

UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS  
COMÉRCIO INTERNACIONAL

GREGORY RACHELLE PERUZZO

ANÁLISE DA VIABILIDADE DE EXPORTAÇÃO DE VEÍCULOS ANTIGOS  
PARA OS ESTADOS UNIDOS

CAXIAS DO SUL

2019

GREGORY RACHELLE PERUZZO

ANÁLISE DA VIABILIDADE DE EXPORTAÇÃO DE VEÍCULOS ANTIGOS  
PARA OS ESTADOS UNIDOS

Trabalho de Conclusão de Curso  
apresentado à Universidade de Caxias do  
Sul como requisito parcial para a  
obtenção do título de Bacharel em  
Comércio Internacional.

Orientador: Dr. Roberto Birch Gonçalves

CAXIAS DO SUL

2019

GREGORY RACHELLE PERUZZO

ANÁLISE DA VIABILIDADE DE EXPORTAÇÃO DE VEÍCULOS ANTIGOS  
PARA OS ESTADOS UNIDOS

Trabalho de Conclusão de Curso  
apresentado à Universidade de Caxias do  
Sul como requisito parcial para a  
obtenção do título de bacharel em  
Comércio Internacional.  
Orientador: Dr. Roberto Birch Gonçalves

Aprovado em \_\_/\_\_/\_\_.

## **Banca Examinadora**

---

Dr. Roberto Birch Gonçalves Orientador  
Universidade de Caxias do Sul

---

Prof. + Grau + Nome do professor  
Universidade de Caxias do Sul

---

Prof. + Grau + Nome do professor  
Universidade de Caxias do Sul

---

Prof. + Grau + Nome do professor / Convidado Externo  
Universidade de Caxias do Sul

## **AGRADECIMENTOS**

Ao finalizar mais esta jornada acadêmica agradeço a todas as mãos envolvidas que contribuíram de alguma forma para o crescimento pessoal, profissional e educacional pelo qual passei. Contribuíram com grande afinco para o término desse trabalho de conclusão de curso, grandes pessoas. Primeiramente, agradeço ao professor do curso de comércio internacional o Prof. Roberto Birch Gonçalves pela paciência e ajuda, mostrando ser uma pessoa generosa e prestativa. Agradeço também a minha noiva Cibele Ziliotto por estar sempre pronta a colaborar, e a minha família inteira pai, mãe, tios e tias que sempre me apoiaram e deram forças para continuar e finalizar a minha graduação. Para finalizar agradeço a todos os colegas e amigos que direta ou indiretamente fizeram parte da minha formação.

*Quando tudo parecer dar errado na vida,  
lembre-se que o avião decola contra o vento e não  
a favor dele.*

**Henry Ford**

## RESUMO

O estudo presente tem por objetivo verificar através de análise dos processos de exportação, a viabilidade de revenda de veículos antigos nos Estados Unidos. A narrativa poderá proporcionar ao leitor o entendimento dos processos e variáveis envolvidos no ramo da exportação de veículos antigos. A cultura de valorização dos carros antigos tem se disseminado pelo mundo todo, principalmente nos Estados Unidos e Europa, e faz com que a procura por carros antigos esteja em alta o que o torna um negócio com alto potencial lucrativo além de oportunizar a brasileiros e americanos a possibilidade de ter clássicos brasileiros entre outros disponíveis no mercado local. Após embasamento teórico na área de exportação, levantamento de dados, análise do mercado é possível afirmar que existe demanda. Por este motivo, pode-se concluir que exportação veículos antigos de coleção é um negócio viável, lucrativo e que existe sim a viabilidade para a criação de um negócio local visando atingir americanos e brasileiros apaixonados por carros.

**Palavras-chave:** Viabilidade. Assessoria de Exportação. Antigomobilismo. Venda. Lucro. Automóveis. Brasileiros. Método. Objetivo. Resultado

## ABSTRACT

The following study aims to verify, through the analysis of the export processes, the feasibility of implanting a reselling of old vehicles in the United States. The narrative may provide the reader with an understanding of the processes and variables involved in the export of vintage vehicles. The culture of valuing old cars has spread all over the world, especially in the United States and Europe, and increases the demand for old cars which makes it a business with a high profit potential, besides offering Brazilians and Americans the possibility of having Brazilian classics among others available in the local market. After theoretical basis in the area of export, data collection, market analysis it is possible to affirm that there is demand. With these affirmations we can conclude that exporting vintage collection vehicles is a viable, lucrative business and that there is a viability for the creation of a local business aimed at reaching Americans and Brazilians with a passion for cars.

**Key words:** Viability. Export Advisory. Antigomobilismo. Sale. Profit. Automobiles. Brazilian. Method. Result. Goal.

## LISTA DE ABREVIATURAS

<b>COFINS</b>	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
<b>DETRAN</b>	Departamento de Trânsito
<b>EUA</b>	Estados Unidos da América
<b>ICMS</b>	Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação
<b>FMI</b>	Fundo Monetário Internacional
<b>IOF</b>	Imposto sobre Operação Financeira
<b>IPi</b>	Imposto sobre Produtos Industrializados
<b>NCM</b>	Nomenclatura Comum do MERCOSUL
<b>PIS</b>	Contribuição para os Programas de Integração Social
<b>RA</b>	Regulamento Aduaneiro
<b>RADAR</b>	Registro no Ambiente de Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros
<b>RES</b>	Registro de Exportação Simplificado
<b>SH</b>	Sistema Harmonizado
<b>SISCOMEX</b>	Sistema Integrado de Comércio Exterior
<b>DOT</b>	Department of Transportation
<b>EPA</b>	Environmental Protection Agency
<b>CBP</b>	Customs and Border Protection
<b>OMA</b>	Organização Mundial das Alfândegas
<b>FMVSS</b>	Padrões Federais de Segurança de Veículos Automotores
<b>DU-E</b>	Declaração Única de Exportação
<b>CRV</b>	Certificado de Registro Veicular
<b>CRVL</b>	Certificado de Registro e Licenciamento de Veículo
<b>DMV</b>	Department of Motor Vehicles
<b>NHTSA</b>	National Highway Traffic Safety Administrative
<b>NF</b>	Nota Fiscal

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Fluxograma de Exportação .....	22
Figura 2 – Quadro Incoterms.....	26
Figura 3 – Kombi Samba 1965.....	35
Figura 4 – Preços Praticados .....	36
Figura 5 – Fluxograma Base do Negocio .....	41

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Prévia de Custos do Veículo Internado .....	37
--	----

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Fornecedores Nacionais.....	31
--	----

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>14</b>
1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA .....	15
1.2 OBJETIVO GERAL .....	16
1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	16
1.4 JUSTIFICATIVA .....	16
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	<b>18</b>
2.1 COMÉRCIO EXTERIOR .....	18
2.2 A EXPORTAÇÃO .....	19
2.3 FATORES TÉCNICOS NO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO.....	21
2.4 TRIBUTOS NA EXPORTAÇÃO .....	23
2.5 NOMENCLATURA DE MERCADORIAS.....	23
2.6 PROCESSO DE EXPORTAÇÃO DE VEICULOS ANTIGOS .....	24
2.7 LOGÍSTICA E TRANSPORTE INTERNACIONAL .....	25
2.8 INCOTERMS.....	26
2.9 PAGAMENTO INTERNACIONAL E TAXA DE CÂMBIO.....	27
<b>3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS</b> .....	<b>28</b>
3.1 COLETA DE DADOS .....	28
3.2 ANÁLISE DOS DADOS.....	28
<b>4 ANÁLISE DOS RESULTADOS</b> .....	<b>29</b>
4.1 MERCADO E DEMANDA DE VEICULOS ANTIGOS NOS EUA.....	29
4.2 FORNECEDORES NACIONAIS .....	30
4.3 PROCESSO DE ENTRADA DE VEICULOS ANTIGOS NOS EUA.....	32
<b>4.3.1 Inspeções</b> .....	<b>33</b>
<b>4.3.2 Registro e Licenciamento</b> .....	<b>34</b>
4.4 VEÍCULO PILOTO E CUSTO INTERNADO.....	34
4.5 CONCORRÊNCIA NOS ESTADOS UNIDOS .....	37
4.6 CANAIS DE VENDA NOS ESTADOS UNIDOS .....	38
<b>4.6.1 Estoque Temporário</b> .....	<b>40</b>

<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>42</b>
5.1 LIMITAÇÕES E SUGESTÕES DE ESTUDOS FUTUROS.....	43
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>44</b>
<b>SITES CONSULTADOS</b> .....	<b>46</b>
<b>ANEXO 1 – FORMULARIO CBP 7501</b> .....	<b>49</b>
<b>ANEXO 2 – FORMULARIO HS- 7</b> .....	<b>50</b>

## 1 INTRODUÇÃO

No atual cenário comercial, o crescimento da concorrência em escala mundial faz com que diversas organizações e países se mobilizem em busca de vantagens competitivas. Este fato gera uma intensa movimentação de capital proporciona diversas oportunidades negócios aos que atuam no mercado.

Nos anos 2000, com o real fortalecido perante o dólar, o Brasil tornou-se destino de vários carros antigos importados. Porém, atualmente, o País tem se tornado base de exportação desse tipo de veículo, e não apenas nacionais. Do Brasil, são exportados modelos europeus e americanos raros.

Segundo Mische e Spizzirri (2014), a moda *revival*, fez com que o consumismo do *lifestyle* mais retrô fosse valorizado. Peças antigas são relacionadas com requinte e luxo. Segundo eles o mercado e as pessoas são impulsionados por seis fatores que são eles: I. Motivações emocionais, nostalgia, desejos e satisfação de propriedade, II. Potencial de valorização e crescimento do capital investido, III. Valor econômico e liquidez de venda, IV. Mercado e demanda determinada pela qualidade e quantidade, V. Preferências pessoais e VI. Histórico, procedência do veículo e cuidado com a manutenção.

Isso contribuiu bastante para a valorização dos carros antigos tanto no Brasil como na Europa e Estados Unidos, onde o mercado foi pioneiro em comercialização destes veículos.

Uma pesquisa divulgada pela FGV (2017) mostrou que alguns modelos tiveram mais de 100% de valorização, chegando a valerem mais que investimentos como o dólar e a bolsa de valores. Ainda apontou que carros como a Kombi “corujinha”, que foi fabricada entre 1968 e 1975 é um dos modelos mais valorizados pelos apaixonados por carros. Esse veículo teve valorização de 135,1% entre 2008 e 2018. Para se ter uma ideia mais concreta dos valores desses carros antigos, a inflação medida entre 2008 e 2018 (IPCA) atingiu 64,99%, o que mostra que o carro antigo bem escolhido não só venceu a inflação como ofereceu ganho real bastante expressivo.

De acordo com o índice de luxo Knight Frank, nos últimos anos, os carros clássicos antigos tiveram uma valorização de 395%, superando moedas de ouro, selos, obras de arte e vinhos finos, revelando-se não apenas itens para satisfação

de necessidades pessoais, como também alternativas de investimento e geração de renda para empreendedores em todo o mundo.

### 1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA

Este trabalho tem como tema a exportação de veículos antigos, realizada por meio de exportação direta. Como objeto do estudo, considerou-se a exportação de automóveis antigos de coleção para os Estados Unidos.

Nos últimos anos, devido à alta do dólar, tornou-se comum a exportação de veículos clássicos do acervo brasileiro, como Kombis e Fuscas e derivados da linha Volkswagen além de outros clássicos para os mercados dos EUA e Europa.

Parte considerável dos colecionadores de automóveis antigos nos Estados Unidos é composta por homens da geração chamada de *baby boomers*, que atualmente está na idade de aposentadoria, porém percebe-se que, aos poucos, este perfil vem se diversificando. Nota-se uma onda de compradores mais jovens que estão gravitando em direção a veículos dos anos 80 e 90, tanto domésticos quanto estrangeiros devido ao custo atrativo no mercado atual (CARANDDRIVER, 2014).

Assim, o objetivo deste trabalho é analisar a viabilidade de exportação de veículos antigos de coleção para os Estados Unidos, visando atingir a população americana e também a brasileira que reside no país, uma vez que a mesma é expressiva e apta para compra desses veículos. Para isto, será feito levantamento de informações, legais, tributárias, custos entre outras normas exigidas pelo país. Tomou-se como objeto de estudo piloto o veículo Kombi, devido a procura e valorização no momento.

Diante do exposto, a pergunta norteadora do estudo é: Qual a viabilidade de exportação de veículos antigos para revenda no mercado americano e quais são os procedimentos necessários?

## 1.2 OBJETIVO GERAL

Analisar a viabilidade de exportação de veículos antigos de coleção para revenda no mercado dos Estados Unidos.

## 1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) identificar legislação americana para entrada desses veículos no país;
- b) analisar o mercado americano de veículos antigos;
- c) selecionar possíveis fornecedores nacionais;
- d) simular a exportação de um produto piloto (Kombi)

## 1.4 JUSTIFICATIVA

Segundo Popcorn (1992), a volta ao passado é uma estratégia tanto de marketing como de negócio, e as empresas que souberem e puderem proporcionar ao consumidor essa nostalgia, terão um amplo mercado a ser explorado em diversas áreas de deste segmento. Esta é uma das razões pelas quais os veículos antigos entre outros artigos *vintages* estão em alta e cada vez mais valorizados, criando um mercado de alto valor agregado justamente por atingir o emocional das pessoas.

A história é importante por trazer conhecimento ao presente, esses registros e lembranças são um verdadeiro legado. Além disso, preservando a história dos carros antigos, preserva-se a nossa história. Quando as famílias começaram a adquirir o automóvel, ele se tornou um marco de lembranças em suas vidas além influenciar na cultura, valores, família e trabalho das pessoas.

O Mercado de carros de colecionadores está cada vez mais dinâmico nos Estados Unidos, uma vez que as pessoas estão tendo mais prazer em dirigir seus carros antigos ao invés de somente mostrá-los em eventos. Isso evidencia forte paixão pelos carros antigos elevando a popularidade e aumentando o mercado para este tipo de carro.

De acordo com *Historica Selecta and the Classic Car Auction Yearbook* (2018), um anuário publicado anualmente por especialistas no mercado de veículos antigos internacional, demonstra a evolução do mercado americano frente aos outros

países, o qual em 2003 possuía 50% do volume mundial de negócios de carros antigos e em 2018 passou a corresponder a 70% do volume total de negócios em âmbito mundial, consagrando-se como referência neste setor.

Conforme Jakob Greisen, chefe do departamento de automobilismo dos Estados Unidos, em entrevista à revista americana *Automobile* (maio, 2018) o mercado de carros antigos “é forte e sólido”, mostrando que há um grande potencial em negócios a serem realizados. Sendo assim, o estudo servirá como embasamento estratégico, para tomadas de decisões relativas à exportação destes veículos, buscando o entendimento sobre o mercado e a viabilidade do negócio no país alvo.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico que será utilizado como base para a linha de apresentação e sustentado pela análise e coleta de dados levantados. Com o intuito de fundamentar teoricamente o estudo, este capítulo destaca os aportes reunidos na literatura sobre o tema em análise, ou seja, comércio exterior, exportação, mercado americano de carros antigos, legislação americana para entrada de veículos, entre outros aspectos importantes para esta operação comercial.

### 2.1 COMÉRCIO EXTERIOR

Com a globalização, o mundo se encontra mais conectado e, justamente por isso, as pessoas e as mercadorias circulam com maior facilidade e agilidade entre as fronteiras de países e continentes. Pode-se dizer que essa mudança ocorre justamente para conseguir uma maior competitividade no mercado internacional que cada vez mais exige inovações e criatividade das empresas para manter-se ativas nos países onde já possuem negócios, além de prospectar novos parceiros de formas seguras e eficientes (MINERVINI,2008). Para Maluf (2000), pode-se definir o comércio exterior como a relação direta de comercio entre países ou blocos econômicos, com o objetivo de gerar um progresso econômico e social entre as nações realizando trocas comerciais de bens, serviços, capitais, produtos e mercadorias.

Além disso, segundo Minervini (2008), as empresas devem focar em três pilares aos quais darão sustentabilidade as organizações e empresas que atuam no comercio exterior os quais eles: primeiro o foco na competitividade da empresa com produtos e serviços inovadores e com um gerenciamento de custos e processos com alto grau de aperfeiçoamento, segundo uma administração da exportação competente envolvendo toda a logística e processos administrativos e terceiro a gestão de mercados de forma ampla através de investimentos na distribuição, promoção e valorização da marca garantindo a visibilidade e presença no mercado almejado. Para MALUF (2000, p. 18) “o comércio exterior assume cada vez mais um papel vital para a maioria dos países do mundo, constituindo uma variável fundamental ao desenvolvimento das nações”.

Para Cardoso (2007), a baixa participação no comércio internacional do Brasil outrora se deve ao passado do país, no qual sua economia era fechada em relação ao resto do mundo, além de possuir um alto custo de produção e impostos reduzindo a competitividade no mercado exterior. Porém na década de 90 e início dos anos 2000 o governo brasileiro, com a abertura da política econômica e incentivo ao comércio exterior proporcionaram um fomento as empresas nacionais colaborando para o aumento do comércio internacional do país.

Além disso, para Maluf (2000) o governo deve proporcionar condições necessárias para as empresas aturem no mercado exterior através de leis, resoluções, programas de incentivos e sistemas administrativos visando tornar o processo mais seguro e moderno, trazendo competitividade para as organizações.

Atualmente o Brasil se encontra muito ativo no âmbito internacional. Segundo a World Economic e o relatório do FMI de 2012, o Brasil é a 7ª economia do mundo e neste mesmo ano em 22º lugar no ranking dos maiores exportadores internacionais, e 21º no dos importadores, mostrando que o Brasil tem recursos para ser um dos países referência no setor de comércio exterior (procomex.org.br).

## 2.2 A EXPORTAÇÃO

Pode-se dizer, que exportação é um bem ou serviço que é enviado para outro país com finalidade comercial, ou seja, segundo Maluf (2000) é a saída da mercadoria nacional do território aduaneiro brasileiro baseada na produção de bens e serviços que possuam capacidade e disponibilidade produtiva gerando excedentes para o mercado exterior.

Também, segundo Keedi (2002) exportar entende-se como a transferência de mercadorias e ou serviços, tais como consultorias, conhecimento, turismo entre outros. Ele complementa que a exportação aumenta a visibilidade e gama de compradores, reduzindo assim os riscos para empresas que atuam no mercado interno oriundos de oscilações políticas, mercadológicas e climáticas.

Para Veiga (2002, p. 130), outros benefícios destacam-se ao realizar a exportação:

Exportar é uma alternativa estratégica de desenvolvimento, na medida em que estimula a eficiência. O aumento da competitividade provoca o aparecimento de bens e serviços cada vez melhores, estabelecendo uma relação intrínseca entre aquele que produz e aquele que consome, que resulta num constante aprimoramento por parte do produtor para a conquista do consumidor.

Toda a exportação pode-se ser efetuada em três tipos, e são divididas nas seguintes formas de operação: exportação direta, exportação indireta e formas mistas.

A exportação direta é realizada pelo próprio fabricante do produto, não utilizando nenhuma forma de intermediário durante a operação, ou seja, a mercadoria sai direto do exportador ao importador. A empresa pode realizar esta operação por intermédio de uma agente ou representante, mas apenas como elo entre ela e o comprador (KEEDI, 2002)

Essa modalidade exige maior conhecimento técnico, burocrático e de processos, uma vez a empresa assume três características que são as de fabricante, exportadora e embarcadora resultando em maior controle do fluxo. Além disso, a empresa deve estar cadastrada no SISCOMEX para poder efetuar tal operação (CARVALHO; FRANCINEY, 2015)

Ainda, segundo Pipkin (2005) a exportação direta é capaz de gerar um retorno maior sobre a operação no quesito lucro. Entretanto essa lucratividade pode trazer riscos atrelados à capacitação dos envolvidos no processo, a necessidade de investir em sistemas e tecnologia para viabilizar o processo.

Por sua vez, a exportação indireta significa que existe um intermediário na negociação, no caso um vendedor que fica responsável por toda a operação legal de exportação, inclusive pela contratação de câmbio, embarque da mercadoria e emissão dos documentos necessários para viabilizar a negociação (KEEDI, 2002).

Segundo Keddi (2004), o fabricante da mercadoria realiza uma venda no mercado nacional para um terceiro exportador, sendo essa comparada a uma exportação normal e como manutenção dos benefícios de tributos relativos à exportação.

Dessa forma, as organizações correm menos riscos, além de diminuir sua participação no processo de exportação. Porém, os lucros provenientes desta operação, são inferiores em relação à exportação direta (PIPKIN, 2005)

Segundo Minervini (2008), essas formas de ingresso nos mercados internacionais, que acabam por mesclar a forma direta e indireta deixando o processo mais eficiente e menos ariscado podem ser conceituadas em formas mistas. Elas podem ser enquadradas nas seguintes modalidades como contrato por fabricação, *joint venture*, e-commerce, consórcios de exportação, filial de produção, *franchising* e *Internacional tender* (licitações).

Além disso, uma das decisões mais importantes e de estabelecer qual modalidade à empresa utilizará para entrar no mercado, pois essa decisão impactará diretamente sobre custos e futuros negócios que poderão surgir para a empresa (MINIERVINI, 2008).

### 2.3 FATORES TÉCNICOS NO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO

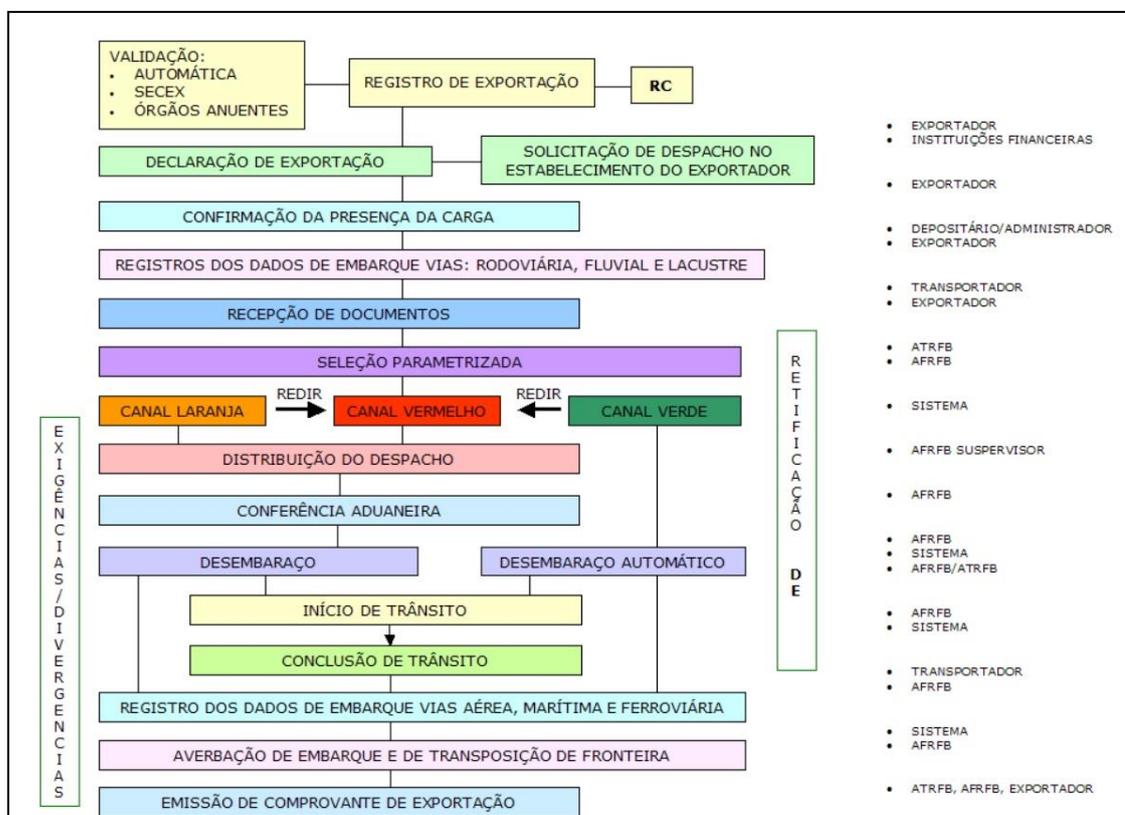
A Política brasileira de exportação é constituída por um conjunto de normas legais que estabelecem disposições regulamentares. Seu objetivo é disciplinar os diferentes aspectos que envolvem o processo administrativo das exportações, além de possibilitar proteção aos setores da economia nacional contra danos que possam vir a ser causados pela exportação indiscriminada de mercadorias.

Considerando-se que as exportações estão sujeitas a tratamento administrativo destinado a orientar as atividades das empresas exportadoras e evitar que sejam cometidos erros e outras infrações mais graves, a partir do momento em que uma empresa toma decisão de exportar, esforços devem ser desenvolvidos na busca de informações técnicas e do conhecimento das normas administrativas que orientam as operações de exportação.

De acordo com Garcia (1996), exportar concentra uma série de atitudes voltadas para procedimentos internos como também a necessidade de adaptação da empresa e produto para cumprir determinações genéricas no âmbito internacional ou mesmo específicas para aquele país que se está projetando alcançar. O procedimento administrativo é apenas um dos pontos que deve merecer as atenções daqueles que pretendem dedicar-se à exportação, sendo imprescindível seu amplo conhecimento, uma vez que concentra todo um complexo de providências que envolvem eventuais restrições ou limitações internas, implicações externas e até mesmos documentos especiais que podem vir a ser exigidos para que a exportação se concretize com certa regularidade.

A Figura 1 mostra o processo passo-a-passo de uma exportação.

Figura 1 – Fluxograma de Exportação



Fonte:www.encyclopediadauaneira.com.br

Para exportar veículos antigos, como qualquer outro produto se faz necessário que a empresa esteja habilitada no Radar (Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros) e Siscomex. Este processo é uma exigência da Receita Federal do Brasil para todas as empresas e pessoas físicas que desejam exportar. O Radar tem como objetivo unificar as informações de todos os intervenientes no comércio exterior, como importadores, exportadores monitorando o comportamento e limite de atuação.

Para operar o Siscomex, o exportador deve estar habilitado por meio de senha obtida junto à Secretaria da Receita Federal. Também poderá ser utilizado serviço de terceiros que possuam senha, sem descaracterizar sua condição de exportador direto, uma vez que o exportador estará identificado por seu CNPJ (siscomex.com.br).

## 2.4 TRIBUTOS NA EXPORTAÇÃO

A exportação no Brasil é desonerada, no caso não há incidência de tributos como na importação. Os governos eliminam a cobrança de impostos sobre os produtos exportados visando criar competitividade nos mercados externos inclusive sobre aqueles incidentes nos insumos, mas que são incorporados aos produtos finais.

Os tributos isentos são eles: I. Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI); II. o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) que tampouco incide sobre operações de exportação de produtos industrializados, produtos semielaborados, produtos primários ou prestação de serviço; III. A Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS); IV. Programa de Integração Social (PIS) e para o V. Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (Pasep); e VI. o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) aplicado às operações de câmbio vinculadas à exportação de bens e serviços possui alíquota zero (Ministério das Relações Exteriores).

## 2.5 NOMENCLATURA DE MERCADORIAS

A Classificação Fiscal é a fase, segundo De Paula (2014), se atribui uma numeração a mercadoria, um código numérico padrão utilizado para identificação de mercadorias comercializadas internacionalmente. Este procedimento, no Brasil, é realizado por meio da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, que se baseia no Sistema Harmonizado de Classificação de Mercadorias, elaborado pela Organização Mundial das Alfândegas - OMA.

A necessidade de uma nomenclatura que antecederesse tanto aos interesses aduaneiros quanto estatísticos fez com que o conselho de cooperação aduaneira elaborasse o sistema harmonizado de designação e codificação de mercadorias - SH, que entrou em vigor em 1º de janeiro de 1988. O Brasil foi um dos países que assinou a convenção do sistema harmonizado, passando a adotá-lo a partir de 1989.

O SH é um método internacional de classificação de mercadorias, baseado em uma estrutura de códigos e suas respectivas descrições. Assim em qualquer transação internacional de compra e venda, não haverá dúvidas sobre qual produto

está sendo negociado. Trata-se de um sistema de seis dígitos que, embora admita o acréscimo de até mais quatro dígitos, quando um país sentir necessidade de particularizar produtos de seu interesse comercial, foi desmembrado em apenas mais dois (item e subitem, sétimo e oitavo dígitos, respectivamente) pela maioria dos países que o adotam (KEEDI, 2002).

Para veículos usados ou antigos utiliza-se conforme a característica, modelo, cilindrada e lugares as NCM 8703 (Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas, incluído veículos de uso misto como *Station Wagons* e automóveis de corridas) NCM 8704 (Automóveis para transporte de mercadorias) e suas derivantes conforme características do veículo ([www.sefaz.gov.br](http://www.sefaz.gov.br)).

## 2.6 PROCESSO DE EXPORTAÇÃO DE VEICULOS ANTIGOS

Para exportar veículos antigos devem-se seguir alguns passos importantes para efetuar este procedimento. Primeiramente o veículo deve estar em nome da empresa a qual exportara o veículo. Os próximos passos serão: contratar um agente de cargas para envio do veículo, realizar a retirada das placas do veículo para posterior baixa para exportação no Detran, emitir da NF de exportação, providenciar Draft do conhecimento de embarque junto ao agente de cargas, providenciar a DU-E (Declaração Única de Exportação) em que estão contidas todos os dados sobre o exportador, modal de transporte, NCM ( a qual pode variar conforme a cilindrada do veículo), peso além de descrição da mercadoria exportada. Com a DU-E registrada e a carga já no terminal, acontece à seleção parametrizada onde as autoridades verificam os documentos e efetuam a liberação da carga.

Após ser carregada e liberada faz-se necessário a ida ao Detran juntamente com as placas para finalizar a baixa do veículo, deve-se apresentar o CRV e CRVL do veículo, juntamente com um requerimento assinado pelo proprietário além dos documentos de despacho aduaneiro. Ao finalizar o procedimento, será emitido um documento de baixa do veículo o qual deve ter uma tradução juramentada para o inglês e posteriormente ser enviado junto aos documentos para entrada no país de destino (EUA) (COMEXBLOG).

Outra exigência por parte do Departamento de Agricultura dos EUA obriga que o material rodante de qualquer veículo importado seja limpo ou lavado a vapor para evitar a entrada de solo, insetos e outros corpos estranhos no solo dos EUA (CARDIRECT.COM).

## 2.7 LOGÍSTICA E TRANSPORTE INTERNACIONAL

A logística internacional possui papel importante para a realização das exportações brasileiras e para evolução das relações comerciais entre os países, provendo suporte a todas etapas desse processo, desde o início da fabricação do, passando pelo produto acabado, até a entrega final da mercadoria para o cliente final (VIEIRA,2001).

Segundo Vieira (2001) a logística se subdivide em logística de suprimento que engloba o conjunto de procedimentos que administram a movimentação dos matérias na empresa e são divididos em compras, transportes, armazenamento e gestão de estoques e logística de distribuição que corresponde ao grupo de atividades que visam a transferência de acabados até seus respectivos pontos de venda , abrangendo o armazenamento e transporte dessas mercadorias.

O transporte possui papel fundamental na logística internacional e pode ser definido como ato de transferir uma mercadoria de um lugar para outro dentro nacional ou internacional, através de meio de transporte o qual pode ser através do modal marítimo, aéreo, ferroviário, rodoviário ou multimodal (KEEDI, 2002).

As empresas devem definir e encontrar a maneira mais viável para fazer o transporte de suas mercadorias levando em conta o modal, desembaraço, incoterms e agrupamento de mercadorias levando em conta o produto a ser transportado. O transporte marítimo continua sendo o mais utilizado entre os modais tanto nacionalmente quando mundialmente devido a possibilidade de transportar o praticamente qualquer tipo de mercadoria tanto em tamanho quanto em volume (MALUF, 2000).

Em relação a veículos, a maneira mais econômica de transportar um carro de um continente para outro é chamada de transporte "*roll-on / roll-off*". Existem certos riscos associados a esse tipo de transporte (como a exposição a um ambiente marinho severo por semanas, riscos de danos durante o carregamento e o descarregamento), o que faz parte do motivo pelo qual é tão acessível, não

sendo aconselhado para veículos antigos. Para evitar qualquer tipo de estrago, os veículos antigos são transportados em contêineres de 20', no formato *dry box* (fechado em todos os lados), e com suportes de madeiras e cintas específicas que dão ao bem uma boa fixação e evitam danos durante o trajeto.

## 2.8 INCOTERMS

Segundo Maluf (2000), a criação dessas regras determina as responsabilidades envolvidas entre exportadores e importadores, indicando as obrigações e a responsabilidades relativas à mercadoria no processo de compra e venda internacional.

De acordo com Keedi (2002), é indispensável à delimitação das responsabilidades entre o vendedor e comprador, planejando dividir os custos e riscos entre as partes. O uso deste instrumento se apresenta apropriado mundialmente, pois padronizam as responsabilidades independentemente das leis, costumes, economia e tamanho dos países e negociantes envolvidos.

Após sua atualização em 2010, os *Incoterms* foram divididos em 11 modalidades, que devem ser acordadas entre o comprador e vendedor. A Figura 2 mostra todos os incoterms e suas respectivas e principais características:

Figura 2 – Quadro Incoterms

INCOTERMS 2010	EMBALAGEM E VERIFICAÇÃO (proteção, contêiner, caixotes, madeira, plástico, etc)	CARGA (no armazém do vendedor)	TRANSPORTE INTERNO (da fábrica até ao porto, aeroporto, terminal TIR)	FORMALIDADES ADUANEIRAS EXPORTAÇÃO	DESPESAS LOCAIS - ORIGEM (Manuseamento no porto, aeroporto, terminal TIR)	TRANSPORTE PRINCIPAL	SEGURO	DESPESAS LOCAIS - DESTINO (Manuseamento no porto, aeroporto, terminal TIR)	FORMALIDADES ADUANEIRAS IMPORTAÇÃO	TRANSPORTE INTERNO (do aeroporto ou terminal TIR até às instalações do destinatário)	RECEPÇÃO E DESCARGA (nas instalações do destinatário)
<b>PARA QUALQUER MODALIDADE DE TRANSPORTE (INCLUSIVE MULTIMODAL)</b>											
EXW	Ex Works Na origem, local designado										
FCA	Free Carrier Livra no transportador, local designado										
CPT	Carrier Paid To Transporte pago até, local de destino designado										
CIP	Carriage and Insurance Paid Transporte e seguro pago até, local de destino designado										
DAP	Delivered at Place Entrega no local de destino designado										
DAT	Delivered at Terminal Entrega no terminal designado										
DDP	Delivered Duty Paid Entrega no destino designado, com direitos pagos										
<b>PARA TRANSPORTE MARÍTIMO</b>											
FAS	Free Alongside Ship Livra no costado do navio, porto de embarque designado										
FOB	Free On Board Livra a bordo, porto de embarque designado										
CFR	Cost and Freight Custo a frete, porto de destino designado										
CIF	Cost, Insurance and Freight Custo, seguro e frete, porto de destino designado										

Legenda:  
  Custo / Risco do vendedor  
  Custo / Risco do comprador

Importante: esta representação gráfica não substitui ou dispensa a consulta do texto oficial dos "Incoterms 2010"

## 2.9 PAGAMENTO INTERNACIONAL E TAXA DE CÂMBIO

Segundo Maluf (2000), para receber o pagamento do exterior, é preciso cumprir o que determina as normas do Banco Central, uma vez que ele controla o fluxo de moeda estrangeira que é movimentada no país. A entrada de moeda estrangeira do país deve ser feita em uma instituição bancária autorizada, e mediante a celebração e liquidação de um contrato de câmbio.

Dentre as modalidades pode-se citar o pagamento antecipado, pagamento contra documento e carta de crédito. No pagamento antecipado o importador envia ao exportador os valores antes da produção ou embarque da mercadoria, rendendo risco zero ao exportador. Por sua vez o pagamento contra documentos exige apresentação de documentos relativos à exportação ao importador, que por sua vez libera o pagamento ao exportador. Esta forma é a mais arriscada ao exportador uma vez que só receberá os valores após a fabricação e envio da mercadoria. Já a carta de crédito é um documento emitido por uma instituição bancária que estabelece o pagamento do valor sobre determinadas condições impostas a ambas as partes, sendo ela a opção mais segura tanto para o exportador como para o importador (KEEDI, 2002).

Além disso, a taxa de câmbio em negociações internacionais tem impacto direto sobre o valor e a viabilidade de efetuar o negócio. De acordo com Garcia (1996) a taxa de câmbio é o preço em moeda nacional, de uma moeda estrangeira e expressa a relações de troca entre dois países, sendo uma variável importante nas relações comerciais no mercado internacional. Esta taxa é definida de forma direta e reflete o preço de uma unidade de moeda estrangeira em moeda nacional.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O método científico pode ser considerado como um agrupamento de operações mentais ou de processos a serem empregados em uma investigação. Abrange um amplo conjunto de ações ordenadas de maneira racional e sistemática, que permitem o alcance dos objetivos pretendidos em uma pesquisa ao traçar o percurso a ser trilhado pelo pesquisador, levantando possíveis erros e contribuindo para as tarefas do cientista (MARCONI; LAKATOS, 2007).

Neste estudo seguiu-se o sugerido por Gil (2008), realizando-se um estudo exploratório com abordagem quantitativa, envolvendo-se levantamento bibliográfico, consultas com pessoas especializadas no assunto e análise de exemplos que estimulem a compreensão dos temas levantados.

#### 3.1 COLETA DE DADOS

A coleta de dados foi executada triangulando-se dados de bases secundárias como sites e instituições referências no assunto, contato diretos com distribuidores, fornecedores, potenciais clientes e análise de documentos e custos para viabilização do negócio, além de contatos com Gerente do Zions Bank e entusiasta automotivo em Salt Lake City, e um mecânico brasileiro morador no Texas, entusiasta automotivo e apaixonado por Volkswagen, ambos futuros parceiros de negócios.

#### 3.2 ANÁLISE DOS DADOS

Os dados serão analisados de acordo com a seguinte ordem e com base no processo de exportação Figura 1, optou-se por utilizar os seguintes passos:

- Análise do mercado e demanda de veículos Antigos nos EUA
- Estudo de fornecedores nacionais
- Identificação do processo de entrada
- Composição de custo internado
- Análise da concorrência
- Canais de venda nos Estados Unidos e viabilidade de estoque temporário

## 4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

### 4.1 MERCADO E DEMANDA DE VEICULOS ANTIGOS NOS EUA

Nos últimos anos a indústria de concessionários de carros clássicos cresceu constantemente nos Estados Unidos (IBISWORLD, 2019)

De acordo com Mische e Spizzirri (2014) estima-se que o mercado mundial é composto por cerca de 10 milhões de colecionadores de carros antigos e este mercado representa um valor aproximado de \$120 bilhões e os Estados Unidos possuem grande participação neste mercado como já citado anteriormente onde corresponde a quase 70% de todos os negócios mundiais.

Conforme os dados de Hagerty (A Hagerty Insurance Agency, denominada apenas Hagerty, é uma companhia de seguros especializada em seguros de carros clássicos com sede em Traverse City, Michigan, nos Estados Unidos), uma das categorias que mais consistentemente ganhou valor nos últimos anos denomina-se “clássicos acessíveis”, e não há melhor exemplo que o Fusca e seus derivados.

Por exemplo, um Fusca de 1967 é acessível, em termos de como os carros clássicos estão. Um carro com nível alto de restauração custa em média mais de US \$ 29.000. Mas esses preços estão em uma tendência de alta na última década, aparentemente imunes às condições econômicas (IBISWORLD, 2019).

Além disso, o mercado vem mudando e dando sinais que a população mais jovem também está mais interessada nesses veículos. “O rápido crescimento entre os compradores mais jovens que entraram no mercado e estão exercendo seu poder de compra, gastando com os carros de sua juventude, em uma era de carros de alto desempenho e de fabricação atuais, provou que o termo ‘carro de colecionador’ não é sinônimo de carro velho” disse McKeel Hagerty, diretor executivo da Hagerty em entrevista a CNBC ([www.cnn.com](http://www.cnn.com))

Tom Rossiter, proprietário da The Stable, uma revendedora de carros antigos em Nova Jersey disse que “Para alguns, essa paixão representa uma chance de recapturar sua juventude perdida. Como Rossiter descreve,” muitos clientes vieram aqui ao longo dos anos e disseram: “Eu queria esse carro desde que era criança!” a diferença é que agora eles podem pagar. Para concluir Tom finaliza “Um carro não

precisa ser velho para ser considerado 'vintage', e certamente não precisa ser caro, as pessoas compram carros por todos os tipos de motivos" (cnbc.com)".

Outro ponto interessante levantado pela Revista Exame (2018) aponta que o mercado mundial de automóveis clássicos despertou para as jóias e raridades feitas no Brasil, especialmente no mercado americano. Apesar de não serem referência de potência e performance, eles atraem os colecionadores pelo exotismo e pela beleza.

Segundo o Ministério das Relações Exteriores, estima-se que em 2018 quase 1,5 Milhões de brasileiros residam nos Estados Unidos. Este é outro mercado que poderá ser explorado uma vez que o brasileiro é apaixonado por carros antigos. Somente no Brasil este mercado cresceu cerca de 70% nos últimos dois anos segundo a revista Auto Esporte (2018).

Recentemente segundo a reportagem publicada pela Revista Quatro Rodas (2019), além dos fuscas, as kombis veem batendo recorde de vendas leilão após leilão. Para exemplificar, o leilão de Bonham sat Quail & Lodge Resort (EUA) que ocorreu em agosto de 2019 elevou os preços a outro patamar. Um exemplar de 1965 foi arrematado por R\$ 311.000,00 (cerca de US\$ 75 mil) tornando uma das Kombis mais caras já arrematas em um leilão nos EUA. Isto prova que o mercado está bem aquecido e que a demanda por estes veículos está em alta

## 4.2 FORNECEDORES NACIONAIS

A seleção dos fornecedores é uma etapa fundamental em qualquer negócio. Um fornecedor competente é aquele que garante um produto ou serviço de qualidade, com preços atrativos e que respeite os prazos de entrega, garantindo a segurança do empreendedor. Além disso, alguns fatores são de suma importância para assegurar um bom negócio, como a qualidade do produto oferecido, a localização do fornecedor, a confiança e experiência de mercado e preço cobrado pelo produto.

Conforme a pesquisa realizada em busca de fornecedores nacionais, além de contato com integrantes da Sociedade Caxiense de Automóveis Antigos (SCAA), os

quais citaram alguns possíveis fornecedores regionais e nacionais que atuam no ramo de veículos antigos, e levando em conta os fatores acima descritos, constataram-se cinco principais empresas que já atuam há anos no mercado de revenda de veículos antigos e com grande potencial para viabilizar o negócio, são elas:

- a) Século XX Veículos de Coleção: [www.seculo20antigos.com.br](http://www.seculo20antigos.com.br);
- b) Reginaldo de Campinas: [www.reginaldodecampinas.com.br](http://www.reginaldodecampinas.com.br);
- c) Raridades do GG: [www.raridadesdogg.com.br](http://www.raridadesdogg.com.br);
- d) Pastore Car Collection: [www.pastorecc.com.br](http://www.pastorecc.com.br);
- e) Positivo Veiculos: [www.positivoveiculos.com.br](http://www.positivoveiculos.com.br);

Na Tabela 1, seguem as informações relativas a cada empresa como localização e forma de atuação no mercado de veículos.

Tabela 1 – Fornecedores Nacionais

Nome	Localização	Atuação
Século XX veículos de Coleção - <a href="http://www.seculo20antigos.com.br">www.seculo20antigos.com.br</a>	AUTO SHOPPING GLOBAL -Santo André - SP	Possui 8 anos no mercado especializada em veículos antigos nacionais das linhas Volkswagen e Chevrolet. A loja possui preços e veículos de nível com alto potencial para serem exportados.
Raridades do GG- <a href="http://www.raridadesdogg.com.br">www.raridadesdogg.com.br</a>	São Paulo -SP	Conhecido como GG, o Piloto de Formula Truck Alex Fabiano juntou sua paixão por carros antigos e automobilismo em um negócio. Sua loja possui veículos antigos de variadas marcas tanto nacionais como importados.
Reginaldo de Campinas- <a href="http://www.reginaldodecampinas.com.br">www.reginaldodecampinas.com.br</a>	Campinas -SP	Especializada na compra, venda e consignação de carros das décadas 70, 80 e90.
Pastore Car Collection - <a href="http://www.pastorecc.com.br">www.pastorecc.com.br</a>	Bento Gonçalves - RS	A Pastore Car Collection e especializada na comercialização de veículos de coleção de marcas nacionais e internacionais visando qualidade e excelência a seus clientes
Positivo Veiculos - <a href="http://www.positivoveiculos.com.br">www.positivoveiculos.com.br</a>	Caxias do sul - RS	Atua há quase 20 anos no mercado de veículos seminovos, usados e com acesso a várias concessionarias da região.

Fonte: Autor com base nos sites e observação direta nas empresas citadas

Outros fornecedores podem ser considerados como sites de vendas de veículos e plataformas de anúncios de clássicos, como os sites MercadoLivre, Webclassicos, Olx, Gt40 entre outros que possibilitam a negociação direta com o proprietário do veículo.

Além desta forma, há a possibilidade de um agente externo para busca de carros antigos no interior das cidades, com a intenção de encontrar raridades que muitas vezes estão paradas e seus donos justamente por não possuírem conhecimento ou acesso à internet e localizar-se longe de grandes cidades centrais, acabam por ficarem inacessíveis ao mercado, ocasionando a necessidade de um agente para localizar, avaliar e adquirir estes veículos para futura venda no exterior.

Geralmente esse garimpo traz consigo a possibilidade de potencializar as margens e lucros, pois seus proprietários muitas vezes não conhecem seu real valor de mercado.

#### 4.3 PROCESSO DE ENTRADA DE VEICULOS ANTIGOS NOS EUA

Exportar um carro clássico para os EUA pode ser uma experiência que vale a pena, contanto que as regras, regulamentos e documentos necessários estejam de acordo com as normas americanas.

Segundo a CBP Information Center (*Custons and Border Protetion*), os veículos clássicos ou antigos estão isentos dos requisitos de poluição e segurança da Agência de Proteção Ambiental (EPA) e do Departamento de Transportes (DOT). Se o veículo tiver pelo menos 21 anos, não há requisitos de conformidade com a EPA na importação.

Se o veículo tiver pelo menos 25 anos de idade pode ser legalmente importado para os EUA sem considerar se está em conformidade com todos os Padrões Federais de Segurança de Veículos Automotores (FMVSS). A data de fabricação deve ser identificada em um rótulo permanentemente afixado ao veículo pelo fabricante original. Para comprovar a idade do veículo, você deve ter a documentação disponível ao realizar o despacho. Na ausência dessas informações,

uma declaração de uma sociedade histórica de veículos reconhecida identificando a idade do veículo poderia ser usada ([www.cbp.gov](http://www.cbp.gov)).

Para proteger contra a importação de pragas perigosas, o Departamento de Agricultura dos EUA exige que o material rodante de carros importados esteja livre de solo estrangeiro. O carro deve ser vaporizado com spray ou limpo cuidadosamente antes do envio.

Deverá ser entregue juntamente a Declaração do SH-7 (Anexo 2), à alfândega no momento da importação. No caso de veículos antigos citados anteriormente com isenção de DOT e EPA, o importador irá declarar no bloco do SH-7 informando que o veículo não tem que confirmar a DOT e EPA. Os veículos clássicos ou antigos estão sujeitos a uma taxa de importação de 2,5%, que é baseada em seu valor no momento da importação. Veículos canadenses são geralmente isentos de impostos, desde que o importador tenha uma prova válida de sua origem ([www.cbp.gov](http://www.cbp.gov)).

Depois de apresentar a declaração e documentações necessárias e pagar o imposto do veículo, será liberado o *CBP Form 7501 Entry Summary* (Anexo 1). Este formulário é a prova de que o veículo está em dia e sua entrada foi arquivada no CBP, o qual deve ser mantida uma cópia para apresentar ao Departamento de Veículos Automotores (DMV) para registro do veículo.

#### 4.3.1 Inspeções

Depois de retirada do veículo do container e o pagamento dos impostos, faz-se necessário à realização de apenas duas inspeções veiculares, pois devido ao fato de possuir acima de 25 anos de fabricação, é isento de inspeção de emissão de gases para regularização nos Estados Unidos.

Primeiramente é realizada a inspeção de segurança em uma oficina credenciada pelo DMV em que é verificado a integridade do veículo, além de itens de segurança como freios, pneus e iluminação, onde após a verificação emite-se um laudo de conformidade, liberando o veículo.

Em seguida é realizada a inspeção de chassis na qual um policial credenciado verifica o número de chassis do veículo e sua procedência, atestando a real existência e procedência do veículo. Após emite-se o laudo de conformidade

liberando então o veículo para iniciar o processo de registro e licenciamento no DMV.

#### 4.3.2 Registro e Licenciamento

Em posse dos laudos de segurança e chassis e dos Formulários CBP 7501, Formulário HS 7, juntamente com os documentos de baixa para exportação obtido no Brasil, deve-se dirigir-se ao DMV para registro, licenciamento e liberação de placas do veículo. Depois de verificadas as documentações e efetuado o pagamento das taxas, o veículo está apto para rodar e ser comercializado no território americano.

#### 4.4 VEÍCULO PILOTO E CUSTO INTERNADO

Para efetivação do custo internado e lote piloto, foi escolhido o veículo Volkswagen Kombi 1965 o qual recentemente bateu recorde em um leilão nos Estados Unidos.

A Kombi (Figura 3), em alemão, *Kombinationsfahrzeug*, quer dizer “veículo combinado” ou “veículo multiuso”. Em boa parte do mundo a Kombi é conhecida como: *Transporter, Type 2, Combi, Van ou Bus*. O que poucos sabem é que o nome é um apelido brasileiro, uma redução do nome original alemão. Em 1949 a Kombi começou a ser produzida na Alemanha. Embora a Kombi já estivesse no mercado, em 2 de setembro de 1953 chegou ao Brasil e começou a ser montada pela Brasmotor, e mais tarde começou a ser produzida em São Bernardo do Campo em São Paulo. Ela foi produzida até 2013 durante 56 anos, onde deixou de ser produzida por conta da obrigatoriedade da instalação dos freios ABS e Air Bags, o qual seu projeto não comportaria. ([www.noticiasautomotivas.com.br](http://www.noticiasautomotivas.com.br))

Por ser tão versátil, a Kombi derivada do Fusca possuía uma mecânica simples e barata. Além disso, a variedade de versões que atendia a diversos tipos de necessidades, desde uso para trabalho como taxi, carro de entregas, serviços policiais e de bombeiros, até uso familiar e para passeios. A maioria de seus modelos são demasiadamente procurados, mas existem alguns que são mais

valorizados como por exemplo a Kombi split (Corujinha), com vidro dividido, feita até 1975. Além disso, as que foram produzidas até 1963 tinham um charme especial, porque as janelas de trás eram fechadas, e por isso elas são cultuadas como objeto de desejo entre colecionadores. ([www.flatout.com.br](http://www.flatout.com.br))

Um dos notáveis marcos foi ter atingido 1,5 milhão de unidades vendidas somente no Brasil, além de ter sido o veículo que ficou mais tempo em produção no Brasil e no mundo.

Figura 3 – Kombi Samba 1965



Fonte: [www.noticiasautomotivas.com.br](http://www.noticiasautomotivas.com.br)

Conforme a (Figura 4), o preço médio da Kombi 1965 Samba em ótimo estado de conservação nos estados unidos varia entre US\$40 a US\$60 mil conforme anúncios em sites como, Ebay Motors e Gateway Classics, podendo chegar até US\$75mil em um leilão.

Figura 4 – Preços Praticados

 <p>ATLANTA SHOWROOM 678-894-4833 www.GATEWAYCLASSICCARS.COM</p>	<p>1965 Volkswagen Type 2 Bus #1186-ATL \$42,500</p> <p>ATLANTA - INVENTORY</p> <p>Spectacular <b>Orange/White 1965 Volkswagen Type 2 Bus</b> boasts a <b>1600cc</b> engine. Listed at <b>\$42,500</b> with <b>36,875</b> miles is a real head turner. <a href="#">Read More...</a></p> <p>2,463 VIEWS 4 FOLLOWERS</p> <p><a href="#">VIEW HD IMAGES</a> <a href="#">QUICK VIEW</a></p> <p><a href="#">ALL - Volkswagen</a> <a href="#">ALL - Type 2</a> <a href="#">MORE - 1965 Volkswagen Type 2</a></p>
 <p>ORLANDO SHOWROOM 407-771-2000 www.GATEWAYCLASSICCARS.COM</p>	<p>1967 Volkswagen Transporter Restored Bus #1217-ORD \$68,500</p> <p>ORLANDO - INVENTORY</p> <p>Spectacular <b>Green/White 1967 Volkswagen Transporter Restored Bus</b> with <b>100</b> miles has a solid <b>1600 CC</b> under the hood and a <b>4 Speed Manual</b> transmission. <a href="#">Read More...</a></p> <p>5,154 VIEWS 4 FOLLOWERS</p> <p><a href="#">VIEW HD IMAGES</a> <a href="#">QUICK VIEW</a></p> <p><a href="#">ALL - Volkswagen</a> <a href="#">ALL - Transporter</a> <a href="#">MORE - 1967 Volkswagen Transporter</a></p>

Fonte: www.gatewayclassiccars.com

Para efeito de cálculo e composição do custo utiliza-se a cotação do dólar a R\$ 4,00 e uma Kombi 1965 Samba, com preço médio de 80 mil reais, conforme o contato efetuado com um fornecedor de São Paulo do Século XX veículos, o qual explicou que o preço pode variar de 60 mil a 100 mil reais, dependendo do estado, da cor e configuração da kombi.

Considerando-se a saída do porto de Rio Grande – RS e destino porto de Oakland – CA, o prazo estimado de transporte total em quarenta dias até a porto de destino. Além disso, consideram-se mais dez dias para transporte interno até Salt Lake City e regularização da Kombi. O custo total internado está explanado no quadro a abaixo:

Quadro 1 - Previa de Custos do Veículo Internado

MOEDA	R\$	USD
<b>CUSTOS INTERNOS E DO VEICULO</b>		
Kombi 1975 samba	R\$ 80.000,00	\$ 20.000,00
Baixa CRVA para exportação	R\$ 415,00	\$ 103,75
Tradução da baixa	R\$ 200,00	\$ 50,00
Transporte Interno ate Rio Grande -RS (AFIANCE)	R\$ 800,00	\$ 200,00
<b>TAXAS DE ORIGEM</b>		
Limpeza/estufagem/empresa especializada	R\$ 2.000,00	R\$ 500,00
Bl fee	R\$ 415,00	\$ 103,75
Handling	R\$ 300,00	\$ 75,00
lpsp terminal	R\$ 100,00	\$ 25,00
Lacre	R\$ 30,00	\$ 7,50
Thc origem	R\$ 880,00	\$ 220,00
<b>TAXAS DE FRETE</b>		
Frete Maritmo e Seguro	R\$ 8.600,00	\$ 2.150,00
<b>TAXAS DE DESTINO</b>		
Handling	R\$ 600,00	\$ 150,00
Movimentação container	R\$ 40,00	\$ 10,00
Transporte Interno ate Salt Lake City-Utah	R\$ 5.000,00	\$ 1.250,00
<b>IMPOSTOS E TAXAS DESTINO</b>		
Impostos 2.5% (CBP)	R\$ 2.000,00	\$ 500,00
Inspecao de seguranca	R\$ 28,00	\$ 7,00
inspecao de Chassis	R\$ 40,00	\$ 10,00
Registro/Licenciamento /Placas	R\$ 792,00	\$ 198,00
<b>TOTAL DE CUSTOS ESTIMADOS</b>	<b>R\$ 102.240,00</b>	<b>\$ 25.560,00</b>

Fonte: Autor com base em Afiance Global Networking

Com base nos custos estimados para internar este veículo nos Estados Unidos e nos preços praticados no mercado, obtém-se uma margem de lucro em torno de 40% a 50%, nos canais de venda direta como sites , podendo chegar a 100% do valor investido em casas de leilões especializadas, tornando-se um negócio viável e com potencial de crescimento, uma vez que a gama de veículos Volkswagen é extensa no Brasil e o mercado americano está disposto a pagar por estas raridades não somente brasileiras, mas sim mundiais.

#### 4.5 CONCORRÊNCIA NOS ESTADOS UNIDOS

O mercado de carros antigos e clássicos nos estados unidos é dinâmico e veem crescendo constantemente. Por este motivo a maioria dos carros antigos a venda no continente americano estão em lojas especializadas no ramo e que utilizam fortemente a internet como principal meio de atingir seu cliente final. Por ser de fácil acesso, utilizam-se plataformas ou sites próprios para atingir todo território

nacional, uma vez que a loja física limita o alcance a possíveis compradores, fazendo com que a concorrência não seja somente local e sim nacional.

O foco principal será em veículos da marca Volkswagen como fuscas, kombis e seus derivados que estão em alta no mercado americano, e por esse motivo concorrência local se torna ínfima, pois no estado de Utah onde destina-se a operação, existem somente algumas lojas de carros clássicos como a *Classic Motors Inc*, *Salt City Classic and Muscle* e *Blacksmith Garage*, que são especializadas em clássicos nacionais e *Muscle cars* americanos.

Através das pesquisas realizadas pela internet não foram encontradas nenhuma loja ou site especializado em veículos Volkswagen ou clássicos brasileiros nos EUA, somente algumas plataformas e sites que possuem alguns destes clássicos em seu estoque como *EbayMotors* e *Gateway ClassicsCars*. Isto prova que mesmo sendo enorme a procura por estes veículos, não se enfrenta grande concorrência no mercado, uma vez que a empresa será pioneira neste ramo.

#### 4.6 CANAIS DE VENDA NOS ESTADOS UNIDOS

Os principais canais de venda para veículos clássicos nos Estados Unidos são através da internet, em sites especializados e em plataformas de e-commerce, loja física e leilões.

Os sites e plataformas de vendas possuem extensa participação no mercado, pois justamente o acesso e alcance do anúncio é de enorme proporção e seu custo é baixíssimo em torno de US\$15 por anúncio ou ainda pode-se realizar um pacote mensal com anúncios ilimitados por cerca de US\$100, tornando-o o principal canal para venda de veículos clássicos. O anúncio é fácil de ser realizado, exigindo o cadastro no site, juntamente com as fotos detalhadas e principais características do veículo. Estes anúncios podem ser realizados tanto pelo exportador como por seus parceiros de negócios nos Estados Unidos. Além disso, alguns destes sites disponibilizam um sistema de leilão on-line, visando potencializar o valor final de venda. Os principais utilizados nos estados unidos são:

- a) Ebay Motors -[www.ebay.com](http://www.ebay.com);
- b) Gateway Classic Car - [www.gatewayclassiccars.com](http://www.gatewayclassiccars.com);
- c) Hemmings -[www.hemmings.com](http://www.hemmings.com);
- d) Autotrader - [www.classics.autotrader.com](http://www.classics.autotrader.com);
- e) Classic Cars - [www.classiccars.com](http://www.classiccars.com);

Outro canal de venda seria a abertura de uma loja física visando criar um espaço diferenciado para comercializado de veículos clássicos, gerando maior credibilidade e segurança aos clientes. Porém uma estrutura deste porte exigiria alto investimento inicial em aluguel, funcionários, reforma do ambiente, entre outros, o que poderia inviabilizar o negócio em um primeiro momento. Por isso a maioria das lojas de clássicos está em um ambiente on-line e somente após estar estável no mercado, a abertura de loja física se torna uma opção a ser ponderada. Pode-se utilizar ainda o modelo de consignação em lojas especializada mediante a pagamento de comissão sobre a venda.

Por outro lado, os leilões de carros clássicos são uma alternativa viável, uma vez que reúnem vários compradores de alto poder aquisitivo em um local. Os leilões de colecionadores são diferentes dos leilões de carros usados nos EUA. Esses leilões são para colecionadores sérios, e cada evento inclui centenas ou até milhares de carros raros e clássicos.

Na maioria das vezes, as informações completas sobre os veículos são compiladas por especialistas internos e publicadas com bastante antecedência, para que os compradores saibam exatamente o que está sendo oferecendo. As taxas cobradas pelas casas de leilões giram em torno de 10 % do valor final de venda. As principais casas de leilões nos Estados Unidos são:

- a) Barrett- Jackson: Os leilões de carros colecionadores de classe mundial da Barrett-Jackson atraem entusiastas de todo o país há quase cinco décadas. A Barrett-Jackson hospeda os maiores leilões de carros de colecionadores do mundo. Eles costumam transmitir esses eventos ao vivo diretamente no site próprio.
- b) Gooding & Company: é uma casa de leilões automotiva líder especializada em carros antigos, carros clássicos e carros de corrida. A cada ano, realiza

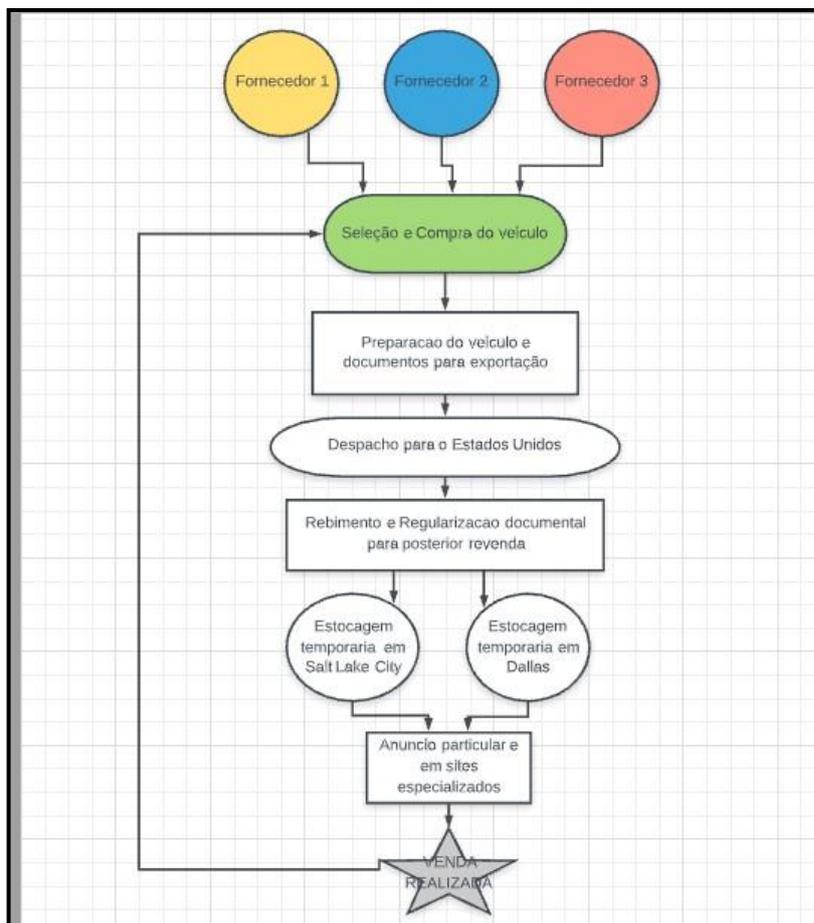
três leilões distintos em Scottsdale, Arizona; Ilha Amélia, Flórida; e Pebble Beach, Califórnia.

- c) Meccum: é líder em leilões de carros clássicos e de colecionador, organizando eventos em todo o EUA e oferece mais de 20.000 carros à venda a anualmente. Classificada como número um no mundo pelo gigantesco volume de veículos que vende e número um nos Estados Unidos pelo número de leilões que realiza todos os anos.
- d) RM Sotheby's: A RM Auctions realizou uma parceria formal com a Sotheby's em 2015 para se tornar a RM Sotheby's , uma casa de leilões cujo objetivo é elevar a percepção de valor dos leilões de carros clássicos e de colecionador, oferecendo veículos de primeira linha e com qualidade de investimento.
- e) WorldWide Auctions: Esta casa de leilões é um pouco diferente das convencionais, uma vez que os donos são leiloeiros-chefe e especialistas em automóveis, de modo que o estoque oferecido é previamente verificado, garantindo um investimento sólido aos compradores.

#### 4.6.1 Estoque Temporário

Além disso, pode-se considerar a viabilidade de um estoque temporário em Salt Lake City e em Dallas, onde os futuros parceiros já mencionados anteriormente e que possuem residência própria, receberiam uma comissão por veículo vendido, além de proporcionar custos zero de estocagem dos veículos até sua venda conforme a Figura 5.

Figura 5 – Fluxograma Base do Negócio



Fonte: Autor

Por meio da estocagem temporária na residência destes parceiros propõem-se aumentar a margem de ganho utilizando os anúncios on-line, potenciais leilões e utilização de e-commerce que possuem baixo custo em relação a outros meios de venda como abertura de loja própria ou consignação em lojas de terceiros.

Além disso, a participação ativa destes parceiros em grupos e encontros em todo território americano voltado a veículos antigos e aficionados por Volkswagen, facilitam o comércio e aumentam a chances de vendas, uma vez que a proximidade e relação de amizade com este público possibilitam o levantamento de informações sobre as necessidades e desejos em relação os veículos que estes compradores buscam e os valores que estão dispostos a pagar para terem algumas destas raridades em suas coleções. Com isto facilita-se a viabilidade do negócio através de um atendimento personalizado diminuindo os riscos e o tempo no qual o veículo fica parado até sua venda ser realizada.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste estudo foi validar a viabilidade de exportação de veículos antigos para os Estados Unidos, visando atender a demanda existente neste país, uma vez que ele é responsável por mais de 70% dos negócios relacionados a veículos antigos e colecionáveis no mundo.

Analisando o mercado americano, constatou-se que a procura por veículos da marca Volkswagen aumentou rapidamente nos últimos anos, o que gerou a valorização de veículos antigos como Kombis, fuscas e outros derivados da marca, como podemos comprovar pelas valores de venda no mercado e em leilões consagrados por todo o país, tornando o Brasil um importante fornecedor destes clássicos, uma vez que a produção destes modelos esteve ativa por muitos anos no mercado nacional. Além disso, a procura foi impulsionada pelos preços atrativos destes clássicos comparados a outras marcas internacionais as quais seus preços chegam na casa dos milhões, tornando-se inviável para a maioria dos colecionadores atuais.

O produto escolhido para tal estudo foi a kombi samba 1965, haja vista que a venda e procura por este modelo tem se mostrado demasiadamente alta, fazendo com que seus preços de mercado subam relativamente rápido devido à escassez de mercado deste veículo específico gerando uma demanda a ser suprida. Por isso o conhecimento técnico dos fornecedores nacionais e a capacidade de localizar os melhores veículos são de suma importância para aumentar o valor destes no mercado americano.

Após realizar todo o processo de saída do território brasileiro, transporte e entrada nos Estados Unidos, verificou-se que o preço internado do veículo em questão se mostra competitivo e com margem de lucro relativamente alta podendo variar de 50% até 100 % do valor investido, tornando-o um negócio lucrativo e com potencial de crescimento.

Ademais os canais de venda como sites especializados, *e-commerce* e leilões possuem um papel importante neste negócio, pois é um meio de propagar e conectar os veículos até seus potenciais compradores, destacando-se entre eles o papel dos parceiros que por conviverem no meio de colecionadores e entusiastas acabam por auxiliar e facilitar a venda dos veículos nos Estados Unidos.

Como resultado deste estudo demonstrou-se que a viabilidade econômica de exportação de veículos antigos para revenda nos Estados Unidos é sim viável, e ficou evidente também a importância do conhecimento técnico, de mercado de carros antigos e da legislação necessária para realizar todo o processo.

## 5.1 LIMITAÇÕES E SUGESTÕES DE ESTUDOS FUTUROS

O estudo limita-se ao produto escolhido e ao país destino, embora possa ser replicado em situações semelhantes, não pode ser generalizado para todos os tipos de veículos de marca e anos semelhantes. Outro fator limitante foi o número de entrevistados e as empresas fornecedoras consultadas que podem não representar a totalidade das possibilidades de pesquisa.

Como sugestão de estudos futuros pode-se averiguar a viabilidade de outros veículos da linha Volkswagen que possuem relevante procura por colecionadores no mercado americano e que não foram disponibilizados na época para os Estados Unidos.

Além disso, outros veículos antigos nacionais de marcas consagradas como Chevrolet e Ford podem ser estudados para atender colecionadores americanos e brasileiros que moram nos Estados Unidos e que sob encomenda, gostariam de possuir um clássico nacional no território americano, criando-se um negócio com alto potencial de lucro e baixo risco.

## REFERÊNCIAS

CARANDDRIVER. **Baby boomers created the classic car market and could crash it feature.** Disponível em

<https://www.caranddriver.com/features/a15112517/baby-boomers-created-the-classic-car-marketand-could-crash-it-feature> Acesso em junho 2019.

CARDOSO, A. F., GONÇALVES, D. R.: **As Relações Internacionais e os seus Problema Específicos.** Coimbra: 2007.

DE PAULA, M. G. **A empresa importadora:** como criar, organizar e dirigir – planejamento, controle e gestão. São Paulo: FISCOsoft, 2014

DRIES LAURS, L. R., **My kingdom for a horse (or a classic car)**, Journal of International Financial Markets, Institutions & Money 2018, Disponível em: ScienceDirect

GARCIA, L. M. **Exportar:** rotinas e procedimentos e formação de preço. 5. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1996.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

IBISWORLD. **Classic Car Dealers Industry In USA.** Disponível em [www.ibisworld.com/industry-trends/specialized-market-research-reports/consumer-goods-services/lifestyle-stores/classic-car-dealers.html](http://www.ibisworld.com/industry-trends/specialized-market-research-reports/consumer-goods-services/lifestyle-stores/classic-car-dealers.html). Acesso em agosto 2019.

KEEDI, S. **ABC do comércio exterior.** Aduaneiras, 2002.

MALUF, S. N. **Administrando o Comércio Exterior do Brasil.** São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia científica.** 5.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MINERVINI, N. **O exportador:** ferramentas para atuar com sucesso no mercado internacional. 5.ed. São Paulo: Parson Prentice Hall, 2008.

MISCHE, M.A., SPIZZIRRI, M.J. **Alternative Asset Class Investments: The Case for Classic Cars,** 2014

PIPKIN, A. **Marketing internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

POPCORN, F, **The Popcorn report**. Nova York, 1992

VEIGA, L.F. G. et al. **Evolução, comprometimento e escolha de mercados na internacionalização de empresas brasileiras: estudos de casos**. Rio de Janeiro: UFRJ/COPPEAD, 2002.

VIEIRA, G. B. B. **Transporte Internacional de Cargas**. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

## SITES CONSULTADOS

<https://autovideos.com.br/correr-riscos-mercado-financeiro-carro-antigo-rentabilidade/#>. Acesso em: 3 abril 2019.

<https://portal.fgv.br/pesquisas/fgv> Acesso em: 3 maio 2019.

<https://www.maxicar.com.br/2015/04/o-antigomobilismo-esse-desconhecido/> Acesso em: 4 maio 2019.

<http://www.knightfrank.com/research/knight-frank-luxury-investment-index-q2-2017-4949.aspx>. Acesso em: 11 abril 2019.

<https://www.automobilemag.com/news/the-state-of-the-collector-car-market-may-2018/> Acesso em: 12 abril 2019.

<https://www.caranddriver.com/features/a15112517/baby-boomers-created-the-classic-car-marketand-could-crash-it-feature/>. Acesso em: 12 abril 2019.

<https://www.classiccarauctionyearbook.com/en/historica-selecta/>. Acesso em: 12 abril 2019.

<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/exportacao-portal-unico> Acesso em: 14 abril 2019.

<http://www.procomex.org.br/2013/05/29/comercio-internacional-brasileiro-panorama/> Acesso em: 14 abril 2019.

<https://administradores.com.br/artigos/exportacao-direta-ou-indireta-por-qual-optimar/>. Acesso em: 14 abril 2019.

<https://enciclopediaaduaneira.com.br/apostila-2-017-parte-v/>. Acesso em: 16 abril 2019.

<http://www.braxtrading.com.br/exportacao.html> Acesso em: 16 abril 2019.

<http://www.siscomex.gov.br/> Acesso em: 18 abril 2019.

<http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/cgpi-servicos/18575-importacao-e-exportacao-de-mercadorias>. Acesso em: 18 abril 2019.

[https://www.sefaz.mt.gov.br/portal/download/arquivos/Tabela\\_NCM.pdf](https://www.sefaz.mt.gov.br/portal/download/arquivos/Tabela_NCM.pdf) Acesso em: 18 abril 2019.

<https://www.carsdirect.com/car-buying/how-to-import-a-car-from-europe> Acesso em: 25 abril 2019.

<https://www.comexblog.com.br/exportacao/as-modalidades-de-pagamento-na-exportacao/> Acesso em: 25 abril 2019.

<http://www. eficiencia.com.br/logistica-internacional-e-sua-importancia-para-as-empresas-brasileiras/> Acesso em: 26 abril 2019.

<https://www.cbp.gov/trade/basic-import-export/importing-car> Acesso em: 27 abril 2019.

<http://www.eloparts.com/wp-content/uploads/2017/05/Tabela-incoterms.pdf>  
Acesso em: 27 abril 2019.

<https://www.ibisworld.com/industry-trends/specialized-market-research-reports/consumer-goods-services/lifestyle-stores/classic-car-dealers.html>  
Acesso em: 05 maio 2019.

<https://www.hagerty.com/> Acesso em: 05 maio 2019.

<https://cars.usnews.com/cars-trucks/classic-cars-are-increasing-in-value>  
Acesso em: 08 maio 2019.

<https://www.cnbc.com/2016/10/21/vintage-cars-double-as-both-asset-class-and-passion-hobby.html> Acesso em: 15 maio 2019.

<https://revistaautoesporte.globo.com/Noticias/noticia/2018/11/.html> Acesso em: 25 maio 2019

<https://jornaldocarro.estadao.com.br/carros/exportacao-de-carros-antigos-esta-em-alta-no-brasil/> Acesso em: 25 maio 2019.

<https://quatorrodas.abril.com.br/noticias/por-que-estas-duas-kombis-foram-leiloadas-a-preco-de-hilux-e-camaro/> Acesso em: 20 agosto 2019.

<http://ultimateclassicrofund.com/whitepaper.pdf> Acesso em: 20 maio 2019.

<https://classiccartrust.com/news/2018/11/classic-car-auction-yearbook-2018-25-years-vluable-insights/> Acesso em: 15 maio 2019.

<https://www.seculo20antigos.com.br/> Acesso em: 20 agosto 2019.

<https://www.raridadesdogg.com.br/?> Acesso em: 20 agosto 2019.

<https://reginaldodecampinas.com.br/> Acesso em: 20 agosto 2019.

<http://www.pastorecarcollection.com.br/> Acesso em: 20 agosto 2019.

<https://www.positivoveiculos.com.br/> Acesso em: 20 agosto 2019.

<https://autos.culturamix.com/marcas/volkswagen/kombi-modelos> Acesso em: 25 agosto 2019.

<https://www.flatout.com.br/cinco-versoes-da-kombi-que-so-foram-produzidas-no-brasil/> Acesso em: 25 agosto 2019.

<https://www.noticiasautomotivas.com.br/kombi/> Acesso em: 25 agosto 2019.

<https://classics.autotrader.com/classic-cars-for-sale/volkswagen-for-sale> Acesso em: 29 agosto 2019.

<https://www.gatewayclassiccars.com/> Acesso em: 29 agosto 2019.

<https://www.montway.com/blog/best-collector-car-auctions-usa/> Acesso em: 29 agosto 2019.

<https://www.ebay.com/> Acesso em: 29 agosto 2019.

<https://www.saltcityclassic.com/> Acesso em: 29 agosto 2019.

<http://www.blacksmithgarage.com/> Acesso em: 29 agosto 2019.

<https://www.hemmings.com/> Acesso em: 29 agosto 2019.

<https://classics.autotrader.com/> Acesso em: 29 agosto 2019.

<https://classiccars.com/> Acesso em: 29 agosto 2019.

<https://www.barrett-jackson.com/> Acesso em: 10 setembro 2019.

<https://www.goodingco.com/auctions/> Acesso em: 10 setembro 2019.

<https://www.mecum.com/> Acesso em: 10 setembro 2019.

<https://rmsothebys.com/> Acesso em: 10 setembro 2019.

<http://worldwideauctioneers.com/> Acesso em: 10 setembro 2019.

<https://www.youtube.com/user/carroscolecionadores/community> Acesso em: 13 setembro 2019.

<https://afianci.com/> Acesso em: 13 setembro 2019.

## ANEXO 1 – FORMULARIO CBP 7501



**DEPARTMENT OF HOMELAND SECURITY**  
U.S. Customs and Border Protection

OMB APPROVAL NO. 1651-0022  
EXPIRATION DATE 01/31/2021  
ESTIMATED BURDEN 10 MIN

### ENTRY SUMMARY

1. Filer Code/Entry No.		2. Entry Type		3. Summary Date	
4. Surety No.		5. Bond Type		6. Port Code	
7. Entry Date					
8. Importing Carrier			9. Mode of Transport		10. Country of Origin
11. Import Date					
12. B/L or AWB No.			13. Manufacturer ID		14. Exporting Country
15. Export Date					
16. I.T. No.		17. I.T. Date	18. Missing Docs	19. Foreign Port of Lading	
20. U.S. Port of Unlading					
21. Location of Goods/G.O. No.			22. Consignee No.		23. Importer No.
24. Reference No.					
25. Ultimate Consignee Name and Address				26. Importer of Record Name and Address	
City			State	Zip	
City			State	Zip	
27.	28. Description of Merchandise				32.
Line No.	29. A. HTSUS No.	30. A. Grossweight	31. Net Quantity in	A. Entered Value	33. A. HTSUS Rate
	B. ADA/CVD No.	B. Manifest Qty.	HTSUS Units	B. CHGS	B. ADA/CVD Rate
				C. Relationship	C. IRC Rate
					D. Visa No.
					34. Duty and I.R. Tax
					Dollars
					Cents
Other Fee Summary for Block 39			35. Total Entered Value		<b>CBP USE ONLY</b>
			\$		A. LIQ CODE
			Total Other Fees		B. Ascertained Duty
			\$		C. Ascertained Tax
36. DECLARATION OF IMPORTER OF RECORD (OWNER OR PURCHASER) OR AUTHORIZED AGENT					D. Ascertained Other
I declare that I am the <input type="checkbox"/> Importer of record and that the actual owner, purchaser, or consignee for CBP purposes is as shown above, OR <input type="checkbox"/> owner or purchaser or agent thereof. I further declare that the merchandise <input type="checkbox"/> was obtained pursuant to a purchase or agreement to purchase and that the prices set forth in the invoices are true, OR <input type="checkbox"/> was not obtained pursuant to a purchase or agreement to purchase and the statements in the invoices as to value or price are true to the best of my knowledge and belief. I also declare that the statements in the documents herein filed fully disclose to the best of my knowledge and belief the true prices, values, quantities, rebates, drawbacks, fees, commissions, and royalties and are true and correct, and that all goods or services provided to the seller of the merchandise either free or at reduced cost are fully disclosed. I will immediately furnish to the appropriate CBP officer any information showing a different statement of facts.					E. Ascertained Total
					37. Duty
41. DECLARANT NAME			TITLE		SIGNATURE
					DATE
42. Broker/Filer Information (Name, address, phone number)				43. Broker/Importer File No.	

# ANEXO 2 – FORMULARIO HS-7

<div style="display: inline-block; vertical-align: middle; text-align: center;"> <p><b>— DECLARATION —</b></p> <p>Importation of Motor Vehicles and Motor Vehicle Equipment Subject to  <b>Federal Motor Vehicle Safety, Bumper and Theft Prevention Standards</b></p> </div> <div style="float: right; font-size: small;"> <p>OMB No. 2127-0002              Exp. 04-30-2017              Public Law 100—562,              49 USC Chap. 301</p> </div>			
PORT OF ENTRY	CUSTOMS PORT CODE	CUSTOMS ENTRY NO	ENTRY DATE
MAKE OF VEHICLE	MODEL	YEAR	VEHICLE IDENTIFICATION NUMBER (VIN)
REGISTERED IMPORTER NAME AND NHTSA REGISTRATION NUMBER <i>(Required when Box 3 is checked)</i>			VEHICLE ELIGIBILITY NO. <i>(Box 3)</i>
DESCRIPTION OF MERCHANDISE IF MOTOR VEHICLE EQUIPMENT			

1. The vehicle is 25 or more years old or the equipment item was manufactured on a date when no applicable Federal Motor Vehicle Safety Standard or Theft Prevention Standard was in effect.  
 Date of manufacture: \_\_\_\_\_ [591.5(i)]
- 2A. The vehicle or equipment item conforms to all applicable Federal Motor Vehicle Safety Standards (or the vehicle does not conform solely because readily attachable equipment items that will be attached to it before it is offered for sale to the first purchaser for purposes other than resale are not attached), and Bumper and Theft Prevention Standards, and bears a certification label or tag to that effect permanently affixed by the original manufacturer to the vehicle or affixed by the manufacturer to the equipment item or to its delivery container in accordance with applicable National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) regulations [591.5(b)].
- 2B. The vehicle was certified by its original manufacturer as conforming to all applicable Canadian motor vehicle safety standards and its original manufacturer confirms that the vehicle conforms to all applicable U.S. Federal Motor Vehicle Safety, Bumper, and Theft Prevention Standards (or that it conforms to all such standards except for the labeling requirements of Standards Nos. 101 and 110 or 120, and/or the specifications of Standard No. 108 relating to daytime running lamps), and the vehicle is not a salvage motor vehicle, a repaired salvage motor vehicle, or a reconstructed motor vehicle, and I am importing it for personal use. [591.5(g)].  
**Attachment:** Copy of manufacturer's confirmation letter.
3. The vehicle does not conform to all applicable Federal Motor Vehicle Safety and Bumper Standards, but does conform to applicable Federal Theft Prevention Standards, but I am eligible to import it because NHTSA has determined that the model and model year of the vehicle to be imported is eligible for importation into the United States, and the vehicle is not a salvage motor vehicle or a reconstructed motor vehicle, and I have furnished a bond, which is attached to this declaration, in an amount equal to 150 percent of the entered value of the vehicle as determined by the Secretary of the Treasury. If the Administrator of NHTSA determines that the vehicle has not been brought into conformity with all such standards within 120 days after importation, then I state that I will deliver such vehicle to the Secretary of Homeland Security for export, or abandon it to the United States [591.8]; and that
- a. I have registered with NHTSA pursuant to 49 CFR Part 592 and such registration is not suspended and has not been revoked; or
- b. I have executed a contract or other agreement, which is attached to this declaration, with an importer who has registered with NHTSA and whose registration is not suspended and has not been revoked. [591.5(f)]
- Attachments:** Copy of DOT Bond; and  
 Copy of Contract with a Registered Importer, if applicable.
4. The vehicle or equipment does not conform to all applicable Federal Motor Vehicle Safety, Bumper and Theft Prevention Standards, but is intended solely for export and is labeled for export on the vehicle or equipment item, and the outside of any container of the vehicle or equipment item bears a label or tag to that effect. [591.5(c)]
5. The vehicle or equipment does not conform to all applicable Federal Motor Vehicle Safety, Bumper and Theft Prevention Standards, but I am eligible to import it because all of the following conditions exist:
- a. I am a nonresident of the United States and the vehicle is registered in a country other than the United States;
- b. I am temporarily importing the vehicle for personal use for a period not to exceed 1 year, and will not sell it during that time; and
- c. I will export it not later than the end of 1 year after entry, and the declaration contains my passport number and country of issue. [591.5(d)]
- d. Passport No. \_\_\_\_\_ Country of Issue \_\_\_\_\_
6. The vehicle does not conform to all applicable Federal Motor Vehicle Safety, Bumper, and Theft Prevention Standards, but I am eligible to import it because all of the following conditions exist:
- a. I am a member of a foreign government on assignment in the United States, or a member of the Secretariat of a public international organization so designated under the International Organizations Immunities Act, and within the class of persons for whom free entry of motor vehicles has been authorized by the Department of State;
- b. I am importing the vehicle on a temporary basis for my personal use, and will register it through the Office of Foreign Missions of the Department of State;
- c. I will not sell the vehicle to any person in the United States, other than a person eligible to import a vehicle under this paragraph;
- d. I will obtain from the Office of Foreign Missions of the State Department, before departing the United States at the conclusion of a tour of duty, an ownership title to the vehicle good for export only; and
- e. I have attached a copy of my official orders. [591.5(h)(1)]
- Name of Embassy: \_\_\_\_\_
- Attachment:** Copy of Official Orders.
7. The vehicle or equipment does not conform to all applicable Federal Motor Vehicle Safety and Bumper Standards, but is being imported solely for the purpose of research, investigations, demonstrations or training, or competitive racing events, and I state that I will comply with the applicable restrictions on importers of such merchandise as specified in 49 CFR 591.7 and I will provide the Administrator with documentary proof of export or destruction not later than 30 days following the end of the period for which the vehicle has been admitted into the United States. [591.5(j)]
- Attachment:**
- a. Copy of NHTSA permission letter if the importer is not an original manufacturer of motor vehicles (or a wholly owned subsidiary thereof) that are certified to conform to all applicable Federal Motor Vehicle Safety Standards (FMVSS). Use on the public roads must be authorized specifically. [591.6(f)(1) or (2)];
- b. Importer's statement describing the use to be made of the vehicle or equipment item if the importer is an original manufacturer of motor vehicles (or a wholly owned subsidiary thereof) that are certified to conform to all applicable FMVSS. If use on the public roads is an integral part of the purpose for which the vehicle or equipment item is imported, the statement shall describe the purpose that makes such use necessary, state the estimated period of time during which use of the vehicle or equipment item on the public roads is necessary, and state the intended means of final disposition (and disposition date) of the vehicle or equipment item after completion of the purpose for which it is imported. [591.6(f)(3)]
8. The vehicle was not manufactured primarily for use on the public roads and thus is not a motor vehicle subject to the Federal Motor Vehicle Safety, Bumper, and Theft Prevention Standards or the equipment item is not a system, part, or component of a motor vehicle and thus is not an item of motor vehicle equipment subject to the Federal Motor Vehicle Safety Standards. [591.5(a)]
- Attachment:** Importer's statement substantiating that the vehicle was not manufactured for use on the public roads, other than the equipment item was not manufactured for use on a motor vehicle or is not an item of motor vehicle equipment. [591.6(a)]
9. The vehicle or equipment item requires further manufacturing operations to perform its intended function, other than the addition of readily attachable equipment items such as mirrors, wipers, or tire and rim assemblies, or minor finishing operations such as painting, and any part of such vehicle that is required to be marked by the Theft Prevention Standard is marked in accordance with that standard. [591.5(e)]
- Attachment:** For a vehicle, a copy of the Incomplete Vehicle Document, issued by the incomplete vehicle manufacturer, providing guidance on completing the vehicle so that it conforms to all applicable Federal Motor Vehicle Safety Standards (FMVSS). For an equipment item, a statement issued by the item's manufacturer identifying the applicable FMVSS to which the item does not conform and describing the further manufacturing required for the item to perform its intended function. [591.6(b)].
10. The vehicle does not conform to all applicable Federal Motor Vehicle Safety and Bumper Standards but is being imported solely for the purpose of show and display, and I state that I will comply with all applicable restrictions on importers of such vehicles as specified in 49 CFR 591.7. [591.5(j)]
- Attachment:** Copy of NHTSA Permission Letter.
11. The equipment item is subject to the Theft Prevention Standard and is marked in accordance with the requirements of 49 CFR Part 541. [591.5(k)]
12. The vehicle does not conform to all applicable Federal Motor Vehicle Safety, Bumper, and Theft Prevention Standards, but I am eligible to import it because all of the following conditions exist:
- a. I am a member of the armed forces of a foreign country on assignment in the United States;
- b. I am importing the vehicle on a temporary basis, and for my personal use;
- c. I will not sell the vehicle to any person in the United States, other than a person eligible to import a vehicle under this paragraph;
- d. I will export the vehicle upon departing the United States at the conclusion of my tour of duty; and
- e. I have attached a copy of my official orders. [591.5(h)(2)]
- Attachment:** Copy of Official Orders.
13. The vehicle does not conform to all applicable Federal Motor Vehicle Safety and Bumper Standards, but does conform to applicable Federal Theft Prevention Standards, and I am eligible to import it because I am registered with NHTSA pursuant to 49 CFR Part 592 and such registration is not suspended and has not been revoked, I have informed NHTSA that I intend to petition, or I have petitioned, that agency to decide that the vehicle to be imported is eligible for importation, and NHTSA has granted me permission in writing to import the vehicle for that purpose. If the Administrator of NHTSA dismisses my petition, or decides that the vehicle is not eligible for importation, or if I withdraw my petition or I fail to submit a petition covering the vehicle within 180 days from the date of entry, then I state that I will deliver such vehicle, unless it is destroyed, to the Secretary of Homeland Security for export, or abandon it to the United States, within 30 days from the date of the dismissal, denial, or withdrawal of my petition, as appropriate, or within 210 days from the date of entry if I fail to submit a petition covering the vehicle. If the Administrator of NHTSA grants my petition, then I state that within 15 days from the date that I am notified of that decision, I will furnish a bond, in an amount equal to 150 percent of the entered value of the vehicle as determined by the Secretary of the Treasury, unless the vehicle is destroyed, to ensure that I will bring the vehicle into conformity with all applicable Federal Motor Vehicle Safety and Bumper standards within 120 days from the date the petition is granted, or will deliver the vehicle to the Secretary of Homeland Security for export, or abandon it to the United States. If the vehicle is destroyed, then I state that I will furnish NHTSA with documentary proof of that destruction within 15 days from the date that it occurs.
- Attachment:** Copy of NHTSA permission letter.

NAME OF IMPORTER <i>(Please type)</i>	IMPORTER'S ADDRESS <i>(Street, City, State, Zip Code)</i>	
NAME OF DECLARANT <i>(Please type)</i>	DECLARANT'S ADDRESS	
DECLARANT'S CAPACITY	DECLARANT'S SIGNATURE	DATE SIGNED

EPA Requirements: Importers of motor vehicles/engines and nonroad vehicles/engines/equipment must also submit EPA form 3520-1 or 3520-21 to U.S. Customs and Border Protection to identify the basis for importation into the United States and U.S. territories under the laws administered by the United States Environmental Protection Agency. For more information, please see [www.epa.gov/otaq/imports/index.htm](http://www.epa.gov/otaq/imports/index.htm).

**PAPERWORK REDUCTION ACT STATEMENT:** A federal agency may not conduct or sponsor, and a person is not required to respond to, nor shall a person be subject to a penalty for failure to comply with, a collection of information subject to the requirements of the Paperwork Reduction Act unless that collection of information displays a current valid OMB Control Number. The OMB Control Number for this information collection is 2127-0002. The information collected on this form is necessary to import a motor vehicle or motor vehicle equipment into the United States. We estimate that it will take approximately 5 minutes to complete the form. The information collected is mandatory under 49 CFR 591.5. Send comments regarding this burden estimate or any other aspect of this collection of information, including suggestions for reducing this burden to: Information Collection Clearance Officer, National Highway Traffic Safety Administration, 1200 New Jersey Ave, S.E., Room W45-205, Washington, DC, 20590.