



# Alta qualidade genética para o mundo

## REF.:

### Apresentação Projeto *Brazilian Hereford & Braford* (BHB)

#### Criação e objetivos:

O BHB foi criado em 2009 através de parceria da Associação Brasileira de Hereford e Braford (ABHB) e da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) para promover, no mercado internacional, a qualidade da genética brasileira das raças Hereford e Braford e a excelência dos produtos e serviços agropecuários, produzidos no Brasil, voltados à melhoria da produtividade da genética HB e, maximização de resultados da pecuária de corte. (Compõem a lista desses produtos e serviços agropecuários: insumos, implementos e serviços agrícolas para implantação de pastagens, preparação de concentrados, silagens e fenação, equipamentos de contenção, medição, alimentação, manejo e proteção individual para o trato bovino, produtos e insumos veterinários, serviços de multiplicação de material genético, logística, gerenciamento rural e planejamento de instalações rurais.) Desta forma, mantém, como intuito principal, a busca da internacionalização das empresas e a aproximação comercial com mercados compradores.

#### Empresas parceiras:

Atualmente conta com 33 empresas participantes, estas de produtos e serviços agropecuários como Ourofino, Matsuda, Coimma, AgroExport, CORT Genética - Brasil, Alta/Progen, Azevedo Bento, Colpo & Corcini, Galapa - Central de Reprodução Bovina, Costa Azul Logística, além de estabelecimentos rurais produtores de genética Hereford e Braford brasileira. (Confira, ao final, lista completa das empresas participantes.)

#### Atuação:

Ao estilo de consórcio de empresas exportadoras, definimos, através de comitê gestor do Projeto, as ações e diretrizes do ano, aprovamos o projeto e o orçamento junto a Apex-Brasil. A agência vem aportando recursos na ordem de R\$ 500 mil/ano para promoção destas ações de promoção da imagem e posicionamento internacional dos produtos agropecuários brasileiros e as empresas participantes do BHB e a ABHB aportam outra quantidade de recursos (contrapartidas) em até 50% deste valor. Essas contrapartidas são contabilizadas através da participação das empresas nas feiras, missões internacionais e rodadas de negócios (viagens, hospedagens e diárias dos representantes das empresas), em investimentos de divulgação internacional das empresas (via folders, banners, mídia, estandes, outros) ou ainda com as despesas realizadas para receber visitantes estrangeiros em suas dependências.



## Alta qualidade genética para o mundo

O Projeto *Brazilian Hereford & Braford* tem atuado, prioritariamente, em países da América do Sul e África como Uruguai, Argentina, Paraguai, Bolívia, Colômbia, Venezuela e Angola; também está prospectando clientes na Rússia e México e divulgando os produtos agropecuários brasileiros em todos os países que têm associações de Hereford e Braford como Canadá, Austrália, Inglaterra, Estados Unidos, Nova Zelândia e Dinamarca.

### **Benefícios às empresas participantes:**

O BHB realiza ações de promoção comercial internacional no qual as empresas que aderiram ao Projeto podem divulgar sua marca, fazer contatos e realizar negócios. Abaixo, relacionamos as principais ações e benefícios às empresas participantes:

- participação em feiras de caráter internacional (no Brasil e exterior), no estande próprio do BHB, onde as empresas podem divulgar seus produtos (folders, vídeos, etc.), receber convidados, participar de recepções, eventos e realizar reuniões de negócios;
- apoio à divulgação das empresas e à visitação dos estandes daquelas empresas que estejam participando de feiras de caráter internacional;
- organização de missões empresariais comerciais ou de prospecção de mercados;
- ações de mídia veiculando material promocional do Projeto (folders, catálogos, revistas, e-mail marketing e site trilingue do Projeto), onde as empresas divulgam sua logomarca;
- Projeto Imagem, onde o BHB traz ao Brasil veículos de mídia e formadores de opinião que são convidados a visitar os estabelecimentos e realizar a divulgação em mídia, em seus países, via TV, rádio, revista ou Internet;
- Rodadas de Negócios nas exposições internacionais ou ainda em edições do Projeto Comprador, ocasião em que investidores estrangeiros são convidados a visitar empresas do BHB e participar de negociação, ao final, no Brasil;
- levantamento estatístico de dados de comercialização internacional, através de ações de inteligência comercial, e da divulgação e encaminhamento de oportunidades de negócios às empresas;
- apoio institucional junto a órgãos governamentais para solução de entraves de ordem sanitária, burocrática ou logística;
- profissionalização nas relações internacionais das empresas, através de cursos de estratégias e táticas de negociação internacional, ministrados por instrutores de longo conhecimento na área de comércio internacional, workshops e orientação na formulação de marketing internacional das empresas;
- incremento da rede de contatos (*networking*) da empresa, em público alvo específico, através da atuação e da rede de relacionamentos internacionais da Associação Brasileira de Hereford e Braford - entidade criada em 1958, sendo filiada ao Conselho Mundial de Hereford, à Federação Braford do Mercosul e à Confederação Mundial Braford;
- incremento da divulgação da marca, serviços e produtos das empresas no mercado brasileiro;



## Alta qualidade genética para o mundo

### Cronologia de resultados do BHB:

2009 – Agosto: é lançado o Projeto BHB na Expointer, em Esteio/RS

2010 – Agosto: US\$ 148,6 milhões em exportações. (O valor representa acréscimo de 71% nas exportações das empresas que integram o Projeto tendo como ano/referência 2008 quando comercializaram US\$ 86,6 milhões.)

2011 – US\$ 118,04 milhões em exportações. (Números considerados positivos diante da crise internacional agravada em 2011 nos mercados compradores.)

Projeção do BHB para 2012 – US\$ 150 milhões

### Principais atividades realizadas em 2011:

Participação em sete feiras e missões internacionais com destaque para atuação na Colômbia, Paraguai, Bolívia e Uruguai; realizadas duas edições do Projeto Comprador com presença de investidores da Venezuela, Guatemala, Colômbia, Bolívia e Paraguai; edições do Projeto Imagem com presença de técnicos, imprensa e formadores de opinião da Nova Zelândia, Colômbia e Bolívia; e curso de Estratégias e Táticas de Negociação Internacional, promovido junto a Fiergs (Federação das Indústrias do Estado do RS).

### Principais atividades a serem executadas em 2012:

Circuito Feicorte (MT, BA, GO, MS, SP) – Março a Junho – *Participação com estande*

Congresso Mundial do Braford, Paraguai – Abril - *Participação com estande*

Congresso Mundial do Hereford, Canadá – Julho – Missão

Participação na Exposição Nacional HB, Feicorte e Expointer – *Participação com estande*

Principais mostras agropecuárias da Colômbia, Bolívia (*participação com estande*), Paraguai e Uruguai e Equador (missão) – Abril a Novembro

Projeto Imagem – Junho, Agosto e Setembro

Projeto Comprador – Junho e Novembro/Dezembro



# Alta qualidade genética para o mundo

Participe do Projeto BHB e incremente seu negócio e visibilidade no mercado internacional. Os resultados ratificam sua escolha!

## Empresas Participantes



Associação Brasileira de Hereford e Braford  
Av. General Osório, 1094 - Centro Bagé, RS - Cep 96400-100 ☎ +55 (53) 3242.1332  
[www.bhb.org.br](http://www.bhb.org.br) | [www.abhb.com.br](http://www.abhb.com.br) | [www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br)



## ApexBrasil

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS

