brazilian Perspective", publicado por Palgrave Macmillan (2019) e "From Copycat to leaders: Innovation from Emerging Markets" a ser publicado por Cambridge University Press em 2020. Atua como consultora de internacionalização de startups brasileiras.

Batista Salgado Gigliotti

Doutorando em Administração de Empresas pela FEA-USP, início em 2017. Mestrado em Administração de Empresas pela Fundação Getulio Vargas - SP (2009). Pós-graduado no curso de Executive MBA (OneMBA) pela Fundação Getulio Vargas - SP (2006). Pós-graduado no curso CEAG-Curso de Especialização para Graduados pela Fundação Getulio Vargas - SP (1987). Graduado em Engenharia Civil pelo Instituto Mauá de Tecnologia (1984).

9. METODOLOGIA DE ENSINO

- **Exposição Dialogada do Instrutor** – o objetivo é que as sessões expositivas sejam breves (30min no máximo), com o intuito de fixar o conceito, e/ou ferramenta, e/ou modelo estratégico da sessão. Os instrutores estão orientados a buscar sempre o diálogo com os participantes nestas exposições. Todos os conceitos, ferramentas e modelos do curso estão alicerçados em referenciais teóricos legitimados; porém, o enfoque será em mostrar a sua aplicação prática.
- **Problem-Based Learning** – exercícios de situação-problema que requisitam decisões estratégicas globais dos participantes. O intuito é trazer os participantes para a tomada de decisão baseado no assunto da aula.
- **Project-Based Learning** - baseado no Modelo FIA/APEX Canvas, em que os participantes, individualmente, serão motivados ao final de diferentes sessões a construir o seu próprio material com base na realidade de sua empresa.
- **Ferramentas de análise** – Para municiar o aprendizado são disponibilizadas diferentes ferramentas de análise desenvolvidas de forma exclusiva para os participantes do curso.
- **Roda Viva** – o curso terá uma palestra com relatos de experiências vivenciadas por uma empresa que já se aventurou na estratégia global. Essa palestra será marcada por um modelo do tipo roda viva, em que permite a direta interação do participante com os participantes.
- **Exposição Invertida** – os participantes serão convidados a executarem exposições sobre as suas reflexões, baseados no framework do seu Canvas.

ANEXO I

TERMO DE ADESÃO PARA PARTICIPAÇÃO NO CURSO DE ESTRATÉGIA PARA INTERNACIONALIZAÇÃO – 2ª EDIÇÃO 2023 - Datas: 20, 27 e 28 de junho de 2023

1. Dados da Instituição:

Razão Social:	
Endereço:	
CNPJ:	E-mail:
Inscrição estadual:	Fax:
Telefone:	Celular:
Dados para Emissão da Nota Fiscal:	
Representantes Legais*:	
Sr.(a):	
Cargo:	
RG nº:	
CPF nº:	
Sr.(a):	
Cargo:	
RG nº:	
CPF nº:	
* 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 (1):	
E-mail (2):	

2. Participantes

<p>Participante 1: Sr.(a): Cargo: Telefone: E-mail: Modalidade: <input type="checkbox"/> 100% Online <input type="checkbox"/> 100% Presencial – Instalações Sede da FIA Business School – Pinheiros, SP <input type="checkbox"/> Parcialmente Presencial. Indique quais dias: _____</p>
<p>Participante 2: Cargo: Sr.(a): Telefone: E-mail : Modalidade: <input type="checkbox"/> 100% Online <input type="checkbox"/> 100% Presencial – Instalações Sede da FIA Business School – Pinheiros, SP <input type="checkbox"/> Parcialmente Presencial. Indique quais dias: _____</p>
<p>Participante 3: Cargo: Sr.(a): Telefone: E-mail: Modalidade: <input type="checkbox"/> 100% Online <input type="checkbox"/> 100% Presencial – Instalações Sede da FIA Business School – Pinheiros, SP <input type="checkbox"/> Parcialmente Presencial. Indique quais dias: _____</p>

3. Valor pago (REAIS) por adesão à capacitação

- 1 participante – R\$ 1.000,00
 2 participantes – R\$ 1.600,00
 3 participantes – R\$ 2.100,00

4. Forma de Pagamento: (preenchimento pela Apex-Brasil)

Boleto Bancário – Parcela Única.

A data prevista para envio do boleto bancário é até julho de 2023. A empresa deverá realizar o pagamento até o vencimento (30 dias após a data de emissão do boleto).

5. Condições de Participação:

1. A inscrição será efetivada somente após a assinatura e ciência nos termos e condições de participação.
2. O preenchimento e envio deste Formulário de Adesão pelo(s) representante(s) legal(s) da Instituição implica a aceitação plena dos [Termos e Condições Gerais – Serviços Apex-Brasil](#), do [Guia de Conduta de Clientes – Empresas Brasileiras da Agência](#) disponíveis em <http://www.apexbrasil.com.br/transparencia> e do regulamento do curso divulgado na inscrição e enviado por e-mail.

6. Termo de Uso e Proteção de Dados:

6.1. Em atenção à legislação brasileira sobre proteção de dados e/ou legislação internacional eventualmente aplicável, o cliente autoriza a APEX-BRASIL, em decorrência do presente formulário, a ter acesso, utilizar, manter e processar, eletrônica e manualmente, informações pessoais e dados coletados pela APEX-BRASIL ou prestados pelo cliente (“Dados Protegidos”), compatíveis com as finalidades do presente formulário, ação / produto ora aderido, inclusive, para fins informativos e de publicidade. A APEX-BRASIL utilizará tais dados para administração, gestão, execução e coordenação com parceiros da ação apresentada. Sendo o caso, também os utilizará para a comunicação e pesquisas junto ao cliente, restritas às atividades / informações concernentes ao objeto pactuado e/ou a outros produtos / serviços prestados pela APEX-BRASIL, que tenham aderência ao perfil do cliente (segmentação estratégica).

6.2. A APEX-BRASIL excluirá as informações pessoais protegidas nos seguintes casos: (i) cancelamento do cadastro; ou (ii) solicitação de eliminação de informações pessoais protegidas.

6.2.1. Como exceção, a APEX-BRASIL não eliminará as informações pessoais protegidas em caso de interesse legítimo ao respectivo uso. Por exemplo, a APEX-BRASIL poderá reter as informações pessoais protegidas, tais como e-mail, identificador do aparelho, identificadores (“hashes”) de operações financeiras, para fins de: (i) resolução de disputas; (ii) cumprimento de instrumentos jurídicos; ou (iii) para satisfazer requerimentos ou requisições legais advindas das autoridades competentes. Nesses casos, as informações pessoais protegidas não poderão ser usadas para qualquer outro fim que não os aqui especificados. Para fins de exercício de seus direitos (Art. 18, da Lei nº 13.709/2018) ou se tiver alguma dúvida, entre em contato conosco através do e-mail dpo@apexbrasil.com.br.

6.3. Além disso, se for um utilizador dos nossos sites ou outros produtos e serviços, as informações pessoais tratadas serão recolhidas, processadas e armazenadas diretamente ou indiretamente pela APEX-BRASIL e/ou fornecedores de produtos ou serviços / entidades parceiras da Agência, também submetidos aos mesmos padrões de proteção e segurança de dados, conforme previsto na legislação. Ademais, tais informações poderão ser transferidas para os nossos servidores no Brasil ou de outros países onde a APEX-BRASIL mantenha filial ou negócios.

6.3.1. Independentemente de onde as informações estão localizadas, a APEX-BRASIL toma as medidas responsáveis para proteger, nos limites da razoabilidade, os seus direitos de privacidade, baseando-se primordialmente nos princípios que regem a legislação de proteção de dados, especialmente no seu consentimento expresso e na legitimidade de interesse do uso. Se não concordar com a coleta, o processamento, o armazenamento e a transferência das suas informações, não forneça as informações quando forem solicitadas e interrompa o uso dos nossos sites e outros produtos e serviços.

6.4. O representante legal se compromete, em nome da empresa aderente, a não fornecer à Apex-Brasil qualquer dado pessoal que esteja desamparado do consentimento expresso do respectivo titular; do legítimo interesse do operador/controlador; ou não inserido nas exceções legalmente previstas.

Local e Data:

Nome

Cargo

REPRESENTANTE LEGAL

Testemunhas

Nome

RG

CPF

Nome

RG

CPF

