

COM O PROPÓSITO DE RECONHECER O MÉRITO E ESTIMULAR A DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS DA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE PLÁSTICO TRANSFORMADO EM SEU ÂMBITO EXPORTADOR, O PORTFÓLIO THINK PLASTIC BRAZIL, INSTITUI A 4ª. EDIÇÃO DO WORLD PLASTIC CONNECTION AWARD - 2025.

REGULAMENTO

World Plastic Connection Award – 2025



Think Plastic Brazil

1.	INTRODUÇÃO E CATEGORIAS.....	3
1.1.	CATEGORIAS:.....	3
2.	WORLD PLASTIC CONNECTION AWARD.....	3
2.1.	DOS CRITÉRIOS DE PARTICIPAÇÃO.....	3
2.1.1.	Associadas e não associadas ao Think Plastic Brazil.....	3
2.1.2.	Identificação das categorias que concorrerá.....	3
2.1.3.	Falhas no preenchimento das fichas de inscrições.....	3
2.1.4.	Disputa por categoria ou nível de maturidade.....	3
2.1.5.	Avanço no nível de maturidade exportadora de empresas associadas.....	4
2.1.6.	Rebaixamento de nível de maturidade exportadora de empresas associadas.....	4
2.1.6.1.	Após a avaliação do nível de maturidade.....	4
2.1.6.2.	Para fins desta premiação.....	4
2.2.	DOS PASSOS DE INSCRIÇÃO.....	4
2.2.1.	Preencher ficha de inscrição.....	4
2.2.1.1.	Prazo de inscrição.....	4
2.2.1.2.	Documentos solicitados.....	4
2.2.1.2.1	Business Case.....	5
2.2.1.2.2	Comprovantes de investimentos.....	5
2.3.	CATEGORIAS E CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO.....	6
2.3.1.	WORLD PLASTIC BUSINESS CASE AWARD.....	6
2.3.1.1.	Temas.....	6
2.3.1.2.	Da equipe julgadora.....	7
2.3.1.2.1	Das decisões.....	8
2.3.1.3.	Avaliação.....	8
2.3.1.3.1	Critérios a serem analisados.....	8
2.3.1.3.2	Empresa vencedora.....	9
2.3.1.3.3	Em caso de empate.....	9
2.3.2.	WORLD PLASTIC DEVELOPMENT AWARD.....	9
2.3.2.1.	Avaliação.....	9
2.3.2.1.1	Não exportadora para iniciante.....	10
2.3.2.1.2	Iniciante para intermediária.....	10
2.3.2.1.3	Intermediária para experiente.....	10
2.3.2.1.4	Experiente para Internacionalizada.....	11
2.3.2.1.5	Desempenho da empresa internacionalizada.....	11
2.3.2.2.	Em caso de empate.....	11
2.3.3.	WORLD PLASTIC COMMERCIAL AND IMAGE PROMOTION INVESTMENTS AWARD.....	11
2.3.3.1.	Dos critérios de julgamento.....	11
2.3.3.1.1	Investimento em Promoção Comercial.....	11
2.3.3.1.2	Investimento em Promoção de Imagem.....	12
2.3.3.2.	Empresa vencedora.....	13
2.3.3.3.	Em caso de empate.....	13
2.3.4.	WORLD PLASTIC GLOBAL DESIGN AWARD.....	14
2.3.4.1.	Etapas do julgamento.....	14

2.3.4.1.1	Primeira Etapa - da equipe julgadora	14
2.3.4.2.	Avaliação	14
2.3.4.2.1	Empresa vencedora.....	14
2.3.4.2.2	Em caso de empate.....	14
2.4.	DA PREMIAÇÃO.....	14
2.5.	DISPOSIÇÕES GERAIS	14
2.5.1.	Da confidencialidade.....	14
2.5.2.	Transparência	15
2.5.3.	Casos não previstos	15
2.5.4.	Da autorização	15
2.5.5.	Do agradecimento.....	15
2.6.	ANEXO I - CRITÉRIO DE DESEMPATE.....	16
2.7.	ANEXO II - MODELO DE BUSINESS CASE.....	17

1. INTRODUÇÃO E CATEGORIAS

Para reconhecer o mérito e estimular a divulgação dos resultados da indústria brasileira de plástico transformado no âmbito exportador, o Portfólio Think Plastic Brazil, coordenado pelo Instituto Nacional do Plástico (INP) em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil), institui a 4ª Edição do World Plastic Connection Award - 2025.

1.1. CATEGORIAS:

- WORLD PLASTIC BUSINESS CASE AWARD
- WORLD PLASTIC DEVELOPMENT AWARD
- WORLD PLASTIC COMMERCIAL AND IMAGE PROMOTION INVESTMENTS AWARD
- WORLD PLASTIC GLOBAL DESIGN AWARD

2. WORLD PLASTIC CONNECTION AWARD

A participação no World Plastic Connection Award é aberta e gratuita para as empresas associadas ao Portfólio Think Plastic Brazil. Empresas não associadas podem participar preenchendo o Termo de Adesão, a ficha de enquadramento da maturidade exportadora, e pagando uma taxa de R\$1.500,00 para inscrição em uma categoria do prêmio, além de R\$500,00 por cada categoria adicional.

2.1. DOS CRITÉRIOS DE PARTICIPAÇÃO

2.1.1. Associadas e não associadas ao Think Plastic Brazil

A participação gratuita no World Plastic Connection Award é permitida apenas para empresas associadas ao Think Plastic Brazil, sem pendências financeiras ou documentais (Contrato com o Think Plastic Brazil e Termo de Adesão ApexBrasil). Empresas não associadas devem preencher o Termo de Adesão, a ficha de enquadramento da maturidade exportadora, e pagar uma taxa de R\$1.500,00 para inscrição em uma categoria do prêmio e R\$500,00 por cada categoria adicional.

2.1.2. Identificação das categorias que concorrerá

Cada empresa participante poderá disputar uma ou mais categorias, sendo que é somente permitido uma ficha de inscrição por empresa. A empresa participante deverá informar na mesma ficha de inscrição em quais categorias irá concorrer.

2.1.3. Falhas no preenchimento das fichas de inscrições

O Think Plastic Brazil, seus apoiadores e jurados deste concurso não se responsabilizam por falhas no preenchimento das fichas de inscrição, entre elas informações incorretas, inverídicas e/ou problemas de envio de arquivos.

2.1.4. Disputa por categoria ou nível de maturidade

Os prêmios serão disputados pelas empresas de mesmo nível de categoria de maturidade exportadora: iniciante, madura e expert, em que atualmente se encontram. Para empresas, exclusivamente associadas, que participarem da

premiação **WORLD PLASTIC DEVELOPMENT AWARD**, caso após o preenchimento da ficha de avaliação, a empresa tenha avançado em seu nível de maturidade exportadora, ela será automaticamente reenquadrada no nível superior, porém continuará a disputa no nível para o qual se inscreveu. O novo nível valerá tanto como base para a próxima edição do World Plastic Connection Award como para enquadramento associativo. A empresa que for reenquadrada no nível superior receberá um e-mail informando sobre sua nova categoria e a partir de outubro de cada ano já receberá o valor do boleto atualizado.

- 2.1.5. Avanço no nível de maturidade exportadora de empresas associadas
Uma vez que a empresa avançar no nível de maturidade exportadora ela automaticamente mudará de categoria exportadora passando de iniciante para madura ou de madura para expert. Desta forma, as empresas e o setor como um todo demonstrarão sua evolução na internacionalização.
- 2.1.6. Rebaixamento de nível de maturidade exportadora de empresas associadas
- 2.1.6.1. Após a avaliação do nível de maturidade
Não serão permitidas diminuições de níveis. Caso sejam identificadas discordâncias no atual nível exportador da empresa, será de responsabilidade da mesma ajustar os pontos díspares.
- 2.1.6.2. Para fins desta premiação
Independente da avaliação de nível de maturidade exportadora a empresa participará da disputa dentro de sua classificação atual.

2.2. DOS PASSOS DE INSCRIÇÃO

- 2.2.1. Preencher ficha de inscrição
As empresas interessadas em participar do WORLD PLASTIC CONNECTION AWARD 2025 devem preencher a ficha de inscrição por meio do link: https://www.onlinepesquisa.com/s/AWARD_2025
- 2.2.1.1. Prazo de inscrição
O prazo de preenchimento da ficha de inscrição é de 21/06/2024 das 14h até 12/09/2024 às 23h45. Inscrições feitas fora do prazo ou por outros meios (que não o link oficial do prêmio) serão desconsideradas automaticamente.
- 2.2.1.2. Documentos solicitados
- Os documentos solicitados (Cases de Sucesso, Comprovantes de investimento em Promoção Comercial e Promoção de Imagem) devem ser encaminhados em pdf único individual até 10MB por meio do campo correspondente na ficha de inscrição.
 - Caso seja necessário a empresa poderá dividir o documento em dois ou mais arquivos, para atingir o tamanho de 10MB, nomeando-o: (Nome_do_documento-parte1 e Nome_do_documento-parte2 – seguindo-se a sequência de quantidades de documentos consolidados).
 - Todos os documentos incluídos na ficha de inscrição devem estar completamente legíveis.
 - Até 4 imagens em alta resolução e que destaque(m) os principais diferenciais do produto ou embalagem, como por exemplo:
 - Informações sobre o produto ou embalagem
 - Cor do produto ou embalagem

- Ergonomia do produto ou embalagem
 - Forma e estética do produto ou embalagem
 - Inovação do produto ou embalagem
 - Inclusão social
 - Sustentabilidade
 - Ecodesign
 - Formato
 - Tampa
 - Durabilidade
 - Resistência ao calor e frio
 - Encaixe
 - Empilhamento
 - Resistência
 - Funcionalidade de abertura e fechamento
 - Montagem e desmontagem
 - Entre outros destaques
- A(s) imagem(ns) deve(m) ter as dimensões; 15x10 cm (base x altura), extensão TIFF ou JPG, com não mais que 2.0Mb de tamanho.
- Link de vídeo que apresente os diferenciais do(s) produto(s) ou embalagens como apresentados acima.
- Não será necessário o envio de amostras, portanto, é fundamental que as fotos e vídeos sejam bem-produzidos para a empresa não ser prejudicada.

2.2.1.2.1 Business Case

Os business cases encaminhados para o World Plastic Business Case Award devem ser redigidos em português, Fonte Times News Roman, tamanho 10, espaçamento simples, com no máximo 4 páginas e contendo, no máximo, duas fotos. Tema, título e legendas podem fugir do padrão de fonte, vide ANEXO II.

NOTA: Cada empresa pode enviar apenas um Business Case. Caso a empresa envie mais de um, será imediatamente desclassificada e não poderá participar desta categoria de premiação.

2.2.1.2.2 Comprovantes de investimentos

No mesmo pdf no qual foram encaminhados os comprovantes de investimento em Promoção Comercial¹ e no mesmo pdf no qual foram encaminhados os comprovantes de investimento em Promoção de Imagem² a empresa deve adicionar uma planilha identificando em uma coluna a) Data do Investimento, b) A que se refere este Investimento, c) identificar a moeda do pagamento, d) Valor do Investimento. A planilha deve conter o valor total somados dos

¹ Promoção Comercial: Considera-se investimento em promoção comercial a participação em feiras internacionais, a realização de missões comerciais e prospectivas, e visitas a clientes fora do Brasil, que não estejam incluídas no calendário oficial do Think Plastic Brazil. Esses investimentos são essenciais para comprovar a expansão da empresa em mercados internacionais, identificar novas oportunidades de negócios e estabelecer relações comerciais além das fronteiras brasileiras.

² Promoção de Imagem: Trata-se de investimentos em materiais de marketing e comunicação em outros idiomas, tais como: website, materiais gráficos (folder e catálogo) e vídeos institucionais.

investimentos. O download do modelo do Excel poderá ser feito pelo seguinte link: https://virtualprojectoffice.com.br/REGULAMENTO_E_MODELOS

2.3. CATEGORIAS E CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

O World Plastic Connection Award está dividido em 4 categorias, como abaixo listadas e a seguir descritas:

2.3.1. WORLD PLASTIC BUSINESS CASE AWARD

Premiará os melhores cases internacionais de sucesso realizados pela empresa de 01 de setembro de 2023 a 01 de setembro de 2024.

NOTA: Cada empresa pode enviar apenas um Business Case. Caso a empresa envie mais de um, será imediatamente desclassificada e não poderá participar desta categoria de premiação.

2.3.1.1. Temas

Somente serão permitidos envios de cases com temas relacionados à exportação e à internacionalização, entre eles (mas não limitados aos descritos):

- **Adaptação e Customização de Produtos:** Empresa associada que conseguiu adaptar ou personalizar seu produto ou linha de produtos para atender uma demanda de um importador, demonstrando o impacto nos resultados financeiros e na satisfação do cliente.
- **Estudo de Estufagem de Contêiner:** Empresa associada que inovou no estufamento de contêineres, conseguindo colocar mais produtos que o habitual, e mostrando o impacto positivo nos resultados financeiros e na eficiência logística.
- **Aliança Estratégica para Exportação:** Empresa associada que formou uma aliança estratégica/parceria para exportar seus produtos, evidenciando o impacto nas vendas e no crescimento da companhia.
- **Mobilização, Treinamento e Capacitação:** Empresa associada que mobilizou, treinou e capacitou sua equipe de exportação para melhorar o atendimento no mercado internacional, detalhando o impacto nos resultados financeiros e na eficiência operacional.
- **Prospecção de Mercado e Novos Clientes Internacionais:** Empresa associada que atuou ativamente na prospecção de clientes internacionais, apresentando o nome dos países, a quantidade de contatos sensibilizados, e o impacto nas vendas e na expansão do mercado.
- **Novos Produtos e Serviços:** Empresa que desenvolveu novos produtos e serviços para atender potenciais importadores e conseguiu exportar esses novos produtos e/ou serviços, mostrando o impacto nos resultados financeiros e na inovação.
- **Exportação por E-commerce e/ou Marketplace:** Empresa associada que passou a exportar seus produtos por meio de E-commerce e/ou marketplace, destacando o impacto nas vendas e na expansão de canais de distribuição.
- **Inovação e Design:** Empresas associadas que estão investindo em inovação de produtos para atender demandas internacionais, evidenciando

o impacto nos resultados financeiros, na diferenciação de mercado e na competitividade.

- **Sustentabilidade e Integração de Sustentabilidade nas Exportações:** Empresas associadas que estão investindo em práticas sustentáveis para atender demandas internacionais, demonstrando o impacto positivo no meio ambiente e nos resultados financeiros.
- **Premiações Internacionais:** Prêmios internacionais de alta relevância que as empresas ganharam no período, destacando o impacto nos resultados financeiros, na imagem da companhia e no reconhecimento global.
- **Expansão de Mercado:** Relatos de como a empresa entrou em novos mercados internacionais, detalhando as estratégias utilizadas e o impacto nas vendas e no crescimento da empresa.
- **Parcerias Logísticas Internacionais:** Descrição de parcerias com fornecedores de logística internacionais que melhoraram a eficiência e reduziram custos, impactando positivamente nos resultados financeiros.
- **Certificações e Compliance Internacional:** Casos em que a empresa obteve certificações internacionais que facilitaram a entrada em novos mercados, demonstrando o impacto no aumento das vendas e na conformidade regulatória.
- **Promoção Comercial e de Imagem:** Detalhamento de campanhas de marketing e participação em feiras e eventos internacionais, com foco nos resultados financeiros e na construção da marca globalmente.
- **Desenvolvimento de Redes de Distribuição Internacional:** Casos de sucesso no desenvolvimento de redes de distribuição em mercados internacionais, evidenciando o impacto nas vendas e na eficiência operacional.
- **Transformação Digital para Exportação:** Exemplos de como a empresa utilizou a transformação digital para melhorar seus processos de exportação, incluindo a utilização de ferramentas digitais para gestão de clientes internacionais e automação de processos, com impacto nos resultados financeiros.
- **Apoio Governamental e Programas de Incentivo:** Descrição de como a empresa utilizou programas de apoio governamental e incentivos para exportação, mostrando o impacto nos custos operacionais e nas oportunidades de mercado.
- **Gestão de Risco Internacional:** Exemplos de estratégias implementadas para gerenciar riscos associados à exportação, como variação cambial e barreiras comerciais, e o impacto na estabilidade financeira da empresa.

2.3.1.2. Da equipe julgadora

O World Plastic Business Case Award será julgado por um grupo de jurados convidados, todos eminentes profissionais detentores do conhecimento do processo de internacionalização; Governo em todas as suas esferas e Pesquisadores do Setor, entre outros. A seleção dos jurados ficará à cargo do Think Plastic Brazil e a listagem com os nomes somente será divulgada após a entrega dos prêmios.

2.3.1.2.1 Das decisões

As decisões dos jurados serão soberanas e as notas serão divulgadas sem identificação, somente para a empresa correspondente, podendo a empresa solicitar suas notas posterior à entrega do prêmio (mantendo-se a privacidade dos jurados).

2.3.1.3. Avaliação

Os jurados avaliarão os cases, os quais darão notas individuais por case em uma escala de 1 a 10. Cada jurado dará sua nota individual para cada case sem ter interferência de terceiros. Sendo que uma nota maior e uma menor serão eliminadas por empresa para equilibrar os pesos.

2.3.1.3.1 Critérios a serem analisados

Ao analisar os cases os jurados darão nota de 1 a 10 aos seguintes critérios:

CRITÉRIOS	PARÂMETROS DE AVALIAÇÃO	POR QUE?	NOTA
Uso do Modelo do Template Case Sucesso WPCA	Verificar se a empresa seguiu corretamente o template (ANEXO II) fornecido e se todas as seções estão preenchidas de forma clara e completa.	Essencial para garantir uniformidade e comparabilidade entre os cases.	1 A 10
Identificação de Oportunidade Internacional	Avaliar a clareza e a relevância da oportunidade internacional identificada pela empresa. Considerar a análise de mercado, as necessidades identificadas e a justificativa da oportunidade.	Crucial para entender a capacidade da empresa de identificar e justificar oportunidades no mercado internacional.	1 A 10
Ação Efetivamente Colocada em Prática	Avaliar a descrição das ações implementadas pela empresa para aproveitar a oportunidade. Considerar a execução e a inovação das ações.	Importante para medir a eficácia e a inovação das estratégias implementadas.	1 A 10
Resultados da Ação para a Imagem do Brasil no Exterior	Avaliar como as ações da empresa contribuíram para a imagem do Brasil no mercado internacional. Considerar fatores como promoção de qualidade, inovação e sustentabilidade.	Essencial para avaliar o impacto positivo das ações da empresa na percepção internacional do Brasil.	1 A 10
Resultados da Ação para a Imagem da Empresa no Exterior	Avaliar como as ações melhoraram a percepção da empresa no mercado internacional. Considerar a reputação, reconhecimento e branding.	Importante para entender como as ações afetaram a imagem da empresa globalmente.	1 A 10
Resultados da Ação para a Internacionalização da Marca	Avaliar os resultados obtidos em termos de expansão e consolidação da marca no mercado internacional. Considerar a presença em novos mercados, parcerias estabelecidas e reconhecimento internacional.	Fundamental para medir o sucesso da marca em alcançar e se estabelecer em novos mercados.	1 A 10

Efetividade da Ação em Termos de Concretização de Vendas Internacionais	Avaliar os resultados comerciais obtidos com as ações implementadas. Considerar o aumento nas vendas internacionais, novos contratos fechados e crescimento do faturamento internacional.	Crucial para quantificar o sucesso das ações em termos de resultados financeiros tangíveis.	1 A 10
Evidências e Anexos (inclua fotos, gráficos, documentos comprovativos, etc.)	Avaliar a qualidade e a relevância das evidências e anexos fornecidos. Considerar a clareza, a pertinência e o suporte que as evidências dão às informações apresentadas no case.	Importante para verificar a veracidade e o impacto das ações descritas, proporcionando um suporte visual e documental às informações apresentadas.	1 A 10

2.3.1.3.2 Empresa vencedora

Será considerada vencedora a empresa que obtiver a maior pontuação em cada categoria (Access³, Special⁴, Excellency⁵). A partir da edição de 2025, apenas as empresas que alcançarem a primeira posição serão premiadas.

2.3.1.3.3 Em caso de empate

O desempate se dará pelas informações contidas na ficha de inscrição para participar da premiação, vide critério de desempate no ANEXO I.

2.3.2. WORLD PLASTIC DEVELOPMENT AWARD

Apenas empresas associadas poderão participar desta categoria. Premiará as empresas que mais evoluíram em nível de maturidade exportadora conforme os critérios estabelecidos pelo Think Plastic Brazil.

2.3.2.1. Avaliação

Durante o preenchimento do questionário de maturidade, pontos são atribuídos com base nas respostas fornecidas. Será considerada vencedora a empresa que obtiver a maior pontuação em cada etapa do avanço no perfil de maturidade no processo de internacionalização: de não exportadora para iniciante, de iniciante para intermediária, de intermediária para experiente, de experiente para internacionalizada, e maior desempenho no nível de internacionalizada,

³ Access - Iniciante

⁴ Special - Madura

⁵ Excellency – Expert

conforme os critérios descritos abaixo. A partir da edição de 2025, apenas as empresas que alcançarem a primeira posição serão premiadas.

2.3.2.1.1 Não exportadora para iniciante

Para empresas inscritas no Portfólio que avançaram na maturidade de não exportadora para iniciante, serão avaliados os seguintes critérios:

- A empresa exporta?
- A empresa está registrada no RADAR/SISCOMEX?
- A empresa possui Departamento de Exportação/internacionalização?
- A empresa tem um atendimento comercial exclusivo para exportação/internacionalização?
- O CEO da empresa está envolvido diretamente com a área de exportação/internacionalização?
- A empresa possui material de comunicação em outros idiomas?
- A empresa possui website em outros idiomas?
- A empresa possui um profissional disponível com domínio de um segundo idioma?
- A empresa possui um profissional com domínio do processo exportador/internacionalização?
- Os produtos exportados, pela empresa, possuem especificações técnicas em outros idiomas?
- A empresa possui lista de preço para exportação?
- A empresa já foi atendida pelo PEIEX (Programa de Qualificação para Exportação) oferecido pela ApexBrasil?

2.3.2.1.2 Iniciante para intermediária

Para empresas inscritas no Portfólio que avançaram na maturidade exportadora de iniciante para intermediária, pontos que serão avaliados:

- A empresa tem experiência de participação em projeto comprador?
- A empresa tem experiência como visitante em feira internacional?
- A empresa possui experiência como expositora em feira internacional?
- A empresa possui plano básico de exportação? Entende-se como plano básico: Produto(s) selecionado(s), país(es) definido(s), ação(s) de promoção(es) priorizada(s), indicadores e metas estabelecidas e apresentadas e aprovadas pelo CEO da empresa
- A empresa possui representante e/ou distribuidor no exterior?

2.3.2.1.3 Intermediária para experiente

Para empresas inscritas no Portfólio que avançaram na maturidade exportadora de intermediária para experiente, pontos que serão avaliados:

- A empresa faz gerenciamento e documentação de contatos comerciais internacionais - CRM próprio?
- A empresa possui plano estratégico de exportação avançado? Entende-se como plano estratégico avançado: Comitê Estratégico da área de Internacionalização, Governança da área de internacionalização, Mapeamento e plano de envolvimento dos stakeholders, Objetivos de curto, médio e longo prazo definidos, Indicadores estratégicos e metas de curto, médio e longo prazo estabelecidos, Ranqueamento de países

e regiões, Segmentação de clientes internacionais, Projetos da área de internacionalização priorizados.

- A empresa possui escritório e funcionário exclusivo no exterior? Escritório próprio da empresa e não de parceiros.
- A empresa possui plano de marketing internacional?
- A empresa possui indicadores de resultados para acompanhar as exportações?
- A empresa possui controle de níveis de estoque nos canais de distribuição no exterior?

2.3.2.1.4 Experiente para Internacionalizada

Para empresas inscritas no Portfólio que avançaram na maturidade exportadora de experiente para internacionalizada, pontos que serão avaliados:

- A empresa realiza exportação com marca própria?
- A empresa possui registro de marcas no exterior?
- A empresa faz campanha de publicidade ou ações para fortalecer a marca no exterior?
- A empresa possui planta no exterior?

2.3.2.1.5 Desempenho da empresa internacionalizada

Para empresas inscritas no Portfólio que são do nível internacionalizada que obtiveram o melhor desempenho nos quesitos:

- a. quantidade de funcionários no exterior
- b. quantidade de países que a empresa exporta

2.3.2.2. Em caso de empate

O desempate se dará por algumas informações contidas na ficha de inscrição para participar da premiação, vide critério de desempate no ANEXO I.

2.3.3. WORLD PLASTIC COMMERCIAL AND IMAGE PROMOTION INVESTMENTS AWARD

Premiará as empresas que mais investiram economicamente em ações internacionais de promoção comercial e promoção de imagem dentre o período de 01 de setembro de 2023 a 1 de setembro de 2024.

2.3.3.1. Dos critérios de julgamento

2.3.3.1.1 Investimento em Promoção Comercial

São considerados investimentos econômicos em Promoção Comercial: participações em feiras internacionais por conta própria e com apoio técnico do Think Plastic Brazil; gastos de participação em feira internacional com investimento próprio (não considera feiras que estão no calendário do Think Plastic Brazil); viagens internacionais prospectivas; pagamento de passagens, hospedagem, etc. para distribuidores e/ou representantes; pagamento de fee mensal e/ou ajuda de custo para representante no exterior; investimento em moldes para adequação internacional; investimento em máquinas e equipamentos para atender demanda internacional; capacitação internacional; realização de seminários internacionais; patrocínio no World Plastic Connection Summit; investimento em compra de pesquisas e estudos

internacionais; investimento em criação de novos produtos para o mercado internacional; investimento em adaptações de produtos para atender demanda internacional; investimento em design de produtos; participação em projetos internacionais promovidos pela ApexBrasil; e participação em missões internacionais promovidas pela ApexBrasil. O julgamento desta categoria será baseado nos valores dos investimentos realizados, multiplicados pelo percentual conforme os critérios descritos abaixo.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DOS VALORES INVESTIDOS EM PROMOÇÃO COMERCIAL	
% CONSIDERADO DO VALOR INVESTIDO	CRITÉRIOS QUE AS EMPRESAS DEVERÃO SEGUIR
0%	Não preencheu nenhum dos requisitos.
25%	As despesas estão entre o prazo de 01/09/2023 até 01/09/2024.
50%	As despesas estão entre o prazo de 01/09/2023 até 01/09/2024.
	Uso do modelo de Excel disponibilizado: Envio formato do Excel modelo disponibilizado em 100% preenchido.
75%	As despesas estão entre o prazo de 01/09/2023 até 01/09/2024.
	Uso do modelo de Excel disponibilizado: Envio formato do Excel modelo disponibilizado em 100% preenchido.
	A despesa apresentada está relacionada em 100% com promoção de imagem e voltada 100% para o mercado internacional.
100%	As despesas estão entre o prazo de 01/09/2023 até 01/09/2024.
	Uso do modelo de Excel disponibilizado: Envio formato do Excel modelo disponibilizado em 100% preenchido.
	A despesa apresentada está relacionada em 100% com promoção de imagem e voltada 100% para o mercado internacional.
	Cópia de comprovantes das despesas: Envio cópias de documentos comprobatórios, tais como: nota fiscal ou fatura ou recibos.

Faça o download do modelo do Excel aqui:

https://virtualprojectoffice.com.br/REGULAMENTO_E_MODELOS

2.3.3.1.2 Investimento em Promoção de Imagem

São considerados investimentos econômicos em **Promoção de Imagem**: Branding, Rebranding, Assessoria de imprensa internacional, Catálogo de produtos voltados para o mercado internacional, Material institucional para o mercado internacional (folder, banner, etc.), Vídeo institucional voltado para o mercado internacional, Brindes voltados para o mercado internacional, Anúncio em revistas internacionais, Investimento em propaganda televisiva no mercado internacional, Site institucional em outros idiomas, Campanhas internacionais para feiras no exterior, Criar campanha para participar do Color

of the Month do Think Plastic Brazil, Investimento em mídias internacionais, Tradução de materiais em outros idiomas, etc. O julgamento desta categoria será baseado conforme valores de investimentos realizados e critérios abaixo:

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DOS VALORES INVESTIDOS EM PROMOÇÃO DE IMAGEM	
% CONSIDERADO DO VALOR INVESTIDO	CRITÉRIOS QUE AS EMPRESAS DEVERÃO SEGUIR
0%	Não preencheu nenhum dos requisitos.
25%	As despesas estão entre o prazo de 01/09/2023 até 01/09/2024.
50%	As despesas estão entre o prazo de 01/09/2023 até 01/09/2024.
	Uso do modelo de Excel disponibilizado: Envio formato do Excel modelo disponibilizado em 100% preenchido.
75%	As despesas estão entre o prazo de 01/09/2023 até 01/09/2024.
	Uso do modelo de Excel disponibilizado: Envio formato do Excel modelo disponibilizado em 100% preenchido.
	A despesa apresentada está relacionada em 100% com promoção de imagem e voltada 100% para o mercado internacional.
100%	As despesas estão entre o prazo de 01/09/2023 até 01/09/2024.
	Uso do modelo de Excel disponibilizado: Envio formato do Excel modelo disponibilizado em 100% preenchido.
	A despesa apresentada está relacionada em 100% com promoção de imagem e voltada 100% para o mercado internacional.
	Cópia de comprovantes das despesas: Envio cópias de documentos comprobatórios, tais como: nota fiscal ou fatura ou recibos.

Faça o download do modelo do Excel aqui:

[https://virtualprojectoffice.com.br/REGULAMENTO E MODELOS](https://virtualprojectoffice.com.br/REGULAMENTO_E_MODELOS)

2.3.3.2. Empresa vencedora

Será considerada vencedora do primeiro lugar a empresa que apresentar o maior volume financeiro de investimentos em ações de Promoção Comercial e/ou ações de Promoção de Imagem. A partir da edição de 2025 não serão premiados os segundo e terceiro colocados.

2.3.3.3. Em caso de empate

O desempate se dará por algumas informações contidas na ficha de inscrição para participar da premiação, vide critério de desempate no ANEXO I.

2.3.4. WORLD PLASTIC GLOBAL DESIGN AWARD

O prêmio tem como propósito incentivar a concepção de projetos de excelência, visando tanto desenvolver a capacidade criativa e competitiva das empresas quanto promover a imagem do Brasil como um produtor de classe mundial de produtos plásticos no mercado internacional. As empresas podem inscrever apenas produtos que foram criados por elas próprias, que possuem propriedade intelectual da empresa e que garantam não ser cópias.

2.3.4.1. Etapas do julgamento

2.3.4.1.1 Primeira Etapa - da equipe julgadora

O World Plastic Business Case Award será julgado por um grupo de arquitetos, designers e estilistas convidados, todos eminentes profissionais detentores do conhecimento do Design, processo de internacionalização; governo em todas as suas esferas e pesquisadores do setor, entre outros. A seleção dos jurados ficará à cargo do Think Plastic Brazil e a listagem com os nomes somente será divulgada após a finalização das análises.

2.3.4.2. Avaliação

Os jurados avaliarão as imagens dos produtos e embalagens, atribuindo notas individuais para cada um, em uma escala de 1 a 10. Cada jurado dará sua nota de forma independente, sem interferência de terceiros. Para equilibrar os pesos, a maior e a menor nota serão eliminadas para cada empresa. As empresas participantes desta categoria devem enviar, obrigatoriamente, até um máximo de 4 fotos do produto ou embalagem.

2.3.4.2.1 Empresa vencedora

Será considerada vencedora a empresa que obtiver a maior pontuação em cada categoria (Access, Special, Excellency). A partir da edição de 2025 não serão premiados os segundo e terceiro colocados.

2.3.4.2.2 Em caso de empate

O desempate se dará por algumas informações contidas na ficha de inscrição para participar da premiação, vide critério de desempate no ANEXO I.

2.4. DA PREMIAÇÃO

As empresas premiadas receberão um troféu especial indicando a categoria e o prêmio correspondente. Ela poderá utilizar também as informações em suas comunicações, irrestritamente.

2.5. DISPOSIÇÕES GERAIS

2.5.1. Da confidencialidade

Todos os dados fornecidos pelas empresas associadas e não associadas serão tratados com confidencialidade absoluta, conforme previsto no TERMO DE APOIO assinado entre as partes.

2.5.2. Transparência

Para garantir máxima transparência ao World Plastic Connection Award, os resultados serão auditados por uma empresa de auditoria terceirizada que não tornará pública qualquer informação aferida.

2.5.3. Casos não previstos

Os casos não previstos na aplicação deste regulamento serão dirimidos pela comissão organizadora. As empresas que se inscreverem se responsabilizam automaticamente por quaisquer situações jurídicas que possam envolver a divulgação de seus produtos (casos específicos de cópia e outras questões envolvendo copyright).

2.5.4. Da autorização

As empresas participantes autorizam, ao confirmar participação no concurso, o uso de seus nomes e informações não confidenciais nas promoções relativas ao World Plastic Connection Award por parte do Think Plastic Brazil.

2.5.5. Do agradecimento

As empresas participantes se comprometem, caso solicitado, a gravarem vídeo de agradecimento pelo recebimento dos prêmios, caso sejam contempladas.

2.6. ANEXO I - CRITÉRIO DE DESEMPATE

INFORMAÇÕES	PESOS		NOTAS
100% da ficha totalmente preenchida	50	NÃO	---
Sua empresa exporta	10	NÃO	---
Varição do número de funcionários diretos			
Para cima	1	NÃO	---
Neutro	0	NÃO	---
Para baixo	-1	NÃO	---
Varição do número de funcionários indiretos			
Para cima	1	NÃO	---
Neutro	0	NÃO	---
Para baixo	-1	NÃO	---
Varição do número de funcionários no exterior			
Para cima	1	NÃO	---
Neutro	0	NÃO	---
Para baixo	-1	NÃO	---
Varição do peso total da resina transformada por mês (tonelada)			
Para cima	5	NÃO	---
Neutro	0	NÃO	---
Para baixo	-5	NÃO	---
Varição do percentual do faturamento total ocorrido da exportação			
Para cima	10	NÃO	---
Neutro	0	NÃO	---
Para baixo	-10	NÃO	---
Varição do percentual do faturamento total investido em exportação			
Para cima	10	NÃO	---
Neutro	0	NÃO	---
Para baixo	-10	NÃO	---
Quantidade de países que a empresa exporta	SOMA	NÃO	---
Para quais países sua empresa exporta (soma das distâncias de Brasília até as capitais dos países que a empresa exporta)	CÁLCULO	NÃO	---
Motivação e comprometimento com o processo de internacionalização			
Sua empresa está registrada no RADAR/SISCOMEX?	10	NÃO	---
A sua empresa possui Departamento de Exportação/internacionalização?	10	NÃO	---
A sua empresa tem um atendimento comercial exclusivo para exportação/internacionalização?	10	NÃO	---
O CEO de sua empresa está envolvido diretamente com a área de exportação/internacionalização?	10	NÃO	---
A sua empresa possui material de comunicação em outros idiomas?	10	NÃO	---
A sua empresa possui website em outros idiomas?	10	NÃO	---
A sua empresa possui um profissional disponível com domínio de um segundo idioma?	10	NÃO	---
A sua empresa possui um profissional com domínio do processo exportador/internacionalização?	10	NÃO	---
Os produtos exportados, pela sua empresa, possuem especificações técnicas em outros idiomas?	10	NÃO	---
A sua empresa faz investimento em Inteligência de Mercado Internacional?	10	NÃO	---
Sua empresa possui lista de preço para exportação?	10	NÃO	---
Sua empresa possui experiência de participação em projeto comprador	10	NÃO	---
Sua empresa possui experiência como visitante em uma feira internacional?	10	NÃO	---
Sua empresa possui experiência como expositora em feira internacional?	10	NÃO	---
Sua empresa possui plano básico de exportação/internacionalização?	10	NÃO	---
Sua empresa possui representante no exterior?	10	NÃO	---
Sua empresa possui distribuir no exterior?	10	NÃO	---
Gerenciamento e documentação de contatos comerciais internacionais - CRM próprio	10	NÃO	---
Plano estratégico avançado de exportação/internacionalização?	10	NÃO	---
Sua empresa possui um escritório e funcionário próprio de vendas no exterior?	10	NÃO	---
Sua empresa possui plano de marketing internacional?	10	NÃO	---
Sua empresa possui indicadores de resultados para acompanhar as exportações?	10	NÃO	---
Sua empresa possui controle de níveis de estoque nos canais de distribuição no exterior?	10	NÃO	---
A empresa realiza exportação com marca própria?	10	NÃO	---
A empresa possui registro de marcas no exterior?	10	NÃO	---
Sua empresa faz campanha de publicidade ou ações para fortalecer a marca no exterior?	10	NÃO	---
Sua empresa tem plantas (fábricas) em outros países?	10	NÃO	---
Sua empresa já foi atendida pelo PEIEXoferecido pela ApexBrasil?	10	NÃO	---
NOTA FINAL			0

2.7. ANEXO II - MODELO DE BUSINESS CASE

OBSERVAÇÕES:

- Cada empresa pode enviar apenas um Business Case. Caso a empresa envie mais de um, será imediatamente desclassificada e não poderá participar desta categoria de premiação.
- Este template deve ser utilizado por todas as empresas participantes para enviar seus cases de sucesso. O preenchimento adequado deste documento garantirá uma avaliação mais eficiente e justa por parte dos jurados. Escolha um dos temas relacionados à exportação e internacionalização e detalhe como sua empresa obteve sucesso nesse aspecto.

DATA	EMPRESA	CNPJ
SEU NOME	E-MAIL	CELULAR

TEMA ESCOLHIDO	Escolher um item.
PROBLEMA	

DESCRIÇÃO DO CASE

1.0 máximo de caracteres com espaço

Para descrever o case favor refletir sobre as seguintes perguntas:

1. **Qual é o contexto do case?** Qual era a situação antes da implementação do case? Quais desafios a empresa estava enfrentando?
2. **O que motivou a implementação do case?** Houve algum evento ou circunstância específica que levou à decisão de implementar o case?
3. **Quais ações foram tomadas no case?** Quais foram as principais etapas ou processos envolvidos na implementação do case?
4. **Quais foram os principais obstáculos e como foram superados?** A empresa encontrou algum desafio significativo durante a implementação? Como esses desafios foram resolvidos?
5. **Quais foram os pontos de virada ou momentos decisivos?** Houve algum evento ou realização específica que se destacou durante a implementação do case?

OBJETIVOS E METAS

500 máximo de caracteres com espaço

Lembre-se, os objetivos e metas devem ser específicos, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e limitados no tempo (SMART). Além disso, eles devem ser claros e concisos, respeitando o limite máximo de caracteres.

ESTRATÉGIAS IMPLEMENTADAS

700 máximo de caracteres com espaço

Na seção “ESTRATÉGIAS IMPLEMENTADAS”, as empresas devem considerar as seguintes perguntas:

1. **Quais estratégias foram usadas para alcançar os objetivos e metas?** Descreva as abordagens específicas, técnicas ou metodologias que foram usadas.
2. **Como essas estratégias foram desenvolvidas e implementadas?** Explique o processo de planejamento e execução das estratégias.
3. **Quem esteve envolvido na implementação dessas estratégias?** Identifique os principais atores ou equipes envolvidas e descreva seus papéis.
4. **Houve alguma parceria ou colaboração externa?** Se a empresa colaborou com outras organizações, parceiros ou consultores, mencione isso e explique como eles contribuíram.
5. **As estratégias mudaram ao longo do tempo?** Se houve ajustes ou mudanças nas estratégias durante a implementação, explique o que motivou essas mudanças e como elas foram gerenciadas.

Lembre-se, as estratégias devem ser claras e concisas, respeitando o limite máximo de caracteres. Além disso, elas devem ser relevantes para o tema escolhido e alinhadas com os objetivos e metas do case.

RESULTADOS OBTIDOS

500 máximo de caracteres com espaço

Na seção “RESULTADOS OBTIDOS”, as empresas devem considerar as seguintes perguntas:

1. **Quais foram os resultados concretos alcançados?** Descreva os resultados tangíveis que foram obtidos como resultado da implementação do case. Isso pode incluir métricas de desempenho, vendas, satisfação do cliente, etc.
2. **Como esses resultados se comparam aos objetivos e metas estabelecidos?** A empresa atingiu ou superou suas metas? Se não, quão perto chegou e quais fatores contribuíram para qualquer lacuna?
3. **Quais foram os benefícios intangíveis?** Além dos resultados quantificáveis, houve algum benefício qualitativo, como melhoria na reputação da marca, aumento da moral dos funcionários, etc?
4. **Como os resultados foram medidos?** Explique as ferramentas ou métodos usados para avaliar o sucesso.
5. **Quais foram os principais fatores que contribuíram para o sucesso?** Identifique os elementos-chave que desempenharam um papel crucial na obtenção dos resultados.

Lembre-se, os resultados devem ser específicos, mensuráveis e diretamente ligados aos objetivos e metas estabelecidos. Além disso, eles devem ser claros e concisos, respeitando o limite máximo de caracteres.

IMPACTO NOS RESULTADOS AMBIENTAIS, SOCIAIS E FINANCEIROS

500 máximo de caracteres com espaço

Na seção “IMPACTO NOS RESULTADOS AMBIENTAIS, SOCIAIS E FINANCEIROS”, as empresas devem considerar as seguintes perguntas:

1. **Quais foram os impactos ambientais do case?** Como a implementação do case afetou o meio ambiente? Isso pode incluir coisas como redução de emissões, conservação de recursos, reciclagem, etc.
2. **Quais foram os impactos sociais do case?** Como a implementação do case afetou a comunidade local ou a sociedade em geral? Isso pode incluir coisas como criação de empregos, melhoria da qualidade de vida, contribuição para a educação, etc.
3. **Quais foram os impactos financeiros do case?** Como a implementação do case afetou a saúde financeira da empresa? Isso pode incluir coisas como aumento de receita, redução de custos, retorno sobre o investimento, etc.
4. **Como esses impactos foram medidos?** Quais ferramentas ou métodos foram usados para avaliar esses impactos?
5. **Como esses impactos se alinham com os objetivos e metas do case?** Os impactos alcançados estavam de acordo com o que a empresa esperava?

Lembre-se, os impactos devem ser específicos, mensuráveis e diretamente ligados aos objetivos e metas estabelecidos. Além disso, eles devem ser claros e concisos, respeitando o limite máximo de caracteres.

LIÇÕES APRENDIDAS

300 máximo de caracteres com espaço

Na seção “LIÇÕES APRENDIDAS”, as empresas devem considerar as seguintes perguntas:

1. **Quais foram as principais lições aprendidas durante a implementação do case?** Identifique os principais insights ou aprendizados que surgiram durante o processo.
2. **Houve algum erro ou falha que levou a um aprendizado importante?** Às vezes, os erros podem ser uma fonte valiosa de aprendizado. Se houve algum erro ou falha, como isso contribuiu para um melhor entendimento ou melhoria?
3. **Como essas lições influenciaram a estratégia ou operações da empresa?** As lições aprendidas levaram a mudanças na forma como a empresa opera ou planeja suas estratégias?
4. **Essas lições podem ser aplicadas a futuros projetos ou iniciativas?** As lições aprendidas são específicas para este case ou elas têm implicações mais amplas para a empresa?
5. **Como a empresa planeja incorporar essas lições em suas futuras operações?** Há planos para utilizar esses aprendizados em futuros projetos ou iniciativas?

Lembre-se, as lições aprendidas devem ser honestas e reflexivas, destacando tanto os sucessos quanto os desafios. Além disso, elas devem ser claras e concisas, respeitando o limite máximo de caracteres.

EVIDÊNCIAS E ANEXOS (INCLUA FOTOS, GRÁFICOS, DOCUMENTOS COMPROVATIVOS, ETC.)

Inserir no máximo até 4 fotos caso queira ilustrar

Na seção "EVIDÊNCIAS E ANEXOS", as empresas devem considerar as seguintes perguntas:

1. **Quais evidências suportam os resultados e impactos declarados?** Isso pode incluir dados de vendas, relatórios de satisfação do cliente, estudos de caso, etc.
2. **Existem imagens ou gráficos que ilustram os resultados ou impactos?** Fotos de produtos, gráficos de desempenho, infográficos e outros visuais podem ser muito eficazes para demonstrar os resultados.
3. **Existem documentos comprobatórios que validam as reivindicações feitas no case?** Isso pode incluir certificados, prêmios, cartas de recomendação, etc.
4. **Como essas evidências e anexos são relevantes para o case?** Cada evidência ou anexo deve ter uma conexão clara e direta com o case apresentado.
5. **As evidências e anexos são claros e fáceis de entender?** Evite o uso de jargões técnicos ou complexos. Se necessário, forneça uma breve explicação ou legenda para cada anexo.

Lembre-se, as evidências e anexos devem ser autênticos e verificáveis. Além disso, eles devem ser claros e concisos, respeitando o limite máximo de caracteres.