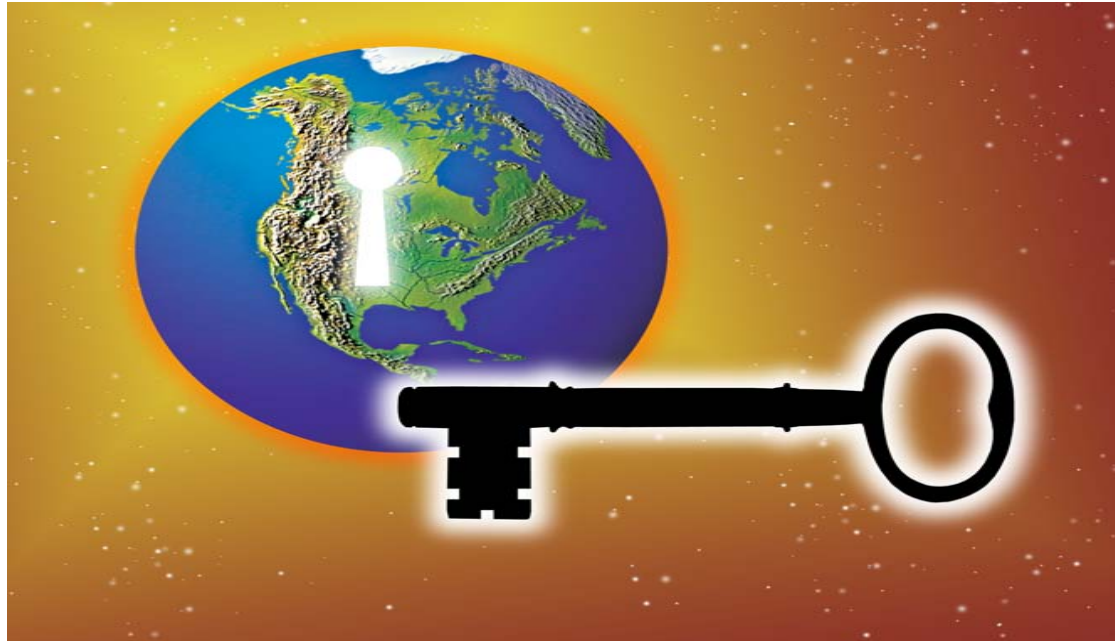


Como Comercializar seus Produtos nos EUA?



Escritórios de Advocacia Zara

111 John Street Suite 510 New York, NY 10038

Tel: 1-212-619 45 00

Fax: 1-212-619 45 20

www.zaralawny.com

O Mercado dos EUA

- De enormes proporções
- Exigente
- Competitivo



Pesquisa de Competitividade Global do Fórum Econômico Mundial 2007-2008*

1. EUA
2. Suíça
3. Dinamarca
4. Suécia
5. Alemanha
6. Finlândia
18. França
26. Chile
29. Espanha
40. Portugal
46. Itália
53. Turquia
72. Brasil
75. Uruguai
85. Argentina
86. Peru
98. Venezuela
105. Bolívia
121. Paraguai



* <http://www.gcr.weforum.org/>

Os EUA confirmam sua posição como a economia mais competitiva do mundo

- Após a 6ª colocação neste ranking no ano anterior, os Estados Unidos se reestabeleceram em 2007 como a economia globalmente mais competitiva. De acordo com o Relatório, a eficiência de seu mercado, a sofisticação de sua comunidade de negócios e sua impressionante capacidade para inovações tecnológicas, contribuíram para que isto ocorresse.





Sucesso no mercado dos EUA não é garantido

- Entrar e permanecer com sucesso no mercado norte-americano é um difícil empreendimento

Fatores a considerar:

- Competitividade de seus produtos
- Capacidade de sua empresa de suportar os riscos de mercado
- Custo, tempo e energia

Entrando no mercado dos EUA

1. Venda Direta

- Vendendo seus produtos diretamente através do departamento de exportações de sua empresa
- Incorporando sua própria companhia nos EUA
- Estabelecendo um Empreendimento Conjunto (Joint Venture) com uma companhia norte-americana

2. Venda Indireta

Vendendo seus produtos nos EUA através de:

- Um agente* ou
- Um distribuidor

** Todas as partes aqui mencionadas incluindo Agente, Distribuidor, Consignatário, Fiador podem ser qualquer pessoa jurídica ou física*



Vendendo através do Departamento de Exportação de sua empresa:

- Encontrar um comprador, checar sua credibilidade e de fato vender os produtos são responsabilidades de seu departamento de exportação.
- Você negocia com seus clientes diretamente
- Você vende seus produtos aos compradores diretamente
- Você determina quais serviços serão prestados na pós-venda

Agente ou Distribuidor?





Agente ou Distribuidor?

- Você precisa manter seus produtos em estoque nos EUA (escolha Distribuidor) vs. Você terá tempo de enviar os produtos de seu país (Agente OK)
- Você precisa de alguém inteiramente dedicado ao seu produto (escolha Agente) vs. Você precisa ter seu produto exposto junto aos produtos de sua concorrência (escolha Distribuidor)
- Você precisa de constante feedback em suas vendas/projetos (escolha Agente)
- Você precisa de alguém que ligue para possíveis clientes e outras atividades do gênero (escolha Agente)
- Você precisa de alguém com reputação estabelecida em sua indústria (escolha Distribuidor)

Questões que você precisa decidir sobre a autoridade do Agente

- Você quer autorizar seu Agente a
 - Negociar vendas?
 - Propor preços para seus produtos?
 - Aceitar ordens de compras de clientes?
 - Assinar contratos de vendas?
 - Cobrar/recolher suas contas a receber?
 - Executar todas as transações comerciais necessárias?
 - Divulgar informação a clientes sobre sua empresa, suas atividades comerciais, seus funcionários, a capacidade de seus produtos, etc.?



Você vai precisar de um Acordo de Agência, o qual cobrirá:

- Responsabilidades e deveres do Agente
- Alcance da autoridade de seu Agente
- Se seu Agente terá o direito de vender os produtos da concorrência
- A informação comercial que você não quer divulgada ao cliente durante as negociações de venda
- Se sua aprovação será necessária num contrato de vendas que exceda uma certa quantia
- Se seu agente terá a autoridade de contratar sub-agentes
- Que você terá o direito de terminar o Acordo de Agência unilateralmente, sujeito a 15 dias de aviso por escrito

Você vai precisar de um Acordo de Agência, o qual cobrirá:

- A responsabilidade do Agente de fornecer seus relatórios de progresso semanais ou mensais, incluindo:
 - Números de contato de clientes
 - Detalhes de reuniões
 - Encomendas recebidas
 - Adiantamentos recebidos
 - Débitos recolhidos
 - Sugestões e reclamações de clientes

- O valor ou porcentagem da taxa de Agência e método de pagamento
 - Se você teve vendas prévias nos EUA, você deve indicar que nenhuma taxa será paga por estas ou que um valor inferior será pago de comissão



Autoridade Real vs. Autoridade Aparente

Autoridade Real (procuração)

- Qualquer poder transferido de boa fé pelo principal (i.e. você), através de uma declaração a este efeito pelo Acordo de Agência e/ou por uma procuração ao Agente, dando a ele autoridade para agir em seu nome.

Autoridade Aparente

- Quando um terceiro confia na autoridade do Agente para agir em seu nome quando de fato o Agente não possui tal autoridade. Contudo as ações do Agente podem vincular o principal dentro de certas circunstâncias.



Informando os clientes sobre a autoridade do Agente

- Você pode pedir ao seu Agente que distribua aos clientes um documento indicando o alcance de sua autoridade. Ou você pode obter as informações de contato de seus clientes através de seu Agente e enviá-los você mesmo.

Trabalhando com um Agente exclusivo

Agente exclusivo para seus produtos

- O Acordo de Agência deve estabelecer se seu Agente pode vender produtos de outras empresas junto com os seus.
- Sua prévia aprovação por escrito pode ser requerida para que seu Agente possa vender produtos de outras empresas.

Agente exclusivo em uma área geográfica específica

- Indicar a área geográfica de representação no Acordo de Agência
- Conceder Agência em 2-3 estados, ao invés de
- Conceder Agência em todos os estados dos EUA



Fatores a considerar antes de nomear seu Agente:

- Experiência
- Serviços que o Agente pode fornecer
- Situação financeira
- Referências

Experiência do Agente

- Há quanto tempo ele oferece serviços de agência?
- Para quem ele já trabalhou?
- Que produtos ele está comercializando atualmente?
- Peça referências
- O Agente já foi processado? Por quê?
- Existe cláusula em contratos previamente assinados pelo Agente que o restrinja de trabalhar com outras empresas? É necessária a permissão de outra(s) empresa(s) para que este possa ser seu Agente?





Serviços que o Agente pode fornecer

- Extensão da especialização do Agente (o Agente é especializado nos produtos que você deseja vender nos EUA?)
- Alcance geográfico do Agente (extensão da área geográfica na qual o Agente pode lhe prestar serviços)

Situação financeira do Agente

- Solvência
 - Nível de dívida do Agente
 - Agente já solicitou falência?
 - Como está o relatório de crédito* do Agente?
 - www.experian.com
 - www.transunion.com
 - www.equifax.com
- *empresas que fornecem histórico financeiro nos EUA
- Quem são as referências do Agente?
(Você deve realmente ligar e confirmar)
 - Número do Seguro Social americano (SSN)
 - Curriculum Vitae
 - Reputação do Agente no mercado



Sugestões

- Período de teste: indicar no Acordo de Agência que se uma X quantidade de vendas não ocorrer em um certo período de tempo (por exemplo, 3 meses), este pode ser terminado unilateralmente
- Indicar no Acordo de Agência, as transações que requeiram sua documentada prévia aprovação
- Não nomear Agente como Exclusivo para todo o país. Inicialmente restrinja sua autoridade a um par de estados.
- Somente divulgue informação confidencial que seja absolutamente necessária para que o Agente possa operar; indicar claramente no Acordo qualquer tipo de informação que não deva ser divulgada a terceiros sem prévia autorização por escrito.
- A não ser que absolutamente necessário, não autorizar o Agente a receber quaisquer pagamentos em seu nome

Distribuidor

- Compra produtos de sua empresa e é responsável por pagar o preço de compra
- Geralmente fornece serviços de pós-venda
- Geralmente também vende produtos de outras empresas



Quando você deve trabalhar com um Distribuidor?

- No caso de ser necessário manter uma grande quantidade de produtos nos EUA e de você não querer lidar com a operação de um armazém e questões de distribuição.
- No caso de ser necessária a rápida distribuição da mercadoria, e o tempo de transporte do seu país aos EUA for muito longo.
- Se você não planeja ter sua própria companhia nos EUA.
- Se não for importante para você ser reconhecido nos EUA como uma empresa de produção ou importação.
- Se sua prioridade for alcançar lucro rápido.
- Se você não quiser gastar dinheiro financiando produção sem saber se seus produtos serão vendidos nos EUA.



Questões a considerar ao escolher um Distribuidor

- A quem o Distribuidor está vendendo atualmente?
- Experiência do Distribuidor
- Desempenho de vendas e tamanho do time de vendas
- Produtos concorrentes que vende e os preços correspondentes
- Localização de seus escritórios
- Atuais compromissos contratuais do Distribuidor
- Você também precisa considerar:
 - Serviços que ele pode fornecer
 - Situação financeira
 - Referências



Experiência do Distribuidor

- Há quanto tempo ele vem fornecendo serviços de distribuição?
- Clientes do Distribuidor; para quem ele vem trabalhando?
- Quais produtos ele atualmente vende?
- Peça referências
- Distribuidor já foi processado? Por quê?
- Existe cláusula em contratos prévios que o restrinja de ser o Distribuidor em outra empresa? É necessário obter autorização de outras empresas para que este seja seu Distribuidor?



Os serviços do Distribuidor

- Se você planeja fornecer serviços de pós-venda, levar em consideração se seu Distribuidor poderá fazê-lo
- Não nomear o Distribuidor exclusivamente para todo o país; inicialmente restrinja a distribuição a um par de estados

Proteja seu inventário dos credores do Distribuidor- registro no UCC*

- Ao confiar um produto ao Distribuidor – ou a qualquer pessoa nos EUA – sem prévio pagamento, é essencial que você obtenha proteção de lucro através de um Acordo de Proteção e do registro das requisitadas declarações de financiamento do UCC

**Uniform Commercial Code – Código Comercial Uniforme*



Cláusulas que devem ser incluídas no Acordo de Distribuição - 1

- Quantidade mínima de vendas a serem realizadas pelo Distribuidor
- Condições de pagamento
- Se esta for uma Distribuição Exclusiva, estabelecer as condições que o Distribuidor deve alcançar para manter este status
- Duração do Acordo
- Se o Distribuidor tem o direito de vender os produtos de sua empresa em seu próprio nome
- Se ele tem o direito de registrar as suas marcas registradas e patentes nos EUA



Cláusulas que devem ser incluídas no Acordo de Distribuição - 2

- A faixa de preço na qual o Distribuidor está autorizado a vender seus produtos
- Mínimo suporte de comercialização
- Garantias que seu Distribuidor está autorizado a oferecer aos clientes em seu nome
- Seu direito de terminar o Acordo unilateralmente em caso de atraso de pagamento após uma remessa
- A obrigação do Distribuidor de informá-lo sobre a reação de mercado e quaisquer outras questões relacionadas aos seus produtos
- A obrigação do Distribuidor de dar-lhe suporte e assistência sem custos adicionais em caso de litígio

Responsabilidade do Fabricante sob a lei dos EUA

- De acordo com as Leis de Responsabilidade pelo Produto*, empresas fabricantes e distribuidores que comercializam um produto nos EUA são responsáveis por eventuais danos causados ao consumidor independentemente do fornecimento de garantia

Sugestão:

- Compre seguro de proteção à responsabilidade pelo produto

* *product liability*



Indenização do Distribuidor à você

- Se o Distribuidor fornece um serviço de montagem ou manutenção técnica aos seus produtos, e se futuramente um dano originar-se de tais serviços, o consumidor pode decidir entrar com uma ação contra você como fabricante.
- Por esta razão, você deve indicar no Acordo de Distribuição que o Distribuidor concorda em indenizar-lhe por quaisquer danos causados ao comprador por razão destes serviços



Conclusão

- Verifique se há mercado para seus produtos nos EUA
- Pense e repense sobre canais de distribuição
- Teste o mercado
- Tenha certeza de que você sabe com quem está trabalhando
- Documente todos os seus acordos por escrito