BOLETIM

LINGERIE: OPORTUNIDADES PARA EXPORTAÇÃO PÓS-MUNDIAL



Este Boletim tem o objetivo de apresentar ao empreendedor do segmento da moda a relação dos países com maior potencial importador de peças brasileiras e propor ações que geram oportunidades para seu negócio.

A lingerie brasileira vem ganhando destaque no mercado internacional

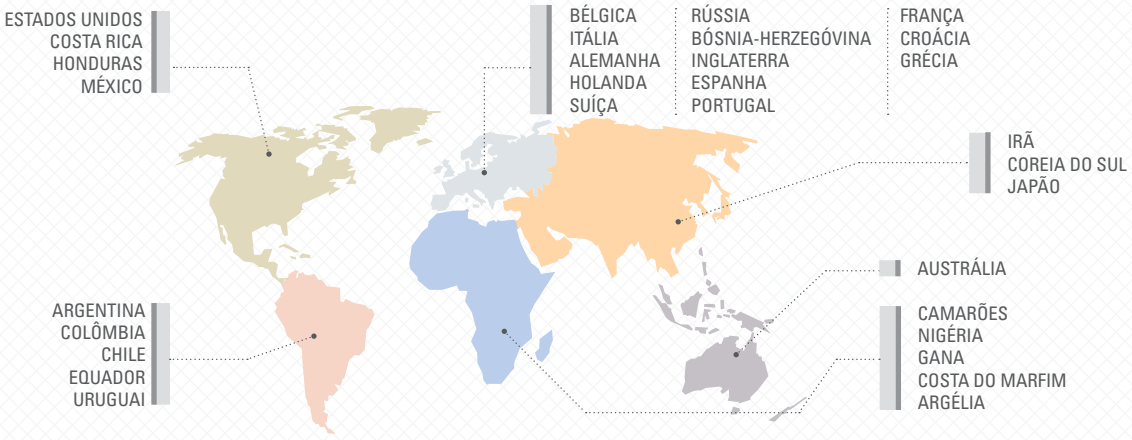
Com a proximidade dos megaeventos esportivos, investir na exportação desses produtos pode ser uma excelente oportunidade em função do grande destaque do Brasil no mercado internacional. Essa visibilidade permite aos pequenos negócios uma chance única: a de entrar em contato com possíveis clientes e comercializar o produto em outros países. Porém, o planejamento e uma correta gestão empresarial são essenciais para transformar essa oportunidade em sucesso.

Como exemplo, Taquaral, um dos principais polos de moda íntima da região Centro-Oeste do Brasil, merece destaque. Os empreendedores da região apostam em visitas frequentes a feiras internacionais para adotar os padrões de qualidade desses países e, dessa forma, competir equiparadamente com o produto estrangeiro. A inciativa tem dado bons resultados. Confira reportagem completa.



FONTE: O POPULAR. DISPONÍVEL EM: HTTP://WWW.OPOPULAR.COM.BR/. ACESSO EM:4 DE MAIO DE 2014.

/ Confira os países selecionados para jogar a Copa do Mundo da FIFA 2014 no Brasil:



Entre esses países, destacamos aqueles que importaram *lingerie* brasileira durante o período de 01/2012 a 03/2014. Os produtos considerados na análise foram calcinhas e sutiãs, com base na Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM:

TABELA DE NOMENCLATURAS	
61082100	CALCINHAS DE MALHA DE ALGODÃO
61082200	CALCINHAS DE MALHA DE FIBRAS SINTÉTICAS OU ARTIFICIAIS
61082900	CALCINHAS DE MALHA DE OUTRAS MATÉRIAS TÊXTEIS
62089100	CORPETES, CALCINHAS, PENHOARES, ETC. DE ALGODÃO
62089200	CORPETES, CALCINHAS, PENHOARES, ETC. DE FIBRA SINTÉTICA/ARTIFICIAL
62089900	CORPETES, CALCINHAS, PENHOARES, ETC. DE OUTROS MATERIAIS TÊXTEIS
62121000	SUTIÃS E "BUSTIERS" ("SOTIENS" DE COS ALTO)

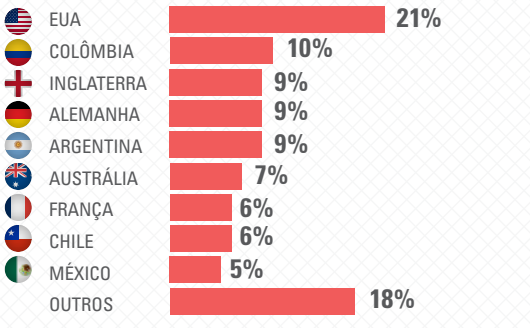
PAÍS	PRODUTO	US$	QUANTIDADE
ALEMANHA	CALCINHA	291.062	12.899
	SUTIÃ	14.435	1.192
ARGENTINA	CALCINHA	1.339.101	200.231
	SUTIÃ	992.269	151.698
BÉLGICA	CALCINHA	34.134	3.731
	SUTIÃ	331	2
CHILE	CALCINHA	1.954.696	511.666
	SUTIÃ	1.457.156	188.275
COLÔMBIA	CALCINHA	48.906	11.589
	SUTIÃ	17.618	2.405
COSTA DO MARFIM	CALCINHA	15.017	590
	SUTIÃ	7.498	276
COSTA RICA	CALCINHA	176.625	45.511
	SUTIÃ	189.109	21.462
EQUADOR	CALCINHA	206.747	40.285
	SUTIÃ	245.288	23.351
ESPANHA	CALCINHA	28.944	5.804
	SUTIÃ	1.818	181
ESTADOS UNIDOS	CALCINHA	1.341.577	110.572
	SUTIÃ	852.034	58.881
FRANÇA	CALCINHA	381.144	48.624
	SUTIÃ	279.138	27.162
GRÉCIA	CALCINHA	68.244	32.671
	SUTIÃ	2.123	601
HONDURAS	CALCINHA	89.054	12.016
	SUTIÃ	3.657	402
ITÁLIA	CALCINHA	45.318	7.802
	SUTIÃ	33.405	3.909
JAPÃO	CALCINHA	556.104	146.842
	SUTIÃ	353.663	39.760
MÉXICO	CALCINHA	433.828	94.985
	SUTIÃ	387.895	33.493
HOLANDA	CALCINHA	37.468	6.936
	SUTIÃ	1.477	90
PORTUGAL	CALCINHA	209.723	39.309
	SUTIÃ	145.200	12.689
RÚSSIA	CALCINHA	275.819	30.992
	SUTIÃ	64.658	9.043
SUÍÇA	CALCINHA	91.441	3.372
	SUTIÃ	9.817	704
URUGUAI	CALCINHA	1.322.926	510.255
	SUTIÃ	1.927.804	321.774

FONTE: ALICEWEB, 2014

Entre esses países, apresentamos ainda aqueles que merecem destaque quanto ao sorteios da primeira e segunda etapas na venda de ingressos para o Mundial. Lembrando que dos:



/ Durante o período dos jogos, os principais visitantes serão turistas dos seguintes países:



FONTE: EXAME, 2014.

*ANÁLISE FEITA COM BASE NO DETALHAMENTO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS PRESENTES NA BASE DE DADOS DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR (MDIC).

Podemos relacionar os países que mais importaram peças brasileiras nos últimos anos com aqueles que enviarão ao Brasil o maior número de turistas:

PAÍSES COM MAIOR NÚMERO DE PEÇAS IMPORTADAS	PAÍSES QUE ENVIARÃO AO BRASIL MAIOR NÚMERO DE TURISTAS
CHILE	ESTADOS UNIDOS
URUGUAI	COLÔMBIA
ARGENTINA	ALEMANHA
JAPÃO	ARGENTINA
ESTADOS UNIDOS	INGLATERRA
MÉXICO	AUSTRÁLIA
FRANÇA	FRANÇA
COSTA RICA	CHILE
EQUADOR	MÉXICO

***Chile**, **Argentina** e **México** são mercados em potencial para exportação da lingerie brasileira!*

INFORME-SE DE COMO EXPORTAR PARA: CHILE, ARGENTINA, MÉXICO

Durante e após o Mundial o Brasil receberá muitos visitantes do Chile, Argentina e México. Dessa forma, o Brasil estará em destaque nesses países durante e após o megaevento. É provável que as cidades-sede, onde estas seleções jogarão, estejam em evidência para estes países.

CHILE
CUIABÁ (ARENA PANTANAL), RIO DE JANEIRO (MACARANÃ), SÃO PAULO (ITAQUERÃO);

COMO EXPORTAR

ARGENTINA
RIO DE JANEIRO (MACARANÃ), BELO HORIZONTE (MINERÃO), PORTO ALEGRE (BEIRA-RIO);

COMO EXPORTAR

MÉXICO
NATAL (ARENA DAS DUNAS), FORTALEZA (CASTELÃO), PERNAMBUCO (ARENA PERNAMBUCO);

COMO EXPORTAR

Essa visibilidade pode se dar em função da mídia local e do marketing boca-a-boca. O turista vai ter uma boa experiência nestas cidades e levará essa impressão aos seus familiares e amigos, quando voltar ao seu país e eles possivelmente, em outra oportunidade, visitarão estas cidades. Muitos turistas já conseguiram os seus ingressos na primeira e segunda fase do sorteio. Outros ainda estão pleiteando e aguardam a próxima fase. Porém, além daqueles turistas que assistirão aos jogos nos estádios, outros virão, mesmo que não tenham conseguido ingresso, para se divertir e torcer por seu país nas ruas e nos bares. Portanto, a aceitação das coleções voltadas ao Mundial será provavelmente maior nestes países.



FONTE: SENSUALLE. DISPONÍVEL EM: //GOO.GL/XAEZL8. ACESSO EM 28 ABRIL 2014

A empresa Sensuale Lingerie lançou em abril, uma coleção especial, para a Copa do Mundo da FIFA 2014. São 38 peças em verde e amarelo entre calcinhas, sutiãs, camisolas, entre outras peças.

Caso de sucesso

A Sensuale Lingerie, desde 2006, exporta *lingerie* para o México e para o Chile, além de atender outros países da Europa, Ásia e Oceania. A empresa, fundada em 1998 e sediada em Nova Friburgo, Rio de Janeiro, atualmente exporta cerca de 30% de sua produção. Para alcançar esses números, a Sensuale Lingerie contou com o apoio da Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção (Abit), por meio do qual puderam participar de feiras internacionais, essenciais para as exportações.

Atualmente, a empresa exporta por conta própria, sem nenhuma burocracia e com total apoio do governo. De acordo com Eric Gouvêa Aguiar, gerente comercial, "a empresa confeccionava *lingerie* com modelagem mais tradicional, porém a partir de 2003 aderiu ao mercado de *lingerie* mais sensual".

Apesar da mudança, a procura continua grande tanto em lojas de *lingerie* tradicionais quanto em *sexy shops*. Para o gerente comercial, não há nenhum tipo de exigência referente à modelagem, nem para o México e nem para o Chile. As peças são as mesmas comercializadas no mercado interno.

De acordo com Aguiar, a gama de produtos é bem diversificada. São 400 modelos diferentes que foram cuidadosamente desenhados com base em pesquisas de tendências mundiais. "Nossos modelos são reconhecidos lá fora, são produtos com *design*, os mais solicitados pelos importadores são aqueles em tule e renda".



Fique atento ao perfil de consumo das mulheres latinas e às tendências para o segmento mundial

Requisitos como conforto, cor, qualidade do tecido e delineação do produto ao corpo são essenciais. Cintura alta e rendas coloridas estão em alta.

Explore o universo brasileiro já que as grifes internacionais tendem a não desenvolver coleções vinculadas à cultura do seu país. Vincule a brasilidade a conceitos como sedução, encanto, e poder. Essas são inspirações consideradas indispensáveis nas coleções visando o público que se deseja atingir.

Lembre-se de levar em conta a influência que a *lingerie* traz sobre os homens, principalmente no que diz respeito às cores e tonalidade.

Estudos ainda apontam que para o Verão 2015 conceitos como simplicidade, nostalgia, tranquilidade e alegria estarão em alta, confira.

/ Planeje realizar o curso Procedimentos para Exportação (Proex)

SUA PROGRAMAÇÃO CONTEMPLA OS PRINCIPAIS PROCEDIMENTOS OPERACIONAIS ENVOLVIDOS NA ATIVIDADE DE EXPORTAÇÃO. O EMPREENDEDOR CONTA COM A ORIENTAÇÃO DE UM TUTOR ESPECIALISTA NO ASSUNTO, QUE O ACOMPANHARÁ, ESCLARECERÁ DÚVIDAS E ESTIMULARÁ A DISCUSSÃO DE TEMAS RELEVANTES.

PARA COMEÇAR A INVESTIR NESTE MERCADO LATINO-AMERICANO, UMA POSSIBILIDADE É EXPERIMENTAR PRODUZIR COLEÇÕES EM MENOR ESCALA PARA AVALIAR A ACEITAÇÃO DO PRODUTO.

/ Empreendedor: Chile, Argentina e México são mercados quentes

Crie estratégias para expor os seus produtos para os turistas e estude a possibilidade de inserir os seus produtos nas cidades-sede onde cada uma dessas seleções jogará: Chile - Cuiabá, Rio de Janeiro e São Paulo; Argentina - Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Porto Alegre; México - Natal, Fortaleza e Pernambuco. Outra boa estratégia também é divulgar o seu produto fazendo alusão à cultura desses países como potenciais consumidores utilizando as mídias sociais. Para mais informações, confira o portal sobre Redes Sociais e fique por dentro de dicas para gestão de sua marca nas mídias.

ASSOCIAÇÕES DE EMPRESAS ESTÃO REALIZANDO VIAGENS INTERNACIONAIS COM FREQUÊNCIA, NO INTUITO DE PESQUISAR BOAS PRÁTICAS E ASSIM REPLICÁ-LAS EM SEUS NEGÓCIOS. NESSAS VISITAS A GALERIAS DE RENOME É POSSÍVEL PERCEBER AS DIFERENÇAS ENTRE PADRÕES DE CONSUMO DE *LINGERIE* E ASSIM TER NOVAS IDEIAS PARA AS COLEÇÕES.

/ Fique atento ao Programa de Internacionalização da Indústria da Moda Brasileira criado pela Abit em parceria com a Apex-Brasil

Este programa tem como objetivo apoiar e preparar as empresas das indústrias têxtil e de confecção interessadas em comercializar seus produtos em outros países. Para participar, basta preencher o formulário. Para mais informações, confira o site da Texbrasil ou entre em contato pelo telefone (11) 3823-6155.

VISITE O PORTAL APRENDENDO A EXPORTAR. ATRAVÉS DELE É POSSÍVEL OBTER ORIENTAÇÕES SOBRE PLANEJAMENTO, CAPACITAÇÃO, MERCADO-ALVO, ACORDOS COMERCIAIS E OUTRAS INFORMAÇÕES PARA FACILITAR O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA SUA EMPRESA.

/ Procure auxílio do Sebrae através do Autodiagnóstico Negócios Internacionais.

Este projeto tem como objetivo auxiliá-lo a compreender em que estágio está a sua empresa em relação ao processo de negócios internacionais. O processo é simples, basta responder algumas questões sobre o negócio e sobre produtos e a situação da empresa no mercado global. Ao final é gerado um relatório com uma avaliação e recomendações.

/ Invista em parcerias com outras empresas.

Criando associações e cooperativas, o empreendedor pode melhorar o custo de aquisição de insumos e equipamentos, pode atender grandes pedidos e também vender a produção no mercado externo.

Sua opinião faz a diferença!

Por isso o Projeto de Inteligência Competitiva do Programa Sebrae 2014 quer saber mais sobre suas expectativas e satisfação. Responda a breve pesquisa que elaboramos especialmente para você e seu negócio!

PARTICIPAR

SEBRAE SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional: Roberto Simões
Diretor-Presidente: Luiz Barretto | **Diretor-Técnico:** Carlos Alberto dos Santos
Diretor de Administração e Finanças: José Claudio dos Santos | **Fotos:** banco de imagens

UAMSF – Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros
UACIN – Unidade de Atendimento Coletivo – Indústria
Conteúdo: Eveline Januário Ferreira