

## **Respostas às questões para discussão**

### **1. Como deverá a MICROplásticos reagir ao aquecimento global, visto que tem como principal responsável os plásticos?**

A MICROplásticos vai ter, tal como todas as empresas, de se adaptar à sociedade em que vivemos. É cada vez maior a preocupação por parte da população relativamente ao aquecimento global, e ao meio ambiente. Essa preocupação levará a que façamos investimentos maiores consoante os produtos sejam recicláveis, reutilizáveis ou biodegradáveis, e certamente irão haver empresas a inovarem os seus produtos de forma a reduzirem ou eliminarem os plásticos.

A Mp tem duas alternativas: inovar, criando um plástico que não ceda perante altas temperaturas e consiga manter-se por prazos longos nos automóveis, não sendo necessário a sua troca, ou então adaptar os seus produtos a um outro tipo de material que seja acessível e mais benéfico para o ambiente. Contudo, esta última opção levará a que a empresa tenha que alterar tudo o que seja material, maquinaria, estratégias, entre outros.

### **2. Quais as principais vantagens que a empresa poderá obter através da estratégia adotada?**

A estratégia adotada pela empresa, e analisada neste caso, é a internacionalização da MICROplásticos. Atualmente as empresas necessitam de formular estratégias de forma a conseguirem atingir mercados externos e aumentar o seu nível de rentabilidade.

As vantagens que a Mp pode ter ao internacionalizar é: ter acesso a recursos mais baratos, e abundantes; fornecedores possivelmente mais acessíveis e eficientes; atingir um posicionamento da marca e dos produtos mais elevado que os existentes nos países em questão; servir um mercado maior e, assim, elevar o volume de negócios devido ao maior número de vendas; beneficiar de vantagens de localização, explorando recursos locais e os benefícios económicos que emergem das cadeias de valor, entre outros. Outra das vantagens de expandir para o mercado externo é o ganho de quota de mercado, e a estratégia de custos que pode ser através da penetração, ou da diferenciação, visto que as empresas conseguem conhecer os mercados para onde vão expandir com antecedência suficiente para obter as informações que lhes forem mais vantajosas.

**3. Na sua opinião, para onde deveria a MICROplásticos expandir futuramente? Explique.**

Como já referido anteriormente, a internacionalização das empresas é um fator necessário ao mundo atual, visto que elas não atuam num mundo isolado e estão cada vez menos protegidas das fronteiras político-legas dos seus países. Contudo, é fundamental escolher quais são os mercados recetores e conhecer o modo de operação em cada um deles de forma a tomar a melhor decisão. Outro fator relevante na escolha do país é a experiência e disponibilidade de recursos, as varáveis externas, políticas governamentais e a dimensão do mercado. Sem esquecer que as preferências e os gostos da população têm de estar presentes para a empresa ter noção se irá agradar à sociedade abrangente.

Tendo em conta todos estes fatores, os países em que a MICROplásticos deve apostar são: Roménia, Bélgica e Suíça.

**4. Como acha que o volume de negócios poderá ser afetado com a internacionalização para a Polónia através de IDE?**

O volume de negócios tem sido constante de ano para ano, e desde 2008 até aos dias de hoje este volume tem sido sempre crescente, sendo o maior aumento de 2016 para 2017. Neste último ano foi quando a MICROplásticos expandiu para o mercado externo, sendo este a Polónia.

Tendo em conta o tipo de economia da Polónia, a sua acessibilidade relativamente a recursos, sejam eles monetários sejam humanos, os benefícios existentes perante o investimento direto no estrangeiro, e os menores custos de produção, pensamos que o volume de negócios irá crescer. Este crescimento no volume pode não ser a passos largos, mas chegará a curto prazo a um volume de vendas possivelmente maior que em Portugal a partir do momento que a marca se posicionar no mercado.