

**ETEC JÚLIO DE MESQUITA
TRABALHO DE CONCLUSÃO DO CURSO TÉCNICO EM COMÉRCIO
EXTERIOR**

**ASSESSORIA DE INTRODUÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO
COMÉRCIO INTERNACIONAL**

Julia Pandolfo Silva
Karen da Silva Baldassari
Kathleen Cristiane Amaral da Silva
Matheus Felix de Macedo
Pietra de Freitas Mourão
Suellen Thauane Cardoso de Gouveia

Professor Orientador:
Braz de Lima e Almeida

Santo André
2024

**ASSESSORIA DE INTRODUÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO
COMÉRCIO INTERNACIONAL**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado como pré-requisito para
obtenção do Certificado de Técnico em
Comércio Exterior.

Santo André
2024

Julia Pandolfo Silva
Karen da Silva Baldassari
Kathleen Cristiane Amaral da Silva
Matheus Felix de Macedo
Pietra de Freitas Mourão
Suellen Thauane Cardoso de Gouveia

**ASSESSORIA DE INTRODUÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO
COMÉRCIO INTERNACIONAL**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado como pré-requisito para
obtenção do Certificado de Técnico em
Comércio Exterior.

Aprovação em: 28/06/2024

Prof. Braz de Lima e Almeida
Etec Júlio de Mesquita
Orientador

RESUMO

O comércio exterior traz inúmeros benefícios para as empresas que optam pela internacionalização. No entanto, há um certo preconceito de que apenas as grandes empresas podem fazer parte do mercado externo. A falta de informação faz com que empresas de menor porte não se sintam seguras ou até mesmo pensem que não possuem os recursos necessários para exportar seus produtos. Porém, acredita-se que uma assessoria especializada, além dos métodos e logística adequados, sejam capazes de auxiliar tais empresas a entrarem no mercado internacional, avaliando os meios mais acessíveis e viáveis para que as micro e pequenas empresas possam promover seu crescimento e expansão internacional.

Palavras-chave: Comércio Exterior, Exportação, Micro e Pequenas Empresas.

ABSTRACT

Foreign trade brings numerous benefits to companies that choose internationalization. However, there is a certain prejudice that only large companies can be part of the foreign market. The lack of information makes smaller companies not feel safe or even think that they do not have the necessary resources to export their products. However, it is believed that specialized advice, in addition to appropriate methods and logistics, are capable of helping such companies enter the international market, evaluating the most accessible and viable means for micro and small companies to promote its growth and international expansion.

Key-words: Foreign Trade, Exportation, Micro and Small Businesses.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Slogan.....	30
Figura 2 e 3 – Cartão de Visitas.....	31
Figura 4 – Postagem número 1.....	31
Figura 5 – Postagem número 2.....	32
Figuras 6, 7, 8 e 9 – Postagem número 3.....	33
Figuras 10 e 11 – Folder Frente/Verso.....	34
Tabela Recursos Chaves.....	35
Tabela Custos Mensais.....	37
Tabela Receitas Mensais.....	39
Tabela Quadro de Funcionários.....	41

SUMÁRIO

RESUMO.....	4
ABSTRACT.....	5
INTRODUÇÃO.....	9
1.EMPREENDEDORISMO.....	11
1.1 A importância do empreendedorismo.....	11
1.2 As principais formas de empreendedorismo.....	11
1.2.1 Empreendedorismo Social: Impacto Além do Lucro.....	11
1.2.2 Empreendedorismo de Negócios: A Escolha Tradicional.....	11
1.2.3 Empreendedorismo Feminino: Poder e Inovação.....	12
1.2.4 Empreendedorismo Verde: Negócios Sustentáveis.....	12
1.2.5 Empreendedorismo Informal: Flexibilidade e Agilidade.....	12
1.2.6 Empreendedorismo Digital: A Revolução Online.....	12
1.2.7 Empreendedorismo Cooperativo: Colaboração e Comunidade.....	12
1.3 O empreendedorismo no comércio exterior.....	12
1.4 As vantagens do comércio exterior.....	12
1.5 Os desafios do comércio exterior.....	13
1.5.1 Gestão da empresa.....	13
1.5.2 Tecnologia.....	13
1.5.3 Produto.....	13
1.5.4 Qualidade.....	14
1.5.5 Capital de giro.....	14
2. INOVAÇÃO.....	15
2.1 Tipos de inovação.....	15
2.1.1 Inovação do Produto.....	15
2.1.2 Inovação do Processo.....	15
2.1.3 Inovação em marketing.....	15
2.1.4 Inovação em marketing.....	16
2.2 IMPORTÂNCIA DA INOVAÇÃO.....	16
2.3 A INOVAÇÃO NO COMÉRCIO EXTERIOR.....	17
3.NOSSO PROJETO: ASSESSORIA DE INTRODUÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	18
4. MARKETING.....	24
4.1 Produto.....	24
4.2 Promoção.....	25
4.3 Preço.....	26
4.4 Praça.....	28
4.5.....	Público-
alvo.....	29
4.6 Material de Marketing.....	30

5.FINANCEIRO.....	3
5	
5.1 Recursos chaves.....	35
5.2 Custos mensais.....	37
5.3 Receitas mensais.....	39
6.Quadro de funcionários.....	41
6.1Funções.....	4
2	
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	44
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	45

INTRODUÇÃO

A Globalização, entre tantos outros benefícios, permite a comunicação fácil entre os países, oferecendo um leque de oportunidades para que os pequenos empreendedores expandam seus horizontes comerciais. Este trabalho é inovador e tem uma abordagem diferenciada a respeito de como funciona o comércio internacional para as micro e pequenas empresas.

Os microempreendedores enfrentam muitos desafios para ingressar no mercado internacional, como a falta de conhecimento e a crença de que isso só é possível para grandes empresas. Em vista disso, nosso intuito é quebrar este paradigma e mostrar que é sim possível que pequenos negócios também participem da comercialização no exterior.

O comércio exterior para os pequenos negócios é uma ótima oportunidade por diversos fatores, sendo alguns deles o crescimento financeiro, inovação e expansão do mercado. Um dos principais objetivos é fazer com que o estoque parado em território nacional possa ser aproveitado através de vendas no mercado externo.

Vale ressaltar que comercializar internacionalmente também possui seus desafios, como a necessidade ainda maior de uma organização interna por parte da empresa contratante, o maior investimento monetário e a alteração dos produtos para atender a demanda externa, sem alterar a qualidade deste. No entanto, é um risco que vale a pena correr, visando os benefícios decorrentes.

Ao decorrer dos capítulos, abordaremos sobre a importância do empreendedorismo e da inovação, sobre o que nosso projeto é composto e como ele funcionará na prática, além de como funciona o marketing de nossa empresa e os materiais que usamos para tal.

Possuímos como objetivo geral auxiliar as micro e pequenas empresas a expandirem sua comercialização a nível internacional. Os objetivos específicos são, por sua vez, estudar a demanda do mercado global, a facilitação dos trâmites legais para a exportação ou importação e o funcionamento dos contêineres fracionados.

Nossa justificativa para escolhermos este tema é a de que não achamos justo que os pequenos comerciantes permaneçam ignorantes e leigos de que existem formas e recursos que permitam que estes também façam parte do mercado externo.

Por meio dessa pesquisa, esperamos contribuir para o desenvolvimento de estratégias e serviços que tornem o comércio exterior mais acessível e viável para as micro e pequenas empresas brasileiras, promovendo assim um maior crescimento e expansão desses empreendimentos no mercado global.

Para falar sobre o empreendedorismo, a inovação, o comércio exterior e desenvolver o projeto e funcionamento de nossa empresa, foram utilizados como método de pesquisa, qualitativa e quantitativa, livros e bases textuais encontradas na internet.

A situação problema em que baseamos nossa pesquisa é: é possível que pequenas e micro empresas atuem no mercado internacional?

1. EMPREENDEDORISMO

Segundo o Portal da Indústria, o portal de notícias do Sistema S, diz que: “O empreendedorismo é um processo de identificar oportunidades de negócio, desenvolver ideias inovadoras e criar um novo empreendimento. Seu objetivo é criar valor econômico, social e ambiental, através da criação de produtos, serviços ou soluções que atendam às necessidades do mercado e gerem lucro e impacto positivo” (PORTAL DA INDÚSTRIA, 2022).

O conhecimento da formação e gestão de empresas floresceu no último século com foco na gestão e estratégia de gestão.

O empreendedorismo tornou-se assim uma atividade que contribui para o desenvolvimento do país de várias formas. A veia empreendedora das pessoas que querem desenvolver projetos, abrir empresas, gerar renda para si e seus funcionários. É uma característica do brasileiro ter a iniciativa de querer fazer.

1.1 A importância do empreendedorismo

“O empreendedorismo é uma atividade essencial para o desenvolvimento do país. Empreendedores são agentes de inovação, criando negócios que geram empregos, melhoram a qualidade de vida e impulsionam o crescimento econômico” (DORNELAS, 2008). Eles também promovem a transformação social, diversificação de negócios e inspiram talentos, contribuindo para um futuro próspero e sustentável.

Somente recentemente, o empreendedorismo se consolidou como um campo de estudo formal, com revistas especializadas, cursos de pós-graduação e núcleos de estudos nas universidades.

1.2 As principais formas de empreendedorismo

1.2.1 Empreendedorismo Social: Impacto Além do Lucro

“O empreendedorismo social vai além do lucro, focando em criar soluções para problemas sociais” (BORZAGA; DEFOURNY, 2001). Esses negócios geram benefícios para segmentos específicos da sociedade, podendo também contribuir para a geração de renda na comunidade.

1.2.2 Empreendedorismo de Negócios: A Escolha Tradicional

Esta é a forma mais reconhecida de empreendedorismo, onde o foco está na criação de empresas com fins lucrativos para atender às demandas do mercado consumidor.

1.2.3 Empreendedorismo Feminino: Poder e Inovação

O empreendedorismo feminino está crescendo no Brasil, promovendo o empoderamento das mulheres e destacando sua habilidade em liderar empresas de todos os tamanhos e setores.

1.2.4 Empreendedorismo Verde: Negócios Sustentáveis

Com a sustentabilidade em seu núcleo, o empreendedorismo verde busca aliar rentabilidade com responsabilidade ambiental, criando soluções que protegem o planeta.

1.2.5 Empreendedorismo Informal: Flexibilidade e Agilidade

O empreendedorismo informal, comum no Brasil, refere-se a negócios operados sem formalização legal. Essa abordagem oferece flexibilidade, mas também vem com seus próprios desafios e riscos.

1.2.6 Empreendedorismo Digital: A Revolução Online

A era digital trouxe uma explosão de oportunidades, desde lojas virtuais e provedores de conteúdo até infoprodutos e aplicativos. O empreendedorismo digital está redefinindo como fazemos negócios.

1.2.7 Empreendedorismo Cooperativo: Colaboração e Comunidade

Baseado na economia colaborativa, o empreendedorismo cooperativo une empreendedores com objetivos comuns. Trabalhando juntos, eles podem alcançar mais do que conseguiriam individualmente.

1.3 O empreendedorismo no comércio exterior

Quando falamos de empreender usando o comércio exterior, pensamos em internacionalizar uma marca já consolidada internamente, pois é muito incomum as empresas serem abertas com foco em trabalhar com o mercado internacional, exceto claro, exportadoras e trading companies.

O nosso foco aqui, é falar com quem já empreende, e está vendo no comércio exterior uma chance de alavancar sua marca e seus lucros, porém há muitos percalços que certamente vão surgir nesse ínterim.

1.4 As vantagens do comércio exterior

Em seu blog, a CONAMPE, que se trata de uma empresa que organiza e promove seminários, congressos e outras atividades de ajuntamento e mobilização empresarial em prol das micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais no Brasil, cita que: “Conforme a empresa passa por um processo de globalização, ela consegue alcançar um público maior” (CONAMPE, 2020). Ter a

possibilidade de vender muito mais já é por si só uma grande vantagem. Sem falar que, ao entrar em contato com novos clientes, também há a tendência de desenvolver e realizar ainda mais melhorias no produto já existente (além de ter ideias para criar novos).

Mas isso não é tudo. O comércio exterior para pequenos negócios também pode ser uma alternativa nos tempos de crises, como a do coronavírus.

As pequenas empresas geralmente são as que mais sofrem durante os períodos de instabilidade financeira. Por isso, estar preparada para atuar também com exportação pode ser a solução para manter um negócio funcionando. Além disso, do ponto de vista macro, quanto mais empresas nacionais focarem na exportação, maior será o crescimento do Brasil como um todo.

1.5 Os desafios do comércio exterior

O comércio exterior para pequenos negócios é realmente uma oportunidade incrível. Mas, como toda grande mudança, também traz consigo alguns desafios. Dentre os principais estão:

1.5.1 Gestão da empresa

Nos micros e pequenos negócios, boa parte das atividades acabam sendo centralizadas pelo empreendedor, que às vezes não consegue dar conta de tudo. Porém, para entrar no mercado da exportação e se manter competitivo tanto em solo brasileiro quanto em terras internacionais, é preciso que todos os setores da empresa estejam organizados e atuando da melhor maneira possível.

1.5.2 Tecnologia

O investimento em tecnologia geralmente não é uma prioridade das micro e pequenas empresas, mas para entrar no comércio exterior, ela pode ser o diferencial para atingir o sucesso. Com ferramentas atualizadas, a tendência é que a produtividade aumente muito. Vale lembrar que esse investimento também oferece grandes benefícios no mercado nacional.

1.5.3 Produto

Para que um produto seja enviado e consumido em outros países, é normal ser necessário realizar algumas mudanças nele. Isso pode ocorrer por questões que envolvem a matéria-prima, design da peça e dimensões. Até mesmo as embalagens e quantidades dentro de uma caixa podem ter que mudar, afinal cada país tem normas diferentes e é preciso garantir que sua mercadoria chegue ao destino intacta.

1.5.4 Qualidade

Apesar das mudanças, é imprescindível que a qualidade do produto e do atendimento não caia. Por isso, é preciso dar atenção especial antes e também após a venda. Além disso, tome cuidado com altas demandas, para garantir que a empresa consiga entregar tudo no prazo acordado.

1.5.5 Capital de giro

Várias questões burocráticas acabam mudando quando uma empresa vende para o mercado externo. Dentre as principais estão a logística para entrega, tempo de produção, modalidades e prazo de pagamento. Isso faz com que seja necessário ter um capital de giro maior, para assegurar a saúde financeira do negócio.

2. INOVAÇÃO

“A palavra inovação é derivada do termo em latim “innovatio” e se refere à implementação de um novo produto ou melhoria significativa em um produto existente. Podendo também ser um processo ou um novo método organizacional nas práticas do negócio” (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico OCDE, 2004).

Segundo a Lei de Inovação nº10.973 de 2004, inovação é definida como “introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo e social que resulte em novos produtos, serviços ou processos ou que compreenda a agregação de novas funcionalidades ou características a produto, serviço ou processo já existente que possa resultar em melhorias e em efetivo ganho de qualidade ou desempenho”.

Em um contexto empresarial e de mercado, inovação é a capacidade de uma empresa e de seus profissionais de utilizar novas ideias e ferramentas para transformar constantemente a maneira como trabalham e entender que tipo de entrega deve ser apresentada ao público.

A inovação se diferencia da iteração quando o negócio foca no aprimoramento de produtos e serviços, polindo experiências, adicionando funcionalidades ou melhorando seu desempenho.

Enquanto a iteração é um processo mais vertical de evolução, inovar se apresenta como uma atitude mais expansiva em todas as direções. É o ato de buscar mais do que o melhor ou o maior, mas entregar ao mercado algo único.

2.1 Tipos de inovação

Segundo a primeira edição do Manual de Oslo - Proposta de Diretrizes para Coleta e Interpretação de Dados sobre Inovação Tecnológica (1997) OCDE, existem quatro tipos de inovações:

2.1.1 Inovação do Produto

Chama-se de inovação de produto a introdução de um bem ou serviço novo ou significativamente melhorado no que tange às suas características ou a usos previstos. Alguns exemplos: carro, software, mercadoria.

2.1.2 Inovação do Processo

Chama-se de inovação de processo a implementação de um método novo de produção ou distribuição ou significativamente melhorado. Incluem-se mudanças significativas em técnicas, equipamentos e/ou softwares.

2.1.3 Inovação Organizacional

É a inovação que ocorre através de mudanças no modelo de negócio. Ou seja, na forma como o produto ou serviço é oferecido ao mercado. Não implica

necessariamente em mudanças no produto ou mesmo no processo de produção, mas na forma como ele é introduzido no mercado.

2.1.4 Inovação em marketing

É a implantação de novas estratégias ou conceitos de marketing que diferem substancialmente daqueles utilizados anteriormente pela empresa, ou seja, quando ocorrem mudanças significativas na concepção do produto, em sua embalagem, posicionamento, promoção ou na fixação de preço.

2.2 IMPORTÂNCIA DA INOVAÇÃO

Inovar no mercado atual é um pré-requisito para a sobrevivência de pequenas empresas. Em um cenário de crise e de constantes mudanças, no qual os mercados são altamente globalizados e competitivos, é preciso que as empresas saibam como se adaptar para seguir adiante. Empresas que inovam crescem mais, mantêm-se alinhadas às novas tecnologias e tendências, reduzem custos, aumentam a produtividade, otimizam processos, melhoram a relação com clientes. Sendo alguns dos benefícios da inovação atrair não apenas clientes, mas investidores, fornecedores e colaboradores, assim como a melhoria do posicionamento no mercado, e a capacidade de se diferenciar da concorrência.

É importante incentivar a inovação não apenas de forma pontual. Por isso, é preciso investir em uma mudança na cultura organizacional, tornando-a favorável, inserindo-a no planejamento estratégico do negócio. Para promover o desenvolvimento da cultura de inovação em toda a empresa, é preciso constantemente experimentar e testar com os dados disponíveis.

Para que isso aconteça, é importante que a inovação seja valorizada e devidamente reconhecida e, em vez de ser vista como um gasto, seja entendida como um investimento. Para tal, a sociedade deve estar aberta a novas ideias e desenvolvimentos e aproveitar as oportunidades que são oferecidas para melhorar a qualidade de vida. Também é importante incentivar novas competências científicas e a aceitação de novas tecnologias, algo que requer o compromisso de todos os governos, indústrias, escolas e universidades.

Realizar investimentos em inovação é um imperativo para empresas de todo o mundo. Empresas que inovam mais, crescem mais. Além disso, é preciso manter a empresa alinhada com as novas tecnologias e tendências para que seja possível desenvolver melhores produtos, reduzir custos, otimizar processos, aumentar a produtividade, tornar ambientes de trabalho mais seguros e melhorar a relação com clientes, além de aumentar o lucro e os benefícios sociais.

Criar soluções capazes de atender ou mesmo antecipar as demandas de um mundo cada vez mais conectado e global impede que o negócio se torne obsoleto.

Investir em inovação melhora não apenas a competitividade de empresas, mas também de países. Com empresas mais inovadoras, países como o Brasil podem reduzir a distância até a fronteira tecnológica e em relação aos países líderes do

mercado global, aumentando assim a geração interna de riqueza. Por isso, investir em inovação é investir no crescimento da economia com vistas ao desenvolvimento social, afinal, não há desenvolvimento sem crescimento.

2.3 A INOVAÇÃO NO COMÉRCIO EXTERIOR

O setor de comércio exterior está passando por uma rápida transformação impulsionada pela inovação e pelo surgimento de tendências promissoras. À medida que as fronteiras comerciais se tornam mais permeáveis e as empresas expandem suas operações globalmente, é fundamental acompanhar as mudanças e investir em soluções inovadoras.

A Inovação não se baseia apenas no desenvolvimento de novos produtos, também ajuda a promover novos modelos de negócios, oferece novos serviços e melhora os processos para tornar mais fácil a vida das pessoas.

Em um mercado global altamente competitivo, a tecnologia desempenha um papel fundamental no sucesso das operações de comércio exterior. Contar com um software especializado oferece uma vantagem estratégica, permitindo que as empresas otimizem processos, reduzam custos, melhorem a conformidade e estejam preparadas para as demandas do mercado.

Com esse respaldo, é possível aumentar a competitividade desse mercado, fazendo com que a economia internacional brasileira se fortaleça. Ainda, as soluções podem aumentar a rentabilidade e eficiência nas transações internacionais de empresas de pequeno porte. Empresas que aproveitam essas tecnologias estão obtendo uma vantagem competitiva significativa. Além disso, a aplicação de IA e análise de big data permite uma melhor previsão da demanda, otimização da cadeia de suprimentos e identificação de oportunidades de mercado. Aqueles que adotam essas soluções inovadoras estão posicionados para se destacar em um mercado cada vez mais dinâmico.

Desse modo, investir em tecnologias para comércio exterior tem sido uma tendência. Uma das principais vantagens de utilizar um software especializado é a automação de processos. Com um sistema integrado, é possível agilizar tarefas, reduzir erros manuais e aumentar a eficiência operacional. Além disso, um software oferece funcionalidades como rastreamento de remessas, gestão de documentos e integração com sistemas aduaneiros, facilitando a conformidade regulatória e simplificando as atividades diárias.

Outro benefício significativo é a capacidade de obter insights e análises detalhadas. Um software especializado em comércio exterior pode coletar e analisar dados relevantes, fornecendo informações valiosas para tomada de decisões estratégicas. Por meio de relatórios e painéis de controle, é possível monitorar o desempenho das operações, identificar áreas de melhoria e antecipar tendências.

Além disso, o software também auxilia na gestão da cadeia de suprimentos, permitindo a integração e colaboração com parceiros comerciais. Através de recursos como a troca eletrônica de dados (EDI) e a comunicação em tempo real, é possível

compartilhar informações e documentos seguramente, agilizando o fluxo de mercadorias e fortalecendo relacionamentos comerciais.

3.NOSSO PROJETO: ASSESSORIA DE INTRODUÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Somos uma organização empresarial chamada Globex (Global Locomotion from Brazil to External, ou em português, Locomoção Global do Brasil para o Exterior), e possuímos a finalidade de prestar assessoria jurídica e auxílio para as micro e pequenas empresas no processo de exportação e importação, tendo como objetivo facilitar os trâmites de envio e recebimento de mercadorias, como também ajudar micro e pequenas empresas a maximizar o alcance de seus produtos para outros países. Contamos com o recurso de contêineres com espaço compartilhado e a assistência burocrática, buscando oferecer suporte adequado e de baixo custo para exportação, além de um maior crescimento comercial.

Temos ciência de que um produto pode estar em alta momentaneamente em diversas regiões, seja devido a moda, influências de pessoas ou estações, e que após essa “onda” passar muitos desses produtos são guardados em estoques e ficam parados, conseqüentemente acarretando em um prejuízo, fazendo com que o comerciante se veja em meio a uma grande dificuldade de como fazer aquele produto sair do seu estoque para a venda. Porém, e se aquele produto que parecia não ter maneira de ser vendido tivesse uma solução? E se o produto que não está mais em alta no país estiver em destaque em outro?

Nosso objetivo é saber em quais regiões o produto da empresa X ainda está sendo consumido em grande escala. Não só isso, como também avaliar se esse produto pode ter um potencial de venda em um futuro próximo, juntamente com a nossa equipe de analistas profissionais, que têm o conhecimento da volatilidade do mercado, com conhecimentos gráficos, conhecimento regional/cultural e de potenciais de cada região, além de estarem por dentro de tudo que rola no mundo dos influencers digitais, para que assim o estoque antes parado, possa não gerar mais prejuízo. Através de um programa/aplicativo, o cliente poderá visualizar quais destinos são mais vantajosos para o tipo de mercadoria que este comercializa e qual o possível potencial de venda. Após escolher o local mais lucrativo, nossa empresa se encarrega de cuidar da parte burocrática e do transporte da carga, usando o modal marítimo e a gestão de frotas para a exportação dos produtos.

Ao invés de pagar uma taxa alta para usar um pequeno espaço do contêiner, os clientes têm como opção dividir o espaço com os demais associados. Assim todos transportam a carga desejada sem pagar taxas absurdas, sem mudar o meio de modal ou terem que enviar mercadoria a mais do que o desejado, com maior aproveitamento do espaço por um preço justo.

O foco da empresa são os contêineres fracionados, uma forma de transporte de carga que permite que o espaço interno do contêiner seja dividido em seções menores, podendo assim acumular múltiplos embarques de diversos clientes. Para separar as cargas e mantê-las protegidas durante o transporte, o contêiner é dividido internamente com a ajuda de divisórias e cintas catracas. É uma forma prática de

enviar produtos na quantidade desejada e sem pagar taxas muito altas por isso, compartilhando não só o espaço do contêiner, mas os custos do transporte com os demais clientes e garantir a segurança da mesma.

Nossa empresa é responsável pela análise da carga que a empresa deseja enviar, documentação, transporte e algumas partes burocráticas envolvidas no processo, lembrando que estes recursos irão variar de acordo com o pacote escolhido. As empresas contratantes, por sua vez, são responsáveis pelo pagamento do frete e de todas as taxas inclusas. Porém, assim como em todos os modais de transporte, as empresas que optam pelo uso dos contêineres fracionados correm alguns riscos, como a mistura de cargas, desvios e atrasos, responsabilidade limitada e gerenciamento complexo.

Os produtos devem ser separados e embalados de forma correta, a fim de evitar a mistura de cargas e consequente danos ou contaminação dos itens. Além disso, dividir o mesmo contêiner pode fazer com que outras empresas sofram desvios e atrasos na entrega.

Em casos de danos e perdas de mercadoria, acaba se tornando uma tarefa difícil determinar o responsável e obter uma compensação adequada pelo ocorrido. Uma outra dificuldade é que, para poder coordenar o carregamento, descarregamento e rastreamento de todas as cargas de um único contêiner, é necessário um bom sistema de gerenciamento logístico e essa parte é responsabilidade dos portos.

No entanto, com práticas de embalagem adequadas, segurança e cooperação entre todas as partes envolvidas, os riscos são minimizados e assim as empresas podem aproveitar os benefícios dos contêineres fracionados.

O intuito da organização é atrair uma gama de clientes do ramo comercial e atividade varejista, que tem a intenção de crescimento na área econômica de sua empresa. Seremos responsáveis pela junção da documentação cambial, efetuando e supervisionando detalhes da fatura comercial que consta informações dos envolvidos e da mercadoria, como dados do exportador, dados do importador, adquirente ou do encomendante predeterminado, especificação da(s) mercadoria(s) em português ou em idioma oficial do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), denominações próprias e comerciais, marca, numeração (se houver, número de referência dos volumes), quantidade e espécie dos volumes, peso bruto dos volumes, peso líquido, país de origem (onde houver sido produzida a mercadoria ou onde tiver ocorrido a última transformação substancial), país de aquisição (assim considerado, é aquele do qual a mercadoria foi adquirida com a finalidade de exportá-la para o Brasil, sem levar em conta o país de origem da mercadoria ou de seus componentes), país de procedência, preço unitário e total de cada espécie de mercadoria (se houver, o montante e a natureza das reduções e dos descontos concedidos), custo do frete internacional, despesas relativas às mercadorias especificadas, condições e moeda de pagamento, termos de condição da venda e assinatura do exportador. Resumindo, a empresa ficaria responsável pelo supervisionamento da regulamentação alfandegária para garantia de liberação de entrada ou saída da mercadoria de seu país de origem para seu destino.

Temos como objetivo principal fornecer alguns sistemas onde o empresário tem fácil acesso e entendimento a todas essas informações com pouco esforço, visando assim a facilitação no envio de seu produto, tendo as melhores opções para seu negócio quando se trata de exportar.

O principal sistema será o site, que será composto pela página inicial que conterà informações sobre a empresa, uma visão geral, seus serviços e possíveis destaques recentes ou notícias importantes relacionadas à empresa. Em seguida haverá disponível uma seção detalhando sobre os serviços oferecidos, como os pacotes, planos e o aplicativo. Uma sub seção será direcionada para falar sobre o aplicativo.

Haverá informações sobre as rotas que cobrimos, os portos de origem e destino, bem como uma estimativa da frequência dos serviços em cada rota. Em conjunto será apresentada uma ferramenta que permite aos clientes obter cotações de preços para os serviços oferecidos pela empresa, com base nas especificações da carga e nas rotas desejadas, porém conterà um aviso à parte dizendo que as cargas estão sujeitas a reajuste de valor final por conta do frete e taxas nacionais e internacionais. Será possível rastrear a carga pelo site também, para os clientes que não optarem pela contratação do plano Diamante ou assinatura do aplicativo. Esse é um recurso que permite aos clientes rastrear o status de suas remessas em tempo real, fornecendo informações sobre a localização e o progresso da carga, porém só poderá ser usado uma vez por carga para os não contratantes do aplicativo. No aplicativo a função de rastreabilidade é ilimitada.

Como a empresa valoriza práticas sustentáveis, o site possuirá uma seção dedicada a suas iniciativas ambientais, como tecnologias limpas, investimentos na eficiência energética e redução de emissões e participações ativas em ONGs protetoras dos oceanos. Disponibilização de informações de contato, incluindo números de telefone, endereço de e-mail e formulário de contato, para que os clientes possam entrar em contato com a empresa para fazer perguntas ou solicitar assistência. Além de seções adicionais, como histórico da empresa, depoimentos de clientes, notícias do setor marítimo e recursos educacionais sobre logística e transporte marítimo.

Além do site utilizamos outros canais digitais a nosso favor, a fim de atingir novos clientes. Inicialmente, as empresas interessadas em contratar um de nossos pacotes devem procurar nossos serviços em nosso site. As empresas que contratarem o pacote Diamante, pacote este que oferece maior disponibilidade de recursos, recebe logo após a contratação as orientações necessárias para que possa baixar e utilizar nosso aplicativo, onde buscamos garantir a transparência e a confiabilidade de nosso serviço.

O aplicativo também pode ser contratado à parte para aqueles que escolherem algum plano inferior ao Diamante, pagando uma taxa à parte pelo acesso.

Dentro do aplicativo o cliente tem acesso a diferentes recursos. Um dos recursos disponibilizados é o de rastreamento de carga, onde o cliente consegue

visualizar o status de suas remessas em tempo real, tendo informações como o progresso da carga e sua localização, além do tempo médio de entrega.

Ao utilizar o aplicativo, o cliente pode personalizar seu perfil, podendo visualizar seu histórico de pedidos - caso o tenha -, além de poder adicionar informações de contato, detalhes de faturamento etc. Atualizações importantes a respeito do pedido serão disponibilizadas através de notificações push e e-mail, assim como a confirmação de pedido recebido, atualizações sobre seu status e quaisquer informações sobre a entrega, sendo um atraso ou a entrega concluída da mesma.

As empresas contratantes poderão utilizar o chat disponibilizado no aplicativo para esclarecimento de quaisquer dúvidas, ou enviar uma mensagem para o Whatsapp comercial de nossa empresa. Vale ressaltar que as empresas contratantes e os possíveis novos clientes possuem acesso a diferentes números para contato.

Também contamos com uma aba de “Perguntas Frequentes”, onde nossos clientes encontram respostas para dúvidas comuns.

Nosso aplicativo possui uma aba exclusiva para que os clientes possam compartilhar suas experiências e fornecer um feedback, possibilitando o compartilhamento de informações entre si, além de ajudar nossa empresa a melhorar nossos processos e a qualidade de nossos serviços. Os clientes também podem compartilhar suas experiências através das redes sociais.

De acordo com o histórico de compras, nossos clientes também podem participar de um programa de fidelidade, onde acumulam pontos que podem ser trocados por descontos dentro do pacote Diamante.

Nossa empresa disponibiliza diferentes pacotes e serviços para que o cliente selecione aquele que é mais compatível com suas necessidades. Os serviços são inicialmente contratados através do site, dentro do aplicativo buscamos fornecer aos clientes facilidade de acesso com abas que especificam serviços e operações disponíveis para contratação, e os mesmos consigam definir em qual área de atuação iremos prestar a assessoria, sendo o aplicativo disponibilizado para que o cliente possa acompanhar todo o andamento do processo. Além disso, o cliente pode entrar em contato pelo Whatsapp para tirar quaisquer dúvidas.

Nosso público alvo são as micro e pequenas empresas. Desta forma, os valores dos pacotes variam de acordo com a modalidade em que cada empresa atua, mantendo um preço justo para todos.

Além disso, possuímos três tipos de pacote, dos quais as micro e pequenas empresas podem escolher de acordo com suas necessidades. Os pacotes oferecidos são:

Pacote 1 - Prata - Com base numa pesquisa de mercado, nossa empresa conclui que alguns comerciantes apesar de seu micro e pequeno porte, às vezes já possui algum responsável por tratativas burocráticas. Com isso criamos o pacote PRATA, que disponibiliza apenas uma porcentagem de espaço no contêiner fracionado. A Globex que cuida do desembaraço aduaneiro, fatura comercial, e burocracias do local para onde sua mercadoria será enviada. O pacote tem como vantagem ser suporte apenas para o envio. Cedemos o espaço em nosso modal, e a

empresa investe de forma econômica, obtendo suporte apenas com o básico e necessário.

Pacote 2 - Ouro - Para formarmos o segundo pacote ofertado por nossa empresa, consideramos as questões de que algumas empresas, apesar do porte ou faturamento mensal e anual, ainda possuem algumas dificuldades quanto ao entendimento e prática de como funciona o processo de importação e exportação. Com base nisso, disponibilizamos no pacote OURO uma porcentagem de espaço no contêiner compartilhado mais assessoria geral. Sendo assim, cuidamos do processo de entrada e saída dessas mercadorias na alfândega, colhendo quais serão os impostos cobrados apenas para informação ao cliente. Passamos então ao cliente, para que ele só conclua o que deve ser pago e prepare sua mercadoria para envio em nosso modal. Além de todo preparo de mercadoria mais assessoria, agendamos uma reunião para alinhar dúvidas e informações importantes ao contratante. Caso deseje realizar reuniões extras, a empresa contratante deve pagar pelo valor da reunião avulsa.

A vantagem do plano ouro é contratar segurança de que sua mercadoria está em boas mãos, seu envio será preparado de forma prática e sem dores de cabeça, recebendo toda documentação alinhada e verificada para autenticação da liberação da empresa parceira.

Pacote 3 - Diamante - O terceiro pacote que nossa empresa oferece aos clientes associados tem como nome Diamante. Nesse plano de investimento nossa empresa preparou algo que oferece leveza ao cliente para confiar nos seus produtos e tratativas cambiais em nossas mãos. Com isso, disponibilizamos porcentagem de 40% do contêiner fracionado para envio das mercadorias desse contratante, incluindo as questões de desembaraço aduaneiro, garantindo conformidade com as regulamentações burocráticas e tributárias. Isso é, o cliente terá acesso a assessorias gerais, onde apenas será repassada ao cliente a guia de pagamento com detalhamento dos impostos cobrados na situação.

Nesse plano incluímos também orientação jurídica ao cliente que busca entender o funcionamento burocrático da importação ou exportação e desembarque de sua mercadoria. Para que não haja conflitos de interesse, explicamos ao cliente como foi feita a tratativa de tributos cobrados no ato do processo cambial, orientamos quais as taxas necessárias a serem pagas e informamos os riscos de não cumprimento às obrigações tributárias, tudo isso através de três assessorias inclusas no pacote. O pacote Diamante tem como vantagem especial aos clientes o serviço de pesquisa regional, onde nós assessores buscamos qual a melhor região onde o cliente deve investir no envio de suas mercadorias. Sendo assim, o cliente lucra com a negociação de ponta em que fazemos como intermediário entre importador e exportador, o empresário não perde com estoque parado, e fatura de forma lucrativa por vender ao destino certo.

Uma equipe de assessores e uma equipe jurídica atuam em conjunto para que os serviços sejam feitos de maneira correta desde o início da transação. A equipe de assessoria e jurídica fica a cargo de prestar uma assistência e assessoria para o

cliente de acordo com o serviço assinado. Os clientes que contratarem o Pacote Diamante poderão, além dos benefícios citados, contratar planos de consultoria e assessoria, tanto gerais quanto de forma jurídica, pagando um acréscimo no valor do plano contratado.

Oferecemos todos esses serviços e produtos em busca de soluções autênticas e eficientes para empresas que buscam expandir seus negócios internacionalmente.

A assessoria com o time jurídico citada anteriormente, para casos mais específicos, será paga por fora, onde o cliente terá acesso ao time jurídico através de 3 reuniões mensais. Haverá a possibilidade de contratar somente uma reunião, pagando o valor à parte.

4. MARKETING

O marketing de uma empresa geralmente é dividido no que chamamos de 4 P's. São eles: produto, promoção, preço e praça. Também é importante avaliar o público alvo em questão.

4.1 Produto

O produto/serviço apresentado neste projeto, tem a finalidade de prestar assessorias gerais, auxílio e solução às micro e pequenas empresas na exportação/importação, onde elas possam de maneira eficaz e mais econômica enviar seus produtos parados em estoque para outros países. Incluindo a assistência na documentação alfandegária, gerenciamento de informações necessárias para a escolha de destino final da mercadoria e o uso de contêineres compartilhados, o intuito é que a exportação seja algo acessível para as pequenas empresas.

O nosso serviço conta com um sistema fácil de navegação, para que os empresários de pequenas empresas saibam lidar com o comércio internacional e sua burocracia. Atendendo todas as diferentes necessidades de cada empresa, sendo um programa para ampla opção de exportação e oferecendo uma personalização para adaptar a cada necessidade específica.

O acesso ao catálogo de planos e o contato direto será disponibilizado em um site. Através do site ocorrerá a primeira interface de comunicação com possíveis clientes e todas as informações, parcerias, funcionamento, criação e história da empresa.

Dentre os tipos de serviços que serão oferecidos, o principal é o transporte através de contêineres fracionados. Esse serviço funciona de maneira que vários comerciantes e empreendedores consigam enviar os seus produtos - em menor quantidade - para o exterior, com taxas e preços mais acessíveis, tudo através do compartilhamento de um contêiner. Assim, podendo expandir sem a necessidade de depender de plataformas que praticam dropshipping, cobrando taxas de transporte, pagamentos por utilizar a plataforma e porcentagem sobre o lucro de produtos vendidos.

Outro serviço prestado será a assessoria geral ou jurídica. Se contratado o serviço da equipe de assessoria, haverá um acesso à assessoria estratégica, assessoria em gestão, assessoria em tecnologia da informação (TI), assessoria financeira, assessoria em recursos humanos, assessoria jurídica, assessoria em assessoria e vendas e assessoria em sustentabilidade e responsabilidade corporativa (RSC).

Apesar de haver uma assessoria jurídica, nosso projeto visa dar mais ênfase na questão jurídica por conta de todos os trâmites legais exigidos pelos governos no transporte de mercadorias para o exterior, além de envolver os serviços mais procurados pelas empresas que pretendem expandir para o mercado internacional. Portanto, o acesso a uma assessoria com o time jurídico, disponibilizada apenas para

os contratantes do pacote Diamante ou paga à parte pelos contratantes dos demais pacotes, tratará de assuntos que requerem uma atenção superior e personalizada.

Por último, será desenvolvido um aplicativo no qual o cliente só terá acesso a cada área do mesmo se assinar o pacote Diamante ou pagar um valor à parte pelo uso da ferramenta. O aplicativo prestará um serviço à parte, pois o mesmo terá a capacidade de juntar informações de tendências das regiões dos continentes com o intuito de instruir, informatizar e ajudar o cliente a saber onde vender o produto parado no estoque. Esse aplicativo será desenvolvido e funcionará através de uma inteligência artificial, que irá triangular e sincronizar informações e dados recolhidos da internet e redes sociais ao redor do mundo, além de conter áreas específicas para a prestação de assessorias, como também acompanhar a mercadoria enviada em tempo real.

4.2 Promoção

A Globex tem como estratégia de promoção, utilizar o marketing direcionado para as micro e pequenas empresas, buscando mostrar ao público que a exportação pode ser uma realidade para as empresas de todos os portes. Temos criado imagens ilustrativas para chamar atenção de clientes, pois acreditamos que o visual importa muito quando o assunto é chamar a atenção do público alvo. Empresas interessadas em exportar seus produtos parados em estoque, buscam nas mídias serviços como o ofertado em nossa empresa, ou seja, um suporte para seus ideais.

Utilizando ferramentas como publicidades em plataformas da atualidade, divulgamos nossos serviços. No entanto, a utilização das mídias sociais para ficar mais próximo do público-alvo tem sido uma ferramenta grandiosa, com conteúdos direcionados e explicativos em formato ilustrativo e orientador. Temos em nosso site um portfólio esclarecedor que demonstra a base de conteúdo de nossos serviços, para assim ganharmos a curiosidade e interesse dos clientes, induzindo a contratação de nossos pacotes. Criar e compartilhar conteúdos sobre como a empresa e processo de importação e exportação funciona é um de nossos planos ativos frequentemente na mídia. Trazemos folders divulgadores de nossa marca, com conteúdo feito diretamente para atração do cliente consumidor, contendo orientação de como realizar o serviço de exportação, divulgando que pode ser possível exportar de forma econômica e passando a ideia de que a empresa pode sim expandir seu negócio para o exterior.

A empresa tem seu cartão de visita, que disponibiliza nossos contatos e nossos endereços nas plataformas digitais, para que o cliente saiba onde buscar o suporte para iniciar o seu investimento de exportação. O mesmo foi criado com estudos e moldando a identidade de nossa instituição para melhor chamar atenção do público alvo.

Buscamos marcar presença em feiras e conferências relacionadas ao comércio internacional para networking, para podermos divulgar nossos serviços e alcançar empresas de todas as regiões. Visto que nosso serviço é feito por intermédio de aplicativo e site, buscamos alcançar uma clientela regional. Faremos exposição da

marca e identificação de oportunidades de negócios, buscando conhecer nossa concorrência, para assim criarmos notas de divulgação de forma autêntica e eficaz, estabelecendo parcerias estratégicas com despachantes aduaneiros, para assim orientarmos os clientes sobre o processo de desembaraço e desembarque de suas mercadorias. Buscamos alianças com agentes de carga e empresas de logística nacionais, e gerar programas de fidelidade gerando crescimento a nossa marca, benefícios e bônus para clientes regulares e indicadores dos serviços.

Outra forma encontrada para aumentar a visibilidade e o reconhecimento de nossos serviços, é utilizar testemunhos das empresas que fizeram uso dos nossos serviços e obtiveram sucesso, assim sendo uma ferramenta de persuasão para os próximos clientes, ajudando a construir a confiança e credibilidade da marca.

4.3 Preço

Nossa empresa tem como objetivo, fornecer um serviço onde o cliente veja que todo custo pago é válido e vantajoso para o seu comércio. Com base nisso estudamos o faturamento de cada empresa para chegar em seu porte atual, e basearmos o valor a ser pago dentro de seu limite de recebimento na empresa e o mesmo veja a vantagem e necessidade de uso de nossos serviços.

Nosso público alvo atualmente é maior em áreas de Pequenas e Micro empresas, onde as micro empresas faturam atualmente um teto de R\$360.000 ao ano, então analisamos que o preço poderia ser cobrado a partir de R\$2.500,00, sendo pago de forma à vista sem juros. Para as empresas de pequeno porte, o teto máximo chega a R\$4.800.000,00 ao ano. Dessa forma concluímos que o valor a ser pago pelas pequenas empresas será a partir de R\$ 4.000,00, pago de forma à vista ou parcelada em até 2x sem juros. Com isso o cliente analisa dentro do aplicativo o que sua empresa busca ou precisa em nossos serviços, e dessa forma os empresários veem vantagens insubstituíveis para seu investimento.

Pacote 1 - Prata - Com base numa pesquisa de mercado, nossa empresa conclui que alguns comerciantes apesar de seu micro e pequeno porte, às vezes já possui algum responsável por tratativas burocráticas, com isso criamos o pacote PRATA, que disponibiliza apenas uma porcentagem de espaço no contêiner fracionado. A Globex quem cuida do desembaraço aduaneiro, fatura comercial, e burocracias de onde enviar sua mercadoria. O pacote tem como vantagem ser suporte apenas para o envio, onde cedemos o espaço em nosso modal e a empresa investe de forma econômica, obtendo suporte apenas com o básico e necessário. O valor do pacote PRATA custará R\$2.500,00 para as MICRO EMPRESAS, e o valor de R\$4.000,00 para as empresas de pequeno porte, podendo elas optar em variar o pacote contratado, sendo assim ME pode comprar pacote de EPP, e o mesmo acontece de forma contrária, podendo as EPP'S contratar o plano em valor de ME. A diferença no valor por porte, se dá pela porcentagem de espaço contratada no modal em que será fracionada a mercadoria das empresas.

Pacote 2 - Ouro - Para formarmos o segundo pacote ofertado por nossa empresa, consideramos as questões de que algumas empresas, apesar do porte ou

faturamento mensal e anual, ainda possuem algumas dificuldades quanto ao entendimento e prática de como funciona o processo de importação e exportação. Com base nessas informações, disponibilizamos no pacote OURO, uma porcentagem de espaço no contêiner compartilhado mais assessoria geral. Sendo assim nós cuidamos do processo e entrada e saída dessas mercadorias na alfândega, colhendo quais serão os impostos cobrados, e repassamos ao cliente para que ele só conclua o que deve ser pago, podendo preparar sua mercadoria para envio em nosso modal. Além de todo preparo de mercadoria mais assessoria, agendamos uma reunião para alinhar dúvidas e informações importantes ao contratante.

A vantagem do plano ouro, é contratar segurança de que sua mercadoria está em boas mãos, e que ele poderá preparar seu envio de forma prática e sem dores de cabeça, recebendo todo documento alinhado e verificado para autenticação da liberação da empresa parceira. O valor do pacote OURO é estipulado por porte para as duas modalidades, sendo MICRO e PEQUENAS empresas, saindo por R\$5.500,00 para as Micro empresas e em valor de R\$6.800,00 para as empresas que pequeno porte, podendo ser pago de forma à vista ou em 2x parcelas iguais. As empresas que optarem pelo parcelamento terão que aguardar a finalização do pagamento para enfim concluir o envio de sua mercadoria.

Obs.: Toda e qualquer dúvida que não for esclarecida na reunião inclusa no pacote pode ser alinhada em reuniões extras, cobrado o valor de R\$300,00 a cada reunião de 50 minutos.

Pacote 3 - Diamante - O terceiro pacote que nossa empresa oferece aos clientes associados tem como nome Diamante. Nesse plano de investimento nossa empresa preparou algo que oferece leveza ao cliente para confiar nos seus produtos e tratativas cambiais em nossas mãos. Com isso, disponibilizamos porcentagem de 40% do contêiner fracionado para envio das mercadorias desse contratante, incluindo as questões de desembarço aduaneiro, garantindo conformidade com as regulamentações burocráticas e tributárias. Isso é, o cliente terá acesso a assessorias gerais, onde apenas será repassada ao cliente a guia de pagamento com detalhamento dos impostos cobrados na situação.

Nesse plano incluímos também orientação jurídica ao cliente que busca entender o funcionamento burocrático da importação ou exportação e desembarque de sua mercadoria. Para que não haja conflitos de interesse, explicamos ao cliente como foi feita a tratativa de tributos cobrado no ato do processo cambial, orientamos quais as taxas necessárias a serem pagas e informamos os riscos de não cumprimento às obrigações tributárias, tudo isso através de três assessorias inclusas no pacote. O aplicativo disponibilizado aos associados contratantes não é taxado por fora no pacote diamante, que além de tudo tem como vantagem especial aos clientes o serviço de pesquisa regional, onde nós assessores buscamos qual a melhor região para o cliente investir no envio de suas mercadorias. Sendo assim, o cliente lucra com a negociação de ponta intermediada entre importador e exportador, o empresário não perde com estoque parado e fatura de forma lucrativa por vender ao destino certo.

Diferente dos demais pacotes, o pacote Diamante mantém um preço fixo - sem alteração de acordo com o porte da empresa. Isso se deve ao fato deste pacote oferecer mais recursos do que os outros pacotes.

Uma equipe de assessoria e uma equipe jurídica atuam em conjunto para que os serviços sejam feitos de maneira correta desde o início da transação. A equipe de assessoria e jurídica fica a cargo de prestar uma assistência e assessoria para o cliente de acordo com o serviço assinado. Os clientes que contratarem o Pacote Diamante poderão, além dos benefícios citados, contratar planos de assessoria, tanto gerais quanto de forma jurídica, pagando um acréscimo no valor do plano contratado.

Oferecemos todos esses serviços e produtos em busca de soluções autênticas e eficientes para empresas que buscam expandir seus negócios internacionalmente.

A assessoria com o time jurídico citada anteriormente, para casos mais específicos, será paga por fora, onde o cliente terá acesso ao time jurídico através de 3 reuniões mensais. Haverá a possibilidade de contratar somente uma reunião, pagando o valor à parte.

O valor cobrado pelo plano DIAMANTE tem sua taxa em R\$12.000,00 podendo ser pago à vista, ou em duas parcelas iguais de R\$6.000,00, sendo que as empresas que optarem pelo parcelamento deverão aguardar até a finalização do pagamento para concluir o serviço cambial contratado.

Em todos os pacotes e serviços ofertados pela empresa, os clientes são responsáveis pelo pagamento do frete e taxas, a empresa só será responsável pela documentação, burocracias e transportes de acordo com o pacote escolhido e o que ele oferece.

Além dos pacotes citados acima, os planos de assessoria, tanto gerais como jurídica, poderão ser contratados à parte com o acréscimo de seus valores nos planos de acordo com a necessidade do cliente. Somente o Pacote Diamante terá acesso a este recurso sem pagar a mais por ele. Para os demais pacotes, os valores variam entre R\$1.500,00 por sessão, de acordo com a disponibilidade da agenda, sendo realizadas com duração de no máximo 1 hora e 45 minutos, podendo escolher somente uma das assessorias oferecidas no catálogo por preço.

4.4 Praça

Pensando no desenvolvimento e na influência que o local e a distribuição da imagem que gostaríamos de passar, nossos futuros clientes conseguiram entrar em contato através de nosso canal físico e digitais. Quanto ao canal físico, a futura localização da empresa torna-se um ponto crucial principalmente para conquistar cada vez mais clientes. Analisando o mercado imobiliário e a localização de outras empresas e suas funcionalidades, nossa sede principal estará localizada na Avenida Brigadeiro Faria Lima, com propósito voltado à parte administrativa e outra filial ao redor do Porto de Santos, com uma área maior focada na logística da empresa e a suprir os equipamentos que forem necessários para a empresa.

Buscamos, também, chegar até os consumidores através de canais digitais, como redes sociais, aplicativos e sites, além do tráfego pago para atrair novos

clientes. O futuro site da empresa será o principal meio de comunicação digital e funcionará com e-commerce, com o propósito de nos conectar com os clientes, vender nossos produtos e serviços e compartilhar informações.

Possuímos também perfil no Instagram e no Whatsapp. As redes sociais terão a função de divulgar a empresa de forma que crie uma aproximação com o consumidor e facilite o contato. Além desses dois meios, o aplicativo também servirá para comunicação com os clientes, porém como será um produto pago, seu propósito é servir como canal de comunicação de acordo com os serviços assinados, auxiliar os usuários nas escolhas de possíveis destinos de vendas, manter o cliente atualizado com acesso ao processo de transporte e aprovação da documentação e muitas outras funções de acordo com o plano ou serviço contratado. Por último os tráfegos pagos, que direcionaram os possíveis clientes até as redes sociais, ou diretamente ao próprio site de acordo com o conteúdo do anúncio.

É importante ressaltar que todos os serviços serão feitos de forma online, exceto em feiras e exposições voltadas ao comércio exterior, onde os serviços podem ser contratados de forma presencial, através de um representante da empresa no local. A contratação, porém, também pode ser feita na sede principal de nossa empresa.

Pelo fato dos pacotes e serviços serem disponibilizados online, os mesmos podem ser contratados por clientes em todo o território nacional, sem quaisquer dificuldades, pois tem o passo a passo no site da contratação dos serviços, com plena segurança e assistência e atendimento virtual 24hs.

4.5 Público-alvo

Após pesquisas e análises voltadas à área de transporte de comércio exterior, é perceptível as dificuldades enfrentadas por pequenas e micro empresas. De acordo com o MDIC e o Sebrae, 41% das empresas brasileiras que exportam são pequenos negócios, mesmo o valor exportado sendo de U\$3,2 bilhões em 2022, totalizando 0,9% do total de vendas externas brasileiras neste mesmo ano.

Apesar desses pequenos negócios parecerem “irrelevantes” em questão de lucros, os mesmos compõem a grande maioria em quantidade, e movimento a economia com a entrada de capital e criação de empregos, sendo responsáveis por mais de $\frac{1}{5}$ do PIB brasileiro.

A escolha das micro e pequenas empresas como público-alvo, sejam elas do ramo comercial ou varejista de produtos em geral, são baseadas no interesse em expandir seus negócios para o exterior, que queiram também lucro maiores, principalmente pela possível diferença do poder de compra superior ao real, que seja através da exportação ou importação e que buscam investir de forma eficiente e econômica nos trâmites de envio de suas mercadorias.

Nosso público-alvo não tem as mesmas oportunidades e acesso a meios como grandes negociantes. Os pequenos empreendedores enfrentam uma série de desafios que podem dificultar o crescimento e o sucesso de seus negócios. Algumas das dificuldades são o capital limitado, a concorrência com grandes empresas, acesso

a financiamento, regulamentações e burocracias, gestão de recursos humanos e falta de marketing e visibilidades, que em muitos casos são ofuscados pelas grandes empresas.

Como nosso projeto gira em torno do transporte das mercadorias e assessoria envolvendo as partes burocráticas e de gestão, podemos ajudar as micro e pequenas empresas a ingressar no mercado internacional sem muitas dificuldades.

Sendo assim, o objetivo da Globex é alcançar comerciantes dispostos a investir em inovação em seu comércio, expandindo suas vendas ao comércio internacional.

É fundamental entender a demanda e necessidades de cada cliente, o que ele irá exportar, quais documentações e faturas comerciais ele irá precisar, gerando uma assistência personalizada para cada empresa, se necessário.

O principal problema do nosso público alvo é conquistar clientes. Se eles não conseguem em território nacional, nós abriremos as portas para o internacional.

4.6 Material de Marketing

Utilizamos alguns itens para o marketing de nossa empresa.

Figura 1 – Slogan



Fonte: Autores

Figura 2 e 3 - Cartão de visitas

Frente/Verso



Fonte: Autores

Figura 4 - Postagem número 1



Quem somos?

Somos uma empresa especialista no ramo de importação e exportação para pequenas e micros empresas.

Contamos com a assessoria jurídica, assistência burocracia, envios de mercadoria em containers compartilhados e o auxílio do nosso aplicativo para melhor atender nossos clientes!

Conheça a Globex, empresa especializada em ajudar os pequenos empresários em sua exportação!

Fonte: Autores

Figura 5 - Postagem número 2



Nossos serviços

A Globex conta com pacotes personalizados para cada cliente, visando sempre o melhor resultado.

Assessoria jurídica: incluindo a análise das leis em cada país que deseja exportar, gestão de riscos, faturas comerciais.

Assistência burocrática: preparação de documentos necessários para a exportação, declarações de embarque, licenças e autorizações, tratamento de impostos e tarifas.
Containers compartilhados: contamos com o serviço de compartilhamento de containers entre as empresas, para que assim seja mais acessível para as pequenas e micro empresas

App: A Globex, desenvolveu um aplicativo próprio, para que o cliente tenha de forma eficiente todos os nossos serviços em mãos.

Fonte: Autores

Figuras 6, 7, 8 e 9 - Postagem número 3



Buscando impulsionar o seu comércio ao exterior?

A Globex oferece pacotes que permitem esse plus ao seu negócio!

Pacote Prata - Espaço no container compartilhado! Prático e rápido no envio de suas mercadorias!!

Pacote Ouro - Espaço no container compartilhado + assessoria geral! Praticidade no envio, mais o conhecimento do serviço realizado, não é ótimo?!

Pacote Diamante - Espaço no container compartilhado + Assessorias Gerais ou Jurídica.

Um combo que levará seu negócio às alturas!

Fonte: Autores

Figuras 10 e 11 - Folder
Frente/Verso




QUEM SOMOS NÓS?

Somos uma organização empresarial que tem a finalidade de prestar assessoria jurídica e auxílio para as micro e pequenas empresas no processo de exportação e importação. Tendo como objetivo facilitar os trâmites de envio e recebimento de mercadorias, presta gestão logística e gerar conhecimento de mercado.

CONTATOS


(11) 3040-5598 / (11) 3040-5678


@globexportacoes


www.globexinternational.com.br


Av. Brigadeiro Faria Lima - N°
2537 - SP



Nossos serviços

Assessoria jurídica: Incluindo a análise das leis em cada país que deseja exportar, gestão de riscos, faturas comerciais.

- Assistência burocrática: Preparação de documentos necessários para a exportação, declarações de embarque, licenças e autorização, tratamento de impostos e tarifas.
- Containers compartilhados: Contamos com o serviço de compartilhamento de containers entre as empresas, para que assim seja mais acessível para as pequenas e micro empresas.
- App: A Globex, desenvolveu um app próprio, para que o cliente tenha de forma eficiente todos nossos serviços em mãos.

Nossos pacotes

- Pacote Prata: Espaço no container compartilhado. Prático e rápido no envio de suas mercadorias!
- Pacote Ouro: Espaço no container compartilhado + assessoria Jurídica. Praticidade no envio, mais o conhecimento do serviço realizado, não é ótimo?!
- Pacote Diamante: Espaço no container compartilhado + consultorias gerais ou jurídica + pesquisa regional sobre onde investir suas mercadorias. Um combo que levará seu negócio as alturas!

Missão

Somos uma empresa comprometida em ajudar micro e pequenas empresas a evoluírem o seu domínio de mercado ao exterior, mostrando à eles, que também podem sonhar alto e que nós seremos essa ponte para que possam atravessar esse novo desafio.

Através de preços acessíveis e do nosso conhecimento, sabemos que isso possa ser possível.

Fonte: autores

5.FINANCEIRO

5.1 Recursos chaves

GALPÃO		
RECURSOS CHAVES		
Utensílios:	Quantidade	Valor
Máquinas		

Empilhadeiras	2	R\$ 384.998,00
Porta-paletes Manuais	2	R\$ 3.848,00
Esteiras Transportadoras	4	R\$ 60.000,00
Dinamômetro Digital	2	R\$ 6.839,82
Guincho Elétrico Tec 100/200	2	R\$ 1.138,04
Ferramentas e utensílios	-	-
Colete Refletivo	7	R\$ 174,30
Jogo de Ferramentas	3	R\$ 1.076,67
Instalações	-	-
Filtro de água	1	R\$ 659,00
Ar condicionado	1	R\$ 2.249,10
Lixo	3	R\$ 236,67
Papel Higiênico - Pacotes	3	R\$ 191,70
Sabonete Líquido	1	R\$ 43,99
Materiais		
Folha Sulfite - Pacote	5	R\$ 143,50
Clips	250	R\$ 82,25
Grampeador	2	R\$ 40,00
Grampo	25.000	R\$ 36,97
Fita adesiva	6	R\$ 28,40
Tesoura	5	R\$ 124,00
Marca texto	10	R\$ 80,00
Calculadora	5	R\$ 179,50
Carimbo	5	R\$ 149,50
Canetas	50	R\$ 50,30
Pastas	20	R\$ 650,00
Equipamento de Escritório		
Computadores	2	R\$ 3.975,80

Impressora	1	R\$ 1.556,09
Contas Microsoft	2	R\$ 3.638,13
Mobília		
Mesas Individuais	2	R\$ 3.456,81
Mesa de 6 lugares	1	R\$ 2.703,74
Cadeiras	6	R\$ 1.358,74
Prateleira	1	R\$ 998,90
VALOR TOTAL:	-	R\$ 480.707,92

Fonte: Autores

ESCRITÓRIO		
RECURSOS CHAVES		
Mobília		
Mesas Individuais	14	R\$ 24.197,67
Mesa de 6 lugares	1	R\$ 2.703,74
Balcão da Recepção	1	R\$ 1.198,44
Cadeiras	21	R\$ 4.755,60
Poltronas	2	R\$ 399,97
Prateleiras	3	R\$ 2.996,70
Tapete	3	R\$ 3.000,00
Plantas	5	R\$ 2.899,00
Quadros	2	R\$ 1.500,00
Equipamentos de escritório	-	-
Computadores	15	R\$ 29.647,50
Impressoras	3	R\$ 4.668,27
Contas da Microsoft anual	15	R\$ 27.286,00
App/Site	-	R\$ 55.000,00
Instalações	-	-
Filtro de água	1	R\$ 659,00

Ar condicionado	3	R\$ 6.747,30
Lixo	15	R\$ 300,00
Papel Higiênico - Pacotes de 24	3	R\$ 191,70
Sabonete Líquido	1	R\$ 43,99
Materiais	-	-
Cartões de visita	1000	R\$ 51,98
Papeis Timbrado	1000	R\$ 116,15
Folha Sulfite - Pacote	10	R\$ 286,99
Clips	500	R\$ 164,50
Grampeador	8	R\$ 160,00
Grampo	50000	R\$ 73,94
Fita adesiva	12	R\$ 59,80
Tesoura	10	R\$ 248,00
Marca texto	24	R\$ 100,00
Post it - Pacotes	5	R\$ 134,00
Calculadoras	15	R\$ 538,50
Carimbos	15	R\$ 448,50
Pastas	20	R\$ 650,00
Arquivo Morto	30	R\$ 258,90
Canetas	100	R\$ 100,60
VALOR TOTAL:	-	R\$ 171.586,74

Fonte: Autores

5.2 Custos mensais

GASTOS MENSAIS SEDE			
	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO
DESPESAS	R\$	R\$	R\$
Aluguel	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Conta de água	R\$ 451,30	R\$ 443,80	R\$ 467,45
Conta de luz	R\$ 581,27	R\$ 600,07	R\$ 545,99
Conta de telefone	R\$ 160,00	R\$ 160,00	R\$ 160,00

Internet	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Manutenção do site/App	R\$ 8.250,00	R\$ 8.250,00	R\$ 8.250,00
manutenção da instalação	R\$ 2.750,00	R\$ 2.550,00	R\$ 2.870,00
Despachante aduaneiro terceirizado	R\$ 120.000,00	R\$ 120.000,00	R\$ 120.000,00
Despesa de marketing terceirizado	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Pro labore	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00
Salário	R\$ 30.532,00	R\$ 30.532,00	R\$ 30.532,00
Faxina / limpeza	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
TOTAL	R\$ 184.024,57	R\$ 183.835,87	R\$ 184.125,44

Fonte: Autores

GASTOS MENSAIS GALPÃO			
	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO
DESPESAS	R\$	R\$	R\$
Aluguel	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
Conta de água	R\$ 601,23	R\$ 670,45	R\$ 718,03
Conta de luz	R\$ 2.949,00	R\$ 3.408,40	R\$ 3.200,47
Conta de telefone	R\$ 160,00	R\$ 160,00	R\$ 160,00
Internet	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Salário	R\$ 58.240,42	R\$ 58.240,42	R\$ 58.240,42
Manutenção da instalação	R\$ 750,00	R\$ 960,00	R\$ 845,00
Faxina / limpeza	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
TOTAL	R\$ 79.400,65	R\$ 80.139,27	R\$ 79.863,92

Fonte: Autores

GASTOS MENSAIS			
	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO
TOTAL SEDE	R\$ 184.024,57	R\$ 183.835,87	R\$ 184.125,44
TOTAL GALPÃO	R\$ 79.400,65	R\$ 80.139,27	R\$ 79.863,92
GASTO MENSAL TOTAL	R\$ 263.425,22	R\$ 263.975,14	R\$ 263.989,36
Impostos e taxas (13% da receita)	R\$ 155.837,50	R\$ 185.074,50	R\$ 229.716,50
RECEITA MENSAL	R\$ 1.198.750,00	R\$ 1.423.650,00	R\$ 1.537.333,50
LUCRO	R\$ 779.487,28	R\$ 974.600,36	R\$ 1.043.627,64

Fonte: Autores

5.3 Receitas mensais

RECEITAS MENSAIS							
			JANEIRO		FEVEREIRO		MARÇO
RECEITA	VALOR	QUAN T. JAN	R\$	QUAN T. FEV	R\$	QUAN T. MAR	R\$
Pacote prata p/ micro empresas	R\$ 2.500,00	62	R\$ 155.000,00	99	R\$ 247.500,00	109	R\$ 272.500,00
Pacote prata p/ pequenas empresas	R\$ 4.000,00	87	R\$ 348.000,00	74	R\$ 296.000,00	109	R\$ 436.000,00
Pacote ouro p/ micro empresas	R\$ 5.500,00	17	R\$ 93.500,00	13	R\$ 71.500,00	19	R\$ 104.500,00

Pacote ouro p/ pequenas empresas	R\$ 6.800,00	20	R\$ 136.000,00	27	R\$ 183.600,00	25	R\$ 170.000,00
Pacote diamante	R\$ 12.000,00	20	R\$ 240.000,00	21	R\$ 252.000,00	28	R\$ 336.000,00
TOTAL DOS PACOTES	-	640	972.500,00	600	R\$ 1.050.600,00	640	R\$ 1.319.000,00
Assessoria extra pacote diamante	R\$ 1.500,00	5	R\$ 7.500,00				
Reunião extra	R\$ 300,00	25	R\$ 7.500,00	15	R\$ 4.500,00	44	R\$ 13.200,00
Acesso ao app/site	R\$ 650,00	325	R\$ 211.250,00	567	R\$ 368.550,00	669	R\$ 434.850,00
TOTAL PACOTES E EXTRAS	-	-	R\$ 1.198.750,00	-	R\$ 1.423.650,00	-	R\$ 1.767.050,00
Impostos e taxas	13%	-	R\$ 155.837,50	-	R\$ 185.074,50	-	R\$ 229.716,50
TOTAL GERAL	-	-	R\$ 1.042.912,50	-	R\$ 1.238.575,50	-	R\$ 1.537.333,50

Fonte: Autores

6.QUADRO DE FUNCIONÁRIOS

CARGO	QUANTIDADE	CARGA HORÁRIA	SALÁRIO	ENCARGOS SALARIAIS	EMPRESA
Sócio/Advogado	2	48 Horas semanais	R\$ 7.500,00	-	Matriz
Gerente Administrativo	1	48 Horas semanais	R\$ 5.000,00	R\$ 2.500,00	Matriz
Auxiliar Administrativo	2	48 Horas semanais	R\$ 2.040,00	R\$ 1.020,00	Matriz 1 Galpão 1
Financeiro	1	48 Horas semanais	R\$ 3.392,00	R\$ 1.696,00	Matriz
Assessor Administrativo	6	48 Horas semanais	R\$ 2.350,00	R\$ 1.175,00	Matriz
Assessor Jurídico	2	48 Horas semanais	R\$ 3.000,00	R\$ 1.750,00	Matriz
Gerente de Armazém	1	48 Horas Semanais	R\$ 2.800,00	R\$ 1.400,00	Galpão
Supervisor de Armazém	1	48 Horas Semanais	R\$ 2.300,00	R\$ 1.150,00	Galpão
Conferente de Carga e Descarga	1	48 Horas Semanais	R\$ 1.482,00	R\$ 741,00	Galpão
Auxiliar de Estoque	3	48 Horas semanais	R\$ 1.870,00	R\$ 935,00	Galpão
Operador de Empilhadeira	4	48 Horas semanais	R\$ 2.595,80	R\$ 1.298,30	Galpão
TOTAL	24	-	R\$ 68.107,89	R\$ 28.075,20	96.183,09

Fonte: Autores

6.1 FUNÇÕES

Nossa empresa possui uma sede e uma filial, situadas no centro da capital paulista e próxima ao porto de Santos, respectivamente. Com isto, contamos com um quadro de funcionários. Apresentamos a seguir os cargos de nossos colaboradores e suas funções.

Sócio\Advogado

Sócio Investidor e advogado da empresa. Ele trabalha juntamente com os diretores administrativos em todo o processo dos trâmites

Diretor Administrativo

Gerencia os processos de importação e exportação, como logística internacional e transações comerciais de acordo com normas mercantis, alfandegárias e fiscais de cada país. Analisa cenários e tendências e desenvolve estratégias de negócios, alimentando o aplicativo com novas informações atualizadas.

Auxiliar Administrativo

Realiza levantamento de dados sobre as operações, controla fluxos de documentos de importação e exportação e acompanha os processos de comércio internacional junto ao despachante aduaneiro.

Financeiro

O Analista Financeiro planeja, gere e analisa os recursos financeiros da empresa. É seu papel garantir a rentabilidade nas contas e investimentos, bem como ficar de olho nos gastos e ver os recursos disponíveis.

Assessor Administrativo

Controla as atividades de importação e exportação da empresa, realiza a cotação de preços com fornecedores, negocia fretes e acompanha fluxos de documentos e regimes alfandegários e cambial.

Assessor Jurídico

Facilitar a comunicação entre os envolvidos nas transações internacionais. Atuação consultiva na orientação legal. Resolução de litígios derivados de operações de comércio internacional. A diminuição de custos de transação e de riscos inerentes aos negócios.

Gerente de Galpão

O gerente de estoque é responsável por gerenciar e controlar o fluxo de produtos e materiais, garantindo que a quantidade certa esteja disponível no momento adequado. Além disso, ele também é responsável por supervisionar a equipe de estoque e garantir que os processos sejam realizados de forma eficiente.

Supervisor de Galpão

Alcançar altos níveis de satisfação do cliente por meio de excelência em recebimento, identificação, despacho e garantia da qualidade das mercadorias. Medir e relatar a efetividade das atividades de armazenamento e do desempenho de funcionários.

Conferente de Carga e Descarga

Confere a entrada de materiais, comparando com as ordens e notas fiscais, organiza e controla estoque e inspeciona o estado das mercadorias. Prepara a documentação de saída e separa os lotes conforme região ou ordem de retirada.

Auxiliar de Estoque

Presta auxílio em vários fluxos existentes no estoque, desde o recebimento de mercadorias até a expedição para atender a pedidos. Recebe mercadorias e realiza a conferência dos lotes para verificar se a entrega está correta.

Operador de Empilhadeira

Profissional responsável por manusear, transportar, movimentar e armazenar cargas, materiais e produtos preestabelecidos pela empresa, por meio da condução de empilhadeira.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao iniciarmos nossa pesquisa, a situação problema era saber se era ou não possível que as micro e pequenas empresas atuassem no mercado internacional.

Concluímos que as micro e pequenas empresas deixam de exportar pela falta de informação e conseqüente receio do mercado internacional. Com as informações corretas e o auxílio necessário, a exportação poderia transformar completamente o funcionamento dessas instituições.

São diversos os benefícios, sendo um dos principais o aumento das vendas e conseqüentemente das receitas. Como sugerimos em nosso trabalho, o ideal seria exportar produtos que estão parados em estoque por não estarem em alta em território nacional. Além disso, a diversificação de mercados faz com que a empresa busque investir ainda mais na qualidade de seus produtos, aprimorando sua competitividade.

A exportação também pode abrir portas para novos recursos, financiamentos, parcerias e aumentar muito a rede de contatos de uma empresa, fatores que aprimoram o crescimento e o desenvolvimento da mesma. Ademais, as empresas que exportam geralmente ganham a reputação de serem mais confiáveis e de possuírem alta qualidade, melhorando assim a sua imagem no mercado interno e externo.

Operar em mercados internacionais permite às empresas que aprendam novas práticas de negócios, tecnologias e tendências de mercado, que podem ser aplicadas também no mercado interno, promovendo inovação e atraindo novos clientes também em território nacional.

Diante dessas informações, conclui-se que a exportação seria sim possível e extremamente útil para as pequenas e micro empresas, bastando ter as informações, planejamento e direcionamento corretos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

PORTAL DA INDÚSTRIA. O que é empreendedorismo? Disponível em: https://www.portaldaindustria.com.br[https://www.portaldaindustria.com.br]. Acesso em: 21 mar. 2024.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

BORZAGA, Carlo; DEFOURNY, Jacques. The Emergence of Social Enterprise. London: Routledge, 2001.

CONAMPE. As vantagens do comércio exterior para pequenos negócios. Disponível em: https://www.conampe.org.br/blog/comercio-exterior-pequenos-negocios[https://www.conampe.org.br/blog/comercio-exterior-pequenos-negocios]. Acesso em: 25 mar. 2024.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE). Manual de Oslo: Diretrizes para Coleta e Interpretação de Dados sobre Inovação. 3. ed. Paris: OCDE, 2004. Manual de Oslo: Proposta de Diretrizes para Coleta e Interpretação de Dados sobre Inovação Tecnológica. Disponível em: http://www.oecd.org/science/inno/2367614.pdf[http://www.oecd.org/science/inno/2367614.pdf].

BRASIL. Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004. Dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo e dá outras providências. Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 3 dez. 2004. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l10.973.htm (http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l10.973.htm). Acesso em: 25 mar. 2024.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE). Manual de Oslo: Proposta de Diretrizes para Coleta e Interpretação de Dados sobre Inovação Tecnológica. 1. ed. Paris: OCDE, 1997. Manual de Oslo: Proposta de Diretrizes para Coleta e Interpretação de Dados sobre Inovação Tecnológica. Disponível em: http://www.oecd.org/science/inno/2367614.pdf[http://www.oecd.org/science/inno/2367614.pdf].

Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing* (17th ed.). Pearson Education.

Brassington, F., & Pettitt, S. (2013). *Essentials of Marketing* (3rd ed.). Pearson Education Limited.

Cateora, P. R., Gilly, M. C., & Graham, J. L. (2013). *International Marketing* (16th ed.). McGraw-Hill Education.

Silva, A. L. (2019). *Logística Internacional: Uma Introdução Prática*. Editora Atlas.

Martinelli, D. P., Almeida, F. L., & Perez Jr, J. H. (2019). *Exportação: Como Planejar e Operacionalizar as Vendas para o Mercado Internacional*. Novatec Editora.

Pfeffermann, N., & Riboud, M. (2019). *Aspectos jurídicos do Comércio Internacional*. Almedina Brasil.

Menezes, R. (2020). *Manual de Direito Comercial: Direito de Empresa*. Editora Saraiva.

Martins, F. M., & Diniz, M. H. (2019). *Manual de Direito Comercial e de Empresa*. Editora Atlas.

Ballou, R. H. (2017). *Logística Empresarial: Transporte, Administração de Materiais e Distribuição Física*. Editora Atlas.

Lambert, D. M., & Stock, J. R. (2016). *Administração de Cadeias de Suprimento: Processos, Parcerias, Desempenho*. Cengage Learning.