



Fazendo Negócios nos EUA

**16º Seminário de Negócios
Internacionais
da Serra Gaúcha**

Apresentação



- CEO Frasle e COO da Divisão Autopeças do Grupo Randon, desde Março 2017
- 40+ anos de experiência
 - 25 anos fora do Brasil
 - Empresas de médio e grande porte
 - 32 anos com a Norte Americana Meritor
 - Experiência em negócios globais
- Participação no passado em vários conselhos de administração

Agenda

1

Por que os Estados Unidos

2

NAFTA

3

Importância da Diversificação

4

A Cultura Americana

5

Prospectando negócios

6

Se estabelecendo nos EUA

7

Observações finais

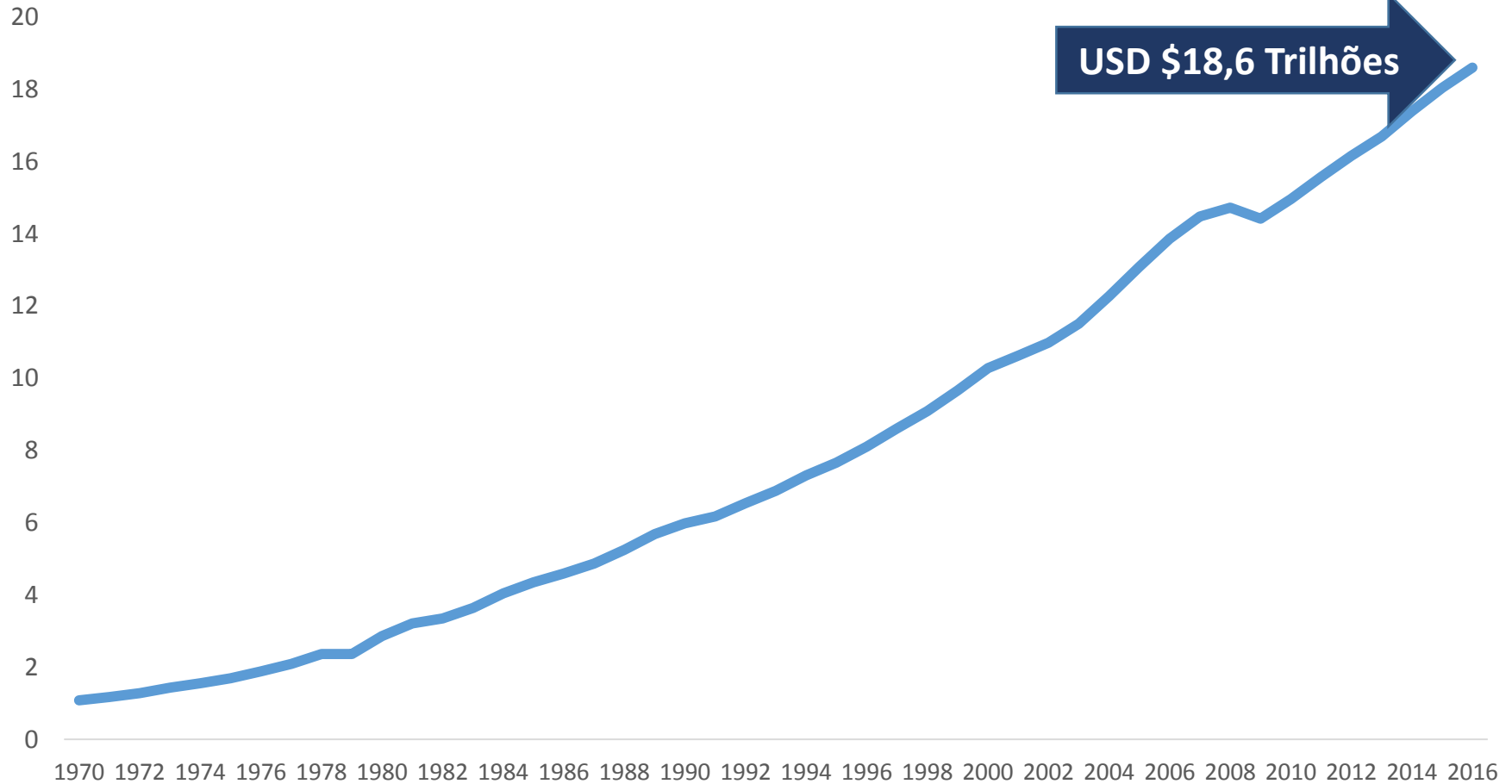


**POR QUE OS
ESTADOS UNIDOS?**

MAIOR ECONOMIA DO MUNDO!

Trilhões USD

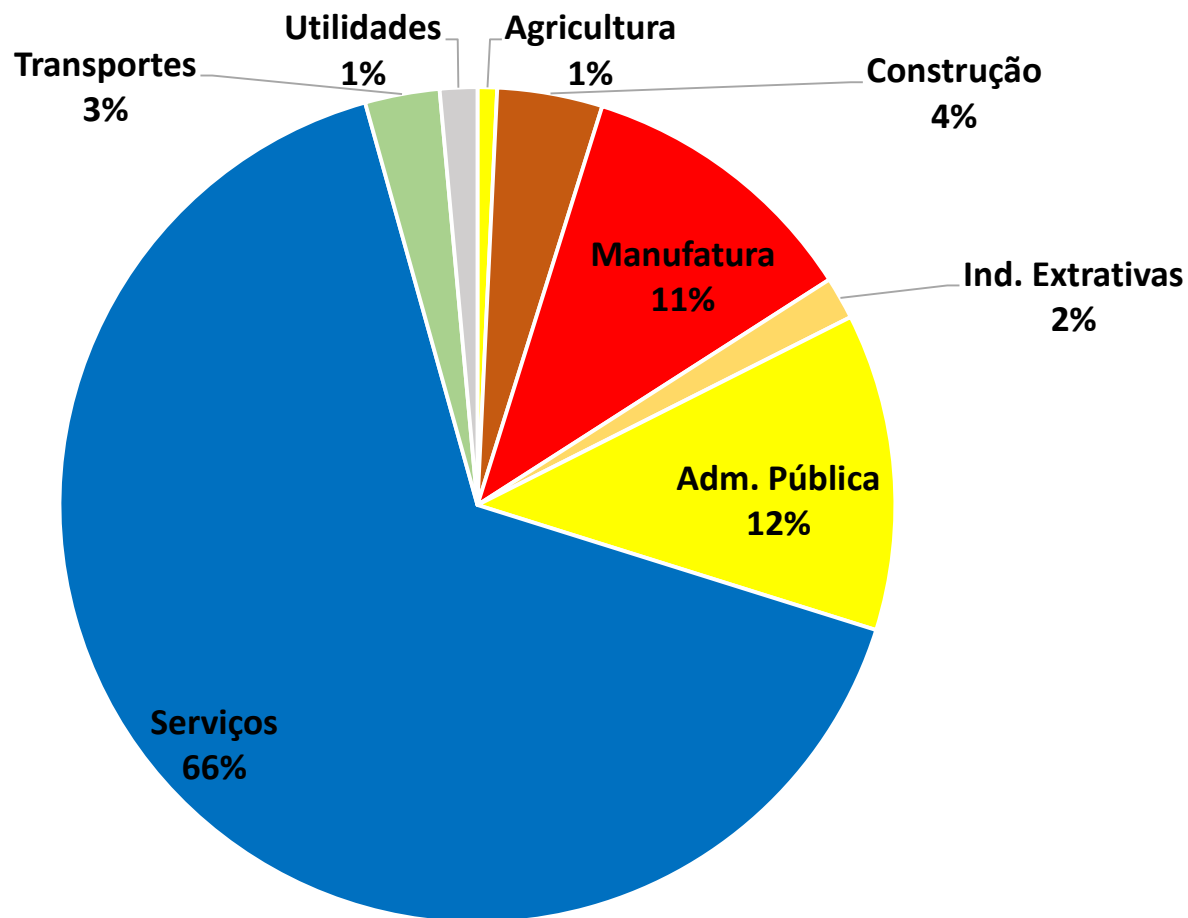
PIB Norte Americano



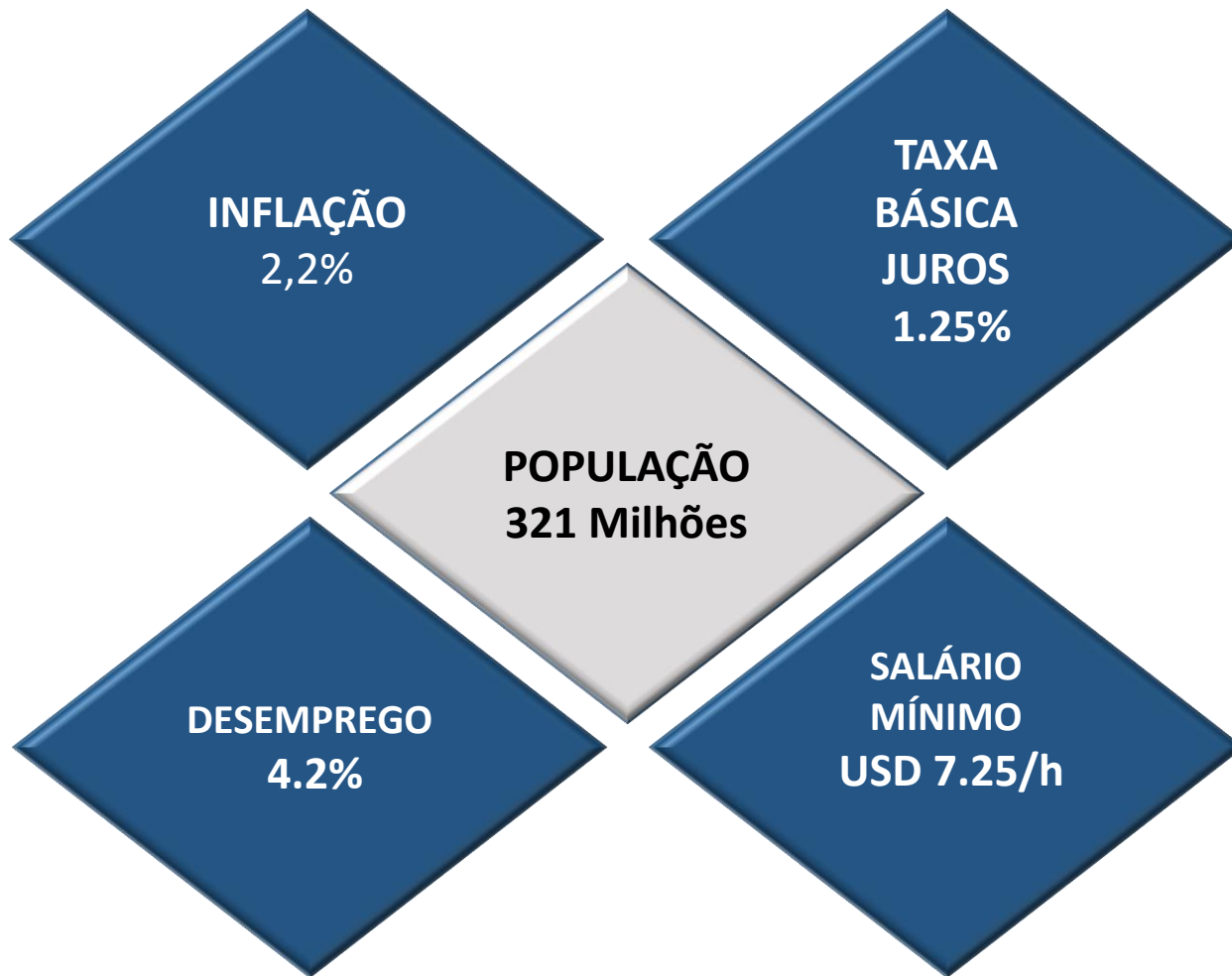
USD \$18,6 Trilhões

Previsão Crescimento de 2,2% em 2017

COMPOSIÇÃO DO PIB



ECONOMIA MADURA E ESTÁVEL



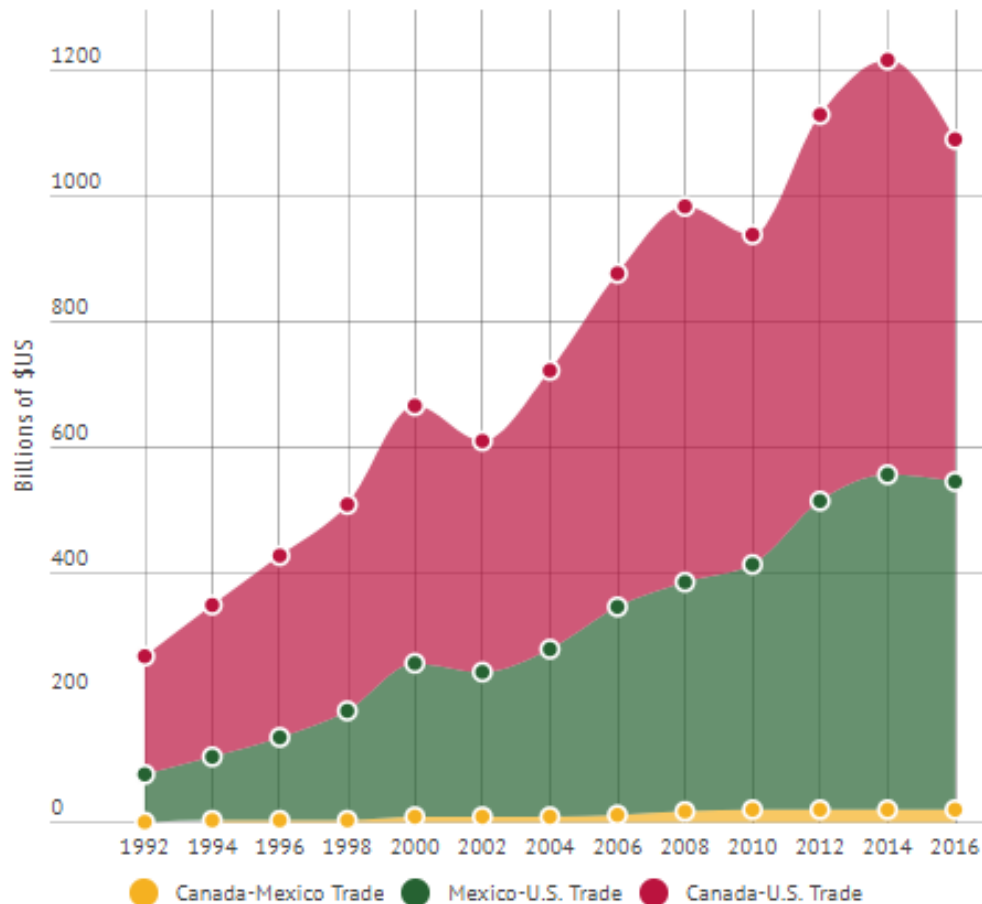
FACILIDADE EM SE FAZER NEGÓCIOS

 Starting a Business	 Dealing with Construction Permits	 Getting Electricity	 Registering Property	 Getting Credit	 Protecting Minority Investors	 Paying Taxes	 Trading across Borders	 Enforcing Contracts	 Resolving Insolvency
--	--	--	---	---	--	---	---	--	---



Jurisdiction	2017	2016	2015	2014
 New Zealand	1	2	2	3
 Singapore	2	1	1	1
 Denmark	3	3	4	5
 Hong Kong	4	5	3	2
 South Korea	5	4	5	7
 Norway	6	9	6	9
 United Kingdom	7	6	8	10
 United States	8	7	7	4
 Sweden	9	8	11	14
 Macedonia	10	12	30	25

NAFTA



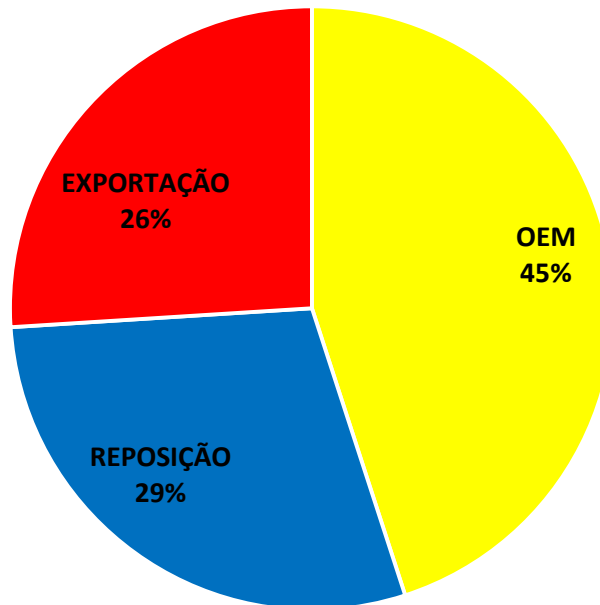
- Mercado livre na América do Norte
- Superou USD\$1 trilhão em 2013
- Corresponde a 16% de todo o comercio do mundo
- Conteúdo local é necessário
- Movimento “Buy American”
- Nova administração do governo americano iniciou o processo de renegociação deste acordo



**DIVERSIFICANDO
OS NEGÓCIOS**

A IMPORTÂNCIA DA DIVERSIFICAÇÃO

Exemplo: Randon Autopeças





Sobre a Cultura Norte Americana

1

Dinheiro, Dinheiro, Dinheiro!

- Dinheiro está no centro de tudo
- Embora hajam outros valores, tudo revolve em torno do dinheiro

2

Cultura Consumista!

- Gastam o que tem e o que não tem
- Não poupam o suficiente para o futuro

3

Mais diretos em sua abordagem

4

Orientada para resultados no curto prazo!

5

Seguem as regras

- Sem desvios, “interpretações” ou atalhos
- Embora seja um sistema rígido, é pro-negócios
- É mais fácil trabalhar dentro das regras

6

Fácil de fazer negócios!

- Serviços para quaisquer necessidades são provavelmente existentes e disponíveis
- Muito fácil para se iniciar um negócio

7

“Pensando dentro da caixa”

- Faça o seu trabalho e nada mais além disso
- Garantir que cada funcionário faça o seu trabalho, nada mais, nada menos, garante o sucesso se o plano mestre foi bem arquitetado
- Outras culturas e, em particular pequenas empresas, tendem a ser mais ecléticos e fazer tudo o que for necessário para completar a tarefa.

8

Comprometimento

- Empresas tem que atingir os resultados prometidos
- “I don’t have” ou “We can’t do that” são frases inaceitáveis

9

Lealdade fugaz de profissionais

- Se alguém precisa de algo de alguém, eles serão prestativos
- Quando a mesma pessoa não precisa mais de algo de seu parceiro, é normal que se ausente das comunicações ou mesmo ignore contatos.
- Se a mesma pessoa mais uma vez precisar de mais informações, não é incomum que ela volte a procura-lo de forma amigavel como se nada tivesse acontecido

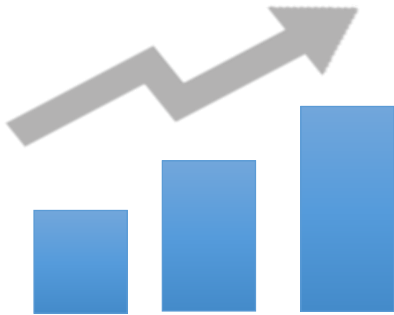


*PROSPECTANDO
NEGÓCIOS*



Conhecer bem o que é importante para o mercado e como são feitos negócios são fundamentais!

- Não assuma que o que fez sucesso aqui será igualmente bem sucedido lá
- Procure assessoria ou cooperação!!!!



Estratégia Comercial

- No segmento de veículos pesados uma estratégia “push-pull” é necessária



Alguns segmentos de mercados são mais adversos à mudanças

- **Em particular os mercados de veículos comerciais pesados**
- **Tem que ter o endosso das frotas e comprovação do TCO**



Produtos Adequados ao Mercado

- **No meio automotivo o mercado aceita bem produtos que necessitam de menos manutenção ou mesmo que reduzam o peso**



Política Estável de Preços

- **Modelo doméstico de repassar aumentos de inflação não funciona**



Passivo de Produtos

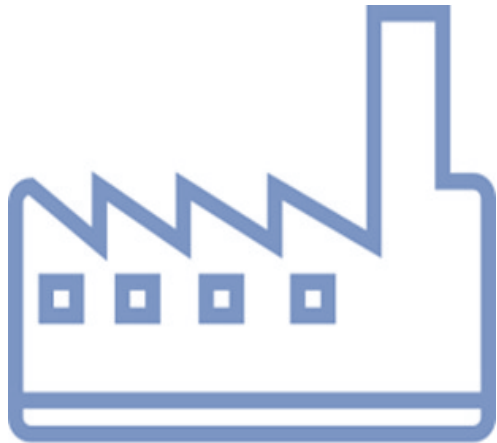
- No segmento automotivo é controlada pelo NHTSA
- Conhecimento da aplicação do produto
- Qualidade e rastreabilidade são primordiais!



Abastecimento

- Considere o uso de armazéns e/o consignados para mitigar preocupações com “long supply chain”

SE ESTABELECENDO NOS EUA



- Inúmeras empresas prestam assessoria
- Abertura da empresa
- Incentivos estaduais ou municipais
- Folha de pagamento
- Impostos
- Financiamento
- Apoio legal
- Contratos

Observações Finais



Mercado gigantesco e estável



Ambiente favorável à negócios. É um excelente mercado para se atuar



Quaisquer possíveis mudanças no ambiente de negócios decorrentes da atual administração devem ser vistas como transientes



É fundamental conhecer o que é relevante nos mercados objetivos e como os negócios são conduzidos no país