

# MUITO + GESTÃO

**Anais da Semana Científica e de Extensão**

Escola de Negócios - Univali  
Curso de Comércio Exterior  
Campus de Itajaí

## **PROSPECÇÃO DE MERCADO PARA A EXPORTAÇÃO BRASILEIRA DE MELADO DE CANA**

Gabriel Seixo De Britto Fleury De Moura<sup>1</sup>

Graziela Breitenbauch de Moura<sup>2</sup>

### **RESUMO**

O Brasil é o maior exportador de açúcar do mundo, no entanto, outros produtos manufaturados derivados da cana de açúcar, como o melado de cana, não se destacam no cenário internacional. A lacuna a ser preenchida permite a exploração do produto, melado de cana, para a exportação com foco no fomento da economia, por meio da geração de renda para o país e o desenvolvimento de pequenos e médios produtores. Com a utilização de ferramentas de análise de dados e contato com organizações, este trabalho permitiu reunir informações com o objetivo de elaborar a prospecção de mercado para a exportação do produto melado de cana. Para isso, foi analisado os índices de importação e exportação, apresentado as principais etapas da prospecção de mercado e, por fim, contatado possíveis clientes internacionais. Esta pesquisa utilizou quanto à abordagem o método qualitativo, tendo como fins a pesquisa descritiva na verificação e na comparação de dados bem como na prospecção de clientes. Quanto aos procedimentos, a pesquisa foi bibliográfica. Este trabalho apresentou como resultados que o Brasil se encontra na 123ª posição em 2017 como exportador mundial e que poderia ter uma melhor participação. Foram revelados por meio da análise dos índices de importação e de exportação do melado de cana, os principais países importadores do Brasil e do mundo. A prospecção de mercado foi realizada para uma empresa produtora de melado de cana localizada no Estado de São Paulo (SP). Para esta pesquisa escolheu-se os Estados Unidos para a prospecção, visto a sua relevância na balança comercial mundial e o acesso de informações pertinentes às barreiras sanitárias e tarifárias. A partir de uma lista de empresas importadoras fornecidas pelo Setor de Promoção Comercial no Mundo (SECOM) foram contatadas 23 empresas que importam o produto. Verificou-se para a realização desta prospecção, que a participação em feiras internacionais relacionadas ao produto é necessário, além de um contato direto com o responsável pela área comercial de comércio exterior da empresa é essencial como forma de ter um relacionamento mais próximo e direto entre as partes. Assim, constatou-se a importância nesta prospecção, que as empresas de melado de cana que almejam se internacionalizar podem obter os certificados de produtos orgânicos junto aos organismos nacionais que atuam em consonância com os órgãos internacionais. Com relação às estratégias de entrada, verificou-se que a exportação indireta por meio de trading companies ou ainda, a exportação direta com o suporte de agentes comerciais no exterior podem ser as melhores formas de exportação já que é caracterizada por baixos riscos no processo de internacionalização.

Palavras-chave: Prospecção, Exportação, Melado de cana.

<sup>1</sup> Acadêmico (a) do Curso de Comércio Exterior, UNIVALI – Campus Itajaí/SC. g.seixo@hotmail.com

<sup>2</sup> Profª. Dra. Orientadora, UNIVALI – Campus Itajaí/SC. grazi1@univali.br