

**Avantglass Ind. e Comercio de Máquinas e Acessórios LTDA.**

**Processo de internacionalização**

**Anna Beatriz Freitas dos Santos – RA 319550**

**Amanda Campo Alavarse - RA 329948**

**Livia Sanches Croque - RA 325244**

**Tammy Alencar da Silva - RA 333258**

**Samuel Nunes da Silva - RA 201604093**

**2024**

**São Bernardo do Campo**

# **Avantglass Ind. E Comercio de Máquinas e Acessórios LTDA.**

## **Processo de internacionalização**

**Anna Beatriz Freitas dos Santos – RA 319550**

**Amanda Campo Alavarse - RA 329948**

**Livia Sanches Croque - RA 325244**

**Tammy Alencar da Silva - RA 333258**

**Samuel Nunes da Silva - RA 2016046093**

Análise da viabilidade de internacionalização da empresa AVANTGLASS para conclusão do curso de graduação em Administração com Ênfase em Comércio Exterior apresentado á Universidade Metodista de São Paulo - UMESP

Orientador: Prof. Me. Jeferson Dos Santos

**2024**

**São Bernardo do Campo**

## **DEDICATORIA**

Aos nossos queridos docentes.

*Existirão dois tipos de executivos nos próximos anos: Os que pensam globalmente e os que estarão desempregados.*

*Peter Drucker*

## RESUMO

É inegável que no ambiente global em que estamos inseridos vivemos em constantes metamorfoses sociais, políticas e econômicas, e cabe aos atuais empresários conciliar essas mudanças com os avanços tecnológicos e as integrações mundiais.

Diante do exposto acima, entendemos que o processo de internacionalização é de suma importância para o crescimento de qualquer empresa, entretanto esse processo engloba diversos desafios que o empreendedor muitas vezes não tem controle, por isso ele precisa ter adaptabilidade e flexibilidade nas tomadas de decisões, como por exemplo enfrentar cenários de instabilidade geopolítica e comercial, aumento das amplitudes geográficas e da cadeia logística, logo, precisando de um maior plano de marketing, conciliar os aspectos culturais do novo ambiente econômico, e é claro, sempre estar preparado para efeitos adversos, como por exemplo os empresários que no ano de 2020 tiveram que se adaptar a uma nova realidade, a pandemia do COVID-19, com cenários incertos em diversas áreas, assim, vem um alto crescimento de migração de lojas físicas para marketing places e sistemas de entrega rápida, esse é um dos mais recentes exemplos que temos de como deve ser a postura do empreendedor atual.

Sendo assim, apresentaremos nesse trabalho o processo de internacionalização da empresa AvantGlass, uma companhia que atua no setor de maquinários para vidros somente no mercado nacional. Diante das necessidades da contemporânea de uma economia globalizada, compreendemos a importância de uma maior integração desse mercado, de modo que apresentaremos toda a ficha técnica da empresa, dos principais produtos, nossa rigorosa avaliação do mercado internacional que consiste na elaboração de um plano de marketing com metodologias usadas para aumentar o reconhecimento da marca e impulsionar as vendas de máquinas para lapidar, biselar e acabar vidros, e apresentação das estratégias de marketing internacional utilizadas para desbravar as novas "praças" a serem percorridas.

Palavras-chave: Internacionalização, Lapidadoras, Biseladoras, Vidros.

## **ABSTRACT**

It is undeniable that in the global environment in which we operate we live in constant social, political and economic metamorphoses, and it is up to current businesspeople to reconcile these changes with technological advances and global integrations.

Given the above, we understand that the internationalization process is extremely important for the growth of any company, however this process encompasses several challenges that the entrepreneur often has no control over, which is why he needs to have adaptability and flexibility in decision making, such as facing scenarios of geopolitical and commercial instability, increasing geographic scope and the logistics chain, therefore, needing a greater marketing plan, reconciling the cultural aspects of the new economic environment, and of course, always being prepared for adverse effects, such as entrepreneurs who in 2020 had to adapt to a new reality, the COVID-19 pandemic, with uncertain scenarios in several areas, thus, we saw a high growth in migration from physical stores to marketing places and payment systems. fast delivery, this is one of the most recent examples we have of what the attitude of today's entrepreneur should be.

Therefore, in this work we will present the internationalization process of the company Avant Glass, a company that operates in the glass machinery sector only in the national market. Given the contemporary needs of a globalized economy, we understand the importance of greater integration of this market, so we will present the company's entire technical data sheet, main products, our rigorous assessment of the international market which consists of drawing up a marketing plan with methodologies used to increase brand recognition and boost sales of machines for cutting, beveling and finishing glass, and presentation of international marketing strategies used to discover new "places" to be explored.

Keywords: Company, Internationalization, Cutting, Bevelling, Glass.

# Sumário

<b>1. APRESENTAÇÃO</b> .....	<b>12</b>
1.1 FICHA TÉCNICA DA EMPRESA.....	12
1.2 BRAÇO AUTOMÁTICO GIRATÓRIO (TURNOVER) .....	13
1.3 LAPIDADORA .....	14
<b>2. AVALIAÇÃO DO MERCADO INTERNACIONAL</b> .....	<b>16</b>
2.1 BRAÇO AUTOMÁTICO GIRATÓRIO (TURNOVER) .....	17
2.2 LAPIDADORA .....	19
2.3 POTENCIAL DE EXPORTAÇÃO.....	22
<b>3. METODOLOGIAS</b> .....	<b><del>23</del>24</b>
3.1 5W2H .....	24
3.2 ANÁLISE SWOT .....	<del>25</del> 26
3.3 REFERENCIAL TEÓRICO E MÉTODOS DE PESQUISAS .....	<del>26</del> 27
<b>4. ANÁLISE DE CONCORRENTES</b> .....	<b><del>27</del>28</b>
4.1 ANÁLISE DE MERCADO - AVANT GLASS .....	28
4.3 ANÁLISE DE MERCADO – SCHIATTI ANGELO .....	33
4.4 QUALIDADE AVANT GLASS X CONCORRENTES .....	37
4.5 MARKETING E VENDAS - BOTTERO.....	37
4.6 MARKETING E VENDAS - SCHIATTI.....	40
4.7 MARKETING E VENDAS – AVANT GLASS .....	42
4.8 CLIENTES E MERCADO .....	43
4.9 OPERAÇÕES DE DESEMPENHO E FINANCEIRO.....	44
4.10 REPUTAÇÃO E PRESENÇA ONLINE .....	45
<b>5. ESTRATÉGIA DE MARKETING INTERNACIONAL</b> .....	<b><del>46</del>47</b>
5.1 ESTRATÉGIA DE MARKETING – BOTTERO .....	47
5.2 ESTRATÉGIA DE MARKETING – AVANT GLASS .....	48
5.3 OS 4PS DO MARKETING .....	50
<b>6. PLANO DE AÇÃO PARA O INÍCIO DAS EXPORTAÇÕES</b> .....	<b><del>51</del>52</b>
<b>7. ROTEIRO DA EXPORTAÇÃO</b> .....	<b>58</b>
<b>8. VIABILIDADE</b> .....	<b>61</b>
<b>9. CONCLUSÃO</b> .....	<b>64</b>
<b>10. REFERÊNCIAS</b> .....	<b>66</b>

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Dinâmica da empresa.....	13
Figura 2 - Braço Giratório .....	13
Figura 3 - Peças de reposição braço giratório.....	14
Figura 4 - Lapidadora .....	14
Figura 5 - Peças de reposição Lapidadora .....	15
Figura 6 - Exportação Brasileira do setor vidreiro de 2024 .....	16
Figura 7 - Exportação de maquinas automáticas giratórias de 2024 .....	17
Figura 8 - Exportação de máquinas automáticas giratórias por país de 2024 .....	17
Figura 9 - Mapa de mercado do braço giratório .....	18
Figura 10 - Mercado de exportação de maquinas lapidadoras de 2024.....	19
Figura 11 - De exportação de máquinas lapidadoras por país de 2024 .....	20
Figura 12 - Mapa de mercado da Lapidadora.....	21
Figura 13 - Consulta TEC por NCM para máquina automática giratória .....	22
Figura 14 - Consulta TEC por NCM para máquina lapidadora.....	<del>22</del> 23
Figura 15 - Aplicação da 5W2H .....	25
Figura 16 - Lapidadora oficial Avant Glass.....	28
Figura 17 - Braço Giratório Avant Glass .....	29
Figura 18 - Lapidadora concorrente Vision .....	30
Figura 19 - Lapidadoras concorrentes Victralux .....	31
Figura 20 - Lapidadoras concorrentes Variant.....	32
Figura 21 - Lapidadora concorrente Grinding Machine .....	34
Figura 22 - Turnover concorrente .....	35
Figura 23 - Página oficial site Bottero.....	38
Figura 24 - Página oficial instagram Bottero.....	40
Figura 25 - Página oficial site Schiatti.....	40
Figura 26 - Canais oficial do site Schiatti.....	41
Figura 27 - Contatos do site Schiatti .....	41
Figura 28 - Contatos do instagram Schiatt .....	41
Figura 29 - Contatos do site oficial Avant Glass .....	42
Figura 30 - Canais do site oficial Avant Glass.....	42
Figura 31 - Informações e central de ajuda no site oficial Avant Glass .....	42
Figura 32 - Instagram oficial Avant Glass .....	43
Figura 33 - Última data de faturamento da Avant Glass.....	44
Figura 34 - Valor de faturamento de Avant Glass .....	44
Figura 35 - 4 Ps.....	50
Figura 36 - Cotação Word Cargo .....	53
Figura 37 - Invoice .....	<del>54</del> 55
Figura 38 - Packing List .....	56

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Dados de mercado da máquina automática giratória de 2022 .....	19
Tabela 2 - Dados do mercado da lapidadora de 2022 .....	21
Tabela 3 - Ficha técnica Lapidadora .....	<del>28</del> <sup>29</sup>
Tabela 4 - Ficha técnica Braço Giratório .....	29
Tabela 5 - Ficha técnica Lapidadora concorrente Vision .....	30
Tabela 6 - Ficha técnica Lapidadoras concorrentes Victralux 1 .....	31
Tabela 7 - Ficha técnica Lapidadoras concorrentes Victralux 2 .....	32
Tabela 8 - Ficha técnica Lapidadoras concorrentes Variant .....	33
Tabela 9 - Ficha técnica Lapidadora concorrente Grinding Machine .....	34
Tabela 10 - Ficha técnica lapidadora concorrente Turnover .....	36
Tabela 12 - Planilha de formação de preço .....	62

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Exemplo da 5W2H.....	24
Quadro 2 - Análise SWOT.....	26

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Gantt.....	58
------------------------	----

## 1. APRESENTAÇÃO

A empresa Avantglass é o ponto de partida desse projeto, pois se trata de uma empresa nacional, consolidada e fabricante de máquinas do setor vidreiro. Para obtermos mais detalhes destacamos abaixo as principais informações que dará continuidade ao projeto.

### 1.1 Ficha técnica da empresa

**Razão social:** Avantglass Indústria e Comercio de Maquinas e Acessórios LTDA

**CNPJ:** 17.678.709/0001-43

**Local:** Diadema / SP

**Dimensão da empresa:** 25 funcionários

**Setor:** Industrial

**Atividade econômica:** Industrial de transformação

**Porte:** Empresa de médio porte

**Enquadramento Fiscal:** Lucro Presumido

**Faturamento anual:** R\$ 9.378.531,83

**Ramo de atuação:** Vidreiro

**Público alvo:** Indústrias vidreiras

**Objetivo da empresa:** Fornecer máquinas que facilitem a rotina das indústrias de fabricação de vidro

**Principais produtos:** Braço giratório automático (turnover) de 4 e 6 metros e Lapidadoras de peças de vidro.

A Empresa Avant Glass é acostumada a trabalhar com importação de peças, componentes eletrônicos e pneumáticos provenientes da China. A empresa também compra matéria prima nacional para produção de máquinas e peças. Seu processo está ilustrado a seguir:

Figura 1 - Dinâmica da empresa



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

### 1.2 Braço automático giratório (Turnover)

NCM: 84283300 (Outras máquinas e aparelhos de elevação, de carga, de descarga ou de movimentação (por exemplo, elevadores, escadas rolantes, transportadores, teleféricos).

Figura 2 - Braço Giratório

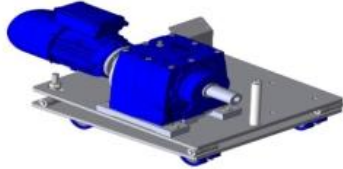


Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

## Alguns dos itens fabricados pela Avantglass para o Turnover:

Figura 3 - Peças de reposição braço giratório

BASE DO CONJUNTO  
REGULADOR ÂNGULO



EIXO UNIAO PARA  
BRACOS



ROTULA ROSCA DIREITA  
PARA BRACO GIRATORIO



CONJUNTO VENTOSA



Fonte: AvantGlass (Controle Interno), 2024.

### 1.3 Lapidadora

NCM: 84642010 (Máquinas ferramentas para trabalhar pedra, produtos cerâmicos, concreto, fibrocimento ou matérias minerais semelhantes, ou para o trabalho a frio do vidro).

Figura 4 - Lapidadora



Fonte: AvantGlass, 2024.

- **Alguns dos itens fabricados pela Avantglass para a Lapidadora:**

Figura 5 - Peças de reposição Lapidadora



Fonte: AvantGlass (Controle Interno), 2024.

## 2. AVALIAÇÃO DO MERCADO INTERNACIONAL

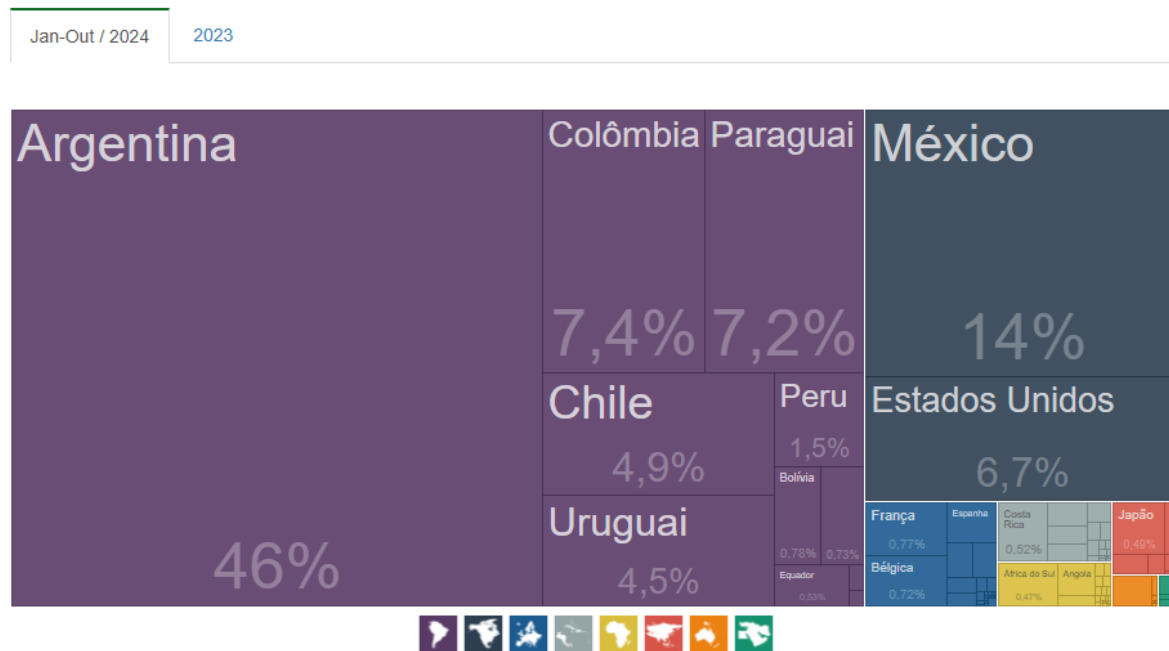
Os principais produtores de vidro e máquinas vidreiras são Japão, Estados Unidos, China e alguns países da União Europeia, em especial Alemanha, França, Itália, Espanha, Bélgica e Portugal.

O governo brasileiro de forma gratuita disponibiliza ferramentas de controle com dados governamentais, nacionais, federais e internacionais. Com objetivo de amparar, guiar, incentivar, ser transparente a respeito do mercado interno e externo através de transações.

Esses dados são chamados de BI (Business intelligence – inteligência de negócios). Sendo elas a APEXBRASIL-Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimento, o MDIC-Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços e o CIN-Centro Internacional de Negócios.

Figura 6 - Exportação Brasileira do setor vidreiro de 2024

### Destinos do produto



Fonte: MDIC, 2024.

Segundo dados da MDIC a Argentina tem participação de 46% de toda exportação do setor vidreiro do Brasil. Dado relevante que demonstra a alta demanda de vidro no país, parceria e possível gargalo para exportação de maquinas brasileiras no país.

## 2.1 Braço automático giratório (Turnover)

De acordo com a CIN esses são os dados do mercado direto do Braço automático giratório, cujo NCM já mencionado é 84283300.

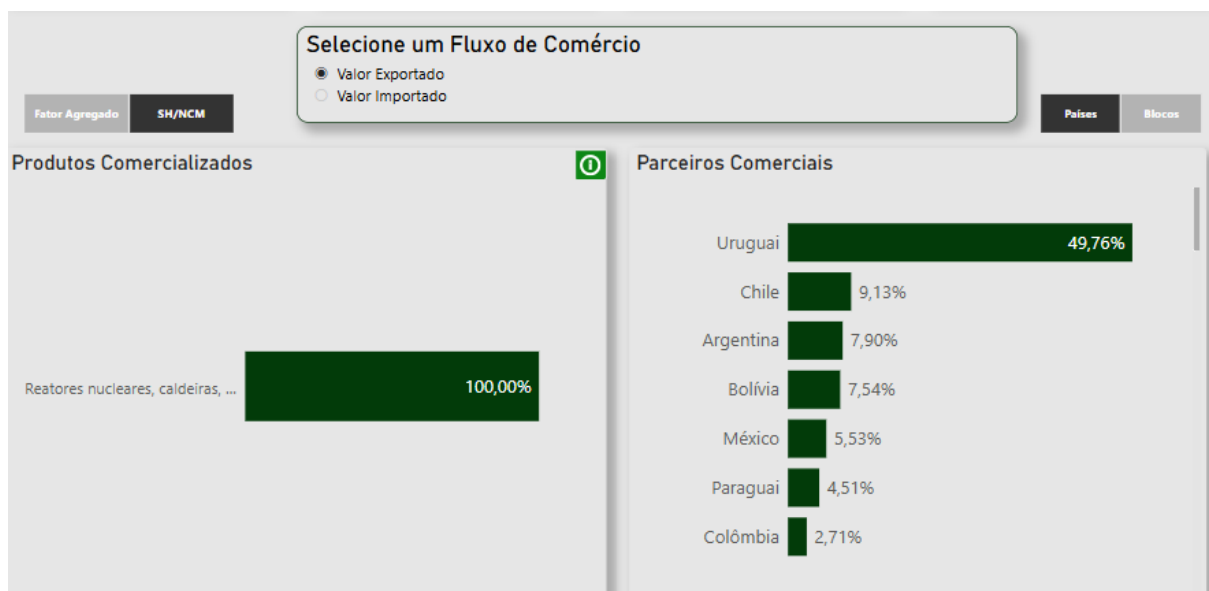
Figura 7 - Exportação de maquinas automáticas giratórias de 2024



Fonte: CIN, 2024

Segundo a CIN o número de exportações de máquinas automáticas giratórias do Brasil alcançou o número de 25,8 milhões de dólares em 2024. Além disso, o valor dessas exportações tem crescido 98,79% em dólares e a demanda também cresceu 163,91% se comparado a 2023.

Figura 8 - Exportação de máquinas automáticas giratórias por país de 2024



Fonte: CIN, 2024.

Outro dado relevante da CIN demonstra que o Brasil exporta para Argentina 7,90%, aproximadamente 2,038 milhões de dólares com máquinas automáticas giratórias

Após esses dados contamos com outras informações públicas de possíveis países para exportar máquinas automáticas giratórias.

Contamos com dados da APEX (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) para escolhermos um país e compararmos com os dados já apontados pelas demais ferramentas.

Figura 9 - Mapa de mercado do braço giratório



Fonte: APEX, 2024.

Realizamos uma pesquisa no mapa de oportunidades da APEX pelo NCM (Nomenclatura Comum do MERCOSUL) já mencionada da máquina automática giratória e o painel B.I. (Business Intelligence – Inteligência de Negócios) nos indicou 13 países de acordo com dados de 2022.

Tendo maior relevância a Argentina Circulada com indicador azul com significado na legenda por manutenção, ou seja, o Brasil já exporta para o país e tem participação relevante ou até mesmo é competitivo entre os participantes internacionais, porém é necessário a manutenção para que continue crescendo ou possa se manter no mercado.

Tabela 1 - Dados de mercado da máquina automática giratória de 2022

Mapa Estratégico de Mercados e Oportunidades Comerciais para as Exportações Brasileiras						
Informações sobre o Mercado - Produto selecionado:						Total de países
842833: Outros aparelhos elevadores ou transportadores de mercadorias, de tira ou correia						13
País	Classificação	Importações do país 2022 (US\$)	Exportações brasileiras 2022 (US\$)	Cresc. médio exp. do Brasil 2019-2022 (%)	Participação do Brasil 2022 (%)	Principal concorrente
Angola	Consolidação	6.432.723	97.542	217,83	1,52	China
Argentina	Manutenção	32.365.082	7.665.521	12,35	23,68	Estados Unidos
Chile	Consolidação	26.354.140	1.219.834	-5,32	4,63	Áustria
Colômbia	Recuperação (em declínio)	14.726.114	509.041	-19,01	3,46	China
Costa Rica	Recuperação (em declínio)	2.835.703	211.391	-15,66	7,45	Estados Unidos
El Salvador	Recuperação (em declínio)	1.498.339	4.877	-58,66	0,33	Estados Unidos
Equador	Recuperação (em declínio)	13.613.247	95.353	-39,53	0,70	China
Guatemala	Consolidação	6.939.813	327.096	30,73	4,71	Canadá
Honduras	Recuperação (em declínio)	2.229.092	16.640	-13,98	0,75	China
Panamá	Recuperação (em declínio)	1.128.188	155	-81,09	0,01	Colômbia
Paraguai	Manutenção	4.365.308	3.051.682	19,80	69,91	China
Peru	Manutenção	5.444.513	878.347	-26,82	16,13	China
Uruguai	Recuperação (em declínio)	2.514.513	147.226	-17,99	5,86	Países Baixos

Fonte: APEX, 2024.

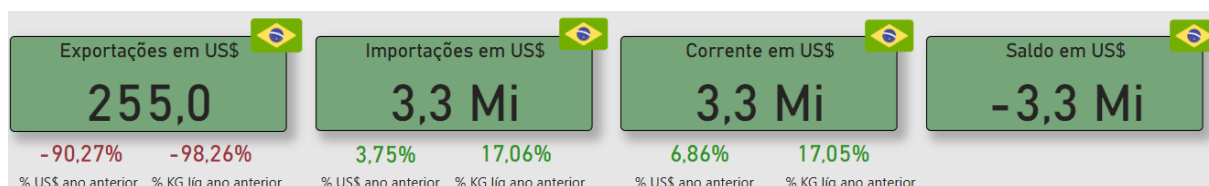
Além do mapa ilustrativo temos acesso a tabela que nos mostra uma visão quantitativa melhor.

Observando os dados da Argentina obtivemos números importantes acerca das importações da máquina automática giratória no país de 32.365.082 de dólares, temos um número alto de exportações brasileiras da máquina de 7.665.521 dólares (cerca de 23,68% de participação do Brasil) e tem um crescimento médio de 12,35% de mercado no território Argentino dessas máquinas. Tendo como principal concorrente o Estados Unidos.

## 2.2 Lapidadora

De acordo com a CIN esses são os dados do mercado direto do Lapidadora, cujo NCM (Nomenclatura comum do MERCOSUL) já mencionado é 84642010.

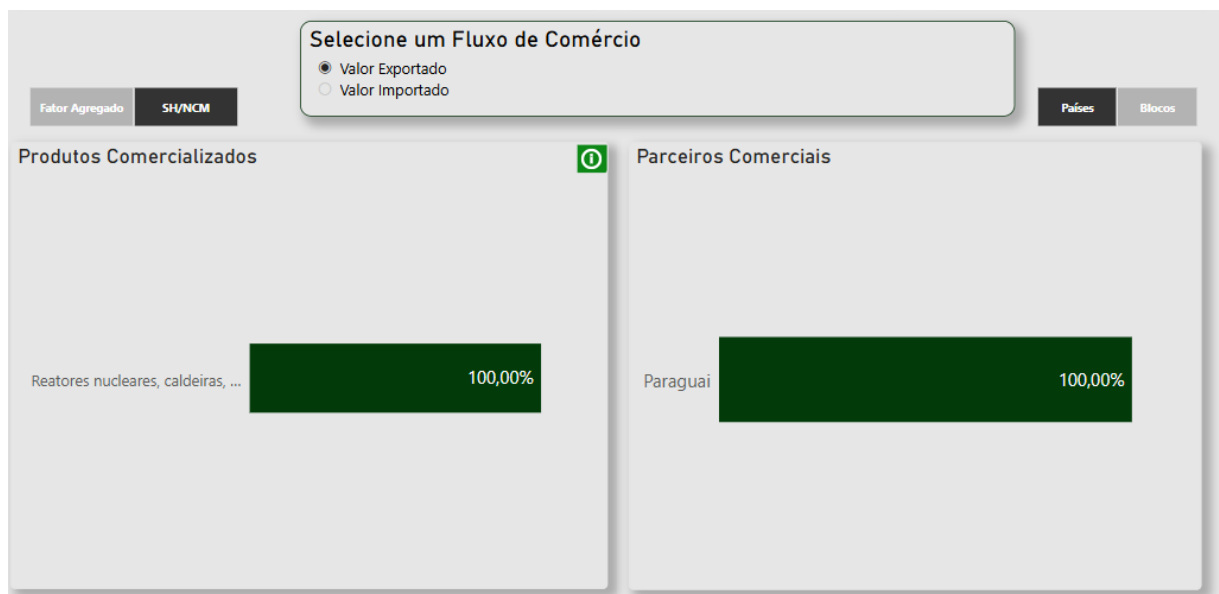
Figura 10 - Mercado de exportação de maquinas lapidadoras de 2024



Fonte: CIN, 2024.

Segundo a CIN o número de exportações de máquinas lapidadoras alcançou o número de 255 mil dólares em 2024. Além disso, o valor dessas exportações tem diminuído 90,27% em dólares e a demanda também 98,26% em peso líquido se comparado a 2023.

Figura 11 - De exportação de máquinas lapidadoras por país de 2024



Fonte: CIN, 2024.

De acordo com a CIN o único país pelo qual o Brasil exportou em 2024 foi o Paraguai, ou seja, a Argentina será um desafio.

Após esses dados contamos com outras informações públicas de possíveis países para exportar máquinas automáticas giratórias.

Contamos com dados da APEX (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) para escolhermos um país e compararmos com os dados já apontados pelas demais ferramentas.

Figura 12 - Mapa de mercado da Lapidadora



Fonte: APEX, 2024.

Realizamos uma pesquisa no mapa de oportunidades a APEX (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) pelo NCM (Nomenclatura comum do MERCOSUL) já mencionada da máquina lapidadora e o painel B.I. (Business Intelligence - Inteligência de negócios) nos indicou 3 países de acordo com dados de 2022. Tendo maior relevância a Argentina circulada em azul com indicador de manutenção, ou seja, o Brasil já exporta para o país e tem participação relevante ou até mesmo competitivo entre os participantes, porém é necessário a manutenção para que possa continuar crescendo ou possa se manter no mercado.

Tabela 2 - Dados do mercado da lapidadora de 2022

Mapa Estratégico de Mercados e Oportunidades Comerciais para as Exportações Brasileiras						
Informações sobre o Mercado - Produto selecionado:						Total de países
846420: Máquinas-ferramentas para esmerar ou polir pedra, produtos cerâmicos, concreto ou matérias minerais semelhantes, inclusive t...						3
País	Classificação	Importações do país 2022 (US\$)	Exportações brasileiras 2022 (US\$)	Cresc. médio exp. do Brasil 2019-2022 (%)	Participação do Brasil 2022 (%)	Principal concorrente
Argentina	Consolidação	2.706.270	122.987	42,36	4,54	China
Bolívia	Recuperação (em declínio)	526.973	26.784	-29,20	5,08	China
Paraguai	Recuperação (em declínio)	457.922	19.978	-9,91	4,36	China

Fonte: APEX, 2024.

Além do mapa ilustrativo temos acesso a tabela que nos mostra uma visão quantitativa melhor. Olhando para os dados da Argentina obtivemos números importante

importações da máquina automática giratória no país de 2.706.270 de dólares, temos um número pequeno de exportações brasileiras da máquina de 122.987 dólares (cerca de 4,54% de participação do Brasil) e tem um crescimento médio de 42,36% de mercado no território Argentino. Tendo como principal concorrente a China.

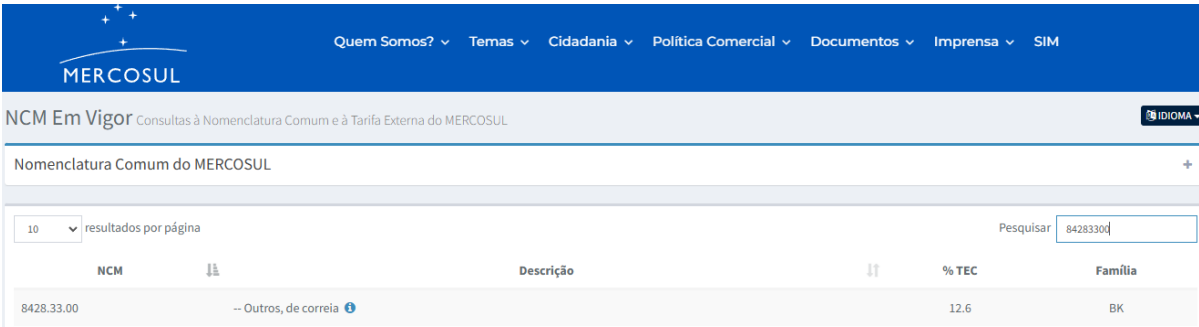
### 2.3 Potencial de Exportação

O MERCOSUL oferece acesso a uma importante base de clientes composta por empresas de manufatura, construção e automotivas de países como Argentina, Uruguai, Paraguai e Venezuela. A exportação de máquinas/peças de corte de vidro para estes países pode apresentar oportunidades de negócios lucrativas para empresas que procuram expandir a sua presença internacional.

Por fim, após uma análise internacional do mercado para lapidadoras e braços mecânicos concluímos que a exportação de máquinas para o MERCOSUL oferece oportunidades de negócios promissoras devido ao crescimento da indústria vidreira, à modernização da infraestrutura e à expansão do setor automotivo na região. Uma abordagem estratégica e adaptativa permite aproveitar estas oportunidades e construir uma presença de grande relevância no mercado do MERCOSUL. Por isso decidimos indicar a Argentina como principal país destinado a aceitar possíveis propostas comerciais de exportação, amparados por dados, pelo governo, pelas oportunidades, facilidades com idiomas, proximidade regional e acordo MERCOSUL.

A TEC (Tarifa externa comum) para importar produtos que estão fora do bloco do Mercosul para essas maquinas é de 12,6% segundo o MERCOSUL para cada uma das duas maquinas.

Figura 13 - Consulta TEC por NCM para máquina automática giratória



The screenshot shows the MERCOSUL website interface. At the top, there is a navigation bar with the MERCOSUL logo and menu items: Quem Somos?, Temas, Cidadania, Política Comercial, Documentos, Imprensa, and SIM. Below the navigation bar, the page title is "NCM Em Vigor" with a subtitle "Consultas à Nomenclatura Comum e à Tarifa Externa do MERCOSUL". There is a search bar with the text "Pesquisar" and the value "84283300". Below the search bar, there is a table with the following columns: NCM, Descrição, % TEC, and Família. The table contains one row with the following data: NCM: 8428.33.00, Descrição: -- Outros, de correia, % TEC: 12.6, Família: BK.

NCM	Descrição	% TEC	Família
8428.33.00	-- Outros, de correia	12.6	BK

Fonte: Mercosur, 2024.

Figura 14 - Consulta TEC por NCM para máquina lapidadora

NCM Em Vigor Consultas à Nomenclatura Comum e à Tarifa Externa do MERCOSUL

Nomenclatura Comum do MERCOSUL

10 resultados por página

Pesquisar 84642010

NCM	Descrição	% TEC	Família
8464.20.10	Para vidro	12.6	BK

Fonte: Mercosur, 2024.

Entre Brasil e Argentina temos a alíquota zero para transações, isso acontece porque ambos participam do mesmo bloco e essa diferença de alíquota nos torna mais competitivos entre mantermos relações entre nós mesmos.

### 3. METODOLOGIAS

Para o desenvolvimento deste projeto acadêmico foram adotadas estratégias através de ferramentas, pesquisas e estudos. Abaixo destacamos os que foram utilizados.

### 3.1 5W2H

É uma ferramenta muito utilizada nos inícios dos processos de planejamentos estratégicos, de modo que auxilia no gerenciamento do projeto em busca de alcançar o objetivo, basicamente é um check list / ponta – pé das primeiras etapas que o time de liderança do projeto pode percorrer, a ferramenta tem esse nome devido as iniciais das perguntas do check list em inglês, as perguntas são:

#### 5W

- I. What – o que será feito?
- II. Why – por que será feito?
- III. Where – onde será feito?
- IV. When – quando será feito?
- V. Who – por quem será feito?

#### 2H

- I. How – como será feito?
- II. How much – quanto vai custar?

Quadro 1 - Exemplo da 5W2H

5W					2H		STATUS
WHAT (O QUE)	WHY (POR QUE)	WHERE (ONDE)	WHO (QUEM)	WHEN (QUANDO)	HOW (COMO)	HOW MUCH (QUANTO CUSTA)	
O QUE SERÁ FEITO? QUAL É O SEU OBJETIVO? COMO DESCREVER O MELHOR QUE PODE OBTER NESTA SITUAÇÃO?	POR QUE SERÁ FEITO? QUAL É A RAZÃO QUE MOTIVA ESSA AÇÃO? O QUE VAI CONSEGUIR DE RETORNO? FAZ PARTE DE SUA MISSÃO? VALE A PENA?	ONDE SERÁ FEITO?	POR QUEM SERÁ FEITO? QUEM ESTÁ ENVOLVIDO OU É RESPONSÁVEL EM CADA AÇÃO? QUEM DEVE SER AVISADO?	QUANDO SERÁ FEITO? QUAIS SÃO AS PRIMEIRAS AÇÕES NECESSÁRIAS? ESSAS AÇÕES SÃO PROATIVAS OU DEPENDEM DE OUTRAS FORA DO SEU CONTROLE?	COMO SERÁ FEITO? COMO INICIAR, MENSURAR E ATIVAR AS AÇÕES NECESSÁRIAS? QUAIS SÃO AS SOLUÇÕES DE CONTINGÊNCIA, NO CASO DE ENCONTRAR OBSTÁCULOS? O QUE SINALIZARÁ QUE É O MOMENTO DE AGIR ASSIM?	QUANTO CUSTARÁ FAZER? QUANTO CUSTARÁ EM TEMPO, ESFORÇO, DINHEIRO, CONHECIMENTO, PREPARAÇÃO PSICOLÓGICA E NEGOCIAÇÃO OU MOTIVAÇÃO PESSOAL E DE GRUPO?	

Fonte: Sebrae, 2024.

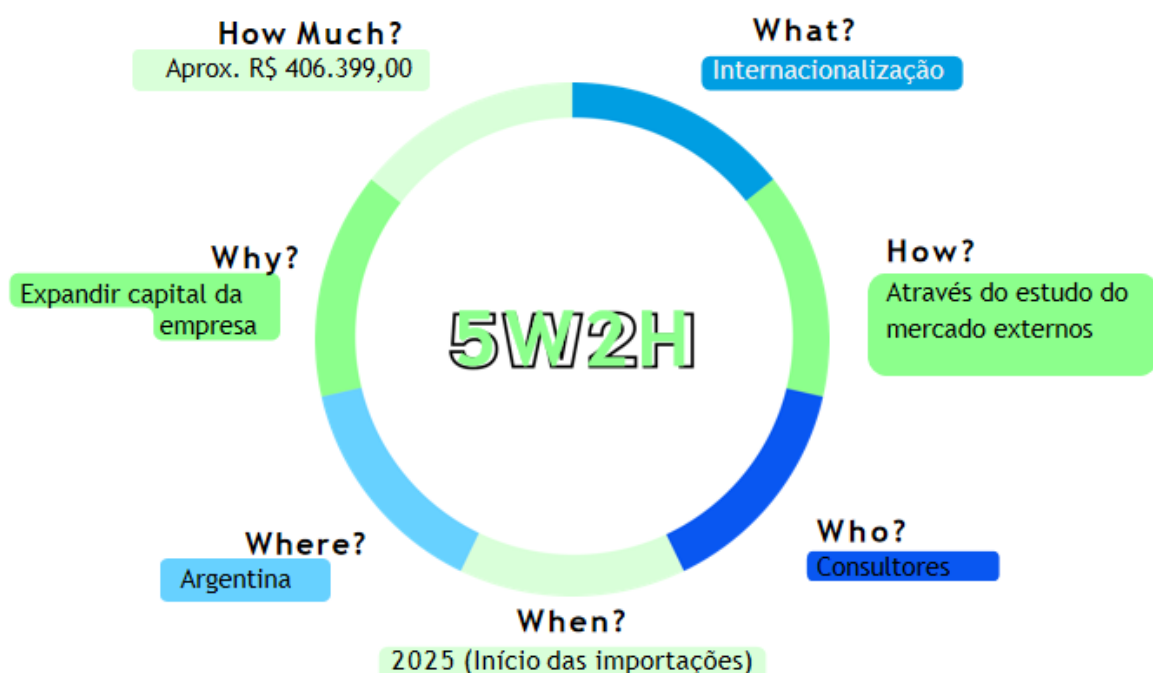
Vantagens de se usar a ferramenta no ambiente comercial:

- É possível organizar um ótimo planejamento;
- Ajuda no alinhamento da equipe;
- Destaca diretamente a atividade do colaborador e ajuda na delegação de tarefas de forma direta.

- Pode ter diversas aplicações e ser utilizada em diferentes áreas de gestão, como: gestão de projetos, de riscos, orçamentária, de pessoas, elaboração de planos de negócio, elaboração do planejamento estratégico, entre outros;
- Ganho de tempo operacional;
- Ajuda na execução e no controle das tarefas da empresa, trazendo assim economia de tempo e recursos, além de evitar atrasos nas entregas;
- Auxilia no aumento dos lucros;
- Melhora o processo de tomada de decisão;
- Aumenta o objetivo no plano de ação.

Com isso replicamos a ferramenta para triar o perfil da nossa empresa, e os objetivos a serem alcançados com o nosso plano de marketing internacional / internacionalização:

Figura 15 - Aplicação da 5W2H



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

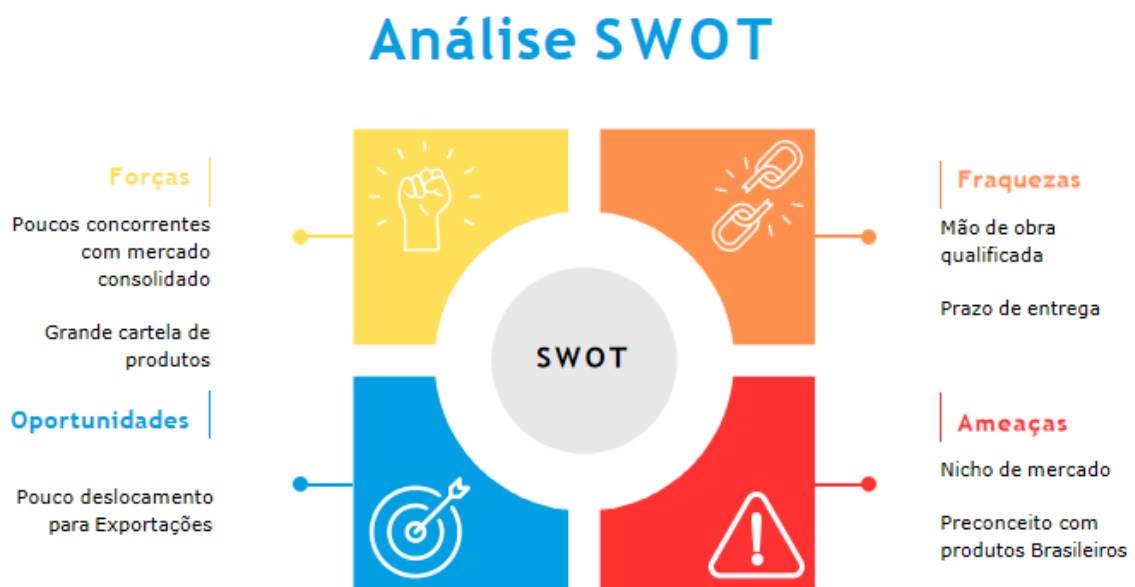
### 3.2 Analise SWOT

Quando falamos de processo de internacionalização de empresas, lidamos com diversos desafios, e é de suma importância tria-los antes da inicialização do processo, com isso, os atuais empresários precisam se municiar de toda informação possível

antes de adentrar nesse novo mundo, assim como analisar esses dados, e para isso uma das ferramentas que podemos contar é a análise SWOT, que é uma ferramenta de gestão que se baseia no estudo das forças (Strengths), fraquezas (Weaknesses), oportunidades (Opportunities) e ameaças (Threats) a uma situação ou empresa visando às esferas dos ambientes internos (aspectos intrínsecos da empresa) e externos (aspectos internos da empresa em relação com o mercado), basicamente é um diagrama visual que permite um estudo simplificado e objetivo de diferentes situações.

Abaixo segue nossa rigorosa análise de mercado com a ferramenta:

Quadro 2 - Análise SWOT



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

Diante das análises da pesquisa de mercado do produto no exterior através do site de mapeamento de exportações que o site do governo brasileiro APEX fornece, e uso das ferramentas de gerenciamento, concluímos que o nosso processo de internacionalização irá começar através do país da Argentina.

### 3.3 Referencial teórico e métodos de Pesquisas

Para o desenvolvimento do trabalho de internacionalização foi utilizado o modelo de estudo de caso e as metodologia de pesquisas como:

- Exploratória: Pesquisas realizadas para trazer mais corpo, base e riqueza ao assunto ou texto. Geralmente se trata de uma pesquisa secundária. Utilizando ferramentas disruptivas como vídeos, sites, fórum, documentos, entrevistas entre outras.
- Documental: Pesquisas realizadas para coletar dados que outrora fora registrado por autores autênticos ou esteja sobre posse publica ou privada. Geralmente artigos e documentos pessoais.
- Descritiva: Pesquisas realizadas para especificar assuntos com maior embasamento e amparado para construção com finalidade mais objetiva. Utilizando ferramentas como sites, enciclopédias virtuais, blogues e autores próprios.
- Qualitativa: Pesquisas realizadas com objetivo de coletar ou mensurar através de observações a qualidade, os comportamentos, as emoções e voltada a humanas.
- Quantitativa: Pesquisas realizadas com objetivo de coletar ou mensurar através de entrevistas, formulários e registros de números, dados, estimativas, exatas e resultados.

Além disso, nosso projeto se encaixa no referencial teórico Uppsala que tem por objetivo nortear ou dar direção a empresas por meio de pesquisas para iniciar o processo de internacionalização através da exportação começando por países menores ou vizinho para que um dia seja maduro o suficiente e passe a exportar para países maiores e distantes.

#### **4. ANÁLISE DE CONCORRENTES**

A Avant Glass é uma empresa com foco principal em máquinas e equipamentos do setor vidreiro, e assim como todo negócio que atuam globalmente, ela também tem seus concorrentes no mercado internacional.

Assim foi possível encontrarmos dois concorrentes da Avant Glass, que seriam:

- 1- BOTTERO S.P.A. | P.IVA 00928730043
- 2- Officina Meccanica Schiatti Angelo s.r.l. | P.IVA 00863410965

Ambos os concorrentes identificados são da Itália, porém atuam em nível mundial.

Para o nosso plano de internacionalização, consideramos os itens Lapidadora e Braço giratório (Turnover), que são os principais itens que a empresa fabrica, além das peças para sua composição e montagem de produto final (Lapidadora e Turnover).

#### 4.1 Análise de mercado - Avant Glass

A Avant tem um vasto catálogo, pois também revende itens do ramo, sendo revendedora oficial da SINGIP no Brasil, porém estes itens não entraram em questão por não serem fabricação própria. Porém, cada fornecedor tem seu próprio modelo, com mudanças mínimas, mas com o mesmo desempenho e funcionalidade.

Abaixo, fotos e informações da lapidadora oferecidas pela **Avant Glass**.






Figura 16 - Lapidadora oficial Avant Glass



Fonte: Avant Galss, 2024.

Ficha técnica:

Tabela 3 - Ficha técnica Lapidadora

Modelo					
SZM-9SP	3-19mm	150*150mm	0.5-5m/min	20Kw	6800*1300*2500mm
SZM-10SP	3-19mm	150*150mm	0.5-5m/min	22Kw	7200*1300*2500mm
SZM-11SP	3-19mm	150*150mm	0.5-5m/min	24Kw	8900*1300*2500mm

Fonte: Avant Galss, 2024.

### Valores:

Lapidadora 1 – LAPIDADORA SZM-9S – R\$240.000,00

Lapidadora 2 – LAPIDADORA SZM9SP/10SP/11SP – R\$240.000,00

Abaixo, fotos e informações do braço giratório oferecido pela **Avant Glass**:

Figura 17 - Braço Giratório Avant Glass









Sistema robótico inteligente de transposição automática em linha reta.



Fonte: Avant Galss, 2024.

### Ficha técnica:

Tabela 4 - Ficha técnica Braço Giratório

Modelo						
SFZT2516	4-19mm	350*350mm	2500*1600mm	150kg	15seg	4kw
SFZT3020	4-19mm	350*350mm	3000*2000mm	200kg	20seg	4kw

Fonte: Avant Galss, 2024.

### Valores:

Braço giratório 2516 – R\$130.000,00

Braço giratório 3020 – R\$140.000,00

## 4.2 Análise de mercado – Bottero

Abaixo, fotos e informações das lapidadoras oferecidas pela **Bottero**:

Figura 18 - Lapidadora concorrente Vision



### Vision

The 5 models available within this range, produce a bevel on the front face of the glass and either a simple pencil edge profile on the edge of the glass, or on the 913T, a full flat edge and arris profile.

Fonte: Bottero, 2024.

Ficha técnica: Tamanho 907 e 910

Tabela 5 - Ficha técnica Lapidadora concorrente Vision

907	
Metric	907
Minimum glass dim	40 x 40 mm
Glass thickness	3 ÷ 30 mm
Speed	0,4 ÷ 6 m/min
Working Angle	3 ÷ 45°
Installed power	23,5 KVA
Weight	3600 Kg
910	
Metric	910
Minimum glass dim	40 x 40 mm
Glass thickness	3 ÷ 30 mm
Speed	0,4 ÷ 6 m/min
Working Angle	3 ÷ 45°
Installed power	32 KVA
Weight	4600 Kg

Fonte: Bottero, 2024.

Características: Os 5 modelos disponíveis nesta linha produzem um chanfro na face frontal do vidro e um simples perfil de borda de lápis na borda do vidro, ou no 913T, uma borda totalmente plana e perfil arris.

## Lapidadora 2 – VICTRALUX

Figura 19 - Lapidadoras concorrentes Victralux



## Victralux

Victralux is the range of Bottero Straight Line Edgers. The 5 models available within this range of machines allow working the edge with arrises and the possible dubbing system.

Fonte: Bottero, 2024.

Ficha técnica: Tamanho 108 e 110

Tabela 6 - Ficha técnica Lapidadoras concorrentes Victralux 1

<b>108 FX</b>	
Metric	108 FX
Minimum glass dim	40 x 40 mm
Glass thickness	3 : 30 mm
Speed	0,6 : 6 m/min
Installed power	23,5 KVA
Weight	3200 Kg
<b>108 FX-HP</b>	
Metric	108 FX-HP
Minimum glass dim	100 x 100 mm
Glass thickness	3 : 30 mm
Speed	0,6 : 6 m/min
Installed power	23,5 KVA
Weight	3200 Kg

Fonte: Bottero, 2024.

Tabela 7 - Ficha técnica Lapidadoras concorrentes Victralux 2

<b>110 FX</b>	
Metric	110 FX
Minimum glass dim	40 x 40 mm
Glass thickness	3 : 50 mm
Speed	0,6 : 6 m/min
Installed power	27 KVA
Weight	3600 Kg
<b>110 FX-HP</b>	
Metric	110 FX-HP
Minimum glass dim	100 x 100 mm
Glass thickness	3 : 50 mm
Speed	0,6 : 6 m/min
Installed power	27 KVA
Weight	3600 Kg

Fonte: Bottero, 2024.

Características: Victralux é a gama de biseladoras Bottero Straight Line. Os 5 modelos disponíveis nesta gama de máquinas permitem trabalhar a aresta com arestas e o possível sistema de dobragem.

### Lapidadora 3 – VARIANT

Figura 20 - Lapidadoras concorrentes Variant



## Variant

Variant is the range of Bottero variable angle Straight Line Edgers. The 8 models available within this range of machines allow working the flat edge of an angle varying up to 45° and removing the arris.

Fonte: Bottero, 2024.

## Ficha técnica: Tamanho 810

Tabela 8 - Ficha técnica Lapidadoras concorrentes Variant

810 BC	
Metric	810 BC
Minimum glass dim	100 x 100 mm
Glass thickness	3 : 55 mm
Speed	0,4 : 6 m/min
Processing angle	0 : 45°
Installed power	27 KVA
Weight	4600 Kg

810 BCS	
Metric	810 BCS
Minimum glass dim	40 x 40 mm
Glass thickness	3 : 55 mm
Speed	0,4 : 6 m/min
Processing angle	0 : 45°
Installed power	27 KVA
Weight	4600 Kg

810 CD	
Metric	810 CD
Minimum glass dim	100 x 100 mm
Glass thickness	3 : 55 mm
Speed	0,4 : 6 m/min
Working angle	0 : 45°
Installed power	27 KVA
Weight	5200 Kg

810 CDS	
Metric	810 CDS
Minimum glass dim	40 x 40 mm
Glass thickness	3 : 55 mm
Speed	0,4 : 6 m/min
Processing angle	0 : 45°
Installed power	27 KVA
Weight	5200 Kg

Fonte: Bottero, 2024.

Características: Variant é a linha de biseladoras de linha reta de ângulo variável Bottero. Os 8 modelos disponíveis nesta gama de máquinas permitem trabalhar a aresta plana num ângulo que varia até 45° e remover a ponta.

### Valores:

Não foram divulgados no site da Bottero os valores das máquinas lapidadoras, mas segundo algumas pesquisas internas chegamos a uma margem de \$ 55.000,00.

### 4.3 Análise de mercado – Schiatti Angelo

Abaixo, fotos e informações das lapidadoras oferecidas pela Schiatti Angelo:

## Lapidadora – Grinding machine

Figura 21 - Lapidadora concorrente Grinding Machine



Fonte: Schiatti Angelo, 2024.

### Ficha técnica:

Tabela 9 - Ficha técnica Lapidadora concorrente Grinding Machine

	thickness ranging	3/20 mm
	minimum dimension	150x150 mm
	max load	300 kg
	height of work surface	800 mm
	total capacity	5,1 kw
	tank capacity	195 l
	air consumption	/
	forward speed	0,5/2,5 m/min
	overall weight	1.550 Kg

Fonte: Schiatti Angelo, 2024.

Características: Para o processamento de bordas de chapas de vidro após o corte. A retificação de vidro CNC permite excelentes resultados em todos os aspectos possíveis – desde precisão, qualidade, resistência e confiabilidade. Este modelo pode retificar chapas de vidro de uma vasta gama de dimensões diferentes, permitindo elevados volumes de produção e criando diversas arestas diferentes:

- Borda de lápis, dando um resultado arredondado e polido;
- Borda plana e arriada, polida, plana e perpendicular à superfície, com arrissagem de 45°;
- Borda ogiva, com dupla curva convexa-côncava;
- Borda em cascata, com borda arredondada em quarto de círculo que evita a refração.
- O processamento do vidro é completado com uma fase de polimento, utilizando acabamento em óxido de cério (mod. RI/6MC - RI/8M)
- A retificação é um procedimento essencial para eliminar as arestas vivas resultantes do corte da chapa de vidro; torna as bordas seguras para qualquer processamento posterior ou para instalação final. Ocasionalmente, também é realizada a retificação em vidros coloridos para reduzir o risco de choque térmico, como alternativa ao revenido.

### **Valores:**

Não foram divulgados no site da Schiatti os valores das máquinas lapidadoras, mas segundo algumas pesquisas internas chegamos a uma margem de \$ 48.000,00.

Braço giratório – Turnover









Figura 22 - Turnover concorrente



Fonte: Schiatti Angelo, 2024.

## Ficha técnica:

Tabela 10 - Ficha técnica lapidadora concorrente Turnover

	thickness ranging	3/10 mm
	minimum dimension	300x300 mm
	max dimension	4.000x2.500 mm
	max load	250 Kg
	total capacity	10 kw
	air consumption	20 NI/min
	forward speed	5 m/min
	overall weight	3.000 Kg

Fonte: Schiatti Angelo, 2024.

## Características:

- Unidade para girar folhas de vidro em 90°
- Pode ser conectado a biseladoras ou chanfradoras em linha reta
- Braço giratório totalmente automático
- Um sistema de células fotoelétricas “lê” os tamanhos dos vidros
- O PLC processa os dados coletados e inicia o ciclo de trabalho
- As almofadas de vácuo seguram o vidro enquanto gira
- Um ventilador automático localizado na tabela fornece uma almofada de ar para evitar que as placas de vidro sejam arranhadas durante a rotação
- Folhas de vidro de qualquer dimensão podem ser processadas sucessivamente
- Um conjunto de células fotoelétricas localizadas ao longo da linha elimina o risco de qualquer impacto no vidro
- Dispositivos de proteção e segurança para proteger o operador
- Sistema elétrico em conformidade com a CE em vigor

## Valores:

Não foram divulgados no site da Schiatti os valores das máquinas, mas segundo algumas pesquisas internas chegamos a uma margem de \$ 47.000,00.

#### **4.4 Qualidade Avant Glass x Concorrentes**

Em questão de qualidade, foi constatado que a máquina de maior qualidade, durabilidade seriam as máquinas da Bottero, porém em consequência também é uma empresa mais cara.

A Avant Glass é uma empresa de boa qualidade, e se destaca internacionalmente com o seu Turnover, pois a Schiatti não tem máquinas de qualidade superior.

Podemos considerar como um diferencial da Avant Glass o seu custo-benefício, automação das máquinas, fabricação 100% brasileira, peças de reposição de fácil acesso por ter uma usinagem própria e oferece garantia de 1 ano com direito a peças de reposição e visita técnica, para as demandas exportadas para a Argentina, as peças seriam enviadas da mesma forma que o maquinário, mediante todo o trâmite junto ao agente aduaneiro.

A Avant possui adaptação de acordo com a necessidade interna do cliente, auxiliando com o layout das máquinas para oferecer uma experiência que satisfaça e fidelize o cliente, as máquinas são feitas sob medida, por demanda.

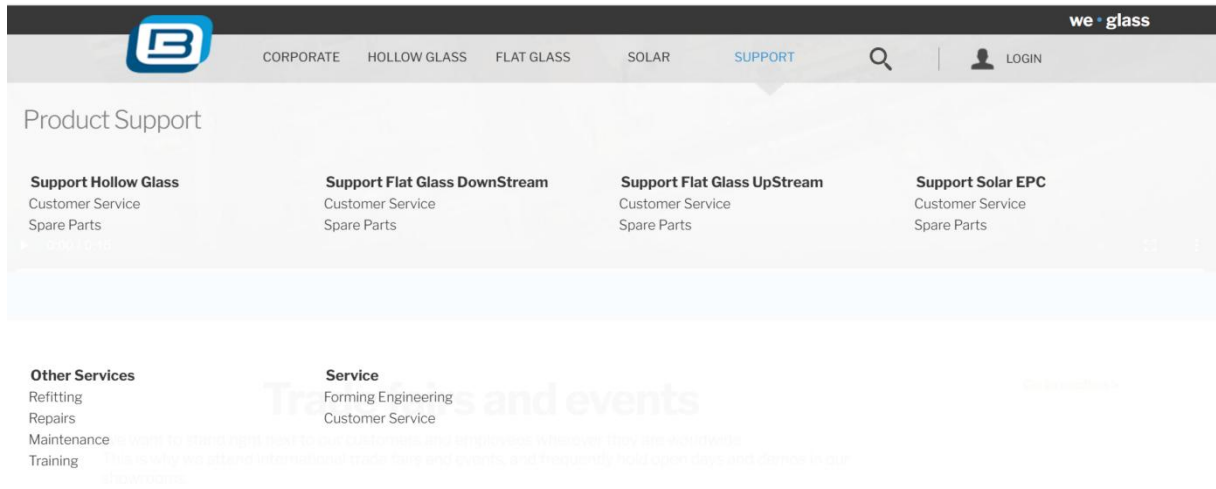
A empresa está sempre aberta a opiniões, sugestões, para mudanças positivas que a Avant possa se adaptar e aprimorar a linha de produção, seja o ajuste na máquina, troca de peça, de forma a evoluir e atender a necessidade solicitada pelo cliente.

A empresa também investe continuamente em tecnologia, pesquisas e mão-de-obra qualificada e especializada, de forma a honrar seus compromissos, visando oferecer aos clientes, peças e máquinas de excelente qualidade, durabilidade e eficiência, devidamente adequadas às exigências de normas nacionais e internacionais. Estando em constante busca de aprimoramento e inovações.

#### **4.5 Marketing e vendas - Bottero**

O marketing da Bottero é para cada produto, vendas são focadas para o internacional, no site geral não tem opção em português. É possível selecionar o mercado que deseja analisar, considerando EUA, Europa, Àsia... Possui e-mail e contato específico para cada um de seus produtos, conforme imagem abaixo:

Figura 23 - Página oficial site Bottero



Fonte: Bottero, 2024.

A empresa tem filiais em diversos países:

- Bottero Flat Glass Inc.

Spare parts, Service, Sales office, Repair Service

NC USA

tel. +1 3369925623, fax. +1 3369925624

spareparts.us@bottero.com, service.us@bottero.com, sales.us@bottero.com

- Bottero France SAS

Spare parts, Service, Sales office,

Roanne, France

tel. 0800 941 438, fax. +39 0171 401611

spareparts.flatglass@bottero.com, service.fr@bottero.com, sales.fr@bottero.com

- Bottero Glass Industry Co.Ltd.

Spare parts, Service, Sales office

Qingpu District, Shanghai, China

tel. +86 021 58682400, fax. +86 021 64274666

spareparts.cn@bottero.com, service.cn@bottero.com, sales.cn@bottero.com

- Bottero U.K. Limited

Spare parts, Service, Sales office

United Kingdom

tel. +44 (0)1706 655440, fax. +44 (0)1706 718899

spareparts.uk@bottero.com, service.uk@bottero.com, sales.uk@bottero.com

- Bottero Do Brasil

Spare parts, Service, Sales office

Diadema, Brasil

tel. +55 11 4072 3031, fax. +55 11 4077 1619

spareparts.br@bottero.com, service.br@bottero.com, sales.br@bottero.com

- Bottero GmbH

Spare parts, Service, Sales office

Germany

tel. +49 218181930, fax. +49 2181819393

spareparts.de@bottero.com, service.de@bottero.com, sales.de@bottero.com

Não foi encontrado instagram da empresa Bottero, apenas os contatos de cada unidade pelo mundo. No LinkedIn da empresa, tem diversas postagens, pensando

mais em um marketing empresarial voltado para grandes empresas e informações técnicas mais para clientes finais, como grandes indústrias. Conta com divulgações de participação em eventos específicos para o setor, e também divulgações técnicas sobre equipamentos e soluções disponíveis em seus portfólios. A empresa costuma postar algo a cada semana que se passa. Localizado instagram, apenas informações e divulgações do marketing, de empresas revendedoras:

Figura 24 - Página oficial instagram Bottero

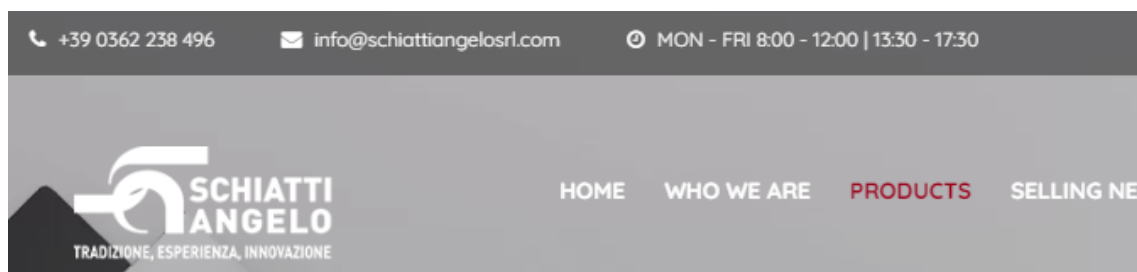


Fonte: Instagram, 2024.

#### 4.6 Marketing e vendas - Schiatti

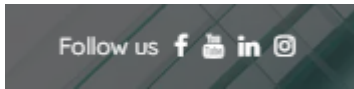
O marketing da Schiatti já é mais desenvolvido do que a Bottero, pois em sua página inicial já constam informações de contato do fornecedor e informações referente ao horário em que a empresa está aberta.

Figura 25 - Página oficial site Schiatti



Fonte: Schiatti Angelo, 2024.





Figura 26 - Canais oficial do site Schiatti



Fonte: Schiatti Angelo, 2024.

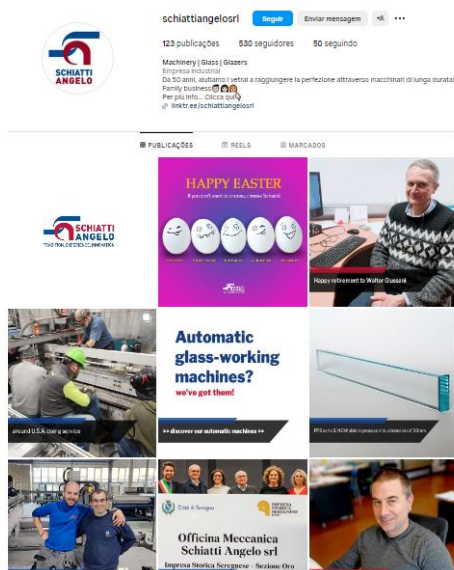
Conseguimos também identificar com facilidade formas de contato em redes sociais da empresa, podendo seguir a mesma no Facebook, linkedin, instagram... Também conseguimos encontrar em seu site informações bancárias, mais telefones de contato e endereço.

Figura 27 - Contatos do site Schiatti

 <b>Join us</b> Officina Meccanica Schiatti Angelo s.r.l. Via alla Porada, 188 20831 Seregno (MB)	 <b>Call us</b> +39 0362 238 496 +39 339 358 8538 (number enabled for CHAT only)	 <b>Write to us</b> <a href="mailto:info@schiattingelosrl.com">info@schiattingelosrl.com</a>	 <b>Bank account details</b> Bank: UniCredit Address: Seregno - Via Umberto I, 41 IBAN: IT 19 E 08440 33840 000005204041 BIC/SWIFT: UNCRITM1375 Branch code: 00375 Beneficiary: Officina Meccanica Schiatti Angelo srl
---	---	---	--

Fonte: Schiatti Angelo, 2024.

Figura 28 - Contatos do instagram Schiatt



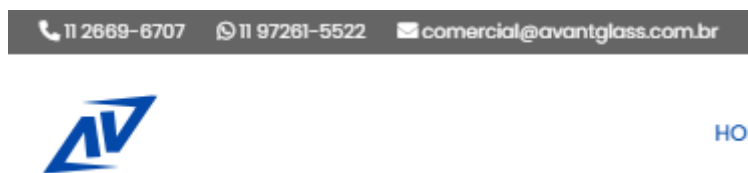
Fonte: Schiatti Angelo, 2024.

Encontramos em seu instagram um marketing maior que a Bottero, a empresa realiza cerca de 2 a 4 postagens em seu perfil a cada mês.

#### 4.7 Marketing e vendas – Avant Glass

Já o marketing da Avant é mais ampliado, pois informa em seu site informações para contato, redes sociais, possui um link direto para o Whatsapp da empresa.

Figura 29 - Contatos do site oficial Avant Glass



Fonte: Avant Glass, 2024.

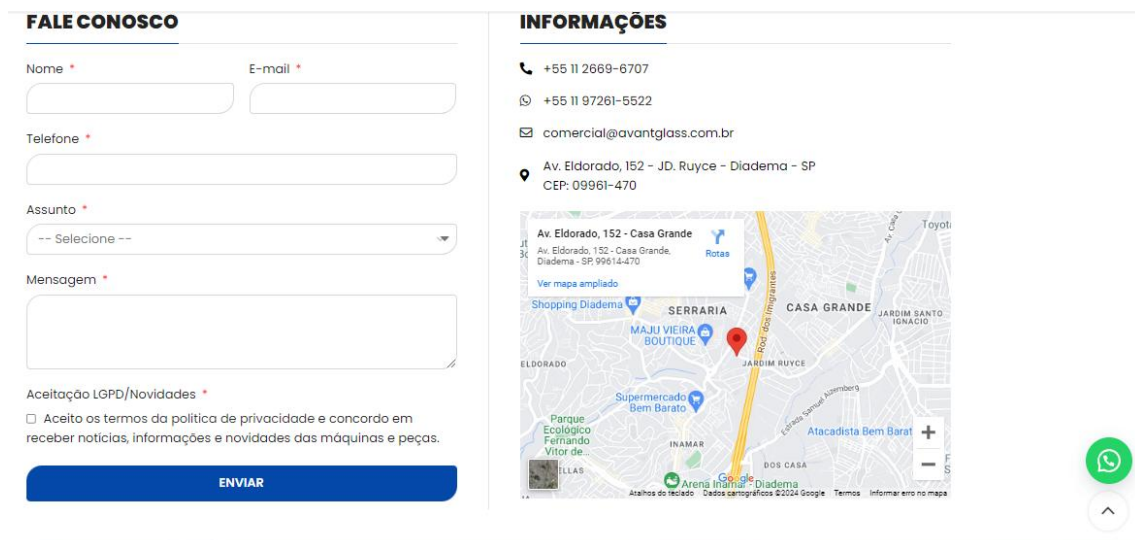
Figura 30 - Canais do site oficial Avant Glass



Fonte: Avant Glass, 2024.

É possível encontrar também o fale conosco da empresa para dúvidas e informações como endereço, mais contatos e e-mail também.

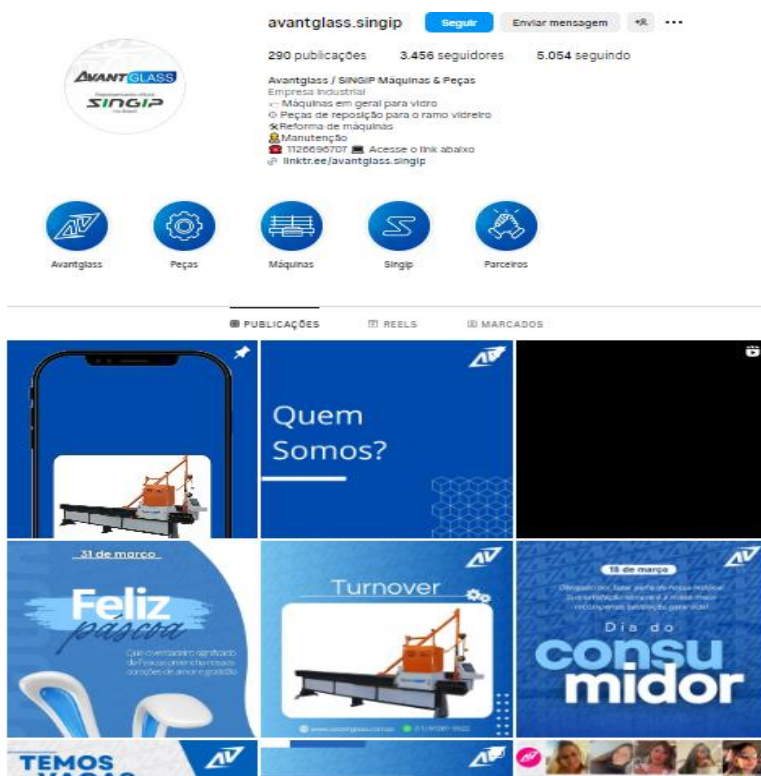
Figura 31 - Informações e central de ajuda no site oficial Avant Glass



Fonte: Avant Glass, 2024.

No Instagram da empresa este ano as publicações estão com mais frequência, chegando a mais de 5 publicações no mês de março, a empresa também possui mais seguidores do que as suas concorrentes, porém vale reforçar que seus seguidores em maioria são brasileiros devido a Avant não exportar produtos até este momento.

Figura 32 - Instagram oficial Avant Glass



Fonte: Avant Glass, 2024.

#### 4.8 Clientes e mercado

A maioria dos clientes da Avant, são indústrias para o beneficiamento do vidro, abaixo exemplos de clientes:

- 1- Divimax
- 2- P.K.O Vidros
- 3- Vitral Vidros Planos

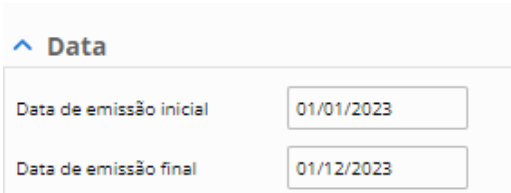
Essas empresas citadas acima, são grandes indústrias no ramo, todas com mais de 50 funcionários e grandes fábricas. A forma de contato mais comum com os clientes é por whatsapp. Alguns ainda fazem contato via e-mail, porém cerca de 90% fazem

tudo pelo whatsapp, desde cotação até a aprovação final. Hoje em dia é o meio que se tornou mais rápido e prático para o contato Avant x diversos clientes. Novos clientes costumam entrar em contato via whatsapp ou ligação para entender detalhes sobre os produtos. Por ser um ramo específico, se torna um campo de pesquisa bem específico também. Por exemplo, esses produtos, não são produtos que conseguimos encontrar em e-commerces. Sendo assim, a procura do cliente fica mais restrita por não termos um vasto mercado que produzem as máquinas e peças desse seguimento.

#### 4.9 Operações de desempenho e financeiro

##### Faturamento de 2023

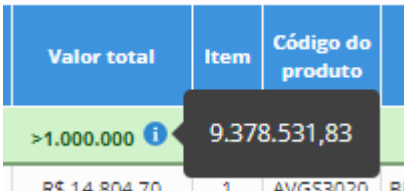
Figura 33 - Última data de faturamento da Avant Glass



The image shows a web interface with a section titled "Data". It contains two input fields: "Data de emissão inicial" with the value "01/01/2023" and "Data de emissão final" with the value "01/12/2023".

Fonte: Avant Glass (Controle interno), 2024.

Figura 34 - Valor de faturamento de Avant Glass



The image shows a table with three columns: "Valor total", "Item", and "Código do produto". The "Valor total" cell contains the value ">1.000.000" with an information icon, and a tooltip displays "9.378.531,83". Below the table, there is a row of small text: "R\$ 14 804 70", "1", "AVG63070", and "R\$".

Fonte: Avant Glass (Controle interno), 2024.

Atualmente, a Avant está com um projeto em colaboração com o Senai de Diadema. Indústria 4.0, o projeto consiste em ajudar indústrias localizadas em Diadema com diversos problemas que a empresa pode estar enfrentando. Com o avanço da tecnologia, a empresa está com o site em manutenção para aprimoramento, para que seja um e-commerce e o cliente possa fazer a compra da peça pelo site e já ter todas as informações, tanto da peça como de valores, prazos de entrega etc. Assim facilitando a forma da venda. Não foi possível encontrar informações de faturamento da Bottero e Schiatti de 2023, mas conseguimos localizar via site "Ufficio Camerale" informações do faturamento de 2022.

Faturamento 2022 Bottero: € 154.481.887,00 (2022)

Faturamento 2022 Schiatti: € 8.812.707,00 (2022)

#### **4.10 Reputação e presença online**

A **Avant** tem uma avaliação positiva 5,0 no google, com 2 comentários positivos.

No instagram e LinkedIn da empresa não possui comentários negativos, apenas alguns positivos e curtidas nos posts das contas, contém com 396 seguidores no linkedin e cerca de 3 mil no instagram.

O web-site da Avant é bem completo e dinâmico, contém todos os meios de contato, informações dos produtos, medidas, fotos. Tem informações referente a empresa, fundação, peças, suporte e serviços prestados. O web-site possui apenas informações em português. Acreditamos que para complementar, seria interessante pensar na implementação de um chat automático robotizado (Chatbot) para que clientes possam tirar dúvidas rápidas no caso de optarem não por utilizar whatsapp. Seria interessante complementar com informações sobre eventos, palestras, feiras que a empresa participou.

Quanto a empresa Bottero tem uma avaliação positiva na web, seu instagram não foi localizado, apenas posts de parceiros ou clientes revendedores das máquinas e produtos Bottero. No LinkedIn da empresa, ela é considerada forte, pois conta com mais de 20 mil seguidores, e realiza posts semanais. Posts com informações de feiras, eventos, novos produtos e informações técnicas de soluções e aplicações de seus produtos e equipamentos. O web-site da Bottero contém informações dos produtos, medidas, fotos, informação de maquinário para vidros ocos e planos, placas solares, participações em eventos e o suporte. O web-site tem opções de idioma inglês e italiano, para nós aqui do Brasil abriu automaticamente o idioma inglês.

A empresa Schiatti contém também informações de quem são, produtos, rede de vendas, novidades e eventos, contatos. O web-site tem opções de idioma em inglês e italiano. O instagram conta com mais de 500 seguidores e não tem comentários negativos. No linkedin da empresa tem comentários positivos e mais de mil seguidores, conta com postagens referente seus produtos, clientes e inovações.

## **5. ESTRATÉGIA DE MARKETING INTERNACIONAL**

A estratégia de marketing internacional está ligada a promoção das exportações, têm reflexos diretos nas políticas de livre comércio estabelecidas, hoje, no contexto econômico mundial. As políticas de promoção comercial, reconhecidas

pela Organização Mundial do Comércio (OMC), estão baseadas em diversas ações, tais como:

- Pesquisa de mercado/estudos de mercado: Argentina.
- Missões comerciais: Fornecer máquinas que facilitem a rotina das indústrias de fabricação de vidro
- Feiras comerciais: Glass South América
- Escritórios de promoção no exterior: Nosso escritório de vendas será remoto, com atendimento via reunião remota e telefones comerciais, nesse momento inicial não vemos vantagens em direcionar verbas a um espaço físico, uma vez que devido as altas tecnologias conseguimos nos conectar remotamente com o mundo inteiro.
- Programas de financiamento para atividades e serviços relacionados à exportação: Não encontrado para os NCMs estudados.
- Seguro de crédito às exportações: Não encontrado para os NCMs estudados.
- Redução tarifária: Não encontrado para os NCMs estudados.
- Zonas de livre comércio: Não encontrado para os NCMs estudados.

É inegável que todas as empresas precisam de um bom marketing, pois como bem sabemos que com ele o produto ou serviço se vende por si próprio, entretanto para entregar uma boa promoção, é necessário entender como funciona o mercado de atuação, vale ressaltar a citação da grande cientista das Mídias Sociais da HubSpot Dan Zarrella, que, um marketing sem dados é como dirigir com os olhos fechados! Sendo assim analisamos os pontos principais do marketing do nosso principal concorrente e identificamos oportunidades para a nossa internacionalização.

### **5.1 Estratégia de marketing – Bottero**

O que os difere a empresa Bottero de outras empresas é o foco no marketing, seu marketing não é focado em redes sociais, sua comunicação é centralizada em seu próprio site, onde você encontra todas as subsidiárias com contatos de vendas, além de investir em networking, focando em feiras e eventos globais como: projeto eureka, Glasstech Ásia 2024, Zak Glass Technology Expo 2024, Eurasia Glass Expo 2024 entre outras, essas feiras tem alcance mundial onde empresas, clientes, fornecedores de todo o mundo participam, assim possuem uma ótima oportunidade de alcançar

exatamente o público alvo que consomem os produtos deles, e apresentar as novas tendências do mercado para os clientes já consolidados.

O objetivo a ser alcançado é de se tornarem a única referência no setor de vidro para seus clientes. Segundo a Bottero, a competitividade incomparável é aprimorada pela tecnologia produzida e pela variedade de soluções que permite atender a todas as novas necessidades, com o design de sistemas automatizados e integrados.

Vale ressaltar que 90% da produção industrial Bottero está localizada em mercados estrangeiros (Europa, África, América do Norte, América Latina, Oriente Médio, Extremo Oriente, Norte da Ásia e Oceania) e o valor de suas exportações atinge 95% de todo o volume de negócios, assim eles conquistaram essa posição devido à capacidade de saber como aproveitar as oportunidades comerciais oferecidas pelos vários mercados, desenvolvimento técnico e de design, oferecidos por diferentes países do mundo e experiências adquirida no campo através de milhares de instalações e aos investimentos contínuos e significativos em pesquisa e desenvolvimento, de modo em que a Bottero adquiriu a confiança de muitas empresas multinacionais e grandes grupos industriais.

## **5.2 Estratégia de marketing – Avant Glass**

Atualmente a Avant Glass utiliza a ferramenta de rede social Instagram constantemente para divulgar seus produtos e engajar com seus seguidores, além de possuir no site o catálogo dos seus produtos, meios de comunicação, perguntas frequentes para sanar dúvida dos clientes. As estratégias de marketing que a Marca Avant Glass pode obter para aumentar sua competitividade deve-se investir em focar em mostrar a durabilidade, versatilidade e design dos produtos para atrair clientes, continuar usando a ferramenta do Instagram e investir em uma boa apresentação de página do linkedin para exibir projetos, depoimentos de clientes e promoções, oferecer garantias e serviços pós venda para aumentar a confiança dos clientes, parceria com arquitetos, designers para divulgarem a marca. Entretanto iríamos contratar uma empresa especializada em buscar e atingir nosso principal público, iniciando pela busca de empresas que possuem escritórios no Brasil e filiais no mundo todo, assim utilizando o Instagram como forma de demonstrar as boas práticas internas, e sempre

atualizando em tempo real estes clientes de quaisquer novidades, abaixo segue clientes em potencial:

- AGC Vidros do Brasil
- Guardian Glass
- Saint-Gobain Glass

Sabemos que a participação de feiras como expositor tem um alto custo, e nem sempre tem o retorno desejado, sendo assim iremos apostar em participar de mais feiras, a fim de realizar networking em busca de possíveis clientes que estão em exposições e visitando, começando pela feira Glass South América, que é uma feira organizada exclusivamente pela NürnbergMesse Brasil, desde 1996, é sinônimo de tradição e inovação e está entre os 3 maiores eventos do setor vidreiro no mundo. Na Glass South América você encontra os principais nomes do mercado que apresentam tecnologia e design para as indústrias de construção civil, arquitetura e moveleira, com o melhor em aplicações de vidro, máquinas, equipamentos, acessórios e ferragens, acreditamos que essa feira iremos encontrar nosso público-alvo. (Compradores latinos)

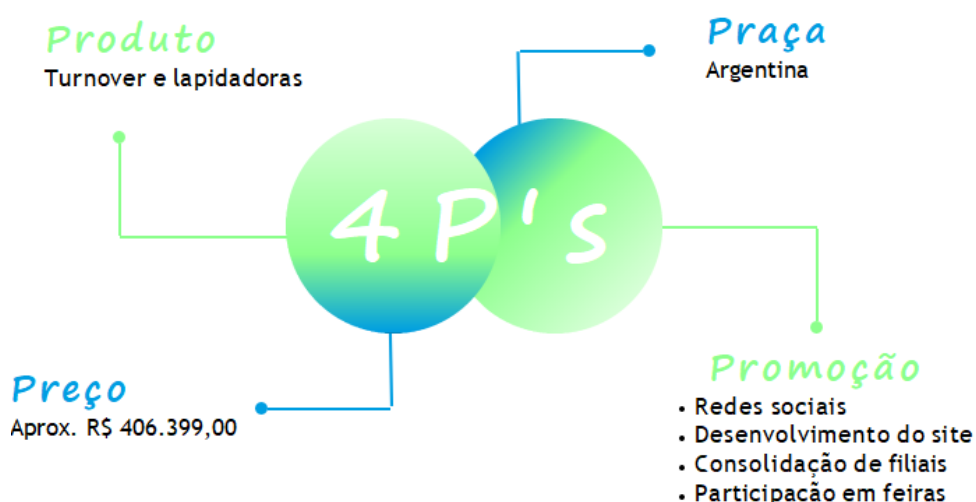
A Avant Glass pode ampliar ainda mais o seu marketing, seja ele internacional ou nacional, a empresa pode divulgar seu catálogo para clientes de nível nacional e internacional, fazendo contato regularmente com o cliente, pode também manter o contato com o cliente de forma a fidelizar o mesmo, prestando suporte sempre que necessário, para também que na necessidade de alguma manutenção corretiva, o mesmo garanta que o cliente vai querer exclusivamente a sua prestação de serviços e de ninguém mais. Publicar mais conteúdos dinâmicos em suas redes sociais, talvez até demonstrar algum processo de produção, atendimento e etc. Para aprimoramento das vendas, a empresa deve analisar como aumentar o seu marketing utilizando os 4Ps, que seria analisar a Praça, pensando qual seria o local ideal para divulgação e expansão do negócio em meios internacionais; Promoção, em como atrair mais seguidores e consumidores interessados na demanda da Avant, como atrair mais os seus consumidores do que os concorrentes atraem; Preço, analisando preço de concorrentes e seu preço reduzindo os impostos, encargos, embalagem nacional, e de fato saber qual preço a empresa pode praticar evitando perda de vendas e também

não correndo risco de dumping; Produto, qual será a qualidade do produto, como o mesmo será embalado e transportado, garantia, etc.

### 5.3 Os 4Ps do Marketing

Essa ferramenta serve para organizar pontos de interesses da empresa e por ela uma organização permanece atenta afim de continuar aos seus objetivos de marketing.

Figura 35 - 4 Ps



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

E por fim, nosso país possui grandes incentivos à exportação, sendo assim utilizaríamos algumas ferramentas que ele nos proporciona:

A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEXBrasil) promove produtos e serviços brasileiros no exterior e atrai investimentos estrangeiros para o Brasil.

O SECOMs - Setores de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores que funcionam em diversas Embaixadas e Consulados-Gerais do Brasil no exterior.

Abaixo destacamos algumas atividades dos SECOMs:

- Dar suporte a empresas brasileiras que queiram exportar para o mercado exterior;
- Publicação de oportunidades comerciais e de investimento;
- Atividades relacionadas a pesquisa de mercado e produtos;
- Análise de mercado para encontrar potenciais de exportação de produtos nacionais de cada área de atuação;

- Análises de competitividade e de concorrência;
- Apoio e suporte a entidades públicas e privadas na participação de feiras internacionais, em missões de empresas e em outros eventos destinados a promoção comercial;
- Divulgação de feiras comerciais e outros eventos com distribuição de press kits e um encontro para um brainstorming.

## **6. PLANO DE AÇÃO PARA O INÍCIO DAS EXPORTAÇÕES**

Para executarmos a exportação das duas máquinas elaboramos um plano de ação inicial, tivemos que entrar em contato com algumas empresas e solicitamos cotações antes da ação.

Essas empresas foram decisivas por prestar serviço terceirizado necessária para o processo, dar suporte e por impactar diretamente no preço do produto comercializado.

Com suporte desse terceiro conseguimos auxílio para confeccionarmos documentos como romaneio de carga, documento único de exportação, conhecimento de embarque, apólice de seguro de transporte, certificado de origem e nota fiscal de exportação.

Também conseguimos mão de obra e outras empresas para oferecer serviços que oferecem partes das obrigações como o seguro contratado e transporte até o porto de Santos.

Para que fosse solicitado essas cotações algumas opções foram requeridas por essas empresas como modalidade de transporte, local de entrega, abrangência de serviços e termos de negociação. A nível internacional esses termos ou propostas existem no mercado.





Os chamados Incoterms (International Commercial Terms / Termos Internacionais de Comércio) servem para definir, dentro da estrutura de um contrato de compra e venda internacional, os direitos e obrigações recíprocos do exportador e do importador, estabelecendo um conjunto padronizado de definições e determinando regras e práticas neutras, como por exemplo: onde o exportador deve entregar a mercadoria, quem paga o frete, quem é o responsável pela contratação do seguro. (Gov, 2024).

Dentre eles nós optamos pelo (DAP) Delivered at place, que significa entrega no local. Fomos responsáveis por arcar com todos custos e riscos para o envio até o país do destino da mercadoria. Essa escolha partiu do pressuposto de utilizar um dos ICOTERMS mais abrangentes em seus serviços e trabalharmos com máximo de recursos pagos pelo comprador por optarmos pelo pagamento adiantado e à vista.

Dentre as modalidades de transporte existentes no comércio exterior, o grupo optou por enviar de forma marítima, por aproveitar a costa marítima e fácil acesso ao porto de Santos que está em São Paulo, a distância e pelo produto ter um tamanho considerável para o modal em um container (caixa de metal ou madeira para transportar mercadorias). Além disso, foi necessário arcar com despesas e moeda estrangeira.

Dentre as cotações escolhemos a empresa Word Cargo de acordo com a figura abaixo:

Figura 36 - Cotação Word Cargo

		WORLD CARGO LOGÍSTICA INTERNACIONAL Rua Pedro Wergast, 57 CEP 04220-070 - Vila Mariana - São Paulo - SP - Brasil Fone: +55 (11) 3213-0700 CNPJ 07.714.667/0001-27 WWW.WORLDCARGO.COM.BR		EMPRESA CERTIFICADA   																																																							
Proposta de Frete Nº: VDSAC0143-0924		Data Emissão: 21/08/2024		Page 1 of 2																																																							
Cliente: WORLD CARGO LOGÍSTICA INTERNACIONAL		CNPJ: 07.714.667/0001-27																																																									
A.C.: Assunto: Proposta de Frete Internacional Modal: Exportação Marítima																																																											
Prezado, Em resposta a sua solicitação, segue abaixo a nossa proposta comercial de agenciamento como segue:																																																											
<table border="1"> <tr> <th colspan="6">DADOS DA PROPOSTA</th> </tr> <tr> <td>Origem:</td> <td>SANTOS</td> <td>Validade:</td> <td colspan="3">31/08/2024</td> </tr> <tr> <td>Destino:</td> <td>BUENOS AIRES</td> <td>Incoterms:</td> <td colspan="3">DAP-DELIVERED AT PLACE</td> </tr> <tr> <td>Frequência:</td> <td>SEMANAL</td> <td>Transit Time:</td> <td colspan="3">3 DIAS</td> </tr> <tr> <td>Free Time:</td> <td>7</td> <td>Ref. Cliente:</td> <td colspan="3">AVANTGLASS</td> </tr> <tr> <td>Peso Bruto:</td> <td>0,000</td> <td>Rota:</td> <td colspan="3">DIRETO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>M3:</td> <td colspan="3">0,000</td> </tr> </table>						DADOS DA PROPOSTA						Origem:	SANTOS	Validade:	31/08/2024			Destino:	BUENOS AIRES	Incoterms:	DAP-DELIVERED AT PLACE			Frequência:	SEMANAL	Transit Time:	3 DIAS			Free Time:	7	Ref. Cliente:	AVANTGLASS			Peso Bruto:	0,000	Rota:	DIRETO					M3:	0,000														
DADOS DA PROPOSTA																																																											
Origem:	SANTOS	Validade:	31/08/2024																																																								
Destino:	BUENOS AIRES	Incoterms:	DAP-DELIVERED AT PLACE																																																								
Frequência:	SEMANAL	Transit Time:	3 DIAS																																																								
Free Time:	7	Ref. Cliente:	AVANTGLASS																																																								
Peso Bruto:	0,000	Rota:	DIRETO																																																								
		M3:	0,000																																																								
<table border="1"> <tr> <th colspan="6">DESPESAS NA ORIGEM</th> </tr> <tr> <td>ESTUFAGEM</td> <td>BRL</td> <td>2.250,00</td> <td>1</td> <td>Cnt</td> <td>2.250,00</td> </tr> <tr> <td colspan="5">TOTAL DESPESAS NA ORIGEM BRL:</td> <td>2.250,00</td> </tr> </table>						DESPESAS NA ORIGEM						ESTUFAGEM	BRL	2.250,00	1	Cnt	2.250,00	TOTAL DESPESAS NA ORIGEM BRL:					2.250,00																																				
DESPESAS NA ORIGEM																																																											
ESTUFAGEM	BRL	2.250,00	1	Cnt	2.250,00																																																						
TOTAL DESPESAS NA ORIGEM BRL:					2.250,00																																																						
<table border="1"> <tr> <th colspan="6">FRETE INTERNACIONAL</th> </tr> <tr> <td>40 HC</td> <td>USD</td> <td>280,00</td> <td>1</td> <td>Cnt</td> <td>280,00</td> </tr> <tr> <td colspan="5">TOTAL FRETE INTERNACIONAL USD:</td> <td>280,00</td> </tr> </table>						FRETE INTERNACIONAL						40 HC	USD	280,00	1	Cnt	280,00	TOTAL FRETE INTERNACIONAL USD:					280,00																																				
FRETE INTERNACIONAL																																																											
40 HC	USD	280,00	1	Cnt	280,00																																																						
TOTAL FRETE INTERNACIONAL USD:					280,00																																																						
<table border="1"> <tr> <th colspan="6">Custos no Destino</th> </tr> <tr> <td>THC (DESTINO)</td> <td>USD</td> <td>270,00</td> <td>1</td> <td>Cnt</td> <td>270,00</td> </tr> <tr> <td>HANDLING FEE</td> <td>USD</td> <td>150,00</td> <td></td> <td>Dec.</td> <td>150,00</td> </tr> <tr> <td>PORT CHARGES</td> <td>USD</td> <td>355,00</td> <td>1</td> <td>Cnt</td> <td>355,00</td> </tr> <tr> <td>TOLL</td> <td>USD</td> <td>130,00</td> <td>1</td> <td>Cnt</td> <td>130,00</td> </tr> <tr> <td colspan="5">TOTAL Custos no Destino USD:</td> <td>905,00</td> </tr> </table>						Custos no Destino						THC (DESTINO)	USD	270,00	1	Cnt	270,00	HANDLING FEE	USD	150,00		Dec.	150,00	PORT CHARGES	USD	355,00	1	Cnt	355,00	TOLL	USD	130,00	1	Cnt	130,00	TOTAL Custos no Destino USD:					905,00																		
Custos no Destino																																																											
THC (DESTINO)	USD	270,00	1	Cnt	270,00																																																						
HANDLING FEE	USD	150,00		Dec.	150,00																																																						
PORT CHARGES	USD	355,00	1	Cnt	355,00																																																						
TOLL	USD	130,00	1	Cnt	130,00																																																						
TOTAL Custos no Destino USD:					905,00																																																						
<table border="1"> <tr> <th colspan="6">Custos na Origem</th> </tr> <tr> <td>CAPATAZIA</td> <td>BRL</td> <td>1.227,00</td> <td>1</td> <td>Cnt</td> <td>1.227,00</td> </tr> <tr> <td>DESEMBARAO DE EXPORTAÇÃO AEREA E MARITIMA</td> <td>BRL</td> <td>1.412,00</td> <td></td> <td>Dec.</td> <td>1.412,00</td> </tr> <tr> <td>TRANSPORTE NACIONAL</td> <td>BRL</td> <td>3.150,00</td> <td>1</td> <td>Cnt</td> <td>3.150,00 +0,3% de ad valorem</td> </tr> <tr> <td colspan="5">TOTAL Custos na Origem BRL:</td> <td>5.789,00</td> </tr> <tr> <td>SEGURO DE CARGAS</td> <td>USD</td> <td>25,00</td> <td></td> <td>All-in</td> <td>25,00</td> </tr> <tr> <td>HANDLING EXPORT FEE</td> <td>USD</td> <td>50,00</td> <td></td> <td>Dec.</td> <td>50,00</td> </tr> <tr> <td>EXPORT FEE</td> <td>USD</td> <td>30,00</td> <td>1</td> <td>Cnt</td> <td>30,00</td> </tr> <tr> <td colspan="5">TOTAL Custos na Origem USD:</td> <td>335,00</td> </tr> </table>						Custos na Origem						CAPATAZIA	BRL	1.227,00	1	Cnt	1.227,00	DESEMBARAO DE EXPORTAÇÃO AEREA E MARITIMA	BRL	1.412,00		Dec.	1.412,00	TRANSPORTE NACIONAL	BRL	3.150,00	1	Cnt	3.150,00 +0,3% de ad valorem	TOTAL Custos na Origem BRL:					5.789,00	SEGURO DE CARGAS	USD	25,00		All-in	25,00	HANDLING EXPORT FEE	USD	50,00		Dec.	50,00	EXPORT FEE	USD	30,00	1	Cnt	30,00	TOTAL Custos na Origem USD:					335,00
Custos na Origem																																																											
CAPATAZIA	BRL	1.227,00	1	Cnt	1.227,00																																																						
DESEMBARAO DE EXPORTAÇÃO AEREA E MARITIMA	BRL	1.412,00		Dec.	1.412,00																																																						
TRANSPORTE NACIONAL	BRL	3.150,00	1	Cnt	3.150,00 +0,3% de ad valorem																																																						
TOTAL Custos na Origem BRL:					5.789,00																																																						
SEGURO DE CARGAS	USD	25,00		All-in	25,00																																																						
HANDLING EXPORT FEE	USD	50,00		Dec.	50,00																																																						
EXPORT FEE	USD	30,00	1	Cnt	30,00																																																						
TOTAL Custos na Origem USD:					335,00																																																						

Fonte: Word Cargo (Controle interno), 2024.

Essa cotação foi escolhida por ter o menor preço, maior detalhe das despesas e prazo direto de 3 dias. O valor da despesa no local de origem (Brasil) é a estufagem (armazenamento seguro do produto para preservá-lo) no valor de R\$ 2.500,00. O frete internacional para transportar o container de 40 pés é o 40 HC no valor de \$280,00.

Os custos no destino (Argentina) são eles o THC (Taxa de movimentação no terminal) no valor de \$ 270,00, handling fee (taxa de movimentação) no valor de \$ 150,00, Port Charges (taxas portuárias) no valor de \$ 355,00, toll (pedágio) no valor de \$ 130,00 e todos eles totalizam o valor de \$ 905,00.

Os custos na origem (Brasil) são eles a capatazia (tarefas nas instalações do porto) no valor de R\$ 1.227,00, desembaraço de exportação Marítima (burocracia) no valor de R\$ 1.412,00, transporte nacional responsável por levar o produto até o porto no valor de R\$ 3.150,00 e totalizaram o valor de R\$ 5.789,00.

Outros custos na origem (Brasil) pagos em dólar é o seguro de cargas \$ 255,00, handling (movimentação) no valor de \$ 50,00, expot fee (taxa de exportação) no valor \$ 30,00 e totalizaram o valor de \$ 335,00. Logo após, foi criado uma planilha para formação do preço “Tabela 12 - Planilha de formação de preço”.

Esta venda é caracterizada B2B por ter um cliente direto (Se trata de uma venda para uma outra empresa, ou seja, pessoa jurídica). Sendo assim, teríamos que formalizar via Email por meio da área comercial para o departamento de compras da outra empresa (cliente) um invoice, como esse abaixo:

Figura 37 - Invoice



**AVANTGLASS IND. E COM. DE MAQUINAS EIRELLI**

ADD: AVENIDA EL LIBERTADOR 1827 - CASA GRANDE/ DIADEMA - SP - BRAZIL.  
TEL: 551126696707

**COMMERCIAL INVOICE**

Sold to Messrs:  
Vidrio S.A.  
CUIT 27-11467889-7 - Av. Del Libertador 1827, C1428ARN Cdad. Autónoma de Buenos Aires, Argentina  
Invoice No.: PE 2023-009-0021  
Date: Nov. 01, 2023

Contact person:

No.	Description	Quantity	Unit price	Amount	Remark
		sets	FOBSHUNDE		
			USD		
1	BRAÇO ROBOTICO GIRATORIO AUTOMATICO DE TRANSPOSICAO RETA - AVGS3020 NCM: 84283300	1	26.508,26	26.508,26	
2	LAFIDADORA COM SISTEMA DE ROLAMENTOS - SZM-9SRE NCM: 84649019	1	44.789,81	44.789,81	
TOTAL				\$71.298,07	
TOTAL SAY: USD SIXTY-SEVEN THOUSAND ONLY.					

1. Price term: DAP-SANTOS
2. Payment term: 55% upon signing the contract and 45% on equipment shipment at the port of Santos-Brazil
3. Delivery time: 120 days after receiving the payment on 26/09/2024
4. Packing: To be packed suitable for long distance ocean transportation.

Total net weight: 3963 kgs  
Total gross weight: 4086 kgs  
Total packages: 2  
Origin/Procedence/Aquisition Country: Brazil  
TO: SANTOS/SP  
FROM: Buenos Aires / BA

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

No invoice consta o valor da mercadoria de R\$ 71.298,07, 2 unidades, peso líquido total de 3.963 quilo grama, peso bruto de 4086 quilo grama, forma de pagamento à vista, sendo 55% de entrada após o aceite do invoice e assinatura do contrato e 45% após o embarque da mercadoria. O INCOTERMS DAP, o endereço do cliente Avenida Del Libertador 1827, C1428ARN Cdad. Autónoma de Buenos Aires, Argentina (Fictício) e CUIT (código de identificação tributária) 27-11467889-7 (Fictício).

O grupo sugere para a empresa o pagamento antecipado pelo motivo da instabilidade do novo governo de Milei o novo presidente argentino que tomou posse em 10 de dezembro de 2023. O país segundo o site Word Government Bonds está com score (pontuação) para liberação de crédito de investidores estrangeiros menor em comparação ao Brasil.

A Argentina está com score de CCC segundo analistas da S&P (Standard & Pool) com sua última informação do dia 18 de março de 2024. O Brasil segundo o mesmo site e segundo analistas da Moodys está com score de Ba1 no crédito com sua última informação do dia 2 de outubro de 2024. Nos demonstrando que temos maiores

chances de honrar com nossas dívidas internas e externas comparadas a Argentina. Além disso, a Argentina tem um número relevante de calotes internacionais ou problemas financeiros durante sua jornada, por esses motivos optamos por trabalhar pagamento à vista.

Além do invoice, é necessário anexar todos os dados importantes para o cliente e um dos documentos que também elaboramos foi o paking list para a exportação.

Figura 38 - Packing List

**PACKING LIST**

TO:  
 Vidrio S.A.  
 CUIT - 27-11467889-7  
 Av. Del Libertador 1827, C1428ARN Cdad. Autónoma de Buenos Aires, Argentina

Landing Port: BRAZIL  
 Discharge Port: , Argentina  
 Invoice No.: PE2023-009-0021  
 Date: Jan. 24, 2024

Contact person:

Carton No.	Description	Series Number	Packing Method	Quantity	PKGS	N.W.
				SET		KGS
		HQ	Container No.:	Seal No.:		
1	BRACO ROBOTICO GIRATORIO AUTOMATICO DE TRANSPOSICAO RETA - AVGS3020 NCM: 84283300		Iron pallet+film	1	1	963
2	LAPIDADORA COM SISTEMA DE ROLAMENTOS - SZM-9SP-E NCM: 84649019		Iron pallet+film	1	1	3000
TOTAL				2	2	3963
TOTAL PACKAGES:		2				
TOTAL NET WEIGHT :		3963		KGS		
TOTAL GROSS WEIGHT :		4086		KGS		
TOTAL MEASUREMENT :		60,440		CBM		

COUNTRY OF ORIGIN: BRAZIL  
 MANUFACTURER OF MACHINE: AVANTGLASS IND. E COM. DE MAQUINAS EIRELLI

G.W. KGS	Measures			CBM
	L	W	H	
1006	5,35	1,1	2,5	44,138
3080	3,90	1,10	1,9	16,302
4086				60,440

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

Nesse packing list (lista de embalagem) elaboramos as características mais importantes para o cliente como nome para o cliente Vidrio S.A. (Fictício) e relacionada ao produto como o tamanho de cada produto, o braço giratório tem o tamanho de 5,35 de comprimento, 1x1 de largura, 2,5 de altura, o peso de 963 quilo grama líquido, 1000

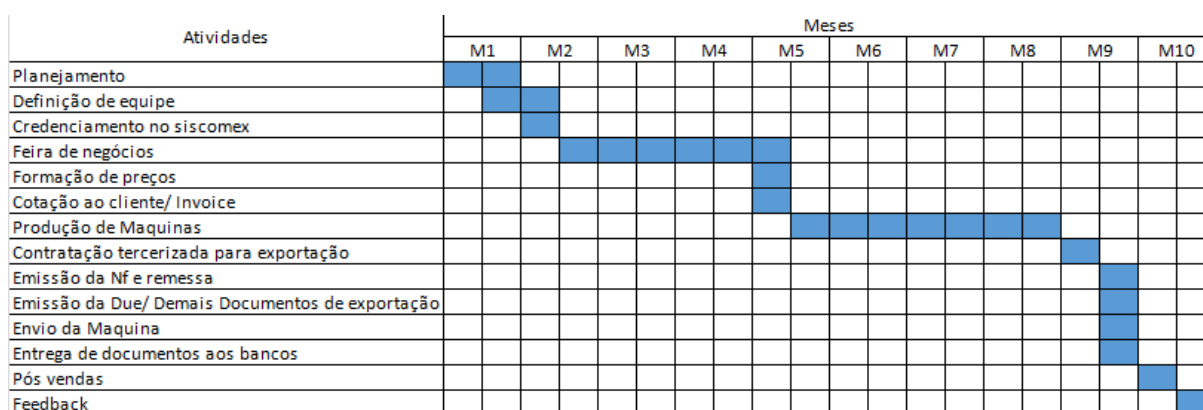
quilo grama bruto e 44,138 CBM (Metro Cúbico). O tamanho da lapidadora tem o tamanho de 3,90 de comprimento, 1,1 de largura, 2,5 de altura e o peso de 3.000 quilo grama líquido, 3.080 quilos grama bruto e 16,302 CBM (Metro Cúbico). Somamos o total de 60,440 CBM (Metro Cúbico), 3983 quilos líquido e 4086 quilos bruto.

Outro dado informado ao cliente foi o método da embalagem de cada produto, pallet de ferro (plataforma utilizada para empilhar e transportar através de uma empilhadeira) e filme em volta da máquina para ambos.

## 7. ROTEIRO DA EXPORTAÇÃO

Após o aceite contamos com os prazos necessários para que o processo esteja sobre supervisão e controle. Para essa formalização é necessária uma ferramenta para desempenhar um papel de roteiro. Foi escolhido pelo grupo trabalhar com o Gráfico de Gantt.

Gráfico 1 - Gantt



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

Essa ferramenta ilustrativa nos permite visualizar detalhadamente as atividades a serem cumpridas. Destacamos 14 pontos principais para esse processo de exportação. Os pontos destacados em azul no gráfico nos fornece os dias necessários para execução total da atividade, as datas acima nos exibem os prazos pelo qual cada atividade deve ser iniciada e finalizada.

Iniciamos a atividade como ponto de partida o planejamento, onde o dono ou majoritário da empresa precisará reunir os líderes da companhia para discutir e projetar mudanças internas para o atendimento de possíveis demandas internacionais. Esse planejamento tem uma previsão de 1 mês, sendo 15 dias para projetar processos e 15 dias para os ajustes.

A definição de equipe foi previsto pelo grupo para ocorrer no meio da atividade de planejamento já visto acima. Isso acontecerá a partir das definições de processos, onde os envolvidos estarão designando sugestões e por fim definindo os colaboradores que estarão mais apto a atender as possíveis mudanças. Essa definição tem uma previsão de 1 mês, sendo 15 dias para definir a equipe e 15 dias para possíveis treinamentos e posição aos colaboradores.

O credenciamento no Siscomex foi previsto para acontecer entre a definição da equipe, tendo um prazo de 15 dias para efetuar o pagamento, fazer o primeiro acesso na web com usuário e entender as funcionalidades básicas do sistema.

A feira de negócios terá uma previsão de 3 meses para que a empresa possa se inscrever e participar de ao menos uma feira. Sendo 2 meses e meio para feira e um prazo de 15 dias para retornos e contatos. Com propósito de encontrar possíveis compradores, interessados e representantes internacionais para realizar a primeira exportação pelo grupo.

A formação de preço acontecerá a partir do momento que houver interesse de um possível comprador, prevemos que isso poderá acontecer no final dos 15 dias da primeira feira de negócios. Sendo 7 dias para formação de preço que terá a participação de uma empresa terceirizada com cotações de transporte a longo prazo, seguro e demais despesas. Também terá que contar com acesso a cotação de dólar Spot e futuro pelo site da B3 neste mesmo prazo.

A cotação está previsto pelo grupo para ocorrer após a formação de preço dos 7 dias. Sendo 7 dias para a criação do invoice, fatura pro forme, envio desses documentos aos clientes, retorno do clientes e compra.

A produção da maquina está previsto pelo grupo ser muito relativo, pelo fato da empresa trabalhar por encomenda e haver em possíveis momentos maquinas já produzidas que não foram comercializadas por algum problema ou desistência. Mas pensando de modo preventivo contamos com um prazo de 3 meses e 15 dias para produção dessas maquinas.

A contratação da terceirizada foi previsto pelo grupo ser realizado em 15 dias após a produção da máquina. Sendo realizado conforme o mercado com pelo menos 3 cotações e escolhido pela prioridade de qualidade, prazo e valor.

De modo integrado decidimos juntar todo o processo burocrático e documental para ocorrer no prazo de 15 dias. Sendo eles a emissão da Nota fiscal de exportação, nota de remessa, romaneio de carga, declaração única de exportação, documento de origem, apólice de seguro de transporte, certificado de origem , entre outros se preciso. Dentre esse mesmo prazo de 15 dias teremos o envio da máquina, a entrega

de documentos aos bancos permanentes as transações e contato direto com despachante e cliente.

Após a entrega de todas as documentações e das máquinas foi previsto pelo grupo fazer contato após 15 dias da venda para suporte.

Após o suporte também definimos mais 15 dias para enviar um formulário de pesquisa para obtermos um retorno de opinião.

Totalizando 10 meses para a realização de todas as atividades.

## 8. VIABILIDADE

Toda empresa ou projeto conta com uma área importante chamada financeira desde a sua fundação. Ela tem um alto valor a agregar em qualquer negócio e é composto por valores expressivos ou recursos econômicos chamado ativo.

São esses valores que norteiam o caminho de empresa e ela é a base para calcularmos ganhos, que usamos um termo técnico chamado lucro ou prejuízo para o inverso. Pois, se for positivo significa que essa empresa alocou recurso financeiro ou valor que chamamos de investimento em algum mercado e alcançou o objetivo de receber mais recurso ou valor pela sua aplicação, seja ela por pesquisa ou prática. Por outro lado, se for negativo significa que essa empresa teve a mesma prática da positiva, porém não conseguiu atingir mais recurso ou valor pela sua aplicação resultando em perda.

Muitas ferramentas são usadas para organizar esse processo, antes mesmo da prática, com objetivo de buscar respostas desse investimento. Essa razão final é composta por um ativo numérico e é chamado de viabilidade. Por ela que as organizações se preparam melhor para tomar decisões, a fim de conseguir alcançar o objetivo e se precaver de perdas futuras.

Antes do invoice e depois da cotação elaboramos uma planilha para chegarmos ao preço e entender a viabilidade da venda

Tabela 1142 - Planilha de formação de preço

Formação do Preço para Exportação						
<b>AVANT GLASS</b>						23.09.2024
Mix de produtos a serem exportados (impostos incluídos)						
Qde	Descrição	Preço Unitário ME	Valor Total ME	Preço Unitário ME rateado	Valor Total ME rateado	
1	Lapidadora de vidros	R\$ 245.000,00	R\$ 245.000,00	USD 44.799,81	USD 44.799,81	
1	Braço automática giratório	R\$ 145.000,00	R\$ 145.000,00	USD 26.508,26	USD 26.508,26	
<b>Valor Total para este Mix de produtos</b>		<b>R\$ 390.000,00</b>			<b>USD 71.298,07</b>	
<b>Lucros esperados</b>		<b>R\$ 175.000,00</b>			<b>USD 31.922,72</b>	
Volume da carga						
Caixas de madeira reforçada	Medidas	Peso Líquido (kg)	Peso Bruto (kg) total	Peso Taxado/CBM		
1	Conteúdo a Lapidadora de vidros	3,90X1,1X2,5	R\$ 3.953,00	R\$ 4.086,00	R\$ 60,44	
1	Conteúdo o Braços automática giratório	5,35X1,1X2,5				
<b>Mercadoria será estufada pelo agente de carga no Terminal em Santos (contêiner de 40'HC)</b>						
<b>1 un</b>						
Agente de Carga		Destino	Taxas de Câmbio			
WORLD CARGO Logística Internacional		Porto marítimo na Argentina				
Proposta VDSAO0143-0824 de 21.08.2024.		Buenos Aires, Argentina	Taxa Spot	R\$	5,50	
			Taxa Futura 6m	R\$	5,70	
Embarque		INCOTERMS 2020				
Porto de Santos		DAP-Delivered at Place				
Santos, SP		Mercadoria entregue em Buenos Aires. O desembarque de importação no local de destino, bem como a descarga da mercadoria, fica a cargo do comprador.				
Transporte e demais custos da Exportação via Marítima						
Frete Internacional	Razão/Peso Taxado	Total	Equivalente em Reais			
Tarifa Básica	USD 280,00	USD 280,00	R\$	1.540,00		
Contêiner de 40' High Cube						
RII in						
Despesas na Origem						
Estufagem em Santos			R\$	2.750,00		
Capatazia			R\$	1.227,00		
Desembarço da mercadoria em Santos			R\$	1.412,00		
Transporte da carga da fábrica ao Terminal em Santos			R\$	3.150,00		
Seguro do transporte internacional		USD 255,00	R\$	1.400,50		
Manuseio da mercadoria		USD 50,00	R\$	275,00		
Export fee		USD 30,00	R\$	165,00		
Despesas no Destino						
THC-Terminal Handling Charges		USD 270,00	R\$	1.485,00		
Handling fee		USD 150,00	R\$	825,00		
Port Charges		USD 355,00	R\$	1.952,50		
Toll		USD 130,00	R\$	715,00		
<b>Total dos Custos para Exportação</b>			<b>R\$</b>	<b>16.399,00</b>		
<b>Total Geral para o Mix de produtos</b>			<b>R\$</b>	<b>406.399,00</b>		
<b>Equivalente em USD para Exportação</b>				<b>USD</b>	<b>71.298,07</b>	

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

De acordo com a tabela temos o valor de venda nacional já mencionado no trabalho de R\$ 245.000,00 para a Lapidadora e R\$ 145.000,00. A venda sugerida pelo grupo é pelas duas máquinas totalizando R\$ 390.000,00 ambas têm um custo de R\$ 215.000,00 e um lucro de R\$ 175.000,00 (44,87%).

Temos dois grupos de cobrança por despesas, sendo uma em dólar e outra em reais. As despesas cobradas em dólar foram convertidas em reais pela taxa Spot do dia 23/09 de R\$ 5,50 por dólar, totalizando R\$ 8.360,00. A soma das despesas que foram cobradas em reais totalizou R\$ 8.039,00. A soma das duas despesas em reais totalizou R\$ 16.399,00 e foram destacadas acima como custo para exportação.

Somando essas despesas com o valor vendido no mercado interno com todos os impostos chegamos a um total de R\$ 406.399,00. Para exportar nosso produto foi

necessário fazer uma pesquisa na B3 (Brasil, bolsa, balcão) com objetivo de fixar o dólar futuro contando com todo tipo de contratempo que possa atrasar esse processo, essa pesquisa foi realizada no dia 23/09/2024 no valor estimado de R\$ 5,70 o dólar para o prazo de 6 meses e a conversão totalizou \$71.298,07 nas duas máquinas.

Após chegarmos no preço para vender no mercado externo realizamos o rateio para encontrar o preço unitário de cada máquina, o preço da lapidadora ficou \$ 44.789,81, o Braço giratório \$ 26.508,26 e a soma dos dois nos apresentou o mesmo resultado já visto acima de \$ 71.298,07.

Para a Avant Glass o lucro internacional será igual ao cobrado no nível nacional se convertido a moeda brasileira e terá inúmeras vantagens em criar uma relação comercial com outro país. Além disso, a empresa exportadora Avant Glass está inserida no regime tributário lucro real e isso impacta positivamente esse projeto. Nessa formação de preço deixamos embutidos os impostos nacionais e estaduais que nos serviram de crédito caso a empresa exporte.

O preço da máquina será inferior as suas principais concorrentes, pois se comparada a lapidadora nos dará uma diferença de superior de \$ 10.210,19 da Bottero e \$ 3.210,19 Schiatti. O braço giratório também nos apresentou valores superiores de \$ 13.491,74 Bottero e \$ 20.491,74 Schiatti.

Avaliado pelo grupo chegamos a uma resposta positiva acerca da comercialização das duas máquinas na Argentina, sendo ela lucrativa e competitiva.

## 9. CONCLUSÃO

Neste trabalho vimos sobre o plano de marketing para a internacionalização de um negócio que atualmente apenas funciona no mercado nacional, de modo que apresentamos a empresa Avant Glass, uma empresa consolidada e líder no mercado brasileiro em fornecer maquinários para lapidar, cortar e biselar vidros, além de peças para a reposição delas. Neste trabalho focamos em dois principais produtos, a lapidadora e o braço giratório automático.

Assim, concluímos que o processo de internacionalização de uma empresa é complexo, envolvendo análises profundas do tipo de produto, melhor mercado internacional a ser explorado, quais são os principais concorrentes e pontos fortes e fracos entre o serviço/produto que eles oferecem e o os que oferecemos, quem são os nossos clientes e suas preferências e a melhor estratégia de marketing para conciliar os fatores acima. E é claro que para combinar todos os esses dados e chegar na melhor estratégia para a empresa, entendemos que é necessário atribuir as informações há algumas ferramentas de análises, por isso utilizamos a análise Swot para analisar o ambiente interno e externo da nossa empresa, e poder diagnosticar aonde podemos melhorar e aonde podemos apostar combinando esses dados com informações que já temos com a atuação no mercado nacional, além de usar o diagrama 5W2H, uma ferramenta japonesa para analisar os principais pontos de “ataque” para essa nova etapa.

Com isso conseguimos triar dois principais concorrentes, a Bottero e a Schiatti Angelo, duas empresas Italianas que já estão consolidadas no mercado internacional, porém em questão de preço, vasto catálogo de produtos, auxílio em reposição de peça e marketing digital não são tão fortes quanto a nossa empresa.

Sendo assim traçamos a estratégia de investir em marketing digital, participação de feiras, aproximação com o cliente através de reuniões de brainstorming, além de atingir uma cadeia indireta, como por exemplo consolidando nossa marca nas empresas que trabalham com BID Internacional, uma vez que iremos entrar em contato com multinacionais que possuem escritório no Brasil (devido a aproximação física e cultural), assim entenderemos como funciona a cadeia global para posteriormente atender toda a cadeia daquela holding.

Diante dos fatos mencionados acima, procuramos entender quem são os nossos clientes, e através de uma pesquisa no site do Governo Federal – APEX, identificamos através do NCM que deveríamos investir no mercado internacional ligado ao MERCOSUL , especificamente o país da Argentina.

Vale ressaltar que apesar de um processo complexo, a internacionalização de empresas é um procedimento necessário para acompanhar as constantes metamorfoses de um mundo globalizado, e cabe aos atuais e futuros administradores conciliar essas mudanças com o ritmo do seu negócio, por isso nós do grupo temos a consciência da importância do nosso curso, deste plano de marketing para a nossa carreira e da nossa atuação diante do mercado.

O planejamento financeiro apresentado no projeto foi decisivo, nos mostrando a dinâmica de documentos importantes para uma transação de exportação. Cada detalhe inserido transmite transparência, propriedade, segurança e veracidade para ambos os negociadores. A consolidação dos resultados obtidos pelo grupo nos mostra que a viabilidade para a empresa exportadora é positiva, além das vantagens expressivas para uma companhia expressadas no projeto como um todo.

Outra posição relevante pelo grupo para empresa será estar atualizado aos novos acordos atuais, novas leis e outras oportunidade cotidianas pelos órgãos pertinentes. Além do registro obrigatório do Siscomex e contatos em todo processo para em um futuro próximo ter maturidade e demanda suficiente para criar um setor de comercio exterior interno que lhe fará com que a empresa ganhe expressamente no custo que passará de unidade para mensal

## 10. REFERÊNCIAS

Abividro. **Educavidro**. Disponível em: <<https://abividro.org.brhttps://anfavea.com.br/site/>>. Acessado em 16 Abr. 2024.

Anfavea. **Sobre ANFAVEA**. Disponível em: <<https://anfavea.com.br/site/>>. Acessado em 16 Abr. 2024.

APEX Brasil. **MAPA DE OPORTUNIDADES PARA AS EXPORTAÇÕES GLOBAIS**. Disponível em: <<https://APEXbrasil.com.br/content/APEXbrasil/br/pt/conteudo/painel-de-data-analytics/mapa-de-oportunidades-para-as-exportacoes-brasileiras.html>>. Acessado em: 29 Mar. 2024.

APEX Brasil. **Sobre a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX-Brasil)**. Disponível em: <<https://APEXbrasil.com.br/br/pt/sobre-a-APEX-brasil.html>>. Acessado em 14 Abr. 2024.

APEX Brasil. **Sobre os Setores de Promoção Comercial do MRE (SECOMs)**. Disponível em: <<https://www.gov.br/siscomex/pt-br/servicos/aprendendo-a-exportar/promovendo-os-produtos-1/secoms>>. Acessado em 14 Abr. 2024.

Avant Glass. **Avant Glass Company**. Disponível em: <<https://www.linkedin.com/company/avantglass/>>. Acessado em 15 Abr. 2024.

Avant Glass. **Avant Glass**. Disponível em: <<https://avantglass.com.br/>>. Acessado em 15 Abr. 2024.

Avant Glass. **Avantglass Singip**. Disponível em: <<https://www.instagram.com/avantglass.singip/>>. Acessado em 15 Abr. 2024.

Avant Glass. **Braço Giratório AGS2516/3020 – Avant Glass**. Disponível em: <<https://avantglass.com.br/maquinas/braco-giratorio-ags2516-3020/>>. Acessado em: 20 set. 2024.

Avant Glass. **BRAÇO GIRATÓRIO AGS2516/3020**. Disponível em: <<https://avantglass.com.br/maquinas/braco-giratorio-ags2516-3020/>>. Acessado em 15 Abr. 2024.

Avant Glass. **Contato**. Disponível em: <<https://avantglass.com.br/contato/>>. Acesso em: 20 set. 2024.

Avant Glass. **Empresa**. Disponível em: <<https://avantglass.com.br/empresa/>>. Acesso em: 20 set. 2024.

Avant Glass. **LAPIDADORA SZM-9S**. Disponível em: <<https://avantglass.com.br/maquinas/lapidadora-szm-9s/>>. Acessado em 15 Abr. 2024.

Avant Glass. **LAPIDADORA SZM9SP/10SP/11SP**. Disponível em: <<https://avantglass.com.br/maquinas/lapidadora-szm9sp-10sp-11sp/>>. Acessado em 15 Abr. 2024.

Avant Glass. **Lapidadora SZM9SP/10SP/11SP**. Disponível em: <<https://avantglass.com.br/maquinas/lapidadora-szm9sp-10sp-11sp/>>. Acessado em: 20 set. 2024.

BOTTERO S.p.A. **Botero Company**. Disponível em: <<https://www.linkedin.com/company/bottero-spa/>>. Acessado em 15 Abr. 2024.

Bottero. **Detalhe de biseladoras e chanfradores de linha reta**. Disponível em: <<https://www.bottero.com/molatura-verticale/vision/61808>>. Acessado em 15 Abr. 2024.

Bottero. **Detalhe de biseladoras e chanfradores de linha reta**. Disponível em: <<https://www.bottero.com/molatura-verticale/victralux/61848>>. Acessado em 15 Abr. 2024

Bottero. **Detalhe de biseladoras e chanfradores de linha reta**. Disponível em: <<https://www.bottero.com/molatura-verticale/variant/52693>>. Acessado em 15 Abr. 2024

Bottero. **Na vanguarda da tecnologia de processamento de vidro, Inovação, Sistemas e produtos instalados, Feiras e eventos**. Disponível em: <<https://www.bottero.com/>>. Acessado em 12 Abr. 2024.

Bottero. **Variant**. Disponível em: <<https://www.bottero.com/molatura-verticale/variant/52693>>. Acessado em: 20 set. 2024.

Bottero. **Victralux**. Disponível em: <<https://www.bottero.com/molatura-verticale/victralux/61848>>. Acessado em: 20 set. 2024.

Bottero. **Vision**. Disponível em: <<https://www.bottero.com/molatura-verticale/vision/61808>>. Acessado em: 20 set. 2024.

Botteromachine. **Instagram**. Disponível em: <<https://www.instagram.com/explore/tags/botteromachine/>>. Acessado em 15 Abr. 2024.

BRIEFINGLAB.COM. **Contacts**. Disponível em: <<https://schiattiangelosrl.com/en/contacts.html>>. Acessado em: 20 set. 2024.

BRIEFINGLAB.COM. HOME. **Home**. Disponível em: <<https://schiattiangelosrl.com/>>. Acessado em: 20 set. 2024.

BRIEFINGLAB.COM. **Serie AR/RI**. Disponível em: <<https://schiattiangelosrl.com/en/series-ar-ri.html>>. Acessado em: 20 set. 2024.

BRIEFINGLAB.COM. **Turnover unit 3/10 mM**. Disponível em: <<https://schiattiangelosrl.com/en/turnover-unit-3-10-mm.html>>. Acessado em: 20 set. 2024.

Clickss. **Como aplicar o 5W2H em sua estratégia de marketing?** Disponível em: <<https://clikssbrasil.com.br/en/blog/como-aplicar-o-5w2h-em-sua-estrategia-de-marketing>>. Acessado em 04 Abr. 2024.

Comex Stat MDIC. **ComexVis**. Disponível em: <<https://comexstat.MDIC.gov.br/pt/comex-vis>>. Acessado em: 12 nov. 2024.

EQUIPE TOTVS. Totvs. **Análise SWOT: o que é, para que serve, benefícios e como fazer**. Disponível em: <<https://www.totvs.com/blog/negocios/analise-swot/>> Acessado em 04 Abr. 2024.

FIBRA. **BI Comércio Exterior**. Disponível em: <<https://bicomercioexterior.sistemafibra.org.br/>>. Acessado em: 12 nov. 2024.

Gabinete da Câmara Portal de Serviços empresariais. **DADOS DA EMPRESA – BOTTERO**. Disponível em: <<https://www.ufficiocamerale.it/9005/bottero-spa>> Acessado em 15 Abr. 2024.

Glass South America. **Glass South America Tecnologia e Design**. Disponível em: <<https://home.glassexpo.com.br/#:~:text=A%20Glass%20South%20America%20abre,do%20setor%20vidreiro%20no%20mundo.>> Acessado em 14 Abr. 2024.

Gov. **Promovendo os Produtos**. Disponível em: <<https://www.gov.br/siscomex/pt-br/servicos/aprendendo-a-exportar/promovendo-os-produtos-1/promovendo-os-produtos>> Acessado em 14 Abr. 2024.

INCOTERMS. **Aprendendo a exportar**. Disponível em: <<https://www.gov.br/siscomex/pt-br/servicos/aprendendo-a-exportar/negociando-com-o-importador-1/incoterms>>. Acessado em: 02 nov. 2024

Instagram. **Avant Glass**. Disponível em: <<https://www.instagram.com/avantglass.singip/>>. Acessado em: 20 set. 2024.

Instagram. **Bottero**. Disponível em: <<https://www.instagram.com/explore/tags/botteromachine/>>. Acessado em: 20 set. 2024.

Instagram. **Schiatt**. Disponível em: <<https://www.instagram.com/schiattiangelosrl/>>. Acessado em: 20 set. 2024.

Librelotto, Lisiane e Ferroli, Paulo. **Virtuhab. Vidros**. Disponível em: <<https://portalvirtuhab.paginas.ufsc.br/vidro/#:~:text=Os%20principais%20produtores%20s%C3%A3o%20Jap%C3%A3o,%20Espanha%20B%C3%A9lgica%20e%20Portugal.>>. Acessado em: 29 Mar. 2024.

M34C0R00T. **Nomenclatura Común (NCM) y Arancel Externo Común (AEC)**. Disponível em: <<https://www.mercosur.int/politica-comercial/ncm/>>. Acessado em: 18 Nov. 2024.

Officina Meccanica Schiatti Angelo s.r.l. **Linkedin**. Disponível em: <<https://www.linkedin.com/company/officina-meccanica-schiatti-angelo-s-r-l-/?trk=biz-companies-cym>> Acessado em 15 Abr. 2024.

SCHIATTI ANGELO OFICINA MECÂNICA SRL. **Mecânica**. Disponível em: <<https://www.ufficiocamerale.it/6823/officina-meccanica-schiatti-angelo-srl>> Acessado em 15 Abr. 2024.

SCHIATTI ANGELO. **Contatos**. Disponível em: <<https://schiattiangelosrl.com/en/contacts.html>> Acessado em 15 Abr. 2024.

SCHIATTI ANGELO. **Home**. Disponível em: <<https://schiattiangelosrl.com/>> Acessado em 15 Abr. 2024.

SCHIATTI ANGELO. **Instagram**. Disponível em: <<https://www.instagram.com/schiattiangelosrl/>> Acessado em 15 Abr. 2024.

SCHIATTI ANGELO. **Máquina Retificadora**. Disponível em: <<https://schiattiangelosrl.com/en/series-ar-ri.html>> Acessado em 15 Abr. 2024.

SCHIATTI ANGELO. **Volume de negócios**. Disponível em: <<https://schiattiangelosrl.com/en/turnover-unit-3-10-mm.html>> Acessado em 15 Abr. 2024.

SEBRAE. **5W2H: o que é, para que serve e por que usar na sua empresa**. Disponível em: <<https://www.sebrae-sc.com.br/blog/5w2h-o-que-e-para-que-serve-e-por-que-usar-na-sua-empresa#:~:text=O%20que%20%C3%A9%20a%20ferramenta,os%20envolvidos%20em%20um%20projeto.>>>. Acessado em: 03 Abr. 2024.

SEBRAE. Logística de ponta a ponta: **Como funciona a cadeia de suprimentos global?**. Disponível em: <<https://www.sebrae-sc.com.br/blog/cadeia-suprimentos-global#:~:text=A%20globaliza%C3%A7%C3%A3o%20tem%20intensificado%20o,com%20m%C3%BAltiplos%20elos%20e%20intera%C3%A7%C3%B5es>>>. Acessado em: 29 Mar. 2024.

Sprenger, Leandro. Faz Comex. **Conheça quais países o Brasil tem acordo comercial?** Disponível em: <[https://www.fazcomex.com.br/comex/quais-paises-o-brasil-tem-acordo-comercial/#:~:text=A1%C3%A9m%20dos%20pa%C3%ADses%20da%20ALADI,Lesoto%20e%20Suazil%C3%A2ndia\)%20e%20Egito>](https://www.fazcomex.com.br/comex/quais-paises-o-brasil-tem-acordo-comercial/#:~:text=A1%C3%A9m%20dos%20pa%C3%ADses%20da%20ALADI,Lesoto%20e%20Suazil%C3%A2ndia)%20e%20Egito>)>. Acessado em: 29 Mar. 2024.