



Deca

- Louças sanitárias
- Expertise na gestão operacional (domínio tecnológico do processo, mão-de-obra barata)
- Exportação como forma de ampliar o mercado, mitigação de risco em caso de baixa do mercado interno, construção de imagem de qualidade
- Forte atuação na América Latina + EUA e Europa (30 países)
- Qualidade + design + serviços (diferenciação)
- Foco atual: Alemanha
 - 82M de habitantes
 - Excelência no mercado internacional
 - Marcas benchmark em louças sanitárias

Problema de pesquisa

Quais são os elementos a serem considerados por uma indústria do ramo de louças sanitárias na elaboração de um roteiro para o desenvolvimento das operações de vendas em outros países?

Objetivos

OBJETIVO GERAL:

Descrever os elementos a serem considerados pela DECA na elaboração do roteiro para o desenvolvimento da operação de comercialização da linha de louças no mercado Alemão.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Identificar o processo de internacionalização da DECA;
- Analisar estratégias para a internacionalização da DECA;
- Analisar o uso da inteligência competitiva utilizada pela DECA.

Internacionalização - Referencial Teórico

INTERNACIONALIZAÇÃO

AUTORES

Honório & Rodrigues
Loureiro & Santos
Vasconcellos
Wood & Caldas

ASPECTOS TEÓRICOS

Motivacional
Estratégico

CAMPOS DE PESQUISA

Estímulo à exportação

Empreendedorismo internacional

Características:

- Individuais
- Organizacionais
- Ambientais

- Explorar oportunidades
- Percepções, crenças e práticas gerenciais empreendedoras
- Modalidades de entrada

PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

AUTORES

Stal, Almeida & Avrichir
Hilal & Hemais
Macadar

PERSPECTIVAS

Comportamental
Econômica

MODELOS

Modelo Dinâmico de Aprendizagem (Modelo de Uppsala)

Teoria Eclética de Negociação das Firms (Paradigma Eclético da Produção Internacional ou OLI)

- Cadeia de estabelecimento
- Distância psíquica

- Ownership
- Location
- Internationalization

Estratégia e Inteligência Competitiva - Referencial Teórico

Análise Ambiental

Práticas de Inteligência SWOT

Barbero
Hitt
Dietschi
Ansoff
Assis
Bertolini
Griffith
Balestrin
Fischmann & Almeida
Araújo
Hunger & Wheelen

Estratégia

Escolas de formulação Estratégia para internacionalização

Caldeira
Barbero
Mintzberg
Hitt
Kaplan & Norton
Porter
Assis
Drucker
Vedovelli
Hamel & Prahalad
Schneider
Ansoff
Silva

Planejamento Estratégico p/ Internacionalização

Objetivos e dimensões estratégicas

Drucker
Hamel & Prahalad
Vedovelli
Barros
Hitt
Schneider
Ansoff
Silva

Inteligência Competitiva

Avaliação de mercado Fontes governamentais Seleção do Distribuidor Aspectos logísticos

Assis
Ferreira
Kotler & Armstrong
Silva
Ballou
Amaral Jr

Método de pesquisa

Estudo de caso:

- Entender o como e por que
- Não exige controle de eventos comportamentais
- Focaliza acontecimentos contemporâneos

Objetivos da pesquisa	Variáveis	Itens do instrumento de coleta de dados
Identificar o processo de internacionalização da DECA	Indicadores macroeconômicos alemães e europeus Processo de internacionalização de empresas	Pesquisa bibliográfica e documental Questionário
Analisar estratégias para a internacionalização da DECA	Análise ambiental Formulação de estratégia Estratégia de internacionalização	Pesquisa bibliográfica e documental Questionário
Analisar o uso da inteligência competitiva utilizada pela DECA	Inteligência competitiva	Pesquisa bibliográfica e documental Questionário

Análise dos resultados

OBJETIVOS DA PESQUISA	CLUSTER	VARIÁVEIS
Identificar o processo de internacionalização da DECA	Posicionamento	Estímulos internos e externos Mercados Conquistados Processo de definição de mercado Novos mercados
	Movimento de internacionalização	Tipo de internacionalização Vantagem competitiva Quais atrativos para internacionalização
	Crescimento e Alianças	Produção no exterior
Analisar as estratégias para a internacionalização da DECA	Planejamento estratégico	Formulação da estratégia Alinhamento da estratégia Direcionamento do conselho Análise SWOT Direcionamento estratégico
	Melhorias estratégicas	Feed back da exportação Otimização de oportunidades verificadas Ciclo de desenvolvimento de produtos Pontos de melhoria na exportação
	Aprendizado e know-how adquirido	Conhecimentos adquiridos Utilização das tendências para novos produtos Contribuições da exportação Oportunidades que vão além dos produtos
Analisar o uso da inteligência competitiva pela DECA	Obtenção, utilização das informações e criação de um roteiro	Análises de informações de mercado Processo para obtenção de informações Acesso e utilização da ferramentas de pesquisa Elementos cruciais para uma exportação
Propor a utilização de um roteiro para a abertura de novos mercados	(Todos os clusters)	(Todas as variáveis)

Conclusões

Objetivo 1 - Identificar o processo de internacionalização da DECA

- Modalidade de entrada: Exportação
 - Simplicidade
 - Nível de comprometimento baixo
- Acesso a novos mercados, tecnologias, ideias
- Manutenção da capacidade produtiva
- Desenvolvimento do capital humano empreendedor
- Crescimento gradual do conhecimento (mitigação do risco)
- Conservadora quanto a formas arrojadas de entrada (associações ou construção de fábricas no exterior)
- Vencer distâncias psíquicas - baixa exposição
- Distribuidor adequado é essencial
- Adequação da linha de produtos como dificultador do processo

Conclusões

Objetivo 2 - Analisar estratégias para a internacionalização da DECA

- Formulação da estratégia com modelo tradicional
- Oportunidade de gerar aprendizado estratégico
- Melhor utilização da metodologia SWOT
- Oportunidade para aprimorar o desenvolvimento de produtos

Objetivo 3 - Analisar o uso da inteligência competitiva pela DECA

- Equipe altamente qualificada
- Dicotomia entre perfil analítico (visão holística) e comercial (foco no atendimento ao cliente)
- Importante ter maior amplitude de atuação através de uma função voltada exclusivamente para inteligência competitiva

Roteiro

Principais pontos:

- Avaliar o potencial de compra do país alvo, verificando os principais exportadores nos anos anteriores;
- Verificar a renda per capita deste país e a concentração da população;
- Relacionar os países que fazem divisa com este novo mercado e possíveis distribuidores que tenham localização próxima, mesmo que em outros países;
- Listar os países que a DECA exporta e que fazem fronteira com o país alvo;
- Listar todos os potenciais clientes;
- Verificar a possibilidade do país adquirir somente lavatórios;
- Listar todos os distribuidores de louças do país e sua capacidade financeira;
- Listar todos os concorrentes e descrever de que modo atuam;
- Listar o número de linhas de louças sanitárias disponíveis para o país.

Recomendações

- A extrapolação deste estudo para outras linhas de produtos e outras empresas do grupo, com os devidos cuidados na transposição dos modelos.
- Ampliar a pesquisa para os demais executivos para obter base de dados mais representativa.
- Aprofundamento nas pesquisas sobre o processo de internacionalização e estratégias de internacionalização de empresas brasileiras, procurando explorar modos de entradas diversificados e as principais dificuldades encontradas por estas empresas, trazendo conhecimento para a comunidade científica e empresarial.



ROTEIRO PARA COMERCIALIZAÇÃO
DE PRODUTOS NO EXTERIOR:
O CASO DA DECA

ARIOVALDO MARTINS DA QUINTA JUNIOR
CINTHIA MARIA AMBROGI ALONSO
TONY HIDEKI TANAKA

Orientador: Prof. Dr. Emerson Antonio Maccari