

MUITO + GESTÃO

Anais da Semana Científica e de Extensão

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

TRADING COMPANIES E EMPRESAS COMERCIAIS: PARCERIA ESTRATÉGICA NO COMÉRCIO EXTERIOR

Karoline Gehrke¹

Graziela Breitenbauch de Moura²

RESUMO

Com o alto grau de competitividade encontrado no mercado, a crescente interação e interdependência dos países e organizações, os gestores têm notado que para se adequarem ao cenário, mantendo-se competitivos, é necessário em determinadas situações contar com parceiros dentro do contexto do comércio exterior. Estes parceiros, conhecidos por Empresas Comerciais Importadoras, Exportadoras e Trading Companies buscam oferecer vantagens competitivas e ampliar suas áreas de atuação junto a seus clientes. Esse trabalho de iniciação científica visa apresentar as Empresas Comerciais Importadoras, Exportadoras e as Trading Companies, suas responsabilidades e serviços e a forma com que auxiliam outras organizações a se inserirem no mercado internacional. Para a pesquisa utilizou-se a abordagem qualitativa com o método de caráter bibliográfico e exploratório. Para a coleta realizou-se uma entrevista com os gestores de duas empresas comerciais exportadoras e importadoras. Como resultado da consulta in loco com a Receita Federal do Brasil (RFB) ficou claro que a abertura de empresas depende muito do nicho de atuação. Observou-se que a preocupação da RFB é quanto à fiscalização em processos fraudulentos. No que tange à realidade das empresas entrevistadas verificou-se o desconhecimento do mercado internacional e seus trâmites, bem como as práticas de gestão que impactam diretamente as operações das empresas comerciais. As empresas entrevistadas afirmaram que a questão tributária é fator predominante para que elas realizem a prospecção de empresas em outros estados. Ambas oferecem a seus clientes em potencial a pesquisa de mercado, facilitando assim o encontro entre o cliente e produto. Empresas Alfa e Beta compreendem a importância da etapa do despacho aduaneiro para desembaraço final da mercadoria, e contam com parcerias dentro do mercado para a realização desta etapa. Ficou claro que a busca por empresas especializadas em importação e exportação se deve ao fato dos clientes possuírem um grande conhecimento de produto, mas uma total falta de conhecimento em processos de importação e exportação. Como se pode presumir, a atuação tanto das Trading Companies quanto das Empresas Comerciais Importadoras e Exportadoras é aspecto definitivo para o sucesso de muitas empresas. Para pesquisas futuras recomenda-se que sejam aplicadas ferramentas de, como uma Pesquisa Qualitativa utilizando-se Entrevistas em Profundidade identificando assim informações sobre o setor, para formar uma base de estudos mais ampla. Um estudo com uma amostra maior poderia contribuir para mais conhecimento dos fatores preponderantes de agregação de valor pelos clientes de uma Trading Company e de Empresas Comerciais. Por fim, ramos de atuação, países importadores e exportadores e suas culturas também podem ser abordados em estudos futuros como objetos de diferenciação e presença competitivas das empresas.

Palavras Chave: Trading Company; Empresas Comerciais Importadoras; Empresas Comerciais Exportadoras; Benefícios fiscais.

¹ Acadêmico (a) do Curso de Comércio Exterior, UNIVALI – Campus Itajaí/SC.karoline@gmrlogistica.com.br

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