



Programa de Facilitação de Comércio Brasil – Reino Unido
Internacionalização de MPMEs brasileiras

Apoiado por:



CONTEXTO BRASIL

Não orientado ao comércio

26º maior exportador e importador de mercadorias

Milhões de MSMEs

Mais de 7 milhões de micro, pequenas e médias empresas, responsáveis por mais de 75% de todos os empregos



Grande economia

9ª maior economia do mundo, mas crescendo a menos de 0,5% na última década

Muito desigual

2º pior índice de Gini* com quase 20% da população vivendo em extrema porção

Ambiente de negócios desafiador

124º no ranking "Doing Business" devido ao "Custo Brasil"

*O Índice de **Gini**, criado pelo matemático italiano Conrado **Gini**, é um instrumento para medir o grau de concentração de renda em determinado grupo.

PROGRAMA



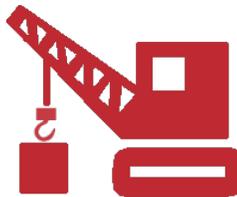
Objetivo

- Solução digital para internacionalização de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs)
- Baseado nas melhores práticas internacionais (conceito ISMIT da UN/CEFACT)



Parceria

- Parceria bilateral entre os governos do Brasil e Reino Unido
- Programa financiado pelo Reino Unido desde 2019



Implementação

- Implementado pela Palladium
- Apoiado por um grupo de governança formado por representantes do governo e do setor privado
- Lançamento do protótipo em setembro de 2021, operacional em 2022
- Desenvolvimento de novos serviços digitais para apoiar a internacionalização de MPMEs brasileiras

DESAFIO

Escopo do projeto



Empresa

Desafios internos à empresa

Acesso da empresa a serviços e produtos de qualificação, inteligência, marketing, financiamento, logística e documentação

Desafios do ambiente de negócios

Barreiras regulatórias e de infraestrutura decorrentes do “Custo Brasil”

Desafios nos mercados externos

Barreiras de acesso a mercados impostas por outros países



Exportação

Melhor prática internacional
(conceito ISMIT, único na América Latina)

PILAR DE SISTEMAS – Global Trade Hub



Um **marketplace** onde as MPMEs irão:

- Autoavaliar seu nível de maturidade exportadora por meio do PNCE;
- Identificar os serviços necessários para implementar seu plano de exportação; e
- Comprar e consumir serviços online.

Com uma cobertura de **serviços de exportação "de ponta a ponta"**, incluindo:

- Serviços pré-contrato de exportação (p.ex., capacitação empresarial, inteligência comercial, promoção comercial); e
- Serviços pós-contrato de exportação (logística, financiamento à exportação, seguro de crédito).

PILAR DE SERVIÇOS

Serviços digitais novos ou melhorados desenvolvidos em 2021



Acesso aos
marketplaces globais
B2B e B2C

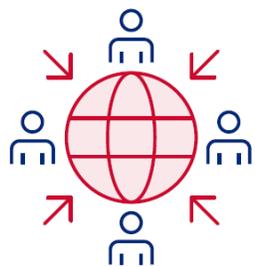


Encontros de
negócios virtuais

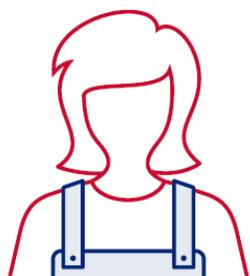


Materiais de capacitação
relacionados ao
comércio exterior

RESULTADOS ALCANÇADOS (abril/2020 a novembro/2021)



£ 13.72 million em novos negócios fechados pelas MPMEs brasileiras graças a cinco encontros virtuais de negócios com mais de **137** compradores internacionais de **72** países, incluindo o Reino. Um potencial adicional de **£77,6 milhões** em vendas para os próximos 12 meses.



300mil + pequenos produtores rurais e 905 MPMEs brasileiras apoiadas (das quais **38%** são lideradas ou de propriedade de mulheres). **723** dessas MPMEs (incluindo **307** empresas lideradas ou de propriedade de mulheres) superaram restrições críticas à exportação.

PARCERIAS COM EMPRESAS GLOBAIS

5 Parcerias com empresas globais para alavancar a participação de MPMEs em mercados internacionais

39%

das empresas brasileiras acreditam que os custos de logística afetam muito seus negócios internacionais*



Trazidas pela Apex-Brasil
RANGE.me



Treinamentos e programas de aceleração



Descontos



Simulações de custos de logística



Avaliação de maturidade exportadora para e-commerce

Equipe Palladium

Lara Gurgel

lara.gurgel@thepalladiumgroup.com