



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE FERRAMENTAS EM GERAL,
USINAGEM E ARTEFATOS DE FERRO E METAIS

20.03.2018

Reunião do Grupo de
Comércio Exterior





OBJETIVO DO PROJETO

Promover as exportações do setor de ferramentas, abrasivos e usinagem através de ações de promoção comercial e inteligência de mercado, com o apoio técnico e financeiro da Apex-Brasil.

**MERCADOS
PRIORITÁRIOS**

África do Sul

Argentina

Bolívia

Chile

México

Panamá

Peru

Uruguai

**MERCADOS
SECUNDÁRIOS**

Costa Rica

Índia

Rússia

Emirados Árabes

AÇÕES DE PROMOÇÃO COMERCIAL

- **PROJETO COMPRADOR EXPOMAFE 2019**
São Paulo, 07 a 11 de Maio
- **PROJETO COMPRADOR FEIMEC 2020**
São Paulo, data à definir

As rodadas de negócios realizadas no âmbito dos Projetos Compradores têm como objetivo realizar reuniões de negócios, aproximando as empresas brasileiras do setor aos principais distribuidores e importadores de outros países para potencializar novos negócios e novos relacionamentos comerciais.

Constituem-se em marketing direto, visto que proporcionam às empresas brasileiras do setor apresentar durante 40 a 50 minutos os seus produtos e as especificidades técnicas dos produtos.

Importantes resultados têm sido conquistados pelas empresas do Projeto que participaram de outras rodadas de negócios promovidas. Algumas empresas encontraram novos distribuidores para seus produtos em outros países, contribuindo para o aumento de suas exportações.

Além disto, algumas empresas exportadoras frequentes tiveram a oportunidade de conhecer novos distribuidores e iniciar novos relacionamentos comerciais.

MISSÕES PROSPECTIVAS PARA ESTUDOS DE MERCADO

A realização de Missões Prospectivas tem como objetivo a visitas aos mercados alvo do Projeto para levantamento de informações de inteligência comercial e competitiva, visando à realização das Missões Comerciais.

As Missões deverão buscar o entendimento dos mercados como um todos, o levantamento de informações sobre a dinâmica destes, certificações exigidas, preferências tarifárias existentes, barreiras técnicas, estatísticas de comércio exterior, conhecimento dos principais *players*, concorrência local, entre outras informações que possam subsidiar as empresas do Projeto na melhor abordagem e estruturação de introdução de seus produtos.

No âmbito das Missões a serem realizadas serão visitadas as Embaixadas Brasileiras, através de seus SECOMs para auxílio no conhecimento das especificidades dos mercados.

Além dos SECOMs, a equipe do Projeto realizará visitas aos principais importadores e distribuidores, com o objetivo de analisar a concorrência local, conhecer a percepção dos produtos brasileiros por parte destes importadores e distribuidores, além de realizar um levantamento de preços localmente praticados para avaliação da concorrência.

Outras reuniões deverão ser realizadas nos Ministérios de Indústria e Comércio, Câmaras de Indústrias, entre outras.

Como resultados das Missões Prospectivas deverão ser elaborados Estudos de Inteligência Comercial e Competitiva a serem fornecidas às empresas do Projeto.

MISSÕES PROSPECTIVAS PARA ESTUDOS DE MERCADO

- **MISSÃO PROSPECTIVA DE ESTUDO DO MERCADO - PERU**
LIMA – 18 a 22 de Setembro de 2018

- **MISSÃO PROSPECTIVA DE ESTUDO DO MERCADO - CHILE**
SANTIAGO – 12 a 16 de Março de 2019

- **MISSÃO PROSPECTIVA DE ESTUDO DO MERCADO - ARGENTINA**
BUENOS AIRES – 17 a 21 de Setembro de 2019

MISSÕES COMERCIAIS

As missões Comerciais a serem realizadas no âmbito do Projeto Brazilian Tools têm como objetivo à realização de visitas aos mercados definidos, para amplo conhecimento da dinâmica destes.

Durante as missões serão realizadas rodadas de negócios para aproximação das empresas brasileiras do setor aos principais distribuidores e importadores de outros países para potencializar novos negócios e novos relacionamentos comerciais.

As rodadas de negócios se constituem em marketing direto, visto que proporcionam às empresas brasileiras do setor apresentar durante 40 a 50 minutos os seus produtos e as especificidades técnicas dos produtos. Importantes resultados têm sido conquistados pelas empresas do Projeto que participaram de outras rodadas de negócios promovidas em 2015. Algumas empresas encontraram novos distribuidores para seus produtos em outros países, contribuindo para o aumento de suas exportações.

Além disto, algumas empresas exportadoras frequentes tiveram a oportunidade de conhecer novos distribuidores e iniciar novos relacionamentos comerciais, visto ao suporte técnico oferecido pelo Projeto, bem como, o fornecimento de mailings contendo novos potenciais compradores que as empresas desconheciam.

Durante as missões comerciais, as empresas terão ainda, a oportunidade de realização de visitas técnicas aos potenciais compradores e distribuidores locais, realizar reuniões a entidades empresariais locais, participar de agendas com jornalistas locais e ainda, estudar os mercados no tocante aos principais concorrentes, preços praticados, potencialidade do mercado, entre outros aspectos relevantes para definir suas estratégias de abordagem.

- **MISSÃO COMERCIAL PERU 2018**
Lima, 26 a 30 de Novembro de 2018
- **MISSÃO COMERCIAL CHILE 2019**
Santiago, 08 a 12 de Julho de 2019
- **MISSÃO COMERCIAL ARGENTINA 2020**
Buenos Aires, 16 a 20 de Março de 2020



Todas as Ações do Projeto

Projeto Comprador

PROJETO COMPRADOR
EXPOMAFE 2019

São Paulo, 07 a 11 de Maio

PROJETO COMPRADOR FEIMEC
2020

Data indefinida

Missões Prospectivas

MISSÃO PROSPECTIVA DE
ESTUDO DO MERCADO - PERU
Lima – 18 a 22 de Setembro de
2018

MISSÃO PROSPECTIVA DE
ESTUDO DO MERCADO - CHILE
Santiago – 12 a 16 de Março de
2019

MISSÃO PROSPECTIVA DE
ESTUDO DO ARGENTINA –
Buenos Aires – 17 a 21 de
Setembro de 2019

Missões Comerciais

MISSÃO COMERCIAL PERU 2018
Santiago, 26 a 30 de Novembro
de 2018

MISSÃO COMERCIAL CHILE 2019
Santiago, 08 a 12 de Julho de
2019

MISSÃO COMERCIAL
ARGENTINA 2020
BUENOS AIRES, 16 a 20 de
Março de 2020

- **PRÓXIMO PASSO**

Formatar de acordo com as sugestões deste grupo e enviar para aprovação/análise da APEX.