

Plano de Negócios para Internacionalização - Curso de Comércio Exterior Universidade Metodista de São Paulo – 2020

Grupos e resumo dos trabalhos

Integrantes:

Cristian de Souza Bote, Gabrielle Brandão do Nascimento Silva, Gabrielly Leandro Ribeiro Henrique Mattos de Oliveira, Isabela Marcus, Jaqueline Martins Higa e Matheus Oliveira de Abreu.

Orientador: Prof. Me. Rogerio Ambrósio

Resumo

Este trabalho foi desenvolvido com o intuito de apresentar um plano de negócios para a internacionalização da empresa Jk Toten. O projeto foi desenvolvido com o objetivo de exportar totens do dispenser de álcool gel acionado por pedal para a Itália, país selecionado a partir da pesquisa de mercado. Com a pandemia da COVID-19, a demanda pelo produto em questão aumentou, favorecendo o sucesso da empresa em seu processo de internacionalização, visto que o item pode ser utilizado em diversos lugares, como por exemplo, em lojas, farmácias, shoppings, mercados, agências bancárias entre outros. Além disso, o projeto aborda pesquisas de mercado, estudo do macro e microambiente, estratégias de cenários e de marketing, como também, o estudo da viabilidade financeira e roteiro de exportação, garantindo uma base de estudos confiável e segura para a inserção da empresa JK Totem no mercado externo.

=====

Integrantes:

Bruna Estevam Pereira Zorzin, Carlos Eduardo Ferreira Serafim, Felipe Marcon Braga Leonardo Ferreira de Moraes, Lucas Rota Scurato, Matheus de Genaro Miranda Matheus Galesi da Rocha e Rafael Nain Rosa Ayub.

Orientador: Prof. Me. Rogerio Ambrósio

Resumo

O presente projeto apresenta o plano de internacionalização da TECHFIO, projetando a exportação de fios e cabos elétricos de baixa tensão para o Paraguai. A metodologia utilizada para viabilizar o projeto passou por análises internas, forças e fraquezas da empresa, diferenciais e vantagens competitivas, além, de análises macro e microeconômicas, demandas do mercado local e análise dos principais concorrentes. Os resultados mais importantes apontam para a relevância e sucesso do projeto, uma vez que, a TECHFIO, chegará ao mercado internacional com amplas possibilidades de destaque, produtos de alta

qualidade e preços competitivos, com amplas condições de implementar, de forma segura, planejada e coordenada, o plano de internacionalização da empresa.

=====

Integrantes:

Gabriel Martins da Silva, Isabela Antunes Baptista, Jennyfer Eduarda Almeida Correia
Laura Schalch Rodrigues, Marcella Fernandes F. Silva, Rebecca Bezerra Albertoni e
Renan Borges De Almeida.

Orientador: Prof. Me. Rogerio Ambrósio

Resumo

Este trabalho consiste na elaboração de um plano de exportação para a empresa AGMaq Manutenção e Comércio de Máquinas Ltda., que atua no setor de máquinas e equipamentos, oferecendo produtos e serviços de marcas conhecidas no mercado e prestando o suporte necessário para os seus clientes. O produto selecionado para o processo de internacionalização da empresa foi a lavadora de alta pressão. A partir de consultas realizadas e análise de aspectos macro, identificou-se que o mercado-alvo será a Argentina, que apresentou alta demanda deste tipo de produto. O projeto tem como objetivo demonstrar a viabilidade financeira do processo de exportação para a AGMaq, por meio de análises micro e macro ambientes, análise estratégica e de cenários, estratégia de marketing e inserção da empresa no mercado externo.

=====

Integrantes:

Isabely Oliveira Cabral De Araujo, Jessica Ferreira, Laissa Esther Ribas, Ligia Pereira Costa e
Marco Antonio Caetano.

Orientador: Prof. Me. Rogerio Ambrósio

Resumo

Este trabalho consiste na elaboração de um plano de negócios para a internacionalização da empresa NTI Equipamentos, localizada na cidade de Indaiatuba, SP. Trata-se de um estudo de caso para exportar um de seus produtos para o Chile: a linha de diluidores. Ao longo do trabalho, são apresentados os principais componentes utilizados atualmente nas organizações para um bom desempenho no mercado internacional, a fim de que a empresa possa alavancar suas exportações e incrementar o seu faturamento. Portanto, objetiva-se, com este projeto, apresentar à empresa as opções e possibilidades de ingressar no mercado internacional sem receio ou incertezas. Empresas empreendedoras não podem ter somente uma visão diferenciada dos negócios, precisam também de uma metodologia mais ampla,

para que seu empreendimento venha obter o retorno esperado no desenvolvimento comercial e estrutural.

=====
Integrantes:

Ana Carolina Oliveira, Bruna Lopes dos Santos, Kevin Uriel Camargo Mazzini, Larissa Oliveira Lima, Marina Brandão, Victor Rebesco Zabala e Yngrid Camara.

Orientador: Prof. Me. Jeferson dos Santos

Resumo:

O objetivo do projeto é buscar novos produtos e apresentar o crescimento internacional que estes podem alcançar no mercado. Com este plano, buscamos propor à empresa Meu Cabelo Natural Salão Beleza Ltda., a ideia de viabilizar o negócio para exportação, por meio do conhecimento econômico de mercado e das vertentes que fazem com que todo o projeto aconteça, tendo como base o público-alvo e como a empresa busca lucrar no mercado nacional. Com o conhecimento que será fornecido para os responsáveis da organização sobre o funcionamento do processo de exportação para que outros países que buscam o mesmo nicho tenham opções de mercado, é uma boa oportunidade de ampliar o negócio.

=====
Integrantes:

Alexandre de Souza Rocha, Eric Ferrari Ramos, Gabriel Souza Reis, Isabella Marques Martins, Lucas De Carvalho Miranda e Thatiany Vendramini Cesar.

Orientador: Prof. Me. Jeferson dos Santos

Resumo:

Este projeto visa apresentar um plano de exportação para a empresa União Acessórios Para Vidros, que está localizada em São Bernardo do Campo desde 2014, que desenvolve e fabrica acessórios em polímero com alta qualidade para o mercado de vidros temperados. Referente a exportação dos produtos, identificou-se que a Argentina possui uma demanda significativamente maior que os outros países pesquisados pelo grupo, sendo assim, com esta pesquisa, será demonstrada a viabilidade da exportação para a União fazendo uma análise microeconômica e macroeconômica da empresa, visando desenvolver uma estratégia para promover a exportação dos itens citados.

=====
Integrantes:

Bárbara Martins Valezin, Carolina Hostin da Silva, Debora Aparecida da Luz, Laiane de Sousa Silva, Mayara Tibério da Silva Franco e Millena Garcia Penha.

Orientador: Prof. Me. Jeferson dos Santos

Resumo:

O projeto tem como foco apresentar um modelo do processo de exportação à empresa NAUCO – Nacional de Automação e Controle LTDA., tendo como base as informações fornecidas por ela. Neste plano, será apresentada a viabilidade econômico-financeira, o demonstrativo de resultados e análises de mercado, a fim de proporcionar uma visão prática, ampla e estratégica na condução da empresa a explorar novos mercados no exterior. O intuito deste trabalho é ampliar a visão de mercado da empresa, oferecendo suporte técnico e viável por meio do estudo sobre a empresa e os mercados desejados.

=====

Integrantes:

Amanda de Oliveira Resende, Anna Beatriz Dantas, Anderson Lima, Beatriz Sopran, Gabrielli Brilhante e Mariana Kuba.

Orientador: Prof. Me. Jeferson dos Santos

Resumo:

O projeto visa apresentar um plano de negócios para internacionalização à Anazoe Cosmética Natural, empresa que produz cosméticos que não agredem o meio ambiente. O objetivo é trazer crescimento e visibilidade perante o mercado externo, mostrando resultados e possibilidades de investimento para incluir a organização nos negócios internacionais e mercado global. O projeto permite mostrar os benefícios e o potencial que a empresa possui de crescer de forma sustentável, diversificando os riscos e aumentando as receitas.