

Kamila Donato 27/10/2016 23:55



Novas oportunidades nos EUA

Conta no país facilita operações de exportadores

A Coco do Vale – uma das três maiores produtoras de derivados de coco do Brasil – achou uma maneira positiva de melhorar suas trocas internacionais: através da abertura de uma conta bancária nos Estados Unidos.

De acordo com Marcus Celso, gerente financeiro da empresa que vende água de coco industrializada para os EUA desde 2011, principalmente nos mercados das costas leste e oeste e da região do Texas, a medida trouxe muitos benefícios para empresa, principalmente pelos EUA serem um dos maiores mercados consumidores de água de coco do mundo. “Os EUA podem agregar uma substancial contribuição para as vendas da Coco do Vale”, ressaltando que ter uma conta em um banco americano agiliza as operações com fornecedores e parceiros.

A expansão da Coco do Vale em solo ianque teve auxílio da Drummond Advisors, especialista em transações entre Brasil e EUA. Bruno Drummond, sócio da consultoria, enfatiza que, além de facilitar as relações comerciais, uma conta nos EUA permite ao exportador maior controle sobre os ativos. “Os valores em dólar resultantes da exportação podem ficar na conta americana e ser convertidos e liquidados posteriormente, em melhores condições cambiais”, observa. Outra vantagem apontada por ele é a possibilidade de investir em ativos americanos, diversificando as aplicações da empresa.

De acordo com Drummond, a empresa exportadora precisa preencher alguns requisitos para abrir uma conta bancária nos Estados Unidos. “O principal é criar uma filial em solo americano e apresentar ao banco americano a documentação para comprovar o registro. Essa filial não precisa realizar operações no país além daquelas relacionadas à exportação, podendo contratar um virtual office para receber correspondências da instituição financeira”, explica.

Para o gerente financeiro da Coco do Vale o mercado americano é de grande importância para a companhia, “visto que se trata do maior mercado consumidor do mundo e possui uma taxa de crescimento anual bastante atrativa no consumo de água de coco”.

Já para Drummond a exportação é o primeiro passo para a internacionalização da empresa. “E, por ser um dos mais pujantes do mundo, o mercado americano é uma porta de entrada para o comércio internacional”. Mas ressalta ser importante que o exportador tenha um plano de expansão internacional bem estruturado buscando uma presença cada vez mais sólida fora do Brasil.

“Ter uma conta em um banco americano torna mais ágeis as operações comerciais com clientes e parceiros. O exportador também consegue controlar melhor a receita da exportação, além de ter a habilidade de investir em ativos no mercado de ações dos EUA”, conclui.

Para o ano de 2016, Celso avalia com expectativa positiva a consolidação ainda maior neste mercado extremamente competitivo e exigente. “Para 2017, a Coco do Vale pretende ampliar sua marca em outros canais de vendas dos EUA”, finalizou o executivo.

Notícias do dia



Estudos e Estatísticas

Nada de otimismo



Aéreo

Taxas e cobranças abusivas “prejudicam” operações em **Comércio Exterior**



Portos

GranEnergia e Prumo Logística formalizam parceria



Sustentabilidade

Limite do teor de enxofre dos combustíveis marítimos é definido



Novas oportunidades nos EUA