



Comprando na China

O que um iniciante deve saber



Objetivos da apresentação

- Objetivo: Oferecer conhecimento básico sobre pontos-chave para importação e informações para iniciar uma operação na China
- Público alvo: Novos importadores

Agenda

- Prospecção na China
- Avaliação e gerenciamento de fornecedores.
- Controle de qualidade e inspeção.
- Logística e pagamento.
- Relações Públicas.

Introdução

- Questões culturais.
- Expectativa na prospecção.
- Prospecção: Doméstica vs. Internacional.
- Por que produzir na China?
- Seria realmente melhor fabricar seu produto na China?
- Direitos intelectuais.
- Tipos de fornecedores.

Questões culturais

- Não é necessário aprofundar-se muito na questão diferenças culturais.
- Em geral, os chineses são muito abertos na prática internacional de negócios. Compreensão da cultura chinesa não é pré-requisito para a compra.
- Primeiro, os negócios.
- Mesmo com pouco conhecimento da língua chinesa é possível fazer grandes negócios.
- Eles são bastante tolerantes com as gafes culturais. Exemplos.....
- Porém, há temas que merecem cautela.

Expectativa em prospecção

- Cultura
- Comunicação
- Horário e língua (escrita e falada).
- Viagens
- Auditoria(Due diligence)
- Contratos/POs
- Qualidade
- Design de produto
- Quantidade do pedido

Expectativa em prospecção

- Lead time:
 - A fase de design toma muito tempo, a menos que seja fornecido; produção geralmente é de 30+30+30 dias (é importante estar bastante presente neste primeiro processo).
- Embalagem:
 - Aérea vs. Marítima (container); tudo deve ser bem detalhado no contrato.
- Amostras:
 - Se não estão disponíveis na prateleira, talvez não produzam com facilidade, devendo demorar para produzir.
 - Pensamento de curto prazo... Os valores são relativos.
 - Valor da amostra pode ser cobrado no envio, mas pode ser negociado no contrato para reembolso.

Expectativa em prospecção

Prospecção: Doméstica vs. Internacional

- Pagamento
- Logística/*shipping*
- Tarifas e impostos
- Desembaraço alfandegário
- Devolução
- Serviços
- Proteção de propriedade intelectual (PI)
- Contrato: especificações (deve-se especificar quem paga por reparação ou rejeição).

Expectativa em prospecção

Prospecção: Domestica vs. Internacional

- Riscos legais:
 - Quem deve confirmar a qualidade? Porque não deixar para o fornecedor determinar a qualidade.
- Não confie no ***senso comum***
 - Se algo não estiver cientificamente definido, não espere que eles entendam o que você deseja.
Definição de *standard*.

Por que produzir na China?

. As matérias primas têm custos semelhantes, porém, mão-de-obra, produção, inspeção e embalagem...

EX; Vietnã, Paquistão, África (podem ser mais baratos).

. Índia e Vietnã: compram matéria prima da China; em infraestrutura não se comparam com a chinesa.

. Muitos desafios, porém, o esforço tem bom retorno.

“Tudo é possível, mas nada é fácil.”

- Na China, a produção nunca para.
- Acesso a matérias primas é mais direto, mas, Vietnã, Paquistão e outros países dependem de compra no mercado chinês.
- Facilidades nos portos chineses.
- Matéria primas têm o mesmo preço no mundo todo, mas a mão-de-obra é mais barata e mais qualificada na China.

Seria bom fabricar na China?

. Lista básica:

- Mão-de-obra
- Maquinário necessário
- Materiais
- *Shipping*
- Impostos e tarifas no Brasil
- Experiência de produção: há produtos que são feitos em Taiwan e HK, e não no Continente.

. Antes de começar, pense na PI e no controle de qualidade (CQ)

Problemas com PI na China

Em sua grande maioria, os fornecedores são honestos, sendo agradável trabalhar com eles.

Infelizmente, é um mercado de grande competitividade e muitas vezes a questão “Propriedade Intelectual” causa problemas legais entre as partes.

Esta apresentação não é sobre “PI na China”; ao contrário, ela é feita para ajudar os compradores a se protegerem contra algumas **“maçãs estragadas na grande cesta”**, como dizem os chineses.

Segurança de PI

1. O fornecedor vira competidor no mercado da China e/ou Brasil.
2. Uso ilegal de marca e de design.
3. Aproveitando a sua estrutura, a fim de vender para outras empresas no mercado internacional.
4. Indo diretamente para o mercado sem sua intermediação.

Segurança de PI

O comprador pode evitar complicações e perdas, mas precisa de planejamento apropriado.

PMEs não devem comprometer a qualidade, os serviços, nem os preços.

Algumas dicas....

Proteção = controle = integração de fornecimento

- Cinco opções (Prós e contras)

1. Criar a própria fábrica: investir, Joint Venture e WOFE (capital 100% estrangeiro).
2. Produzir partes na China e montar no Brasil.
3. Utilizar fornecedor-chave (captive supplier), com base em acordo de não evasão e de não divulgação.
4. Utilizar central de montagem na China pertencente a terceiros.
5. **Forma tradicional de comercio -- pura compra e venda -- é o mais comum, e é o de maior risco.**

Necessidade de uma forma que não seja pura “compra e venda” para reduzir os riscos..

Identificação de fornecedores.

- Requerer o registro nacional e internacional do fornecedor
 - Registro
 - Ministério do Comercio Exterior da China (Mofcom),
 - Registre sua marca na China com o Mofcom
 - Espalhe seu logo nas partes diversas partes dos componentes.
 - Evite intermediários sem boa qualificação.
 - Nunca revele o consumidor final ou o produtor

Durante a fase de desenvolvimento

- Amostras: criar pequenos defeitos para não serem usadas.
- Pedir cotação com um produto básico, ainda não definido.
- Conheça bem com quem esteja trabalhando antes de pedir cotação.
- Por que? Feiras = Departamento de D&P
- Produção: apresente o produto final

Tipos de fornecedores

Prós e contras:

- Fábrica chinesa
- Fábrica de investimento estrangeiro na China(Taiwan, Macau, Cingapura)
- WOFE – Empresa de capital 100% estrangeiro
- Joint venture
- FTC: Foreign Trade Company (import/export company)
- SOE: State Owned Enterprises (Empresa de Propriedade Estatal) (geralmente, a qualidade dos produtos e da fabrica não é das melhores, mas elas existem para manter os funcionários; o governo ajuda na manutenção, porém, nos últimos anos, a qualidade têm melhorado).
- Intermediários

Passado das fábricas na China

- Até 1990, todas as fábricas na China pertenciam ao governo (central, provincial, distrital ou da comuna popular rural).
- Em 1990, teve início a privatização das fábricas, principalmente na forma de JVs; desde 2000, permite-se a formação de WOFEs (empresa de capital 100% estrangeiro).

Economia em transição

Importação e exportação:

SEOs – Só se podia Imp/Exp através de empresas de Imp/Exp, especializadas e designadas oficialmente; a fábrica não podia negociar diretamente.

Desde a criação de JVs, qualquer empresa pode Imp/Exp.

A fábrica não tinha nenhuma experiência com o Exterior.

Companhias de trading sem conhecimento de produtos assumem o trabalho de exportação e desenvolvimento de negócios.... Muito perigoso, e há muitas que continuam na mesma rotina anterior.

Evite intermediários

Uma prova de que maioria dos vendedores são intermediários:

- Uma feira na China
- Ao centro de um corredor
- Segurando um produto complexo
- “Alguém pode produzir este item?”

Resultado:

“*Mei wen ti*” (Não há problema). Conexão direta com a fábrica e preços excelentes. Após a entrevista, perceber que a conexão não é direta (inclusive, um era taxista).

Direto com a fabrica ou não

1. Custos
2. Qualidade
3. Segurança da PI
4. Respeito à PI
5. Comunicação

Uma boa companhia de consultoria pode informar quem é o fabricante, e responder às questões acima. Se a empresa de consultoria ou o intermediário não levá-lo a uma série de fabricantes, esta provavelmente não seja uma boa empresa de consultoria.

Momento de acionar o alarme

- Se você consegue marcar visita para uma fábrica:
 - Verificar se as informações dos cartões de visita conferem com as da fábrica.
 - Se os nomes, o endereço, a cor dos cartões não correspondem aos da fábrica, o seu contato é um intermediário.
 - Se o pessoal da fábrica não demonstra intimidade com o seu contato, ou o seu contato está entregando o cartão para o pessoal da fábrica, talvez esta seja a primeira vez que ele faz contato com a fábrica...

Momentos de acionar o alarme

- Buscar informações precisas sobre o porte da fábrica, qualidade dos equipamentos e dos funcionários.
- Cuidado com o fornecedor que oferece uma lista muito diversificada de produtos; isso pode demonstrar que está intermediando mais de uma fábrica de diferentes produtos.
- Cuidado quando o nível de língua inglesa não combina com o nível de qualidade do produto.
- Verificar as licenças, certificado de ISOs...
- Verificar *web site*. Porém, os melhores *webs* podem ser desenvolvidos por companhias de trading. As fabricas têm *web sites* mais simples.

Momento de acionar o alarme

- Pedir documentação de propriedade da fábrica. Informar que o local de fabricação será auditado por você pessoalmente e que o endereço de produção não pode ser alterado sem aprovação do comprador.
- Há intermediários que apresentam uma fábrica e, depois, levam a produção para empresas mais baratas, porém, com problemas de qualidade.

Boas notícias

1. Mesmo empresas menores podem ter sucesso na China
2. Se necessitar de informação e ajuda, há muitas formas: bancos, alfândegas, blogs, seminários, feiras, terceiros...

