

Guia Básico do Exportador

Conheça os primeiros passos a dar para se tornar um exportador de sucesso.



MULTICARGO

TRANSPORTES E LOGÍSTICA



Índice

3	Exportação - conceito
4	Prós e contras da exportação
5	Planeamento Estratégico para Exportação
6	Formas de exportação: direta <i>versus</i> indireta
7	Exportação: Responsabilidades & Documentos
8	Sobre a Multicargo
9	Diretor Executivo <i>Multicargo</i> - Mensagem

Exportação - conceito

Exportação corresponde ao envio de um **bem** ou **serviço** para **outra parte do mundo** com **fins comerciais**. Este envio pode ser realizado por via **terrestre**, **marítima** ou **aérea** ou pode, inclusivamente, tratar-se de uma exportação de serviços.



A Organização Mundial do Comércio

Esta é a única organização internacional que gere as regras de intercâmbio entre nações. O seu principal objetivo é ajudar os produtores de bens e serviços, exportadores e importadores a conduzir o seu negócio.

Prós e contras da exportação



A exportação potencia essencialmente o **crescimento** e a **diversificação geográfica** dos negócios, permite a obtenção de **margens comerciais acrescidas** (impulsionando, muitas vezes, a pesquisa, inovação e desenvolvimento de produto), gera um **avanço na cadeia de valor do produto** e a procura de **economias de escala**.



À exportação são colocadas essencialmente dois tipos de barreiras. As nações introduzem obstáculos à importação de modo a que os produtores locais não sejam prejudicados. Daqui advêm, muitas vezes, as **barreiras tarifárias** (direitos aduaneiros e outras taxas). Por outro lado, existem **barreiras técnicas** que implicam o cumprimento de regulamentações, a obtenção de certificados e licenças, entre outros aspectos, que dificultam o processo de exportação.

A venda de produtos e serviços fora do território geográfico nacional é a forma mais simples e mais frequente de desenvolvimento no mercado externo.

Planeamento Estratégico para Exportação



A internacionalização de bens e serviços deve ser antecedida pela elaboração de um plano estratégico e cuidado que tenha em atenção os seguintes parâmetros:

- Capacidade exportadora da empresa: **física, tecnológica e de recursos humanos**.
- Definição das **oportunidades** e **riscos** envolvidos.
- Identificação e análise do **mercado-alvo** (inclusivamente dos possíveis concorrentes).
- **Avaliação** da situação atual do mercado e das suas perspetivas.
- Definição de **estratégias de mercado**.
- Formação de **preço** para a exportação.
- Definição dos **objetivos a alcançar** com a entrada em mercados externos (procurando garantir a sua **coerência com a estratégia geral da empresa**).

Formas de exportação:

direta *versus* indireta

As **exportações direta** e **indireta** constituem duas formas distintas de **acesso aos mercados**.

A tabela abaixo apresenta, em termos comparativos, os dois tipos de exportação:

	Exportação direta	Exportação indireta
<i>Investimento & Risco</i>	↑	↓
<i>Retorno</i>	↑	↓
Controlo	<i>Máximo*</i>	<i>Dependente de intermediários</i>

* Não havendo intermediários, há um tratamento direto com as empresas de países terceiros, e, portanto, há um desenvolvimento próprio da força de vendas e um controlo máximo do processo de exportação.

Considerações importantes a ter na escolha do tipo de exportação:

- Qual o tipo de controlo que pretende ter, conforme os objetivos estipulados?
- Qual o tipo de produto que pretende exportar? E qual o mercado-alvo?
- Qual a distribuição do volume de vendas pelos diferentes mercados?
(Maior dispersão inviabiliza a criação de circuitos próprios)

Exportação: Responsabilidades & Documentos

É responsabilidade do exportador operar dentro dos parâmetros da lei.

O exportador deve garantir que os contratos elaborados definem quais as partes responsáveis pelos transportes de carga, seguros e taxas de importação no destino. Para isso, deve fazer uso dos **Incoterms**.

Documentos necessários à exportação:

Qualquer processo de exportação deve ser acompanhado de **uma fatura de exportação** (com a descrição detalhada do que está a ser exportado), um **recibo da transportadora** para os produtos com os detalhes do **contrato de transporte** e **indicação da rota**, notas de **mercadorias perigosas** e, embora nem sempre obrigatório, **licenças de exportação**.



IMPORTANTE

Incoterms (International **C**ommercial **T**erms) são um conjunto de regras que definem as **responsabilidades dos vendedores e dos compradores** para a entrega de mercadorias ao abrigo de contratos de venda para o comércio nacional e internacional.

Estes termos tentam, então, **evitar mal-entendidos** dispendiosos, **clarificando tarefas, custos e riscos envolvidos** na entrega de mercadorias e reduzindo a dimensão dos contratos.

Abrir o seu negócio à exportação é mais do que apenas encontrar perspectivas no exterior. É necessário uma grande dedicação ao assunto, preparação prévia e uma boa capacidade de adaptação.



Sobre a Multicargo



A MULTICARGO foi fundada em Outubro de 2010 por um profissional com mais de 25 anos de experiência na atividade de transportes e logística, apoiado por uma equipa sólida, dinâmica e experiente. Conta, ainda, com uma vasta rede de agentes, agrupados numa network internacional, com escritórios em todo o Mundo.

Oferecemos um serviço multifacetado, personalizado e direcionado às necessidades dos nossos clientes.

Conheça todos os nossos serviços

Visite-nos em www.multicargo.pt



Diretor executivo *Multicargo* - Mensagem



Paulo Ferreira, fundador e diretor geral da *Multicargo, Transportes e Logística, Lda.*

Caros Exportadores,

Antes de iniciar um novo processo de exportação deve consultar um transitário para planear toda a operação logística da exportação do seu produto.

O transitário desempenha o papel de “*arquiteto do transporte*”, desenha a melhor rota, utilizando o melhor meio de transporte e com o menor custo possível para servir o seu cliente.

O processo de exportação tem sempre a acompanhá-lo um processo de importação no país a que se destina a mercadoria, com regras específicas e, muitas vezes, diferentes das regras e normas Europeias.

A MULTICARGO coloca à disposição dos seus clientes uma vasta rede internacional de agentes distribuída por vários pontos do globo, prontos a aconselhá-lo no seu processo de internacionalização.

Temos a certeza que a MULTICARGO pode ser um parceiro válido em todo o processo de exportação da sua empresa.

Bons negócios, boas Exportações!

Agradecemos o seu interesse!



Zona Industrial de Aveleda
Travessa do Bairro, 92
4485-010 Aveleda VCD
Portugal
+351 220 930 060

