



*Projeto de Internacionalização da Indústria Brasileira
de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos*

Manual da Metodologia de Segmentação

Empresas de Produtos Acabados

Versão: julho de 2019

www.beautycarebrazil.org.br

Realização:



A política de segmentação

Introdução

O Projeto Setorial Beautycare Brazil foi criado com a finalidade de promover a internacionalização das empresas de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos.

OBJETIVO: Alavancar o crescimento das exportações de produtos e serviços que envolvem a cadeia de valor do setor de HPPC (produtos acabados, ingredientes, embalagens, serviços e acessórios em geral), buscando alcançar 20% de aumento de resultados nos próximos 5 anos.

A política de segmentação em Projetos Setoriais visa agrupar as empresas de acordo com sua maturidade e capacidade exportadora, de modo a atendê-las mais adequadamente às suas competências empresariais voltadas a exportações e internacionalização.

Atuando como um acelerador de empresas no mercado internacional, o projeto setorial criou a segmentação de empresa do setor HPPC, para que seja uma ferramenta de apoio para que as empresas brasileiras possam identificar diferentes competências necessárias a cada nível para atuação global e, conseqüentemente, possam obter benefícios diferenciados. Ou seja, um processo de melhoria contínua que possa incentivar que as empresas busquem ampliar e aperfeiçoar seus processos, almejando a mudança de um nível para o outro e maior capacitação empresarial.

Exemplo: empresas com menor maturidade têm maior necessidade de serviços voltados à capacitação e que promovam sua competitividade, enquanto as de maior maturidade requerem serviços de promoção comercial e de imagem.



A política de segmentação

Introdução

Adicionalmente, a segmentação das empresas traz outros benefícios:

- Auxilia na construção e fortalecimento da imagem da indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos brasileira, através de demonstrações de preparo e capacitação para o comércio internacional.
- Oferece um caminho para nortear as empresas em sua evolução na competitividade internacional.

Para o projeto Beautycare Brazil (BCB), foram definidos quatro níveis de segmentação: Access, Club, Top e Special (vide próximos slides).

Importante: os níveis finais não são necessariamente os mais recomendados para todas as empresas, assim como os primeiros níveis não correspondem necessariamente à falta de maturidade para atuação no mercado internacional. **A estratégia corporativa é que deve orientar esta decisão.**

Este Manual foi desenvolvido em 2016/2017, com a participação de diversos atores – equipe Beautycare Brazil, Consultoria especializada (Lidera Consultoria) e participantes do projeto setorial, através de reuniões, pesquisas e workshop para discussão de critérios e benefícios.

Última revisão realizada em julho/2019, de acordo com novo planejamento de proposta de convênio.



O processo de segmentação

Quando segmentar?

O processo de segmentação da empresa pode se iniciar de três diferentes formas:

1) Entrada da empresa no Projeto Setorial BCB

- A empresa que sair do projeto e voltar, deverá passar por um novo processo.

OU

2) Solicitação da empresa para revisão do seu nível

- Permitida **uma revisão de nível por convênio vigente**;
- Para a participação em ações específicas, a empresa deve se atentar aos prazos limites.

OU

3) Início de novo convênio do Beutycare Brazil

- Empresas participantes: entrega de declaração de nível e atendimento aos requisitos da política de segmentação.

- O Processo de segmentação terá duração de 20 dias úteis, **sem extensão de prazo**, a partir da data do 1º contato da empresa interessada com a empresa de consultoria, prestadora de serviço para verificação documental e enquadramento;
- A empresa de consultoria contratada irá realizar **04 atendimentos por empresa dentro do prazo máximo para encerramento de verificação**. Considerando que a primeira etapa dependerá exclusivamente da empresa aderente ao projeto, **a auto avaliação é imprescindível** para entrega da ficha de inscrição de verificação.
- Após encerramento do prazo do processo de verificação, **a empresa será enquadrada no nível em que atingir 100% DA ENTREGA DE DOCUMENTOS.**
- Ao final de cada avaliação, a equipe do projeto Beutycare Brazil encaminhará um comunicado eletrônico informando o nível de enquadramento da empresa, que terá validade durante o convênio vigente*.

O processo de segmentação

Cronologia e etapas para segmentação

Início da verificação se dará após manifestação da empresa participante do Projeto Setorial (entrega da ficha de inscrição)

ETAPA 1

1. [Empresa] Entrega de documentos de adesão ao projeto setorial;

2. [Equipe projeto] Envio de e-mail de boas vindas e documentos para segmentação (eletrônico);

3. [Empresa] Auto avaliação de competências e envio de ficha de inscrição para empresa de consultoria, informando nível pretendido.

Na renovação de um convênio, a empresa participante poderá optar pela declaração de segmentação, desde que o prazo para entrega do documentos seja cumprido, caso contrário deverá passar pelo processo completo de verificação.

20 dias úteis do primeiro contato da empresa até a entrega de todos os documentos

ETAPA 2

4. [Consultoria] Após recebimento de documentos, a consultoria contratada entrará em contato com a empresa interessada em até 5 dias úteis. A partir desta data, serão contados 20 dias úteis para encerramento do processo de verificação, incluindo etapas de esclarecimentos de dúvidas sobre documentos e informações gerais.

5. [Empresa] poderá realizar + 04 atendimentos com a consultoria contratada para apoio em sua auto-avaliação e entrega final de documentos para verificação.

A empresa que não cumprir o prazo de 20dd úteis, será enquadrado no nível ACCESS e poderá solicitar revisão de nível apenas 1 vez durante o convênio vigente.

Encerramento de verificação e enquadramento de Segmentação

ETAPA 3

6. [Consultoria] encerra ciclo de atendimento e finaliza o processo de verificação de segmentação, apresentando planilha de documentos apresentados para equipe do projeto a fim de comprovar atendimento à todos os requisitos.

IMPORTANTE

A empresa será segmentada no nível em que atingir 100% das exigências por nível.

7. [Equipe projeto] Verifica e valida planilha de segmentação entregue pela empresa de consultoria e informa (eletronicamente), o nível de segmentação para empresa participante.

Segmentação

“Aceleradora” de empresas
para o mercado internacional



access

Nível 1 NÃO EXPORTADORAS

AÇÕES:

- Capacitações
- Workshops
- Manuais regulatórios
- Estudos Mercados-Alvo
- PEIEX*
- Treinamentos de COMEX*
- Eventos Apex-Brasil*

REQUISITOS:

- Regularidade empresarial
- Entrega de documentos de adesão ao projeto

club

Nível 2 EXPORTADORAS

AÇÕES (+) nível ACCESS

- Estudos Mercados-Alvo (+5 países)
- Feiras Internacionais
- Rodadas de Negócios
- Missão Comercial
- Consultoria de Adequação Sanitária

REQUISITOS:

- Siscomex / Radar
- Exportação realizada nos últimos 12 meses ou relatório de diagnóstico PEIEX**
- Material de comunicação traduzido
- Tabela de preços Int'l
- Tabela logística Int'l

top

Nível 3 EXPORTADORAS EXPERIENTES

AÇÕES (+) nível CLUB

- Estudos Mercados-Alvo (+10 países)
- Destaque e notas específicas de assessoria de imprensa internacional

REQUISITOS:

- Plano de internacionalização I
- Exportações durante os últimos três anos
- Registro de marca ou solicitação
- Rótulo em 2º idioma
- Notificação, registro de produto ou dossiê técnico internacional
- Distribuição / representação internacional

special

Nível 4 INTERNACIONALIZADAS

AÇÕES (+) nível TOP

- Estudos Mercados ILIMITADOS
- Apoio Individualizado limitado a US\$ 30 mil, a cada 12 meses

REQUISITOS:

- Plano de internacionalização II
- Exportações de mínimo USD 1 milhões no último ano (ou 75% faturamento da empresa em exportações)
- Base internacional (mínimo 3 anos)
- Plano de comunicação, imagem e marca
- Relatório de inovação e sustentabilidade

* Serviços não gerenciados pelo Projeto Beautycare Brazil, em que as instituições parceiras avaliam a possibilidade de participação

** Relatório de diagnóstico do PEIEX deve afirmar que a empresa é exportadora

Lista de documentação (1/4)

Detalhamento para o nível ACCESS



REQUISITOS	Nº DOC	DOCUMENTOS A SEREM APRESENTADOS
1. Documentos de adesão ao projeto		Documentos de adesão deverão ser entregues para equipe do Projeto Setorial (para iniciar processo de verificação).
	1.1	Termo de adesão ao projeto.
	1.2	Condições gerais para participação no projeto BCB;
	1.3	Cadastro Nacional de Pessoal Jurídica (CNPJ – RFB)
2. Segmentação		Deve-se cumprir uma entre as duas opções abaixo:
	2.1	Associação à ABIHPEC.
	2.2	OU apresentar todos os documentos listados abaixo: <ul style="list-style-type: none">• Cópia do contrato social da empresa que vai aderir ao projeto. A empresa não fabricante, deverá apresentar contrato de terceirização com todos os seus parceiros responsáveis pela fabricação dos seus produtos de exportação.• Inscrição estadual / Inscrição municipal;• Habilitação fiscal e jurídica;• Alvará de Funcionamento OU Protocolo da empresa e fabricante e/ou distribuidor (autorização prefeitura), licenças exército, meio-ambiente, microempreendedor individual ME;• Declaração de faturamento em exportação (pode ser zero);• Autorização OU Protocolo de funcionamento para indústria, armazenagem e/ou distribuição checado por CNPJ no site da Anvisa. No caso de terceirização da fabricação, apresentar autorização de armazenagem e/ou distribuição do(s) fabricante(s).



Lista de documentação (2/4)

Detalhamento para o nível CLUB



REQUISITOS	Nº DOC	DOCUMENTOS A SEREM APRESENTADOS
+ Requisitos ACCESS		
3. Siscomex / Radar	3	Comprovação de habilitação no SISCOMEX (RADAR). Caso a empresa não possua seu próprio registro, apresentar documento (RADAR) de seu parceiro por onde realiza suas exportações.
4. Uma exportação realizada nos últimos 24 meses ou relatório de diagnóstico PEIEX ou documentos de comércio exterior	Deve-se apresentar uma entre as três documentações abaixo:	
	4.1	<ul style="list-style-type: none">Documento que comprove pelo menos uma exportação realizada nos últimos 24 meses, que pode ser: registro de exportação (RE), declaração simplificada da exportação (DSE) OU comprovante de embarque (BL, CRT ou AWB);
	4.2	<ul style="list-style-type: none">OU relatório de diagnóstico do PEIEX, contanto que no documento afirme que a empresa é exportadora;
	4.3	<ul style="list-style-type: none">OU modelos de documentos que comprovem que a empresa está preparada e apta para exportar, que incluem: <i>proforma invoice</i>, <i>commercial invoice</i> e <i>packing list</i>.
5. Material de marketing e catálogo traduzido / Rótulo em 2º idioma	5	Catálogo de produtos para mercado externo e eventuais materiais de promoção e marketing traduzidos (no mínimo, website). Rótulo do produto deve estar, no mínimo, em um segundo idioma, adequado aos mercados onde se pretende atuar.
6. Tabela de preços Int'l	6	Tabela de preços para mercado externo – mencionar o(s) Incoterm(s).
7. Tabela logística Int'l	7	Tabela com informações relacionadas à logística do produto, como peso, dimensões, prazo de validade, paletização e containerização.



Lista de documentação (3/4)

Detalhamento para o nível TOP



REQUISITOS	Nº DOC	DOCUMENTOS A SEREM APRESENTADOS
+ Requisitos CLUB		
8. Plano de internacionalização I	8	Plano de internacionalização básico, incluindo todos os mercados onde pretendem realizar ações comerciais, de posicionamento de marca e/ou imagem internacional.
9. Exportações durante os últimos três anos	9	Exportação para no mínimo 3 países (mínimo de 100 mil dólares por ano) ou para hub que pulveriza suas exportações (mínimo de 100 mil dólares por ano). Comprovação de exportação realizada com regularidade para um mesmo país nos últimos 36 meses. Documentos: registro de exportação (RE) ou declaração simplificada da exportação (DSE) e comprovante de embarque (BL, CRT ou AWB).
10. Registro de marca ou solicitação	10	Certificado de registro de marca ou protocolo de solicitação de registro em ao menos no país em que será feita a ação.
11. Rótulo em 2º idioma	11	Rótulo do produto deve estar, no mínimo, em um segundo idioma, adequado aos mercados onde se pretende atuar.
12. Notificação, registro de produto ou dossiê técnico internacional	12	Comprovação de notificação, registro de produto ou dossiê técnico de acordo com a legislação vigente nos mercados citados no plano de internacionalização onde ocorrerão ações de posicionamento de marca e/ou imagem internacional.
13. Distribuição / representação internacional	13	Contrato de distribuição, compra e venda internacional ou representação comercial (exceto se empresa possuir estrutura própria no exterior – apresentar evidência).

Lista de documentação (4/4)

Detalhamento para o nível *SPECIAL*



Requisitos	Nº DOC	Documentos a serem apresentados
14. Plano de internacionalização II	14	Plano de internacionalização, incluindo todos os mercados onde pretendem realizar ações comerciais, de posicionamento de marca e/ou imagem internacional (para acesso individual).
15. Exportações de USD 1 mi/ano (ou 75% fat.)	15	<ul style="list-style-type: none">Total das exportações da empresa deverá ser de no mínimo 1 milhão de dólares no último ano. <i>Verificação será realizada pela empresa de consultoria contratada por meio de consulta no site MDIIC e o documento será anexado ao processo de segmentação;</i> OU <ul style="list-style-type: none">Comprovar que as exportações representam no mínimo 75% do faturamento líquido de produtos HPPC da empresa.
16. Base internacional (mínimo 3 anos)	16	Comprovação de uma base própria no exterior há no mínimo três anos consecutivos (escritório comercial, planta produtiva ou filial).
17. Plano de comunicação, imagem e marca	17.1	<ul style="list-style-type: none">Plano de comunicação, imagem e marca, incluindo mecanismo de avaliação de resultado de imagem e marca nos mercados em que a empresa contará com apoio individualizado do projeto;
	17.2	<ul style="list-style-type: none">Coletânea de matérias (notícias, anúncios) publicadas sobre a empresa no exterior nos últimos 12 meses (mínimo 2 divulgações);
	17.3	<ul style="list-style-type: none">Evidência de estrutura de atendimento à imprensa no exterior (ex. contratos com terceiros ou equipe, relatórios de assessoria de imprensa ou RP, releases de imprensa com contato da equipe).
18. Relatório de inovação e sustentabilidade	18	Relatório de no máximo dois anos atrás que apresente resultados alcançados e plano relacionado a práticas de desenvolvimento de novos produtos, gestão da inovação e sustentabilidade (aspectos ambientais e sociais).



Comentários adicionais

Informações e esclarecimentos gerais

Normas e Regulamentos:

O projeto BCB deverá cumprir o regulamento descrito no Manual de Convênios da Apex-Brasil. Para novos convênios, serão respeitadas as regras vigentes no momento de sua renovação, podendo então ocorrer ajustes de conteúdo deste Manual de Segmentação de forma a cumprir as determinações vigentes.

Confidencialidade:

Todas as informações disponibilizadas para o projeto BCB são de uso exclusivo aos propósitos identificados na relação de cooperação entre a empresa, a ABIHPEC e a Apex-Brasil.

Informações relacionadas aos níveis de segmentação serão divulgadas apenas para o grupo de empresas participantes, para transparência de apoio e benefícios às empresas de acordo com seu nível de enquadramento.

É vedada a utilização dos níveis de segmentação para promoção de imagem nacional ou internacional por parte de qualquer empresa participante, uma vez que este processo deverá servir somente para uso dos recursos, eventos e ações do projeto setorial.

Para divulgações externas ao grupo de empresas participantes, será permitida somente a divulgação consolidada dos dados por nível de segmentação, sem identificação individual das empresas.

Comentários adicionais

Informações e esclarecimentos gerais

Compromisso ético:

O processo de segmentação deverá ter o compromisso da imparcialidade, da objetividade e da não permissão de conflitos de interesses por parte dos avaliadores. Ameaças a estes critérios comprometem a fidedignidade da avaliação e interferem em seus resultados com consequências negativas para a lisura do processo avaliativo.

Como existem várias formas de atividades, relacionamentos e outras circunstâncias que podem ameaçar a seriedade desta avaliação, a ABIHPEC identificou algumas destas ameaças que podem exercer algum tipo de pressão ou mesmo direcionar os resultados da avaliação. Estas ameaças incluem, mas não se limitam à:

- ✓ Envolvimento financeiro de algum tipo entre Verificadores e Empresas;
- ✓ Compromissos com Empresas participantes ou parceiras que possam exercer pressão de decisão;
- ✓ Relacionamento pessoal e familiar;
- ✓ Presentes e brindes;
- ✓ Conflitos de interesse

Identificadas quaisquer destas características ou outras que comprometam a idoneidade da avaliação, as partes conscientes deverão reportar tais circunstâncias à ABIHPEC – equipe do projeto setorial Beautycare Brazil - no interesse comum das empresas participantes do projeto.

Visite o site para verificação do manual atualizado: www.beautycarebrazil.org.br