# Vestuário

RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA

**OUTUBRO | 2014**

SEBRAE SIS

# O mercado de vestuário nos EUA: oportunidades e desafios

**O setor de vestuário** brasileiro exportou US$ 17.221.533 para os EUA em 2014, representando um aumento de 9% em relação a 2013.

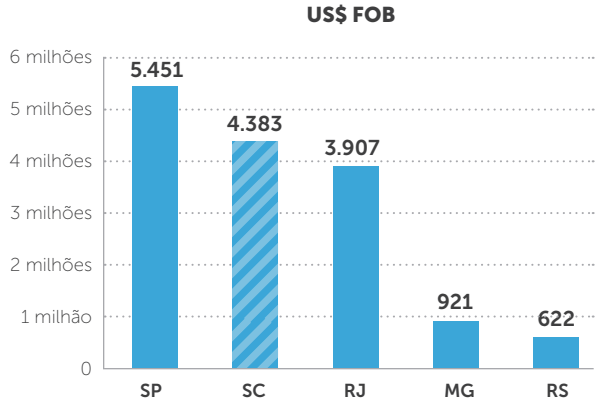
O Brasil se encontra na **80ª posição no ranking** dos maiores exportadores de vestuário do mundo.

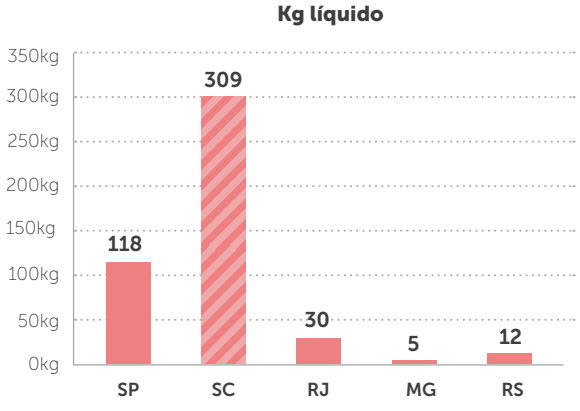
O número corresponde a 0,04% da participação mundial nesse quesito. De 2008 a 2012, o País apresentou queda de 35,5% nas exportações de vestuário. O líder mundial de exportação no setor é a China, que detém quase 40% desse mercado.

**PRINCIPAIS PRODUTOS DE VESTUÁRIO IMPORTADOS PARA OS EUA EM 2014** (jan/ago)

| Descrição | US$ FOB | Kg líquido |
|---|---|---|
| **1.** Fatos de saia-casaco, conjuntos, casacos, vestidos, saias, saias-calças, calças, jardineiras, bermudas e calções femininos | 3.101 milhões | 39.839 |
| **2.** Roupas de cama, mesa, toucador ou cozinha | 2.944 milhões | 262.511 |
| **3.** Fatos de treino para desporto, fatos-macacos e conjuntos de esqui, maiôs, biquínis, calções (shorts) e slips, de banho, de malha | 2.710 milhões | 17.846 |
| **4.** T-shirts e camisolas interiores, de malha | 1.694 milhões | 25.234 |
| **5.** Soutiens, cintas, espartilhos, suspensórios, ligas, de malha | 1.448 milhões | 47.513 |
| **6.** Meias-calças e meias de qualquer espécie, de malha | 1.091 milhões | 15.777 |
| **7.** Fatos de treino para desporto, fatos-macacos e conjuntos de esqui, maiôs, biquínis, calções (shorts) e slips de banho | 899 mil | 11.530 |
| **8.** Camiseiros, blusas, blusas-camiseiros, de malha, femininos | 772 mil | 8.430 |
| **9.** Outros artefatos confeccionados, incluídos os moldes para vestuário | 456 mil | 4.053 |
| **10.** Fatos, conjuntos, casacos, calças, jardineiras, bermudas e calções (shorts), masculinos | 350 mil | 5.253 |

**PRINCIPAIS ESTADOS BRASILEIROS EXPORTADORES DE VESTUÁRIO PARA OS EUA EM 2014** (jan/ago)




**Fontes:** Perfil Setorial Vestuário 2013. INDI. 2013 e Consultas – Exportação 1997 - 2014. Alice Web – MDIC. 2014.

# Mercado de vestuário nos EUA

## Comportamento de consumo

### US$ 683 de consumo

Este valor representa o gasto médio anual de cada americano com vestuário. A média global é de US$ 153.

### 63% das compras são on-line

Pesquisa mostrou que as roupas são o terceiro item mais comprado pela internet por norte-americanos.

### Perfil do consumidor

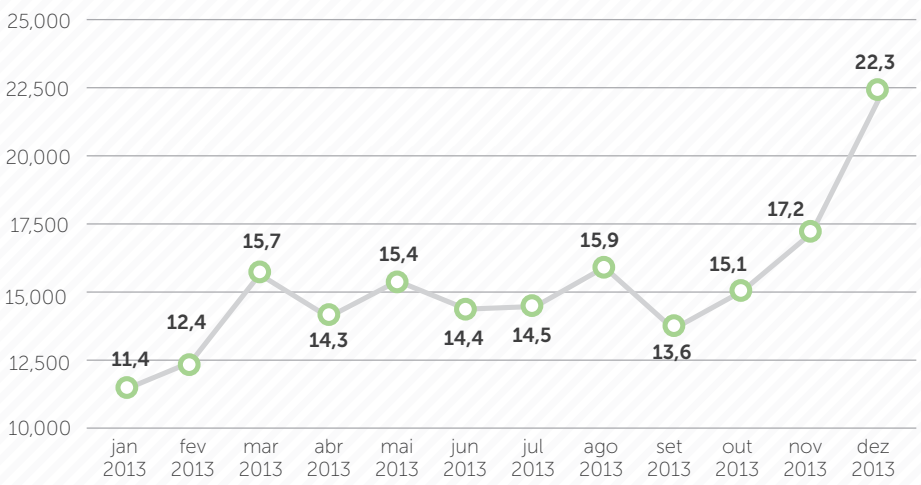
Consiste em adolescentes americanos que gastam cerca de 21% de seu orçamento com despesas de vestuário.

### Período de venda

Os períodos de venda de roupas nos EUA são similares aos no Brasil, com destaque para o final de ano e as datas comemorativas.

### Crescimento das vendas por período

*No varejo, em milhões*



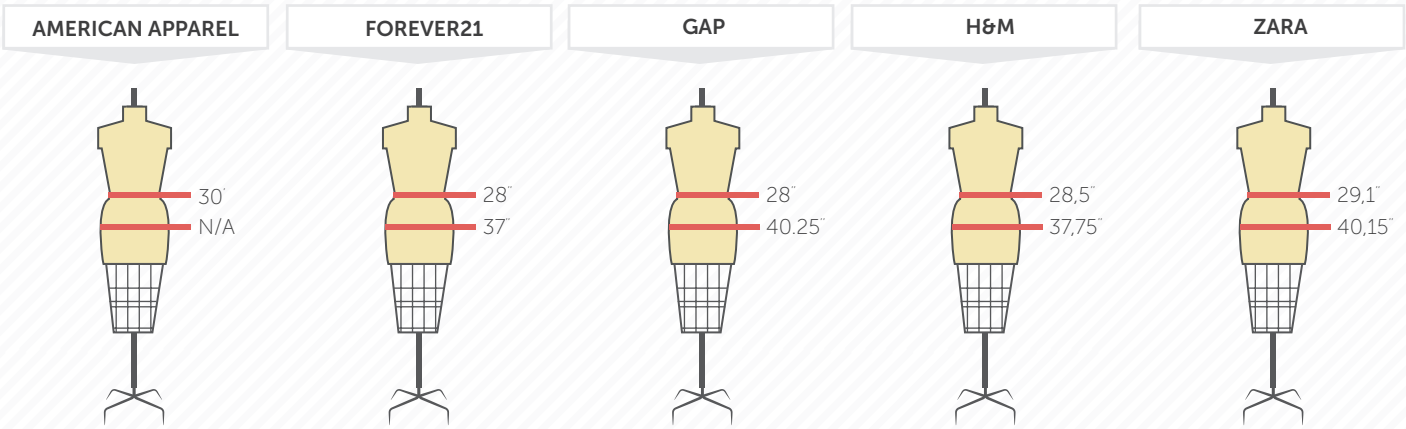

**97,5%**

das roupas vendidas nos EUA são importadas, fazendo dele o país que mais importa vestuário no mundo.

**Fontes:** AAFA Releases ApparelStats 2013 and ShoeStats 2013 Reports. AAFA. 2014. Monthly retail sales of U.S. clothing stores from January 2013 to December 2013 (in million U.S. dollars). Statista. 2013. RICHTER, F. The U.S. Apparel Industry. Statista. 2014.

# Padrões de medidas
## para o vestuário nos EUA

Assim como em nosso país, nos EUA não há um padrão oficial de medida para a indústria de vestuário seguir. Cada marca avalia e decide quais serão as medidas utilizadas para cada tamanho de suas roupas. Veja a diferença de medidas em cinco grandes varejistas do mercado norte-americano de vestuário:




### TABELA PADRÃO DE TAMANHOS BRASIL E EUA

No Brasil, a tabela padrão para equivalência de tamanhos internacionais é divulgada pela Associação Brasileira do Vestuário (Abravest). É importante que as empresas que desejam exportar para os EUA a utilizem, para identificarem o tamanho da peça na embalagem e etiqueta:

O ideal é buscar as medidas utilizadas por empresas **que comercializam produtos similares** aos seus,

Por exemplo, se for exportar uma *legging* esportiva, o empreendedor pode buscar na Nike, Adidas e outras empresas do segmento, que atuam nos EUA.

**ATENÇÃO:** é importante ao empreendedor que decidir exportar para os EUA, apresentar na embalagem a descrição de medidas de tamanho dos produtos. Veja os exemplos da American Apparel, Zara e GAP.

| VESTIDOS | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Brasil | 36 | 38 | 40 | 42 | 44 | 46 | 48 |
| EUA | 8 | 10 | 12 | 14 | 16 | 18 | 20 |

| BLUSAS E MALHAS | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Brasil | 38 | 40 | 42 | 44 | 46 | 48 | 50 | 52 |
| EUA | 30 | 32 | 34 | 36 | 38 | 40 | 42 | 44 |

| CALÇAS E TERNOS | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Brasil | 44 | 46 | 48 | 50 | 52 | 54 | 56 |
| EUA | 34 | 36 | 38 | 40 | 42 | 44 | 46 |

| CAMISAS | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Brasil | 36 | 37 | 38 | 39 | 40-41 | 42 |
| EUA | 14 | 14,5 | 15 | 15,5 | 16 | 16,5 |

**TAMANHOS GERAIS:**
Extra Pequeno: Extra Small (XS)/ Pequeno (P): Small (S)
Médio (M): Medium (M)/ Grande (G): Large (L)
Extra Grande: Extra Large (XL)

**Fontes:** GRAHAM, E. Vanity Sizing: Compare These 25 Retailers at Your Local Mall. Racked. 2014. Tabela de Tamanhos Internacionais. Abravest. 2014.

# Normas técnicas

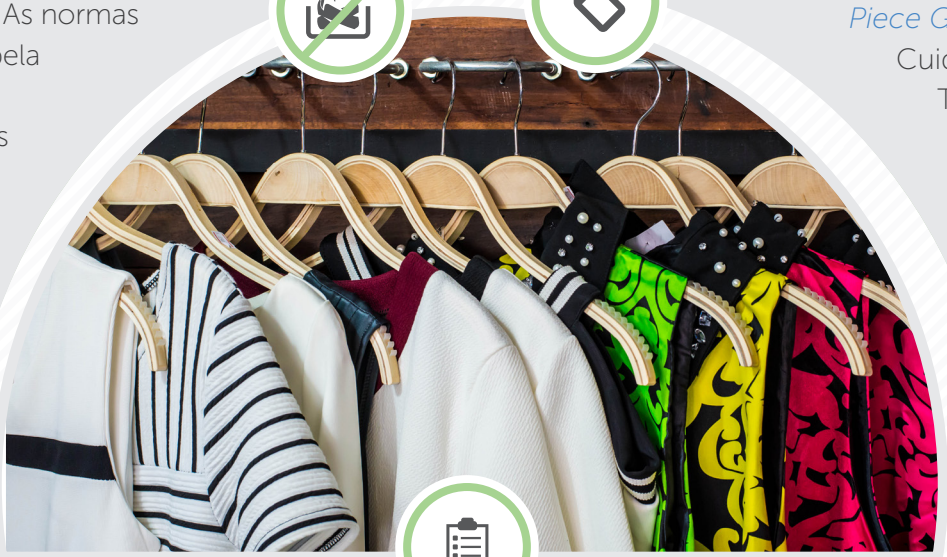
## Exigências e regulações para produtos têxteis nos EUA

Existem aproximadamente 3 mil autoridades estaduais e municipais que regulamentam a produção interna e importações no País. São inúmeros os regulamentos técnicos para todos os setores, em esferas municipal, estadual e federal. De forma geral, as exigências estaduais são mais rígidas do que as federais.

### ITENS EXIGIDOS NOS PRODUTOS COMERCIALIZADOS NOS EUA

**Tecidos não inflamáveis**

Eles estão entre os produtos cuja importação é proibida ou está sujeita a restrições. As normas são estabelecidas pela *Flammable Fabrics Act* (Lei dos Tecidos Inflamáveis), referentes aos riscos de combustão para qualquer artigo têxtil de vestuário ou decoração.



**Identificação obrigatória**

A *Care Labeling of Textile Wearing Apparel and Certain Piece Goods* (Rotulagem de Cuidados com Vestuário Têxtil e Determinadas Mercadorias) define que é obrigatória a afixação de etiqueta contendo instruções referentes a procedimentos de lavanderia.

**Informações sobre o produto**

A Textile Products Identification Act (Lei de Identificação de Produtos com Fibras Têxteis) e Wool Products Labeling Act (Lei de Identificação de Produtos de Lã) determina as informações que devem conter na etiqueta de todos os artigos têxteis importados:

1. **Nome da fibra** e percentual em relação ao peso bruto do produto, e outras fibras presentes e respectivo percentual. As fibras ou fios com maior percentual devem vir em primeiro lugar, e as fibras com percentual de 5% ou menos devem ser informadas como "outras fibras".
2. **Nome do fabricante** e número de identificação do distribuidor nos EUA na Federal Trade Comission (FTC) (Comissão Federal de Comércio).
3. **País de fabricação.**

Para informações detalhadas das exigências do setor no país, acesse A Guide to United States Apparel and Household Textiles Compliance Requirements (Um Guia para Requisitos de Conformidade de Têxteis de Vestuário e Lar dos Estados Unidos).

**Fontes:** Como Exportar Estados Unidos. Ministério das Relações Exteriores. 2012. Exigências técnicas. Estados Unidos. Produto: Têxteis (Março/2012). Inmetro. 2014.

# Oportunidades de mercado
## nos Estados Unidos para vestuário

**1**

Com seu estilo próprio, divertido e autêntico, a **moda praia** brasileira vem ganhando espaço no mercado norte americano.

O Rio de Janeiro se destaca nesse mercado, sendo o único estado que aumentou as exportações de moda em 2013. Os EUA são o principal destino da moda fluminense, e um mercado que demanda maior valor agregado. Santa Catarina e São Paulo tiveram recuo de 15% em média nas exportações desse setor. Para a especialista em comércio exterior da Firjan, Cláudia Teixeira dos Santos, essas quedas devem-se à alta competitividade de preços da China e da Índia.

> *"Nós temos um produto que, de fato, representa a alma do estado. Tem design, tem diferenciação."*

**2**

Quase 35% da população adulta norte-americana é obesa, expondo um grande potencial para o comércio no segmento **plus size.**

Grandes varejistas já entraram nesse mercado, criando seções especiais para essa clientela. Mas ainda há espaço. O foco é desenvolver peças sofisticadas e diferenciadas para esse público, que busca itens que valorizem o corpo e sigam tendências da moda.

**3**

Com a representação de 7,3% das vendas totais do varejo norte-americano em 2013, o **e-commerce** é uma ótima oportunidade de mercado.

**US$ 263.33 bi**
foi o faturamento do segmento em 2013, nos **Estados Unidos**

**R$ 25 bilhões**
faturamento, no mesmo ano no **Brasil**

**ROUPAS E ACESSÓRIOS**
estão na quarta colocação dos produtos mais vendidos pela internet no país.

**PADRONIZAÇÃO**
de tamanhos é melhor que a brasileira, facilitando a compra pela internet.

**US$ 186,29**
representa o ticket médio de compras em vestuário dos norte-americanos.

A taxa de conversão é de 3,2% – quase três vezes maior que a brasileira

- 230 milhões de internautas
- **178 milhões** de e-consumidores

**MARKET PLACES**
Os mais utilizados são: Google Product Search, Shopzilla, Pronto.com, Smarter.com e Bing.

**REDES SOCIAIS MAIS UTILIZADAS POR E-CONSUMIDORES**
1. Facebook - 2. Pinterest - 3. Twitter - 4. YouTube

**Fontes:** GANDRA, A. Exportações brasileiras de moda caem em cinco anos; apenas o Rio vendeu mais. Agência Brasil. 2014. Números do comércio eletrônico nos Estados Unidos. Braspag. 2014. Informações Estratégicas – Moda. Mercado Foco. 2014. Infográfico: moda, vestuário e acessórios no EUA. Ecommerce Brasil. 2013.

# Caso de sucesso

## Exportação de moda para os EUA

Casados e sócios da marca mineira Cândida Mariá, Cândida Bomfim de Almeida e William Pires de Oliveira decidiram dar início à exportação de roupas femininas da marca em 2011. Para isso, buscaram um representante de moda brasileira nos EUA. Encontraram na Brazil Wear o apoio para vender suas peças no país.

"Foi importante fazer o contato com uma pessoa que já conhecia o mercado local."

**Cândida Bomfim de Almeida** - em entrevista para a revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios.

No ano passado, 5% da produção da marca foi vendida nos EUA, e a empresa fechou o ano com expectativa de R$ 3,5 milhões de faturamento.

## DICAS

da empreendedora para **conquistar o mercado no exterior**:

**Conheça o mercado que irá atuar**

Para isso, procure viajar para o local e visitar as feiras de negócio do setor.

**Faça adaptações no produto**

Cândida destaca que precisou mudar alguns detalhes nas peças, para que fossem bem aceitas no mercado norte-americano. Um exemplo consiste no comprimento das *leggings* vendidas pela empresa. Ele precisou ser aumentado para a exportação, pois as americanas preferem peças mais compridas que as que estamos acostumados a ver no Brasil.

**Busque apoio para exportação**

A empresária buscou a Agência Brasileira de Promoção de Exportação e Investimentos (ApexBrasil) e o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) para auxiliar, principalmente, nas questões burocráticas do processo de exportação.

**Fonte:** Empreendedora ensina a exportar para os Estados Unidos. Pequenas Empresas & Grandes Negócios. 2013.

# AÇÕES RECOMENDADAS

Para divulgar os produtos nos EUA, conheça as oportunidades de marketing que podem ser exploradas no país;

Para garantir a qualidade dos produtos, conheça o Guia de Normalização para Confecção desenvolvido pelo Sebrae em parceria com a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT);

Conheça no estudo Como Exportar - Estados Unidos a estrutura de comercialização para o varejo e saiba também as recomendações às empresas brasileiras;

O MDIC desenvolveu o Simulador de Preço de Exportação. Essa ferramenta pode auxiliar a empresa na definição dos preços, para garantir a competitividade no mercado exterior;

Consulte o portal Consumer Product Safety Commission (CPSC) sobre os padrões de segurança dos produtos consumidos nos EUA;

Fique atento. Não é permitida a entrada de produtos nos EUA que tenham um nome igual ao de um fabricante ou comerciante do país ou de um país estrangeiro. Consulte no The United States Patent and Trademark Office (USPTO) (Escritório de Patentes e Marcas dos Estados Unidos) se há alguma marca similar à utilizada pela empresa no Brasil;

Busque apoio no MDIC, na ApexBrasil e conheça a Tex Brasil, um programa de internacionalização da indústria brasileira. Conte também com o apoio dos consultores do Sebrae para orientações mais personalizadas para sua empresa;

Conheça as feiras de moda que acontecem nos EUA, busque aquelas que expõem o segmento da sua empresa e participe. É muito importante conhecer o mercado no qual deseja atuar.

**Vestuário**
RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA
**NOVEMBRO | 2014**

**Coordenador:** Marcondes da Silva Cândido
**Gestor do Projeto:** Douglas Luís Três
**Conteudista:** Carla Costa

**SEBRAE Santa Catarina**
Endereço: SC 401, KM 01, Lote 02
Parque Tecnológico Alfa - João Paulo
CEP: 88030000 - Florianópolis – SC
Telefone: 48 3221 0800

Dúvidas ou sugestões sobre o conteúdo do relatório envie um e-mail para:
**atendimento.sis@sebrae.sc.com.br**

Faça também suas contribuições para o SEBRAE-SC enviando um e-mail para:
**falecom.sis@sebrae.sc.com.br**

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610). Fotos: Banco de imagens.