

**H
R
M**



**I
N
T
L**

Observações Iniciais

Apresentação: Kênia Reis

Criação: HRM INT'L INC.

Marketing – Consultoria e Assessoria

**I
N
C**



H
R
M

Porquê exportar?

I
N
T
L

- Diversificar
- Reduzir riscos
- “Único” modo de crescer
- Aprender novas tecnologias
- Melhorar a qualidade dos produtos

I
N
C

- Diluir custos fixos
- Acompanhar “Parceiros” brasileiros

Porquê exportar?

Variáveis

- **Tipo de produto/mercado**

- Industrial original
- De reposição
- Ao consumidor

- **Nível de sofisticação do mercado**

- Maior que o brasileiro
- Igual ao brasileiro
- Menor que o brasileiro

H
R
M

Plano de Exportação

- Estabelecer os objetivos

I
N
T
L

- Estabelecer as metas específicas

- Compatibilizar

- Criar os programas de ação

I
N
C

- Implementar os programas de ação

- Estabelecer e manter novos contatos

H
R
M

Escolha de Representantes

- **Exclusivo ou por regiões?**

I
N
T
L

- **Função do mercado servido**

- Mercado industrial original – exclusivo
- Mercado de reposição – por regiões
- Mercado ao consumidor - por regiões

I
N
C

H
R
M

Tópicos comuns aos mercados

- Sistema Geral de Preferências

I
N
T
L

- A Alfândega americana – honesta

- Problemas na Alfândega

- Abandonar
- Devolver ao país de origem
- Fazer o que a Alfândega mandar

I
N
C

**H
R
M**

Tópicos comuns aos mercados

- “Customhouse Broker”

I

- “Power of Attorney”

N

- “Customs Bond”

T

- “Binding Ruling”

L

- “Bonded warehouses”

I

- HTSUS – Harmonized Tariff Schedule of the US

N

C

**H
R
M**

Liberação de Alfândega

- É necessário ter um “Customhouse Broker”

**I
N
T
L**

- É necessário dar a êle “Power of Attorney”

- É importante obter “Binding Ruling”

**I
N
C**

- É mais barato comprar “Continuous Custom Bond”

Liberação de Alfândega

- Tipos de inspeção:

- Regular
- Intensiva

- Alguns produtos estão sujeitos a análises por outros departamentos além da Alfândega, como por exemplo, o “FDA”, “ATF”, “USDA”

Liberação de Alfândega

- Exemplos de problemas

- | | |
|---------------------|-----------------------|
| Flores secas: | -- Insetos |
| Forjados: | -- País de origem |
| Jóias: | -- País de origem |
| Borracha sintética: | -- Inspeção intensiva |

H
R
M

Como evitar problemas na Alfândega

- Cumpra todas as exigências :

I
N
T
L

- **Inclua todas as informações necessárias na fatura, tais como: quantidades, descrição detalhada, preços, pesos, marcas, classificação tarifária, etc.**

I
N
C

- **Prepare as faturas cuidadosamente. Deixe bastante espaço entre as linhas. Mantenha os dados dentro de cada coluna. Não rasure.**

**H
R
M**

Como evitar problemas na Alfândega

**I
N
T
L**

- Marque e numere cada caixa de tal modo que possa ser facilmente identificada com as marcas e os números que aparecem na fatura.

**I
N
C**

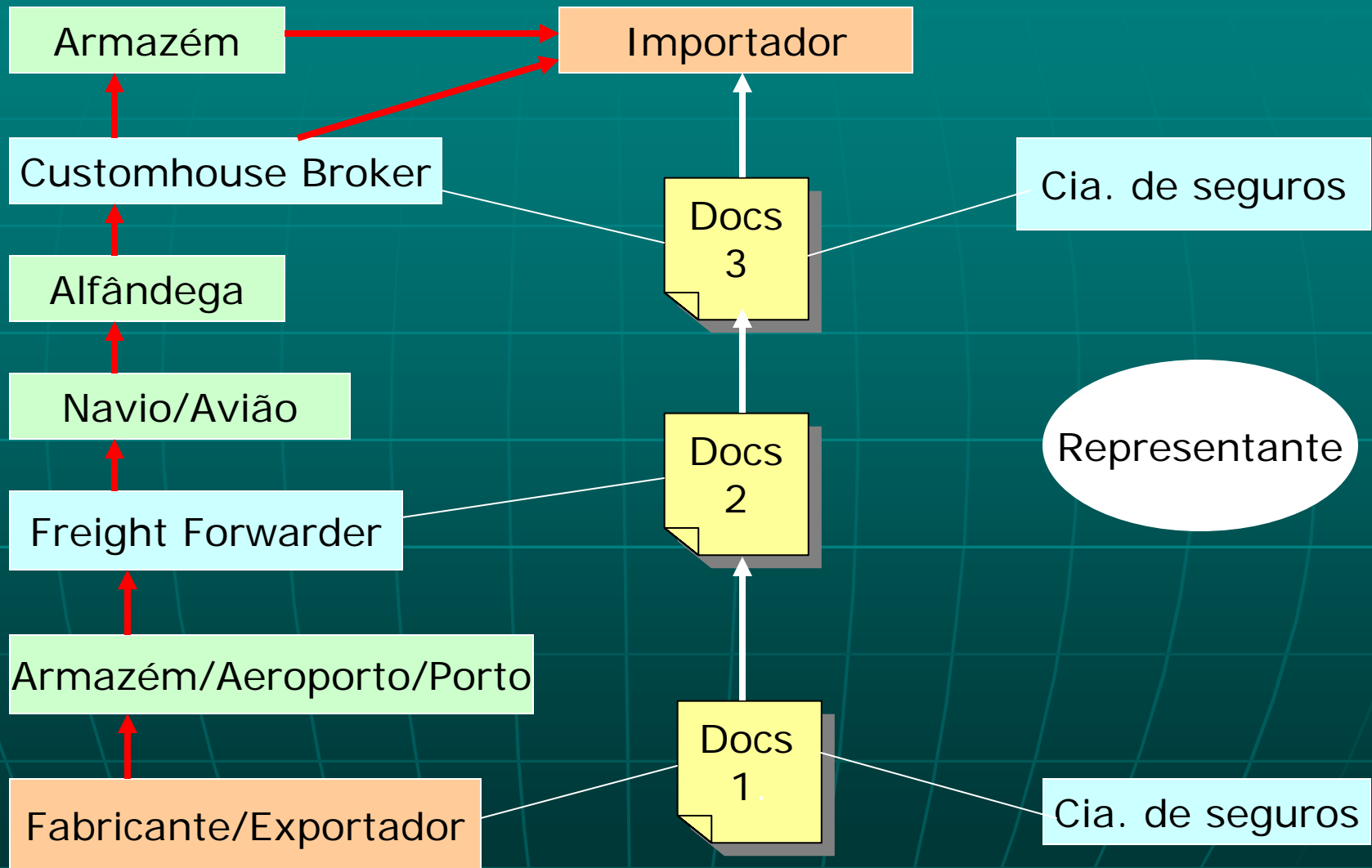
- Marque os produtos de acordo com as leis americanas de marcação.
- Obedeça os regulamentos americanos que se apliquem à seus produtos, tais como: medicamentos, cosméticos, bebidas alcoólicas, produtos alimentícios, materiais radioativos, etc.

**H
R
M**

Embarque e liberação de Alfândega

**I
N
T
L**

**I
N
C**



Métodos de Vendas

- Modos de vender ao mercado americano:
 - Venda no Brasil a um comprador americano
 - “Piggy Back”
 - “Trading Companies” / Comercial Exportadoras
 - Representante nos EUA
 - Distribuidor nos EUA
 - Departamento de Vendas nos EUA
 - JV nos EUA
 - Subsidiária nos EUA

H
R
M

Entrega dos Produtos

- “Just in time delivery”

I

- Estoque regulador

N

- Armazém nos EUA

T

- Transporte dentro dos EUA

L

- Condições climáticas

- Furacão
- Neve
- Gelo

I

N

C

H
R
M

Modos de pagamento

- Adiantado – o sonho de todo exportador
- Carta de crédito
- Cobrança bancária
 - À vista
 - À prazo
- Cobrança simples
- Consignação – o sonho de todo importador

I
N
T
L

I
N
C

**H
R
M**

ICC Incoterms – 2000



**I
N
T
L**

- Exportadores e importadores podem preparar seus contratos e definir suas responsabilidades com simplicidade e segurança ao usarem um dos “Incoterms”. Ao fazer isto, eles reduzem a possibilidade de mal entendidos e disputas posteriores.

**I
N
C**

H

R

M

ICC Incoterms – 2000

■ Os mais comuns:

I

N

T

L

- EXW – o sonho de todo exportador
- FCA –
- FOB –
- CIF –
- DDP – o sonho de todo importador

I

N

C

**H
R
M**

Um exemplo – Rodas de alumínio

- ALWCO - fabricante brasileiro de rodas de alumínio para automóveis

**I
N
T
L**

- ALWCO - bem conceituada no Brasil; vende para todas as montadoras e também no mercado de reposição

**I
N
C**

- ALWCO deseja participar no mercado de reposição norte americano; para isso designou USI como um de seus importadores e distribuidores nos EUA

Um exemplo – Rodas de alumínio

- A pesquisa de mercados indicou:
 - **Canais de distribuição:** vendas a “warehouse distributors (WD)” que as revendem através de canais bem definidos.
 - **Preços:** WD's querem cotações DDP.
 - **Termos:** WD's querem, pelo menos, 30 dias para pagar; alguns pedem 45 ou 60 dias.
 - **Competição:** muito forte; os WD's exigem “co-op advertising”, “rebates” e outros incentivos para aceitar novos produtos.

**H
R
M**

Um exemplo – Rodas de alumínio

**I
N
T
L**

- Antes de visitar os WD's, USI precisa do seguinte:
 - Perfil da ALWCO
 - Amostras
 - Catálogos em inglês
 - Conhecimento dos custos do produto

**I
N
C**

H
R
M

Um exemplo – Rodas de alumínio Cálculo do preço DDP

Maiores componentes são:

■ **No Brasil:**

- Preço ALWCO - Ex-Factory
- Seguro (porta a porta)
- Transporte ao porto de Santos
- Custos portuários
- Custos do Agente Embarcador
- Transporte internacional
- Custos bancários

I
N
T
L

I
N
C

H
R
M

Um exemplo – Rodas de alumínio

Cálculo do preço DDP

■ Nos Estados Unidos:

- Imposto de importação
- Despachante Aduaneiro
- “Customs bond”
- Taxa de manutenção dos portos
- Taxa de processamento (Merchandising processing fee)
- Taxa pelo uso do porto (Wharfage)
- Taxa de manuseio no porto
- Frete interno para o armazém
- Desova do “container”
- Armazenagem
- Frete interno para os WD's
- Custos financeiros

I
N
T
L

I
N
C

H
R
M

Um exemplo – Rodas de alumínio Cálculo do preço DDP

- Partindo das seguintes informações:

I
N
T
L

Preço unitário (Ex-Factory)	\$ 44,70
Peso unitário	7,00 kg
Quantidade/container 20'	1.000 peças
Porto de embarque	Santos
Porto de destino	New Orleans

I
N
C

H

Um exemplo – Rodas de alumínio

R

Cálculo do preço DDP

M

E admitindo que...

I

- SGP se aplica ao produto

N

- quantidade mínima vendida a um WD é um container de 20'

T

L

- sem armazenagem – do porto para o WD

Chegaremos a tabela que se segue:

I

N

C

**H
R
M**

Um exemplo – Rodas de alumínio

Cálculo do preço DDP

**I
N
T
L**

**I
N
C**

Preço Ex-Factory	44,700.00	44,700.00	100.00
Frete interno	1,000.00	45,700.00	
Custos portuários (Santos)	210.00	45,910.00	
Despachante	225.00	46,135.00	
Preço F.O.B. Santos		46,135.00	103.21
Seguro	461.35	46,596.35	
Frete até New Orleans	2,700.00	49,296.35	
Imposto de importação (GSP)	0.00	49,296.35	
Despachante	150.00	49,446.35	
Customs Bond (one time)	75.00	49,521.35	
Taxa de manutenção dos portos (0.00125 x EV)	57.67	49,579.02	
Taxa de processamento (0.0021 x EV)	96.88	49,675.90	
Taxa pelo uso do porto (\$ 2.50 x 8 ST - min \$ 25)	25.00	49,700.90	
Taxa de manuseio no porto	400.00	50,100.90	
Desova do container	300.00	50,400.90	
Carregamento do caminhão no porto	59.00	50,459.90	
Transporte interno até o WD	1,200.00	51,659.90	
Custo total (D.D.P.)		51,659.90	115.57