

PLANEJAMENTO PARA EXPORTAÇÃO: UM ESTUDO PRELIMINAR PARA A EMPRESA DK IND. COM. DE CONF. LTDA.

William Felipe Azevedo¹

Silvana Schimanski²

Resumo

O presente trabalho de estágio teve o objetivo de elaborar um estudo preliminar sobre a viabilidade da exportação de pijamas da empresa DK Indústria Comércio de Confecções Ltda (Danka confecções). Trata-se de uma empresa familiar, fundada em 1992, que atua em diversas regiões do mercado nacional, no ramo de produtos de moda íntima. A partir de 2007, devido à abertura comercial e forte concorrência do mercado têxtil, a empresa optou por atuar na área de confecção de pijamas. No ano de 2012, realizou uma exportação indireta para o Afeganistão, o que estimulou o estagiário (filho dos proprietários) a buscar o Curso de Comércio Exterior para desenvolver as atividades de internacionalização da empresa. A pesquisa assim, foi dividida em quatro etapas. Na primeira etapa, foram apresentados os produtos que a empresa possui interesse em exportar, bem como, buscou-se realizar a classificação fiscal destes produtos. Esta etapa foi necessária, pois a partir desses dados foi possível obter informações estatísticas dos produtos. Na segunda parte, foram apresentadas sugestões de formação de preço de exportação para a empresa. Etapa de extrema importância para o planejamento das exportações. Optou-se, a princípio, pelo uso do Incoterm Ex-Works, o qual proporciona a empresa maior facilidade em relação a formação do preço. Por meio deste Incoterm, não há necessidade de realizar cotações de frete e seguro internacional, dentre outros custos, visto que a empresa ainda não conhece os mercados potenciais, nem quantidades a serem exportadas. Além da formação do preço de exportação, foi possível verificar a viabilidade da inserção internacional da empresa, por meio de pesquisas em sites comerciais como Alibaba, por meio da comparação de preços. Na terceira fase, a pesquisa inicia a prospecção de possíveis mercados importadores. Nesta etapa buscou-se informações em sites governamentais dos principais países importadores mundiais de pijamas, bem como, os que mais importam este tipo de mercadoria do Brasil. Além disso, por meio do portal Apex Brasil, foi encontrado um mapa de oportunidades direcionado a exportação, com foco para setor de confecção. Este capítulo teve como objetivo direcionar a empresa aos possíveis importadores mundiais de forma planejada, para que proporcione os melhores resultados possíveis para as futuras negociações da empresa. Por fim, o trabalho buscou apresentar para a empresa diversas formas de inserção para conquistar os principais mercados alvos, apontados pela pesquisa. Nesta etapa, foram levantados os principais contatos dos Setores de Promoção Comercial no Mundo (SECOMs), bem como, os contatos das principais Empresas Comerciais Exportadoras focadas no segmento têxtil e de confecção. Além disso, foram elencadas as principais feiras internacionais do setor e apresentadas missões empresariais e programas setoriais do segmento. O trabalho foi desenvolvido por meio do método qualitativo, baseado em fontes primárias (documentos e informações obtidas na empresa) e fontes secundárias (relatórios, artigos acadêmicos, livros, pesquisas em bases de dados) e tem finalidade exploratória. O estudo preliminar aponta para a viabilidade da exportação do produto, que por meio de pesquisas de preços e mapas de oportunidades apresentados do setor de confecção de pijamas direcionados a exportação, foi diagnosticado que o Brasil possui destaque no setor. O Brasil se apresenta

1 Graduando no Curso de Comércio Exterior da Universidade do Vale do Itajaí – Campus Itajaí.

2 Professora Doutora do Curso de Comércio Exterior da Universidade do Vale do Itajaí – Campus Itajaí.

como um dos maiores produtores do setor têxtil e de vestuários do mundo. Como sugestão para a organização, foram destacados os seguintes pontos: Prospecção de agentes internacionais nos principais alvos da pesquisa, agendamento de visitas as Empresas Comerciais Exportadoras elencadas para o setor, Habilitação da empresa junto ao RADAR, tradução do site da empresa para que possa atender as necessidades dos clientes internacionais, principalmente para os idiomas: Inglês e Espanhol. Além disso ficam como sugestões a participação nos eventos proporcionados pela AMPE, associação de micro e pequenas empresas da região, que apresentam diversos eventos nesta área, bem como, investir na prospecção de clientes de forma autônoma, utilizando as diversas formas elencadas no trabalho.

Palavras-chave: Pesquisa de Mercado. Exportação. Planejamento.

1 Graduando no Curso de Comércio Exterior da Universidade do Vale do Itajaí – Campus Itajaí.

2 Professora Doutora do Curso de Comércio Exterior da Universidade do Vale do Itajaí – Campus Itajaí.