

PROMOVE Comércio

Mozambique

**BUILDING COMPETITIVENESS
FOR EXPORTS**

**Análise de Mercado, Embalagem e Rotulagem, Branding,
Competências de Comunicação e Negociação**

Data: 12/09/24

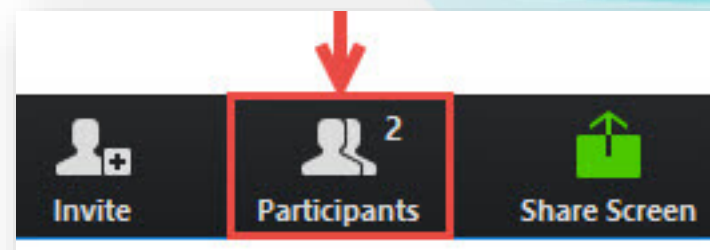
United Nations Industrial Development Organization (UNIDO)



Agenda

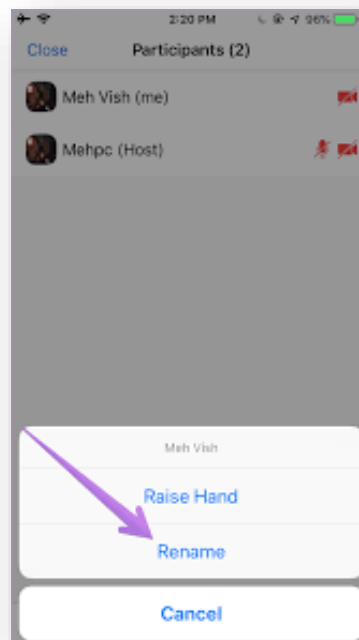
| Hora de início | Hora final | Actividade | Responsável |
|---------------------------------|------------|--|--|
| PROMOVE COMERCIO - UNIDO | | | |
| 08:30 | 09:00 | Chegada dos participantes | Todos |
| 09:00 | 09:15 | Nota de abertura | Standard Bank Representante da UNIDO, Jaime Comiche |
| 09:15 | 09:45 | Análise de mercado e Requisitos de embalagem e rotulagem | UNIDO |
| 09:45 | 10:00 | Intervalo para Café | Todos |
| 10:00 | 10:30 | Análise de mercado e Criação de uma identidade de marca forte para exportação | UNIDO |
| 10:30 | 11:00 | Análise de Mercado e Factores - chave para uma comunicação e negociação eficazes | UNIDO |
| 11:00 | 11:30 | Serviços de Proteção e Registro da Marca | IPI |
| 11:30 | 12:00 | Experiência com casos práticos | Standard Bank |
| 12:00 | 13:45 | Debate | Todos |
| 13:45 | 14:00 | Almoço | Todos |

Apresentação dos Participantes

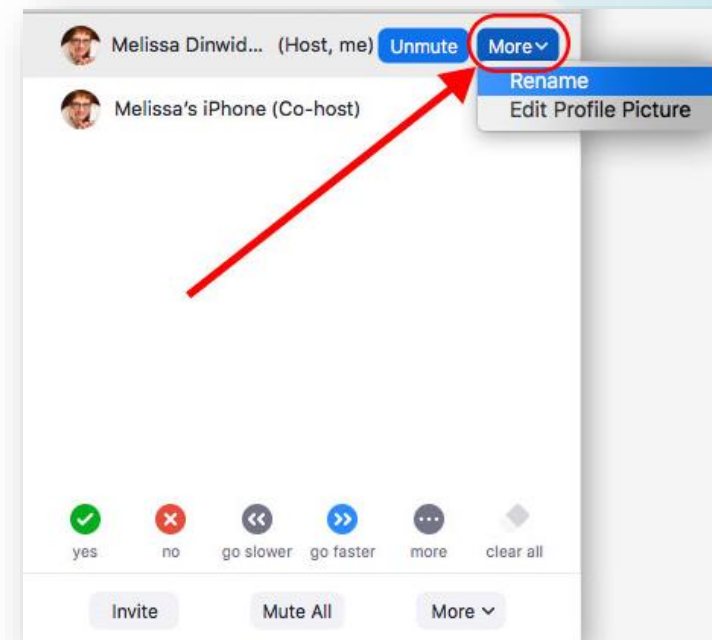


Nome completo
(Instituição/empresa,
posição)

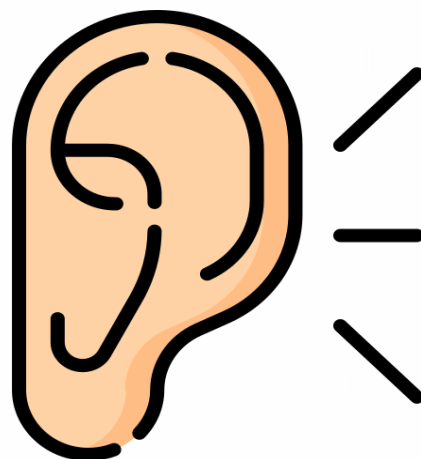
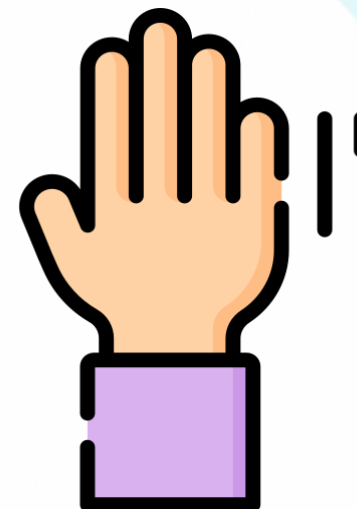
✓ Em um telefone celular



✓ Em um computador



Regras da casa



Conteúdo da Apresentação

Introdução

Requisitos de Embalagem e Rotulagem

Criação de uma Identidade de Marca Forte para
Exportação

Factores - chave para uma Comunicação e Negociação
e Eficazes

Introdução

Perfil do Mercado

Características do mercado para os produtos
taxas de crescimento, alterações estruturais, segmentos de mercado potenciais, tendências de consumo, segmentos de preços

Perfil Competitivo

Métodos de Distribuição
número de principais concorrentes e disposição, as suas vantagens competitiva, e vantagem competitiva própria

Perfil de Distribuição

Actuais Métodos e Canais de Distribuição
canais de distribuição opcionais, limitações e melhor ajuste, diferenciação dos custos dos canais, requisitos da cadeia de abastecimento dos clientes de exportação, contactos B2B, feiras comerciais, revistas de informação sobre o mercado

Regulamentos do País de Exportação

Relacionados com o Produto
Transporte, armazenamento, embalagem e a rotulagem, regulamentação alimentar e rastreabilidade, qualidade e certificação

Norma Geral do Codex para a Rotulagem de Alimentos Pré-embalados

Regulamento (UE) n.º 1169/2011 relativo à prestação de informação sobre os géneros alimentícios aos consumidores na Europa

Regulamento (UE) 1169/2011 sobre a informação dos alimentos aos consumidores:

EC No. 1223/2009, Informações Rótulo de Cosmético



Requisitos de Embalagem e Rotulagem

Diretiva de Rotulagem 2000/13/EC, Requisitos Obrigatórios do Rótulo na UE

Directiva 94/62/EC - Dezembro de 1994 Sobre Embalagens e Resíduos de Embalagens

Regulamento (UE) 10/2011 - Materiais e artigos destinado a entrar em contacto com alimentos, medicamento e cosmetico

NOTA: A lista das directivas europeias e o seu texto podem ser descarregadas no site: <http://europa.eu.int/eur.lex/>

Regulamentos referem-se a utilidade: *Conter, Proteger, Transportar* produtos



- Apropriada,
- Reduz /Inseta de risco potencial para a saúde do consumidor e para o ambiente

Garantia de entrada no mercado da UE e de forma sustentável – Siga e Confie nas Directivas /**AMBIENTE E SEGURANÇA**

↓

Materiais Utilizados

↓

Meio Ambiente

↓

Contacto com Alimentos

Requisitos de embalagem para segurança alimentar

Rigor nos processos de fabricação

- Conformação, fechamento, tratamentos e transporte

Barreira para microrganismos, insectos, Fungos, poeira e outros potenciais contaminantes

- Gases presentes no ambiente

Integridade da embalagem até o uso final do produto

- Embalagem em atmosfera controlada ou modificada

Preservar o sabor, a cor e a qualidade com uma adequada barreira ao oxigénio

Barreira para conter o dióxido de carbono para bebidas carbonatadas e evitar entrada de oxigénio

proteger as propriedades do produto contra transferências de ressecamento, humidade ou calor,

Informações Necessárias para Análise de Perigo

1. Microbiológica
(microorganismos... a bactérias, leveduras, bolores e microflora específica)

2. Química
(solventes, aditivos...)

2. Físico
(partículas, explosões...)

1. A embalagem é impermeável à entrada de contaminantes? - *sólido, líquido ou gasoso*

e.g, riscos de furos em latas, bolsas de plástico

2. Interação entre o produto e a embalagem que possa decompor/contaminar?

e.g, migração de aditivos no filme plástico, ataque à lata por alimentos ácidos, metais perigosos de soldas de lata, tintas de impressão, produtos químicos e adesivos,

A embalagem deve proteger o produto contra a contaminação, as fugas e a desidratação

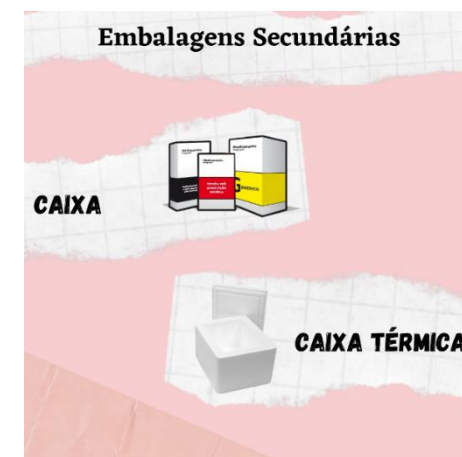
Atenção as preferências do comprador em termos de apresentação

Aspectos Ambientais

Deve ser projectada, produzida e comercializada de forma a permitir sua reutilização ou recuperação, incluindo reciclagem, e minimizar o impacto ambiental quando os resíduos são descartados



Secondary Pack



Código de materiais de embalagem aceites na UE

Table 3. Marking identification system for packaging material

| Material | Abbreviations | Numbering |
|-----------------------------|---------------|-----------|
| Plastics | | |
| Polyethylene terephthalate | PET | 1 |
| High density polyethylene | HDPE | 2 |
| Polyvinyl chloride | PVC | 3 |
| Low density polyethylene | LDPE | 4 |
| Polypropylene | PP | 5 |
| Polystyrene | PS | 6 |
| Paper and fibreboard | | |
| Corrugated fibreboard | PAP | 20 |
| Non-corrugated fibreboard | PAP | 21 |
| Paper | PAP | 22 |
| Metals | | |
| Steel | FE | 40 |
| Aluminium | ALU | 41 |
| Wood materials | | |
| Wood | FOR | 50 |
| Cork | FOR | 51 |
| Textile Materials | | |
| Cotton | TEX | 60 |
| Jute | TEX | 61 |
| Glass | | |
| Colourless glass | GL | 70 |
| Green glass | GL | 71 |
| Brown glass | GL | 72 |

| Material | Abbreviations | Numbering |
|--|---------------|-----------|
| Composites | | |
| Paper and fibreboard/miscellaneous metal | (*) | 80 |
| Paper and fibreboard/plastic | (*) | 81 |
| Paper and fibreboard/aluminium | (*) | 82 |
| Paper and fibreboard/tinplate | (*) | 83 |
| Paper and fibreboard/plastic/aluminium | (*) | 84 |
| Paper and fibreboard/plastic/tinplate | (*) | 85 |
| Plastic/aluminium | (*) | 90 |
| Plastic/tinplate | (*) | 91 |
| Plastic/miscellaneous metal | (*) | 92 |
| Glass/plastic | (*) | 95 |
| Glass/aluminium | (*) | 96 |
| Glass/tinplate | (*) | 97 |
| Glass/miscellaneous metals | (*) | 98 |

Source: Annexes of Commission Decision 97/129/EC

(*) Composites: C plus abbreviation corresponding to the predominant material (C/..)

ROTULAGEM

Rótulo é toda e qualquer informação referente a um produto que esteja transcrita na sua embalagem

Informar ao cliente sobre os ingredientes, as características *químicas e biológicas do produto*, *precauções de uso, validade, volume/peso*

Condições de conservação, o fabricante é responsável pela distribuição naquele País em que será comercializado o produto

- 1) Nome do alimento
- 2) Lista dos ingredientes (incluindo eventuais aditivos) lista deve ser precedida de um título que inclua o termo «ingredientes»
- 3) Informações sobre os alergénios, realçados na lista de ingredientes - letra, tamanho de letra ou cor de fundo diferentes
- 4) Na ausência de uma lista dos ingredientes, a indicação dos alergénios deve incluir o termo «contém», seguido do nome do alergénio

5) Declaração das quantidades dos ingredientes

6) Marcação da data (consumir de preferência antes de / consumir até)

7) País de origem, se necessário por uma questão de clareza para o consumidor

(exemplo: produtos que ostentam nas suas embalagens bandeiras ou locais famosos de um país)

8) Nome e endereço do operador da empresa do setor alimentar estabelecido na UE ou do importador

9) Quantidade líquida

10) condições especiais de conservação e/ou condições de utilização

11) instruções de utilização, se necessário

12) Teor de álcool, no caso das bebidas (se for superior a 1,2 %)

13) Informação Nutricional

14) Mencionar a quantidade (em percentagem) dos ingredientes que constam do nome do produto

Informações obrigatórias devem ser impressas utilizando um tipo de letra com uma altura mínima de 1,2 milímetros.

Se a maior superfície da embalagem for inferior a 80 cm², pode ser utilizada uma altura mínima de 0,9 mm.

Se a superfície da embalagem for inferior a 10 cm², deve indicar:

- O nome do alimento
- Quaisquer substâncias ou produtos que provoquem alergias ou intolerâncias utilizados durante o fabrico ou preparação e presentes no produto acabado a quantidade líquida do alimento «consumir de preferência antes de» ou «data-limite de consumo»

Requisitos de Rotulagem para Produtos Frutas e Vegetais Frescos

- 1) Nome e endereço do embalador ou expedidor
- 2) Nome e variedade do produto (se o produto não for visível do exterior da embalagem);
- 3) País de origem;
- 4) Categoria e calibre (em conformidade com as normas de comercialização);
- 5) Número de lote para efeitos de rastreabilidade ou GGN se a certificação for GLOBALG.A.P. (recomendado);
- 6) Tratamento pós-colheita; por exemplo, os agentes antimofos adicionados num tratamento pós-colheita de citrinos devem ser mencionados na embalagem comercial;
- 7) Certificação Orgânica, organismo de controlo e o número de certificação

Exemplo de abacates pré-embalados



Exemplo de embalagem impressa para exportação



Secção de frutos tropicais no Marks and Spencer, supermercado de luxo no Reino Unido

Exemplo de uma de embalagem e rotulagem exportação para abacate

Romãs, physalis e maracujás nos supermercados alemães



Laranjas certificadas pelo Comércio Justo num supermercado convencional na Suíça, julho de 2023



Requisitos de Rotulagem para Frutas e Vegetais Processados

- 1) Nome comum do produto
- 2) Nome completo do país de origem
- 3) Nome e endereço do produtor, embalador, importador, proprietário da marca ou vendedor (retalhista) na UE que coloca o produto no mercado,
- 4) Conteúdo líquido em peso
- 5) Durabilidade mínima - uma data de validade (em todos os frutos e produtos hortícolas transformados)
- 6) Identificação do produtor ou número do lote;
- 7) Lista de ingredientes (se aplicável), incluindo aditivos e tratamento pós-colheita
- 8) Declaração alergénica (se aplicável)
- 9) Declaração do valor nutricional (quando misturado com outros géneros alimentícios)
- 10) Embalado em atmosfera protetora, se aplicável;
- 11) Informações adicionais sobre a classe de qualidade, o calibre, a variedade ou o tipo comercial e o tratamento pós-colheita na rotulagem do produto ou na sua proximidade (na prateleira) para produtos com normas de comercialização específicas.



Requisitos de Rotulagem para Frutas Secas

- 1) O nome do produto, podem ser utilizadas outras denominações comerciais relativas à forma.
- 2) Pode incluir o nome da variedade,
- 3) O ano de colheita e o método de secagem
- 4) As informações relativas à embalagem a granel devem ser incluídas na embalagem ou nos documentos de acompanhamento
- 5) Embalagens de retalho, (nutricional, origem, alergénios e legibilidade clara (tamanho mínimo de letra para as informações obrigatórias).

A rotulagem das embalagens a granel deve conter as seguintes informações

- 1) Nome do produto
- 2) Número identificação do lote
- 3) Nome e endereço do fabricante, embalador, distribuidor ou importador;
- 4) Instruções de armazenamento e de armazenamento
- 5) O número de identificação do lote e o nome e endereço do fabricante, embalador, distribuidor ou importador podem ser substituídos por uma marca de identificação.



Informações nutricionais adicionais, como o teor de fibras, vitaminas ou minerais, podem ser colocadas nos produtos a retalho numa base voluntária. A fim de informar melhor os consumidores sobre escolhas alimentares mais saudáveis,

Os frutos tropicais secos não constam da lista de alergénios incluída no regulamento. No entanto, os sulfitos devem ser indicados como potenciais alergénios se forem utilizados como conservantes

As embalagens para venda a retalho devem ser rotuladas numa língua que possa ser facilmente compreendida pelos consumidores do país europeu de destino, em geral a ser a língua oficial do país.

Requisitos de Rotulagem para Frutas Secas



Requisitos de Rotulagem para Cosméticos: Hidratantes, Perfumes, Batons, esmaltes de unhas, Maquiagem, Shampoos, tintas de cabelo, Desodorantes, Sabonetes

- 1) Nome ou marca do produto
- 2) País de origem
- 3) O nome e endereço da Pessoa Responsável
- 4) Peso ou volume produto
- 5) Validade depois aberto
- 6) Precaução, ou aviso de uso
- 7) Numero de lote
- 8) Função de uso(folheto)
- 9) Lista de ingredientes da mistura
- 10) código do conservante
- 11) Data da produção,
- 12) Códigos de Barras



Criação de uma Identidade de Marca Forte para Exportação

Uma identidade de *marca forte* pode diferenciar os seus produtos da concorrência e criar uma conexão significativa com os consumidores.

Reconhecimento e Diferenciação, destaca a empresa no mercado global, tornando os produtos facilmente reconhecíveis e memoráveis

Confiança e Lealdade, marca consistente e bem posicionada constroi confiança, preferência e lealdade em mercados estrangeiros

Elementos de Identidade de Marca Forte, nome fácil de pronunciar e lembrar nos mercados-alvo, com conotações positivas em diferentes culturas

Logotipo e Design Visual, logotipo e um esquema de cores que representem a essência da marca e se adaptem bem a diferentes plataformas e materiais de marketing

Mensagem e Valores, mensagem clara e consistente que comunique os valores e a missão da empresa

Adapte a identidade da marca para se alinhar com as expectativas e sensibilidades culturais locais, sem perder a essência da marca original.

Desenvolver uma Proposta de Valor Clara, valor único, identificar e comunicar o que torna o produto único e valioso para os consumidores

Benefícios e Soluções, destaque os benefícios específicos que o produto oferece e como e resolve problemas ou atende às necessidades do consumidor

Experiência do Cliente, garantir que a experiência do cliente corresponda à identidade da marca, desde o atendimento ao cliente até o pós-venda.

Proteja a Marca, registre a marca para proteger seus direitos legais e evitar conflitos de marca, Considerar obter proteção de propriedade intelectual, como patentes e direitos autorais, para salvaguardar elementos críticos da sua identidade de marca

Factores - Chave para uma Comunicação e Negociação Eficazes

Compreensão Cultural

Entenda e adapte-se às diferenças culturais e práticas de negócios
Informe-se sobre preferências e tendências do mercado europeu

Preparação e Planeamento

Conheça bem seus potenciais clientes e suas necessidades
Defina seus objetivos e estratégias antecipadamente

Negociação Eficaz

Esteja disposto a negociar termos e encontrar soluções que beneficiem ambas as partes
Foque em interesses comuns e proponha soluções vantajosas

Comunicação de Valor

Enfatize o que torna seu produto único e valioso
Use narrativas que conectem com o público e valorizem o produto

Desenvolvimento de Relacionamentos

Estabeleça boas relações e participe de eventos de networking
Cultive relacionamentos para parcerias de longo prazo

Clareza na Comunicação

Use uma linguagem simples e evite termos técnicos confusos
Forneça todas as informações necessárias sobre seus produtos e termos

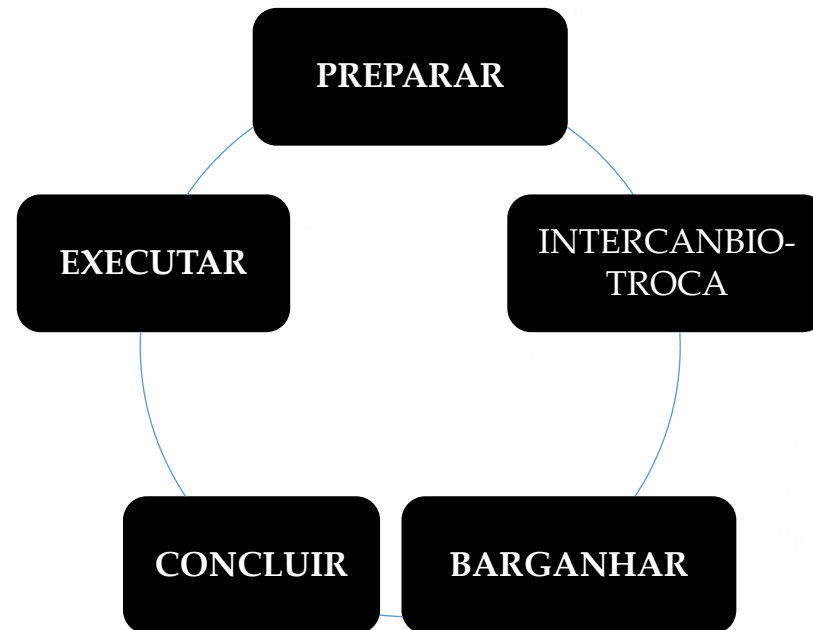
Atendimento ao Cliente

Garanta um bom atendimento ao cliente e suporte pós-venda.
Atenda às consultas e solicitações prontamente.

Negociações Internacionais

Gerir um negócio requer negociações intermináveis.

Alguns são pequenos, como negociar o melhor preço na impressão e outros são grandes, como negociar uma grande venda com um retalhista



Planeamento da Reunião

- Configuração da sala
- Saudações
- Refreshment
- Traje de negócios
- Intérpretes
- Decoração da sala

Eiqueta

Dominar as diferentes etiquetas culturais

- Etiqueta de cartão de visita
- Pontualidade
- Contacto físico
- Sim e não
- Gestos com as mãos



Durante a Reunião

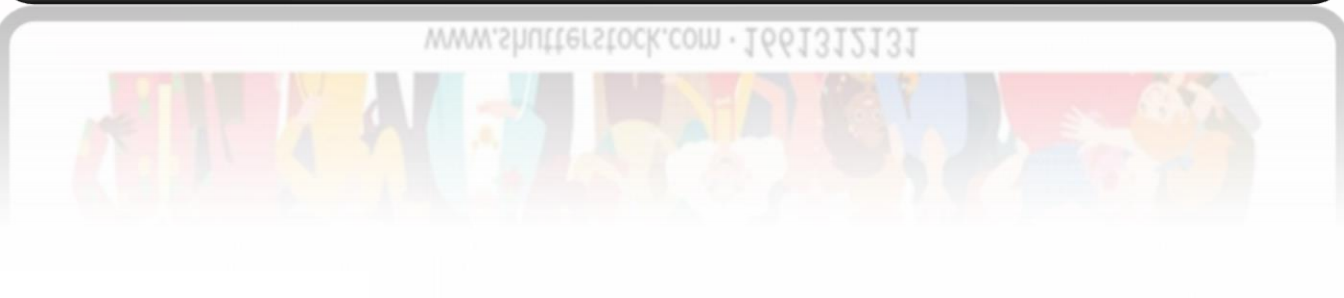
- Conversas banais
- Apresentações
- Formalidade
- Contacto visual
- Respeito pela hierarquia
- Silêncio



Financiado pela União Europeia



proMove
Comércio





proMove
Comércio

THANK YOU

OBRIGADO

Siga-nos nas redes sociais:



[https://www.facebook.com/
PromoveCom](https://www.facebook.com/PromoveCom)



[https://twitter.com/
promovecomercio](https://twitter.com/promovecomercio)



[https://www.linkedin.com/
company/promovecomercio-moz](https://www.linkedin.com/company/promovecomercio-moz)