



Resultado da parceria entre a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (**ABIMAQ**) e a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (**Apex-Brasil**),

o Programa Brazil Machinery Solutions

tem como objetivo **fomentar a exportação da indústria brasileira de máquinas e equipamentos, fortalecer a imagem do Brasil como fabricante de bens de capital mecânico e fornecedor de tecnologia**, assim como **desenvolver de forma sustentável o processo de internacionalização das empresas do setor**, atualmente **o maior exportador de manufaturados do Brasil**.

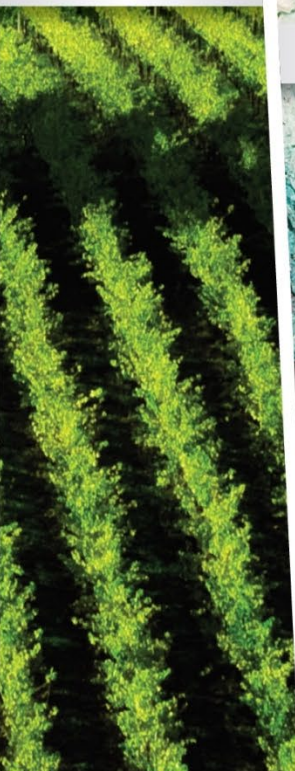
Por meio de ações direcionadas à **capacitação, informação, defesa de interesses, fortalecimento de imagem e agenda de negócios para as empresas do setor**.



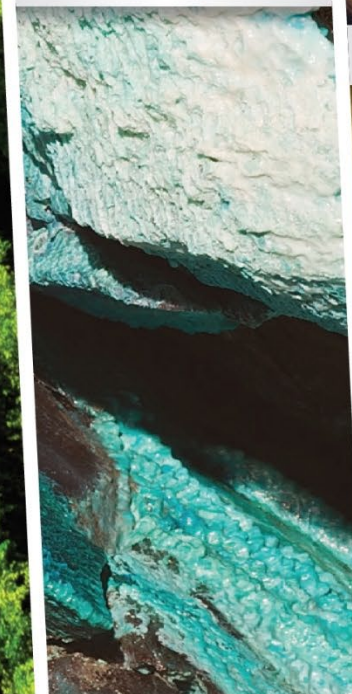
VERTICAIS



Agrícola



Mineração



Têxtil



Alimentício



Plástico



Óleo & Gás



Saneamento Básico

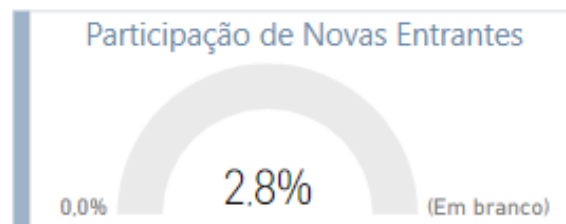


Metalmecânico

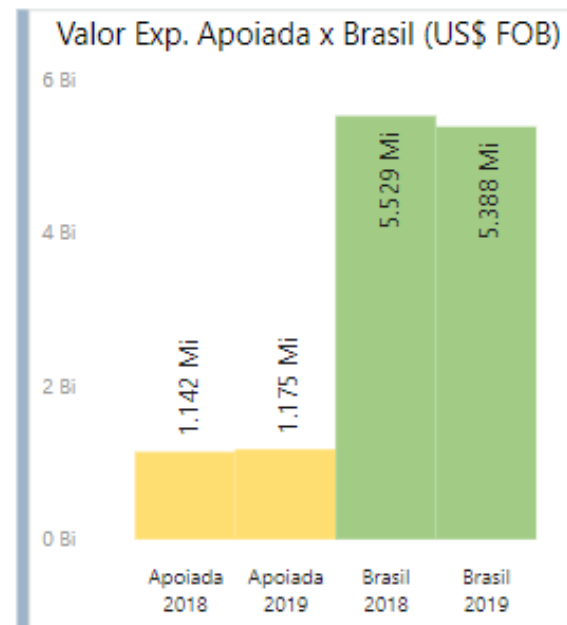
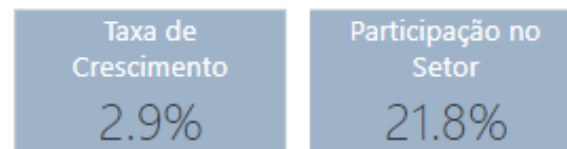
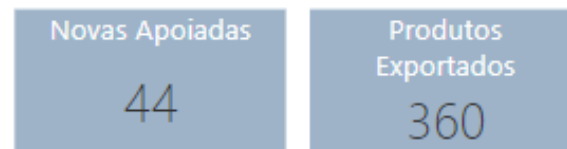


RESULTADOS 2018-2020

Metas



Indicadores

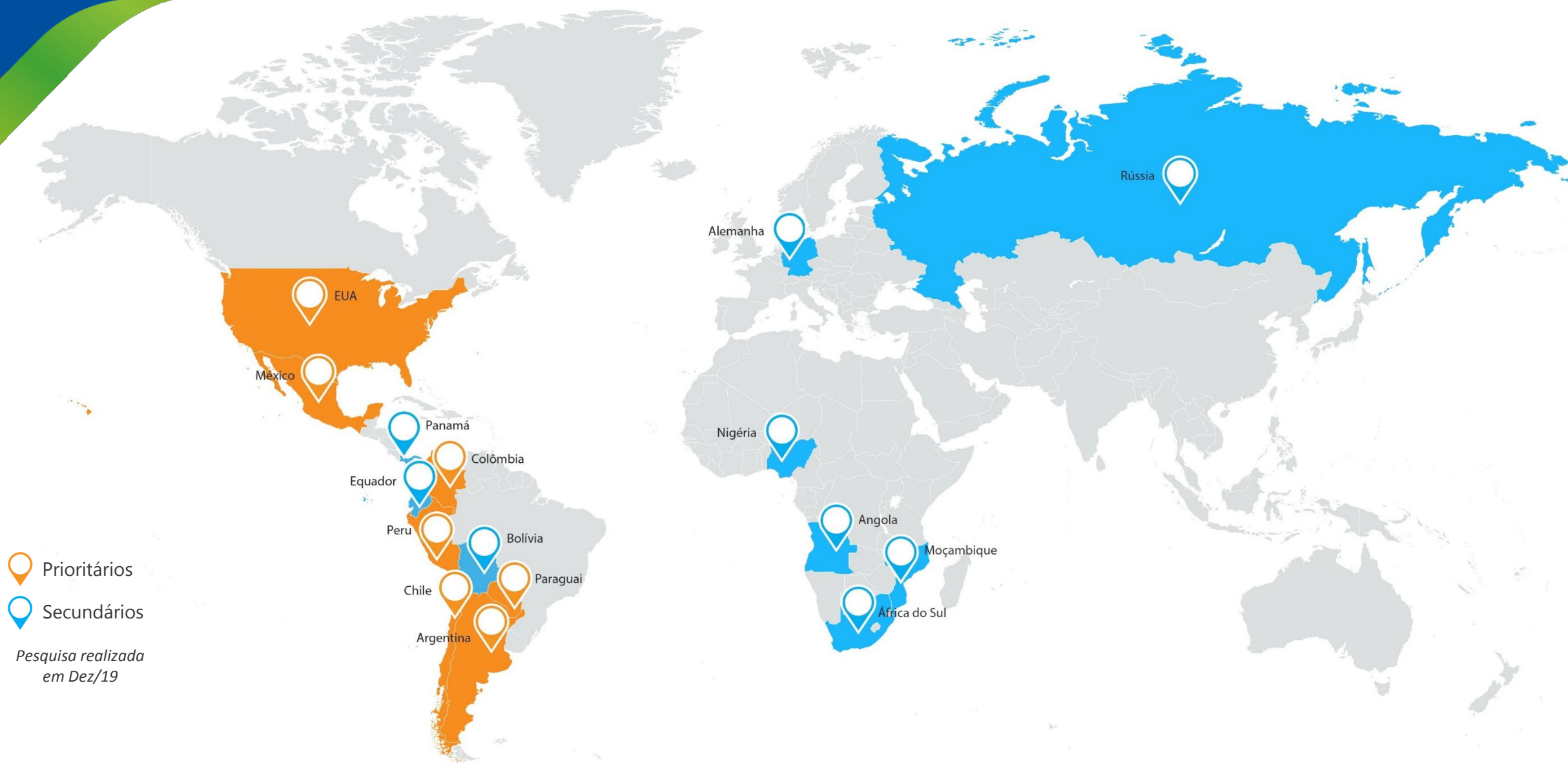


Destinos



Destinos Exportados	Novos Destinos
169	9
Exportação Apoiada (US\$ FOB)	Tx. Crescimento Exp. Apoiada
1.17bn	2.9%
Exportação Brasil (US\$ FOB)	Tx. de Crescimento Exp. Brasileira
5.39bn	-2.6%
Destinos com Crescimento	Peso Exportado (kg)
91	251.56M

MERCADOS-ALVO



- Prioritários
- Secundários

Pesquisa realizada
em Dez/19

ÁREAS DE ATUAÇÃO

- Capacitar o empresário do setor para qualificá-lo em sua atuação no mercado internacional, resultando assim em um aumento da competitividade das empresas, consequentemente do setor;
- Assessoria em comércio exterior às empresas, inclusive com apoio das ferramentas desenvolvidas por outros parceiros (Apex-Brasil, CNI, Sebrae, entre outros).

PROMOÇÃO DE COMPETITIVIDADE



DEFESA DE INTERESSES



- Participação em fóruns de discussão sobre negociações comerciais, buscando identificar oportunidades para promover a maior inserção do setor nas Cadeias Globais de Valor e defender os interesses da indústria de máquinas e equipamentos no acesso a mercado;
- Atuar na defesa de interesses para reduzir ou minimizar o impacto das barreiras comerciais e investimentos ao setor.

INTELIGÊNCIA COMERCIAL



PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS



- Realizar pesquisas e estudos de mercado;
- Prospectar oportunidades de negócios para o setor, por meio de estudos de mercado, contato com os setores de Promoção Comercial das Embaixadas e Consulados do Brasil no exterior.

- Organização e apoio para participação dos empresários do setor em feiras, rodadas de negócios e missões ao exterior;
- Fortalecer a imagem do Brasil como potencial parceiro para fornecimento de soluções de tecnologia.



FEIRAS INTERNACIONAIS

As feiras são um meio de dar visibilidade às empresas, representando importante oportunidade para atrair novos relacionamentos com compradores internacionais, conhecer o mercado alvo e apresentar seus produtos e serviços, prospectando novos negócios.



MISSÕES

As missões têm como objetivo a promoção de negócios, parcerias, prospecção de novos mercados, divulgação do setor brasileiro e o intercâmbio de tecnologias, realizadas no país-alvo. As missões podem ser:

comerciais (rodadas de negócios) ou **prospectivas** (visitas com o objetivo de realizar levantamento de dados/informações iniciais sobre o mercado).



PROJETO COMPRADOR

Também chamado de Rodada Internacional de Negócios, visa promover negócios entre empresas brasileiras, fabricantes de máquinas e equipamentos, e compradores estrangeiros (distribuidores, representantes, importadores).



PROJETO IMAGEM

Com foco no fortalecimento da imagem do Brasil como país fabricante de bens de capital mecânico, consiste na visita de formadores de opinião estrangeiros (como jornalistas e especialistas reconhecidos), provenientes dos mercados-alvo do Projeto, ao Brasil para promoção do país no mercado internacional.

contrapartida

Significado de Contrapartida

substantivo feminino

O que pode ser usado para compensar; que se oferece em troca de uma outra coisa ou age no sentido contrário a: a fama e o dinheiro têm a contrapartida da perda de privacidade.

[Por Extensão] Em que há reciprocidade; correspondência.

Lançamento que, em contabilidade, se opõe ou corresponde a outro.

expressão

Em contrapartida. De uma outra forma; em compensação: o diretor pretende diminuir o número de alunos; em contrapartida, a escola irá demitir professores.

Etimologia (origem da palavra *contrapartida*). Contra + partida.

Sinônimos de Contrapartida

Contrapartida é sinônimo de: [correspondência](#), [complemento](#)

Definição de Contrapartida

Classe gramatical: **substantivo feminino**

Separação silábica: **con-tra-par-ti-da**

Plural: [contrapartidas](#)

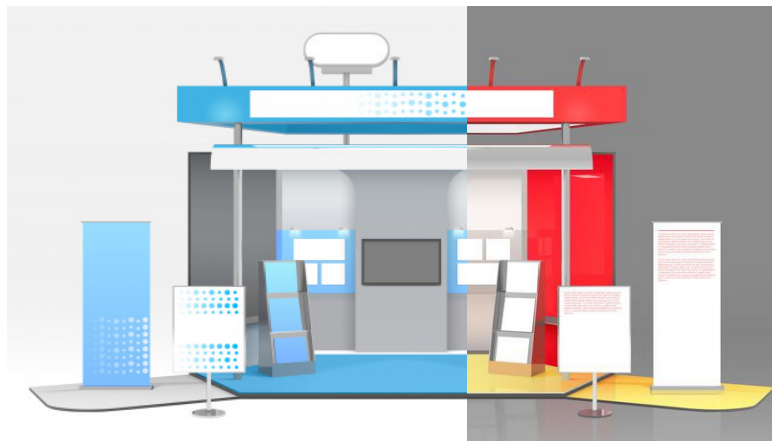


► Investimento Apex-Brasil
60%



► Investimento empresa
40%

60%



40%

- Reserva de área;
 - Montagem básica;
 - Mobiliário padrão;
 - Serviços adicionais: recepcionista (uso compartilhado), catering (café e água), limpeza, segurança e internet;
 - Comunicação visual;
 - Responsabilidade de pagamento de todas os custos relacionados a infraestrutura padrão ofertada pelo programa. Incluindo taxas e impostos cobrados pela infraestrutura.
- Passagens Aéreas, com nota fiscal, comprovante de pagamento e *boarding pass* (incluindo trechos internos);
 - Hospedagem, com nota fiscal e comprovante de pagamento;
 - Recibo de diárias de alimentação e transporte, com comprovante de transferência de valor em real ou moeda local ou notas fiscais;
 - Envio de máquinas e equipamentos, com nota fiscal e comprovante de pagamento;
 - Despesas com funcionamento da máquina durante a feira (ar comprimido, energia elétrica etc.);
 - Outras despesas elegíveis, com nota fiscal e comprovante de pagamento.

CALENDÁRIO DE AÇÕES 2020-2022



O **Brazil Machinery Solutions** está em fase de **Planejamento Estratégico** para o próximo biênio.

O objetivo é apresentar e discutir as propostas de atuação durante o novo ciclo do Projeto Setorial, entre 2020 e 2022.

As empresas fabricantes podem **identificar quais ações (feiras internacionais, rodadas de estudos, estudos de mercado etc.) têm interesse que constem do** calendário de ações do setor, assim como **encaminhar sugestões de novos eventos.**

Para acessar a **Pesquisa do Calendário de Ações,**

[Clique aqui](#)

Capacitar as empresas brasileiras tornando-as **mais qualificadas e melhor preparadas** para enfrentar a competitividade do **Mercado Global**

Esse é o intuito das diversas iniciativas, ferramentas e projetos que vêm sendo desenvolvidos pela ABIMAQ e seus parceiros.

No setor de máquinas e equipamentos, a ABIMAQ e o Programa Brazil Machinery Solutions são responsáveis por apoiar e disseminar algumas dessas ferramentas.



ESFORÇO EXPORTADOR

Por meio de seminários, capacitações e workshops, a campanha **Esforço Exportador** visa estimular e reforçar a cultura exportadora das empresas do setor, tornando a inserção no mercado internacional uma ação estratégica por parte das empresas fabricantes brasileiras.

Desde o seu lançamento, já foram realizados 29 eventos em 13 cidades, de cinco diferentes estados brasileiros, reunindo mais de 900 empresas participantes.



ESTUDOS DE MERCADO

Os estudos de oportunidades de negócios para empresas brasileiras no exterior apresentam informações de desempenho econômico, característica do mercado, comércio, produção, consumo, regulações e principais oportunidades para exportação dos setores brasileiros. A busca pode ser feita por setores ou por mercados.

Para acessar os **Estudos de Mercado**, [clique aqui](#).



E-XPORT BRASIL

Sua principal característica é a utilização das melhores possibilidades ofertadas pelo comércio eletrônico, trabalhando com parcerias estratégicas com companhias mundiais, como: Alibaba Group, Amazon, Mercado Livre, além de empresas que prestam serviços de pagamentos, logística e marketing digital.

O Programa conta ainda com serviços de orientação e mentoria para a capacitação das fabricantes no uso do comércio eletrônico. Para acessar o site **e-Xport Brasil**, [clique aqui](#).



MAPA DE OPORTUNIDADES

O **Mapa Estratégico de Mercados e Oportunidades Comerciais** se destina a apoiar as empresas brasileiras no mapeamento de mercados prioritários e na diversificação de destinos e de produtos exportados. Habilita o usuário a consultar as exportações e oportunidades por país-alvo.

Para acessar o site do **Mapa de Oportunidades**, [clique aqui](#).



PASSAPORTE PARA O MUNDO

Tem como objetivo de qualificar empresas que queiram exportar, operar no exterior ou buscar investimentos estrangeiros.

Trata-se de uma plataforma de capacitação à distância por meio do qual são oferecidos dezenas de vídeos, cursos, palestras e cases de sucesso, além de mais de 200 arquivos com conteúdo técnico.

Para acessar o site do **Passaporte Para O Mundo**, [clique aqui](#).



PEIEX

O **Programa de Qualificação para Exportação** se dá pelo atendimento personalizado e gratuito às empresas, que inclui: diagnóstico, acompanhamento e implantação de soluções gerenciais, bem como oficinas de capacitação com temas relacionados à exportação.

O Programa Brazil Machinery Solutions vem sendo o replicador das ações do PEIEX para o setor de máquinas e até o ano passado, indicou para atendimento cerca de 200 empresas do setor.

Para acessar o site do **PEIEX**, [clique aqui](#).



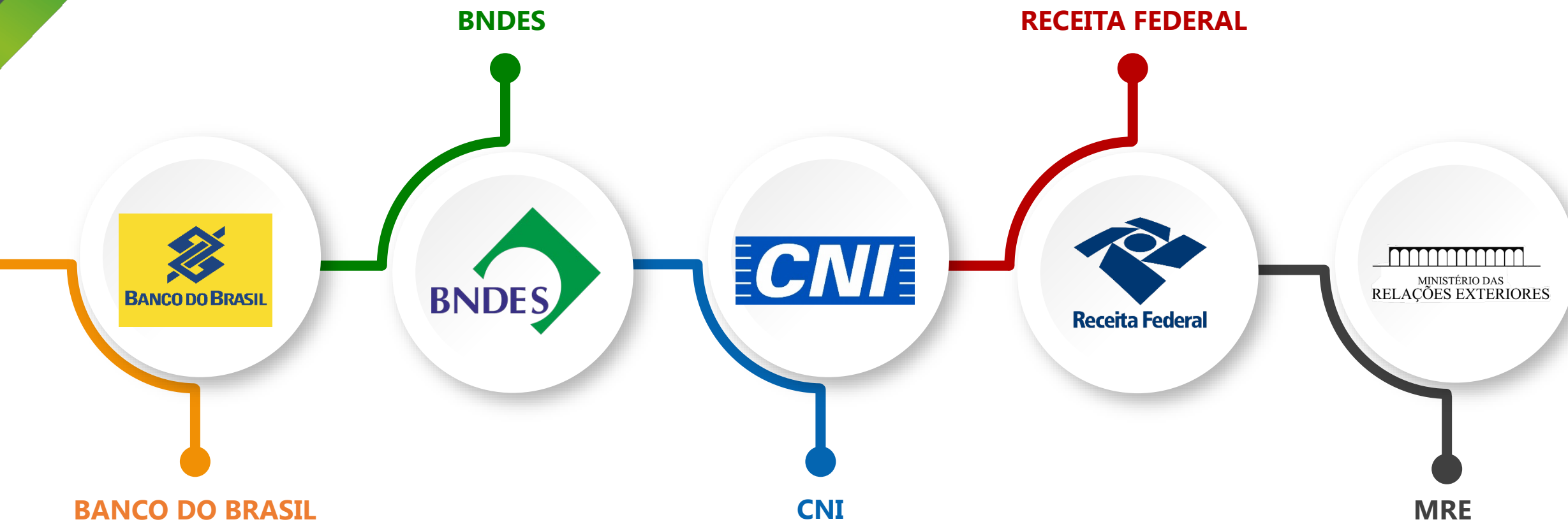
PROGRAMA DE INTERNACIONALIZAÇÃO

O **Programa de Internacionalização** atende empresas brasileiras que pretendem abrir ou ampliar operações no exterior. Para aquelas já internacionalizadas, que buscam otimizar seu modelo de atuação global.

Benefícios do Programa: acelerar o processo de internacionalização; reduzir os riscos da expansão internacional e conhecer boas práticas de internacionalização.

Para acessar o site **Programa de Internacionalização**, [clique aqui](#).

PARCEIROS



Empresas em níveis diferentes de atuação internacional têm necessidades de apoio diferentes.

O Programa Brazil Machinery Solutions, como responsável pela agenda de ações internacionais para o setor de máquinas e equipamentos, desenvolveu uma matriz com a indicação das ações recomendadas para cada nível.

A ferramenta tem como objetivo **atender as principais demandas** das empresas apoiadas pelo Projeto Setorial.

Nível 1

Nível 2

Nível 3

Nível 4

Nível 5

NÃO EXPORTADORA

INICIANTE

INTERMEDIÁRIA

AVANÇADA

INTERNACIONALIZADA

Serviços Oferecidos:

PEIEX

Passaporte para o Mundo

Esforço Exportador

Projetos Compradores

Serviços Oferecidos:

PEIEX

Passaporte para o Mundo

Esforço Exportador

Projetos Compradores

Missões

Ações com parceiros

Serviços Oferecidos:

Passaporte p/ Mundo

Esforço Exportador

Projetos Compradores

Missões

Feiras Internacionais

Defesa de Interesses

Serviços Oferecidos:

Esforço Exportador

Projetos Compradores

Missões

Feiras Internacionais

Defesa de Interesses

*Coaching de
Internacionalização*

Serviços Oferecidos:

Esforço Exportador

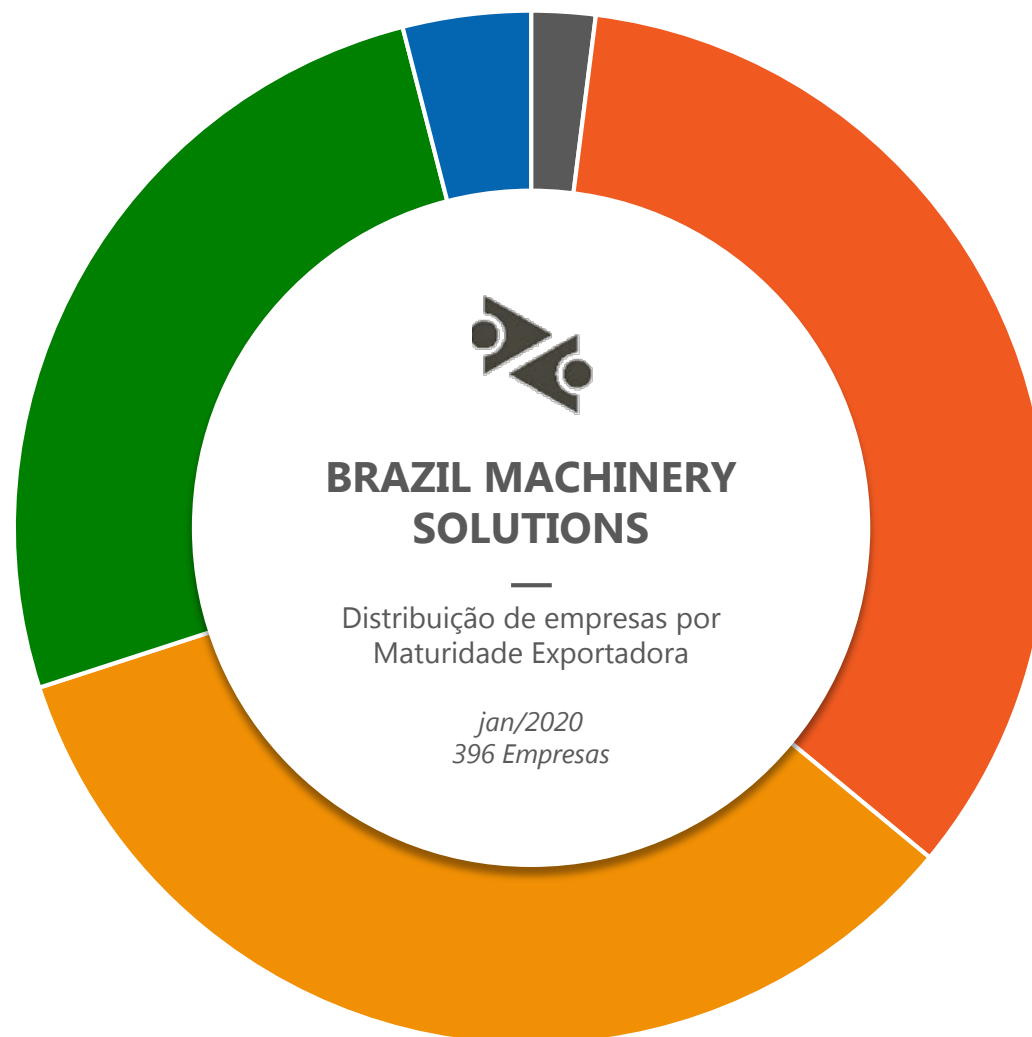
Missões

Feiras Internacionais

Defesa de Interesses

Coaching de Internacionalização

Atendimento Individualizado



NÃO EXPORTADORA



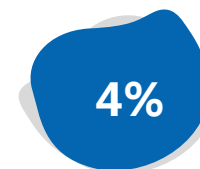
INICIANTE



INTERMEDIÁRIA



AVANÇADA



INTERNACIONALIZADA

COMO FAZER PARTE DO BMS?

PASSO 1

Fabricante

A empresa deverá ser fabricante de máquinas e equipamentos. Com CNAE apoiada pela ABIMAQ.

Para efetuar a consulta, junto à Equipe BMS, envie a lista para o e-mail

larissa.pereira@abimaq.org.br

Classificação do Produto

PASSO 2

Preencher e Enviar o Termo de Adesão

E a oficialização da sua empresa no Projeto, dando o direito de receber todas as comunicações e ações previstas relacionadas ao seu setor.

Para acessar e preencher o Termo de Adesão, [clique aqui](#).
Enviar o documento preenchido para o e-mail:
larissa.pereira@abimaq.org.br

Termo de Adesão

PASSO 3

Preencher a Pesquisa de Segmentação

Possibilitará participar de ações direcionadas ao seu perfil exportador.

Este processo é obrigatório para todas as empresas participantes do BMS.

Para preencher a Pesquisa de Maturidade Exportadora do Projeto BMS, [clique aqui](#).

Pesquisa de Segmentação

COMUNICAÇÃO BMS

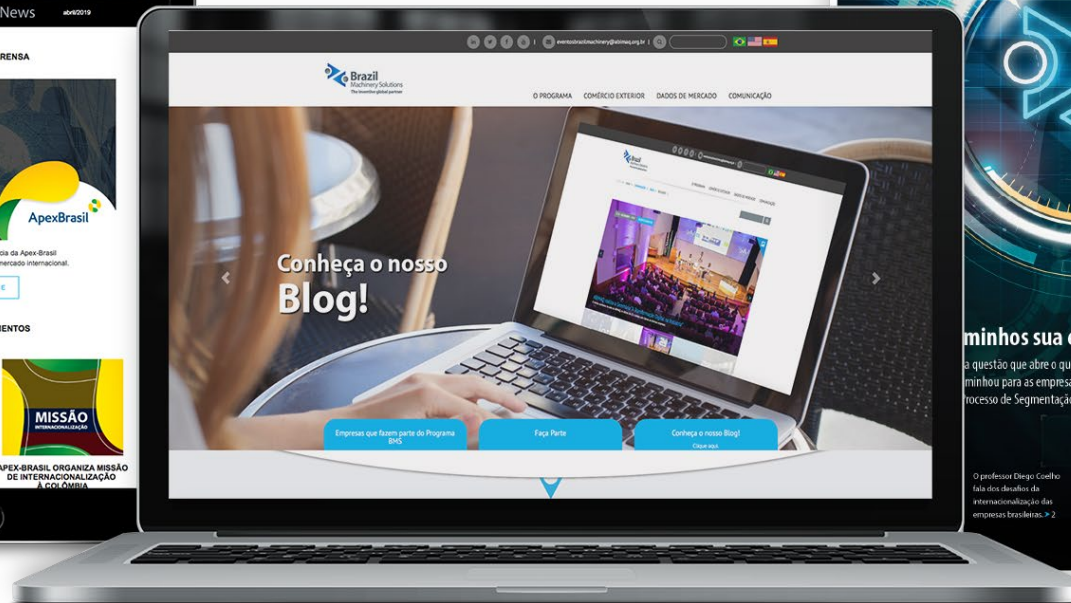
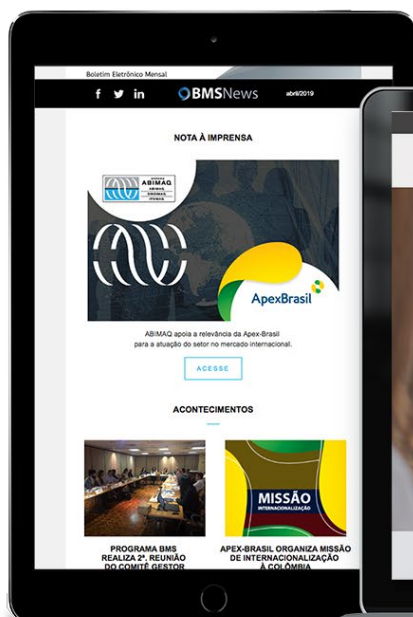


BLOG BMS

Informações atualizadas sobre o mercado de exportação de máquinas e equipamentos, para nossos associados e demais visitantes interessados do site www.brazilmachinery.com

BMS NEWS

Newsletter mensal do Programa Brazil Machinery Solutions, para todos os membros do projeto.



EM AÇÃO

Jornal mensal do Programa Brazil Machinery Solutions, para associados, membros do projeto e formadores de opinião, nos formatos digital e impresso.



[Brazil Machinery Solutions - BMS](#)



[@BrazilMachinery](#)



[@BrazilMachinerySolutions](#)



[TVBrazil Machinery](#)



Obrigada!

Patrícia Gomes & Tábata Silva



 facebook.com/brazilmachinerysolutions
 twitter.com/BrazilMachinery
 br.linkedin.com/pub/brazil-machinery-solutions
www.brazilmachinery.com | +55 11 5582-6346