

PROJETO INTERNACIONAL EM 10 PASSOS

Ubirajara Marques

Direitos: Todos os direitos reservados para Center Group International

Duração: 1 hora

Apresentação: Linguagem simples, para micros e médios empresários

Passo - 1

QUAL O MOTIVO DO PROJETO?

EXPORTAR?

VENDER MAIS?

VALORIZAR MARCA?

MUDANÇA DE RESIDÊNCIA?

PASSO – 1: IDENTIFICAR A MOTIVAÇÃO DA EMPRESA.

POSSÍVEIS MOTIVAÇÕES

- Aumentar valor do faturamento, agregando novos mercados na carteira total de clientes;
- Aumentar demanda, para eliminar capacidade ociosa da Fábrica;
- Possibilidade de assinar contratos globais com clientes e fornecedores;
- Possibilidade de colocar seus produtos ou serviços com maior rentabilidade no mercado externo;
- Globalizar a Marca ou o Produto;
- Expansão da fábrica, negócio, tecnologia ou da linha de produtos;

POSSÍVEIS MOTIVAÇÕES

- Redução de custos com fretes, aproveitando o retorno do caminhão, vagão ou container para o seu País de origem;
- Aumentar o valor intangível sobre a empresa, marcas e patentes;
- Proteção cambial. (uma empresa que realiza importações, terá uma dívida em outra moeda, ficando suscetível a possível desvalorização da moeda local. Ao realizar exportações, ela passa a ter contas a receber em moeda estrangeira, o que em caso de desvalorização da moeda local, fará com que o contas a receber e a pagar da empresa em moeda estrangeira tenha uma compensação natural.)
- Imposição Política. (Obrigatoriedade de exportar)

Passo – 2: QUAL(IS) O(S) FORMATO(S) DE NEGÓCIO QUE A EMPRESA ESTÁ DISPOSTA A TRABALHAR?

- Exportação Direta ao cliente final?
- Estabelecer distribuidores no País destino que importem direto?
- Estabelecer uma filial no País destino, que venda aos distribuidores ou aos clientes finais?
- Ter Estoque disponível no País destino ou em algum País do mesmo grupo econômico, para entrega imediata a distribuidores ou ao cliente final?
- Ter industria no País destino ou em algum País do mesmo grupo econômico?
- Comprar alguma industria ou distribuidora no País destino?
- Se associar através de uma Joint Venture com alguma empresa local?

Passo – 3: QUEM?



QUEM???



Passo – 4: QUANDO?



QUANDO???



Passo – 5: ESTUDO DE MERCADO

- O Estudo de mercado poderá ser feito por uma pessoa da empresa, ou por consultorias especializadas nas mais diferentes áreas.
- O Estudo deve responder perguntas que possibilitem montar o plano de negócios.
- O Estudo deve responder perguntas operacionais, burocráticas, tributárias, comerciais, marketing, legais, comparativas com a concorrência, formação de custos, políticas, econômicas, etc...

Obs: É responsabilidade da empresa, saber o que perguntar. Podendo inclusive, contratar uma consultoria em seu País de origem, para que a ajude a montar as perguntas.

Passo – 6: PLANO DE NEGÓCIOS

- Parte 1: Projetar as suas operações no País destino detalhadamente (infra estrutura, prazos legais, compra, produção , venda, contratação de pessoal, etc....)
- Parte 2: Criar fluxo de caixa referente a parte 1.
- Parte 3: Ajustar o fluxo de caixa, com o pagamento de impostos e taxas e que será geradas em função da parte 1.
- Parte 4: Identificar no fluxo de caixa a necessidade detalhada de recursos financeiros.
- Parte 5 : com base no ponto 4, Criar fluxo de investimento.
- Parte 6: com base no ponto 5, ajustar fluxo de caixa, caso seja necessário algum tipo de endividamento para compor o fluxo de investimento.
- Parte 7: Com base em todos os pontos anteriores, fechar contabilidade projetada.

Passo – 7: Análise SWOT do plano de negócios

1- Submeter cada detalhe do plano de negócios a análise Swot:

Análise interna

Pontos fortes

Pontos Fracos

Análise externa

Oportunidades

Ameaças



Passo – 8: VERSÕES COMPARATIVAS

Em função da análise SWOT, normalmente é necessário fazer várias versões comparativas do plano de negócios, para que seja possível analisar fatores como taxa de cambio diferenciada, inflação projetada, benefícios fiscais, custos operacionais diferenciados, etc...

É normal uma empresa chegar ao final deste processo com diversas versões do plano de negócios. (30 a 60 versões são normais para esta fase.)

Passo – 9: TOMADA DE DECISÃO

A tomada de decisão é feita normalmente sobre o plano de negócios que mais agrada o empreendedor.

Não existe certo ou errado, a decisão é tomada é função da capacidade que o empreendedor ou a empresa tem de investimento, de assumir riscos, e do prazo que ela está disposta a obter o retorno.

É muito comum que o plano de negócios aceito no final, não tenha nada a ver com o plano de negócios original (Ponto 6).

O “Quem? E o “Quando?” são mais importantes do que nunca neste momento.

Passo – 10: Revisão do Plano de negócios

Durante e após a implantação do projeto, a empresa sempre terá que promover reuniões internas de análise e revisão do plano de negócios.

Deverá aplicar a Matriz Swot, e rever com muito cuidado as ameaças e as oportunidades.



Fim.

OBRIGADO!

