



## II WORKSHOP DE INTELIGÊNCIA COMPETITIVA: AMPLIANDO HORIZONTES ATRAVÉS DAS EXPORTAÇÕES

### 1. AGENDA DO DIA

TEMA	PALESTRANTE	INÍCIO	DURAÇÃO
<b>Boas-vindas e Agradecimentos</b>	Diretoria IBGM	<b>14:00</b>	<b>00:15</b>
Lançamento do "Guia de Exportações"	Gabriel Ligabue	<b>14:15</b>	<b>02:00</b>
Transporte Prático de Mercadorias	Transport	<b>16:15</b>	<b>00:15</b>
<b>Coffee Break</b>		<b>16:30</b>	<b>00:15</b>
ATA Carnet	Sarah Saldanha Oliveira e Camilla Mafissoni	<b>16:45</b>	<b>01:00</b>
O PEIEX e Seus Casos de Sucesso	Silvana Scheffel Gomes	<b>17:45</b>	<b>01:00</b>
O Novo PS IBGM e suas Oportunidades	Gustavo Vale	<b>18:45</b>	<b>00:15</b>
<b>Finalização</b>		<b>19:00</b>	<b>00:00</b>

**Horário de Início 14:00** ..... **Horário de Término 19:00**

## 2. BREVE DESCRITIVO DAS PALESTRAS

Este workshop foi idealizado a partir do planejamento estratégico para construção do atual convênio entre o IBGM e Apex-Brasil, que identificou uma forte demanda das empresas brasileiras do setor em entender melhor os procedimentos e benefícios existentes para acesso ao mercado internacional.

O IBGM e a Apex-Brasil também querem ampliar a inserção de novas empresas do setor no mercado internacional e, com este workshop, queremos trabalhar essa inserção de maneira estruturada, dando subsídios técnicos para que as empresas estejam preparadas e possam iniciar um processo de exportação que requer planejamento, estrutura e conhecimento sobre o mercado que se pretende ingressar.

### 2.1 LANÇAMENTO DO "GUIA DE EXPORTAÇÕES"

Início das atividades com o lançamento do Manual de Exportações, um Guia de Procedimentos para Acesso a Mercados Internacionais, totalmente atualizado e customizado para o setor de Bijuteria, Folheado, Gemas e Joias e que auxiliará as empresas em sua preparação ao participar de ações de negócios no exterior. Serão apresentados os principais pontos de cada capítulo do manual e tiraremos dúvidas como: “venda para estrangeiros na Feninjer”, “Como enviar mercadorias ao cliente no exterior”, “como levar mercadoria para participar de uma feira internacional”, “quais os benefícios tributários nas exportações”, etc.

#### Sobre o Palestrante: Gabriel Ligabue

Engenheiro por formação, há mais de 25 anos atua na área de planejamento e gestão de negócios, como executivo de empresas, consultor ou gestor de entidades setoriais. Nesse período, além de participar na gestão executiva, atuou em diversos processos de reestruturação, startup e construção de planos de negócios para organizações de diferentes segmentos.

Operou diretamente na exportação/importação de produtos do setor joalheiro durante mais de 15 anos, como responsável por essa área em diversas empresas ligadas aos segmentos de gemas, joias e bijuterias.

Coordenou o grupo de especialistas brasileiros que realizou programa de aperfeiçoamento em polos empresariais do setor de gemas e joias na Itália, em projeto vinculado ao Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade.

Participou de diversos eventos técnicos e feiras de negócios do setor de gemas e joias realizadas no exterior e foi Coordenador do Programa Setorial de Exportações vinculado ao Convênio IBGM – Apex-Brasil, tendo ampla vivência dos mecanismos comerciais e dos instrumentos operacionais e financeiros utilizados em comércio exterior.

### 2.2 TRANSPORTE PRÁTICO DE MERCADORIAS

A Transport é operadora no Brasil da Malca Amit e realiza transporte internacional de mercadorias de valor. A empresa possui bastante experiência na logística internacional para empresas de diferentes regiões do Brasil que participam do PS IBGM e poderá trazer detalhes práticos para empresas ainda não familiarizadas com transporte Door-to-Door e via IN 346.

#### Sobre a Palestrante: Amanda Malta C. Dôco

Graduada em Comercio Exterior pelo Centro Universitário UNA, pós-graduada em Gestão de Negócios pela Fundação Dom Cabral.

Há 15 anos atua na área internacional pela empresa Transport Serviços Internacionais Ltda, onde pôde acessar as diversas áreas do comercio exterior, e recentemente junto com sua equipe, iniciou a representação exclusiva da Malca Amit no Brasil.

### **Sobre o Palestrante: Anderson M. Cordeiro**

Graduado em Engenharia Civil pela faculdade Kennedy, atuando na área de Comercio Exterior desde 1992, quando iniciou suas atividades na Transport Serviços Internacionais Ltda.

Durante esses anos, adquiriu larga experiência no transporte e logística de Jóias, Pedras Coradas e Preciosas.

## **2.3 ATA CARNET**

Tema apresentado pela CNI e a Rede CIN. O Setor de Gemas e Joias é altamente impactado pelo ATA Carnet e desde o anúncio do início de sua operacionalização no Brasil, o IBGM vem recebendo, dos empresários, muitas dúvidas e questionamentos. Esperamos que muitas destas duvidas sejam sanadas.

A CNI é a instituição garantidora e emissora do ATA Carnet no Brasil.

### **Sobre a Palestrante: Sarah Saldanha Oliveira**

Responsável pela oferta de serviços de apoio à internacionalização de empresas brasileiras, coordenando projetos de promoção de negócios, inteligência comercial, capacitação empresarial e investimentos. Os serviços são oferecidos pelas federações de indústrias estaduais por meio do Centro Internacional de Negócios. Atualmente, gerencia a identificação e modelagem de produtos e serviços de internacionalização, assim como as parcerias nacionais e internacionais da CNI com foco em serviços de internacionalização. Possui 18 anos de experiência em comércio exterior, tendo desenvolvido projetos e gerenciado programas de apoio à internacionalização de diversas empresas brasileiras. Ministra cursos de marketing internacional, negociação internacional e promoção comercial em Universidades e empresas especializadas. É formada em Ciências Sociais, pós-graduada em Comércio Exterior (Católica de Brasília) e possui MBA em Negócios Internacionais (UECE).

### **Sobre a Palestrante: Camilla Mafissoni**

Graduada em Comércio Exterior, atua na área internacional desde 2005.

Possui conhecimento da legislação do Comércio Exterior, abrangendo as áreas de câmbio, regulamento aduaneiro, classificação tributária, documentação, coordenação de logística door to door , composição e análise de custos na importação e exportação, faturamento e prestação de contas.

Foi tutora no Curso Técnico de Classificação tributária, específico para Auditores Fiscais da Receita Federal realizado em Parceria com a Universidade de Brasília.

Analista na Confederação Nacional da Indústria, atua diretamente com Certificação de Origem Digital - COD Brasil e Sistema de admissão temporária - ATA Carnet.

## **2.4 O PEIEX E SEUS CASOS DE SUCESSO**

O InvesteSP apresentará o Projeto de Extensão Industrial Exportadora - PEIEX, curso de caráter estruturante para exportação e bem-sucedido no desenvolvimento da cultura exportadora nas empresas brasileiras de diferentes portes de tamanho. O InvesteSP está à frente do núcleo da Cidade de São Paulo e possui muitos casos de sucesso interessantes e está aberto a atender as empresas do nosso setor. No workshop, eles trarão o case da empresa: Intalian Hairtech.

### **Sobre a Palestrante: Silvana Scheffel Gomes**

É graduada em Administração de Empresas com Habilitação em Comércio Exterior pelo Unicenp e possui MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getulio Vargas.

Possui a ampla experiência internacional, tendo atuado por mais de 20 anos na área comercial e técnica, em relações

internacionais e institucionais, negociações internacionais, comércio exterior, logística internacional e supply chain management, tanto no segmento de prestação de serviços, como indústria. Atuou na abertura de novos mercados, a partir da elaboração e análise de pesquisas, dados estatísticos e prospecções de mercado in loco, e no planejamento e organização de eventos comerciais internacionais como feiras e rodadas de negócios, elaboração e gestão de projetos de internacionalização.

Atuou durante 10 anos como diretora de comércio exterior na ABIHPEC (Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos), onde, além da gestão do projeto Beautycare Brazil, voltado à Internacionalização de empresas, realizava a interlocução com os órgãos intervenientes no comércio exterior, nacionais e internacionais, fóruns e entidades setoriais e multisetoriais, visando a identificação e eliminação de barreiras comerciais e técnicas que impactam a cadeia produtiva de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos.

Atualmente é Coordenadora de Exportação da Investe São Paulo – Agência Paulista de Promoção de Exportações e Investimentos, que mantém convênio com o MDIC (Ministério da Indústria e Comércio Exterior) e com a Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) para execução do programa SP Export que visa promover as exportações das empresas paulistas por meio de ações de capacitação empresarial e promoção comercial internacional. O Programa SP Export contempla a coordenação do Núcleo Operacional do PEIEX – Projeto de Extensão Industrial Exportadora, para a cidade de São Paulo e região metropolitana. O PEIEX promove consultorias às empresas para capacitação para a exportação.

No âmbito acadêmico, Silvana atua como docente de comércio exterior e negócios internacionais e participa de pesquisas acadêmicas relacionadas ao tema Cadeias Globais de Valor.

## 2.5 O NOVO PS IBGM E SUAS OPORTUNIDADES

Apresentaremos as oportunidades de ações do IBGM e Apex-Brasil com foco no acesso ao mercado internacional para as empresas, incluindo divulgação do calendário de feiras internacionais com apoio financeiro e técnico do Projeto Setorial de Promoção das Exportações que se iniciou este ano.

### Perfil do Palestrante: Gustavo do Vale

Engenheiro pela UnB - Universidade de Brasília, possui mais de 10 anos de experiência em planejamento e gestão de projetos de promoção comercial, conduzidos por associações da indústria nacional em parceria com a Apex-Brasil e outras entidades governamentais.

Possui experiência em planejamento estratégico destas entidades, incluindo atividades na gestão de projeto setorial de promoção das exportações para 300 empresas e startups brasileiras do setor de Software e Serviços de TI realizado em parceria com a Apex-Brasil, ações em HUBs em São Francisco e Cingapura e iniciativas estratégicas para empresas de tecnologia em vários países.

Desenvolveu atividades de gestão financeira e operacional de empresa startup no Brasil, desde abertura e captação de investimento até a venda para grupo estrangeiro especializado.

É certificado pela ESPM São Paulo em Gestão de Branding para Projetos Setoriais da indústria com foco no mercado externo.

### Realização



### Parceiros

