

PROMOVE Comércio

Moçambique

Do Desenvolvimento de Negócios à Exportação Estratégia S

Seminário on-line

09 de setembro de 2021

Wolfgang Wiegel

Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (UNIDO)



Parte 2

Do desenvolvimento de negócios à estratégia de exportação



Introdução

- Marketing estratégico de exportação e “vitórias rápidas” •

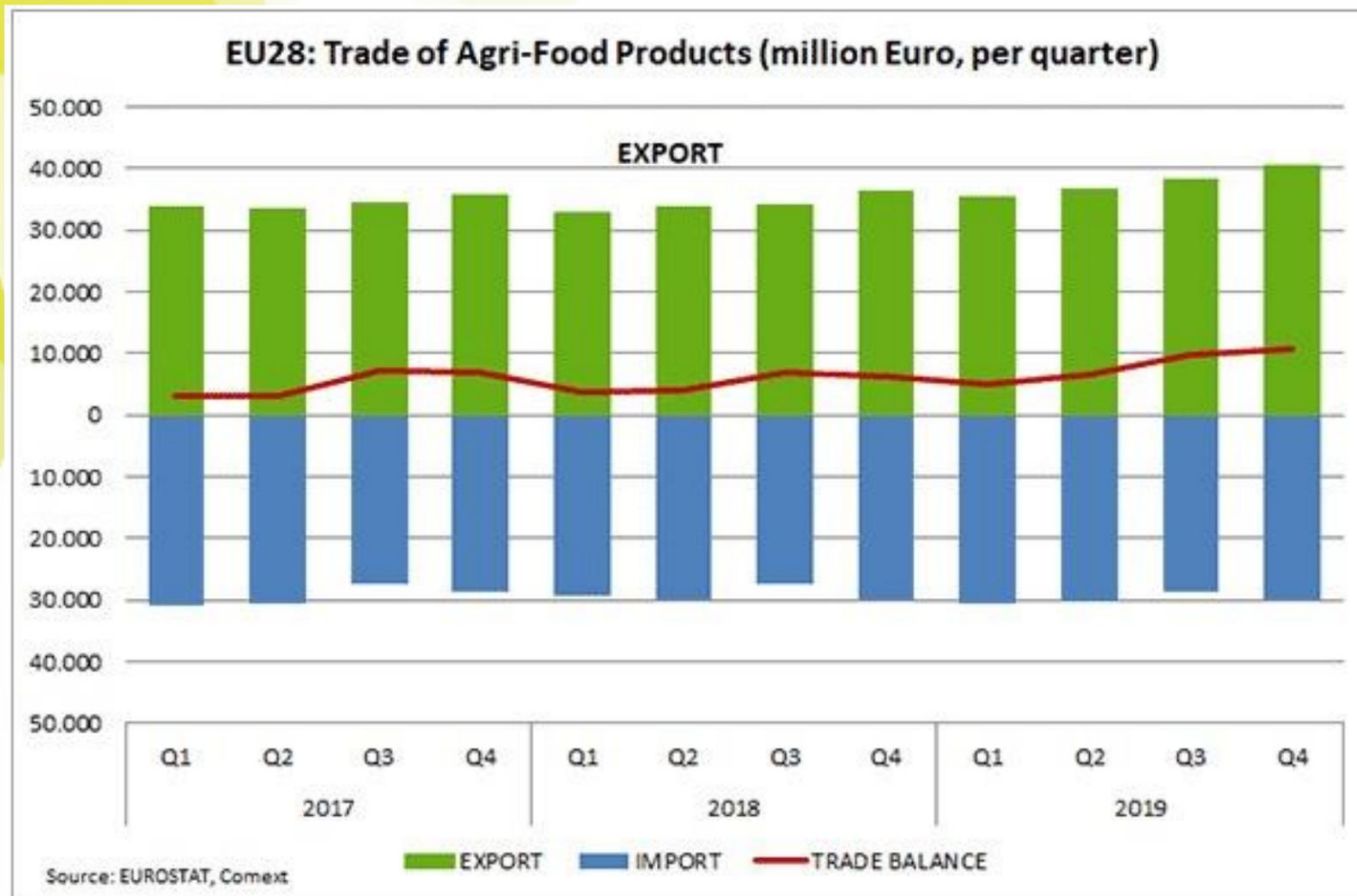
Abordando preocupações selecionadas relacionadas à exportação

- Importância da “análise do mercado de exportação” •

Marketing interno da empresa (exportação), conhecimento de vendas e informações

- Por que não há uma lista de nomes de potenciais compradores (UE) e contatos B2B?

UE 28: Comércio de produtos agroalimentares



Source: Eurostat, Comext

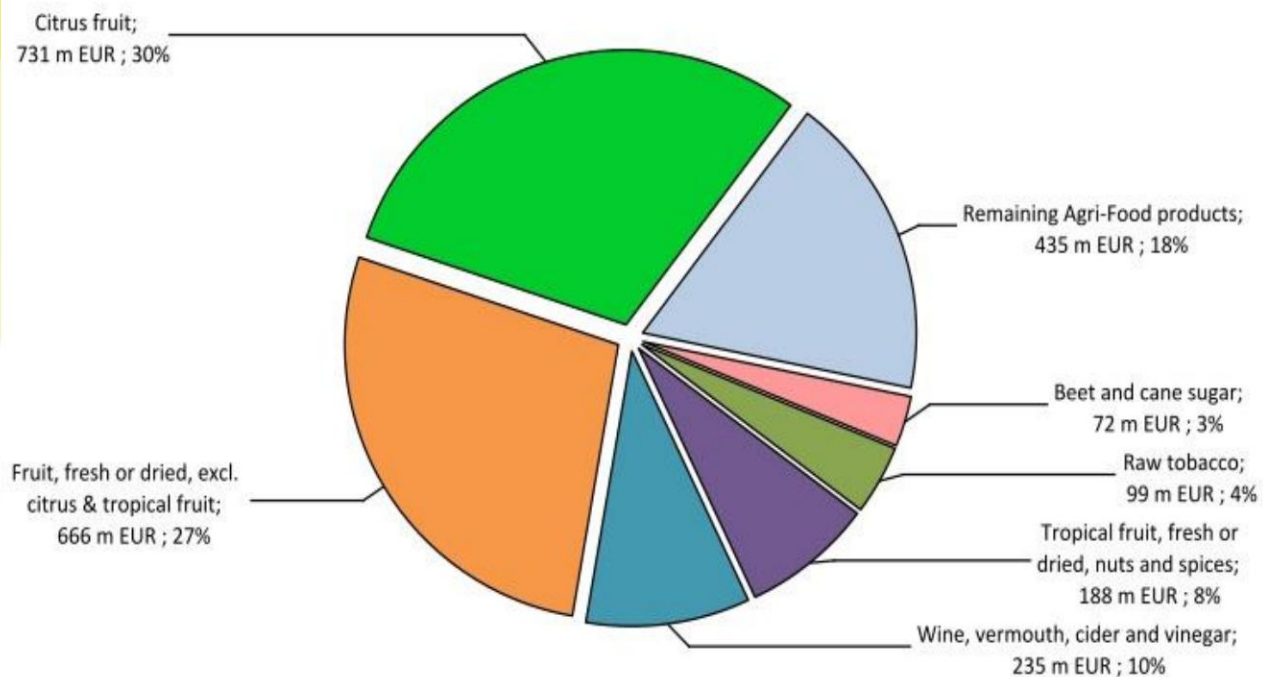
Aumento dos valores de importação em 2019. Os maiores aumentos foram para frutas tropicais (que cresceu 752 milhões de euros), oleaginosas (exceto soja) (aumento de 747 milhões de euros) e óleos vegetais (exceto palma e azeite) (aumento de 660 milhões de euros).

Os valores de importação diminuíram para a palma e a palma óleo de semente (queda de 612 milhões de euros), citrinos (queda de € 282 milhões) e azeite de oliva (queda de € 215 milhões).

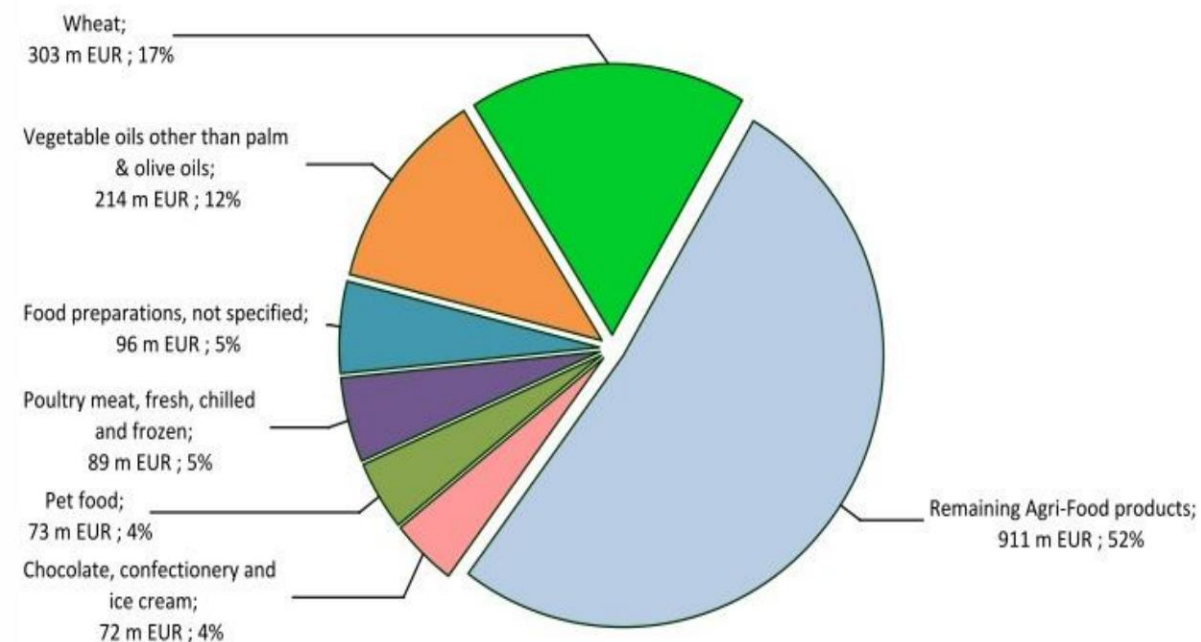
Cinco países forneceram 35% da UE importações agroalimentares em 2019: EUA (€ 11,8 bilhões em importações), Brasil (€ 11,6 bilhões), Ucrânia (€ 7,4 bilhões), China (€ 6,1 bilhões) e Argentina (€ 5 bilhões).

Comércio agroalimentar da UE com a EPA SADC

Principais **importações** agroalimentares da UE da EPA SADC em 2020



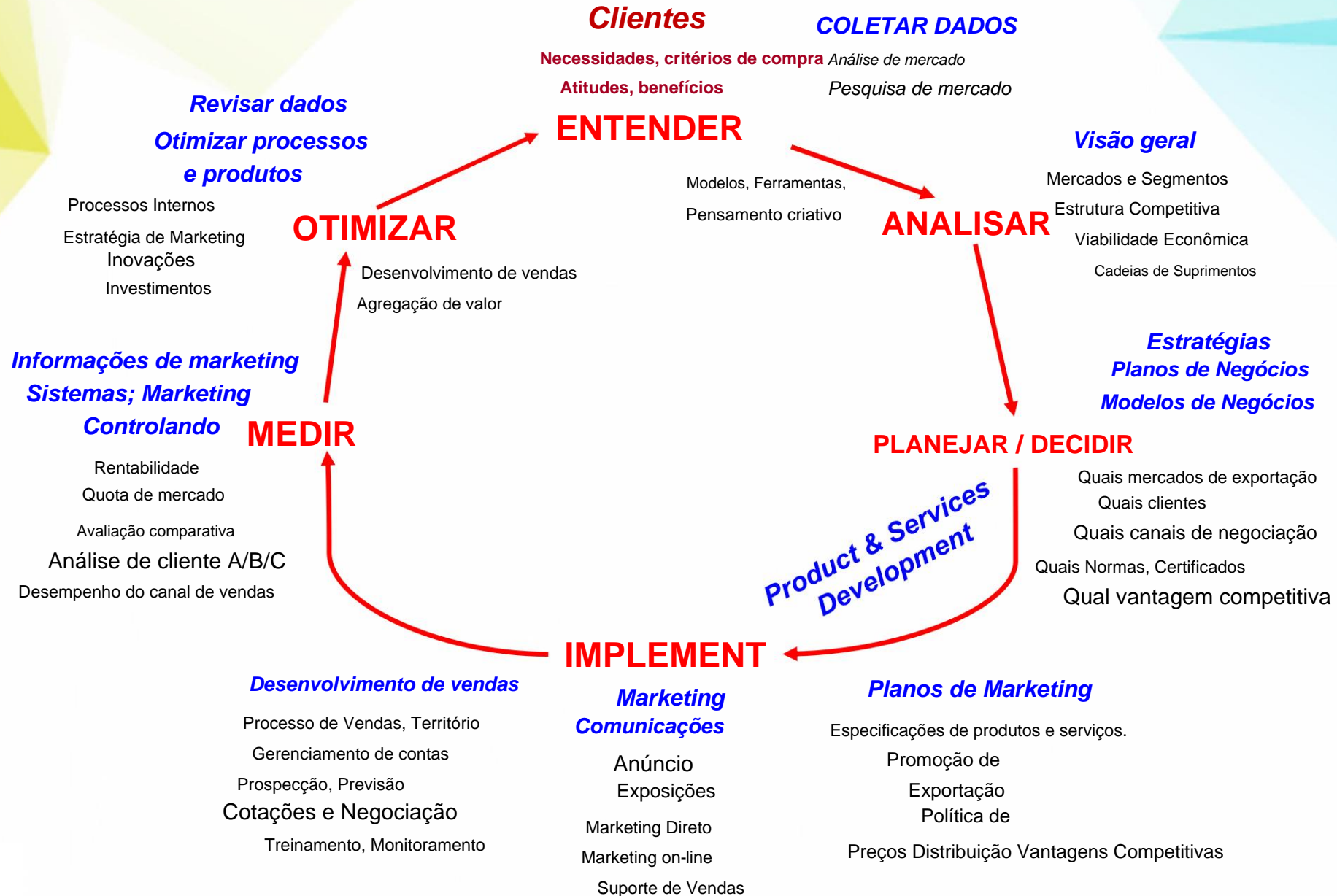
Principais **exportações** agroalimentares da UE para a EPA SADC em 2020



Etapas para exportação - simplificadas

- 1 *Decida onde vender seus produtos agroalimentares:*
análise e pesquisa de mercado
- 2 *Tenha um plano realista:*
plano de negócios-marketing-exportação, modelo de negócios com foco no cliente
- 3 *Escolha uma rota para o mercado da UE e países específicos:*
vender diretamente, distribuidor, agente de vendas, atacadista, varejista, joint venture
- 4 *Encontre as oportunidades de exportação:*
feiras de negócios, reuniões B2B, apoio de câmaras e instituições
- 5 *Gerenciar a administração e documentação de exportação:*
diferentes requisitos para exportação para a UE e outros mercados internacionais
- 6 *Comece o marketing:*
comunicação com o cliente, anúncios, mídia social global, páginas de destino, visitas B2B
- 7 *Receba pagamentos e limite os riscos:*
Incoterms, documentação de exportação, cotações escritas e contratos juridicamente vinculativos

O ciclo de exportação-marketing das PME



Ciclo de Marketing de Exportação – Entenda os Mercados



COLETAR DADOS

Análise de mercado

Pesquisa e análise de mercado

- Dados e estatísticas de macro comércio
- Tendências gerais do mercado (UE 27, outros países europeus)
- Resumos de mercado com foco específico (tendências de alimentos saudáveis, alimentos orgânicos)

• [EUR-Lex, Resumo da legislação da UE sobre segurança alimentar](https://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/3010.html)

<https://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/3010.html>

• [Resumos do mercado agrícola da UE, produtos orgânicos](https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/agri-market-brief-18-organic-importações_en.pdf)

https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/agri-market-brief-18-organic-importações_en.pdf

• [Site de informação da UE sobre os mercados agroalimentares da UE](https://agridata.ec.europa.eu/extensions/DataPortal/trade.html)

<https://agridata.ec.europa.eu/extensions/DataPortal/trade.html>

• [Estatísticas do comércio agroalimentar da EPA SADC](https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/agrifood-epa-sadc_en.pdf)

https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/agrifood-epa-sadc_en.pdf

• [Política da UE EPA e SADC](https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/sadc/)

<https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/sadc/>

• [Eurostat – múltiplas estatísticas da UE](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Africa-EU_-_international_trade_in_goods_statistics)

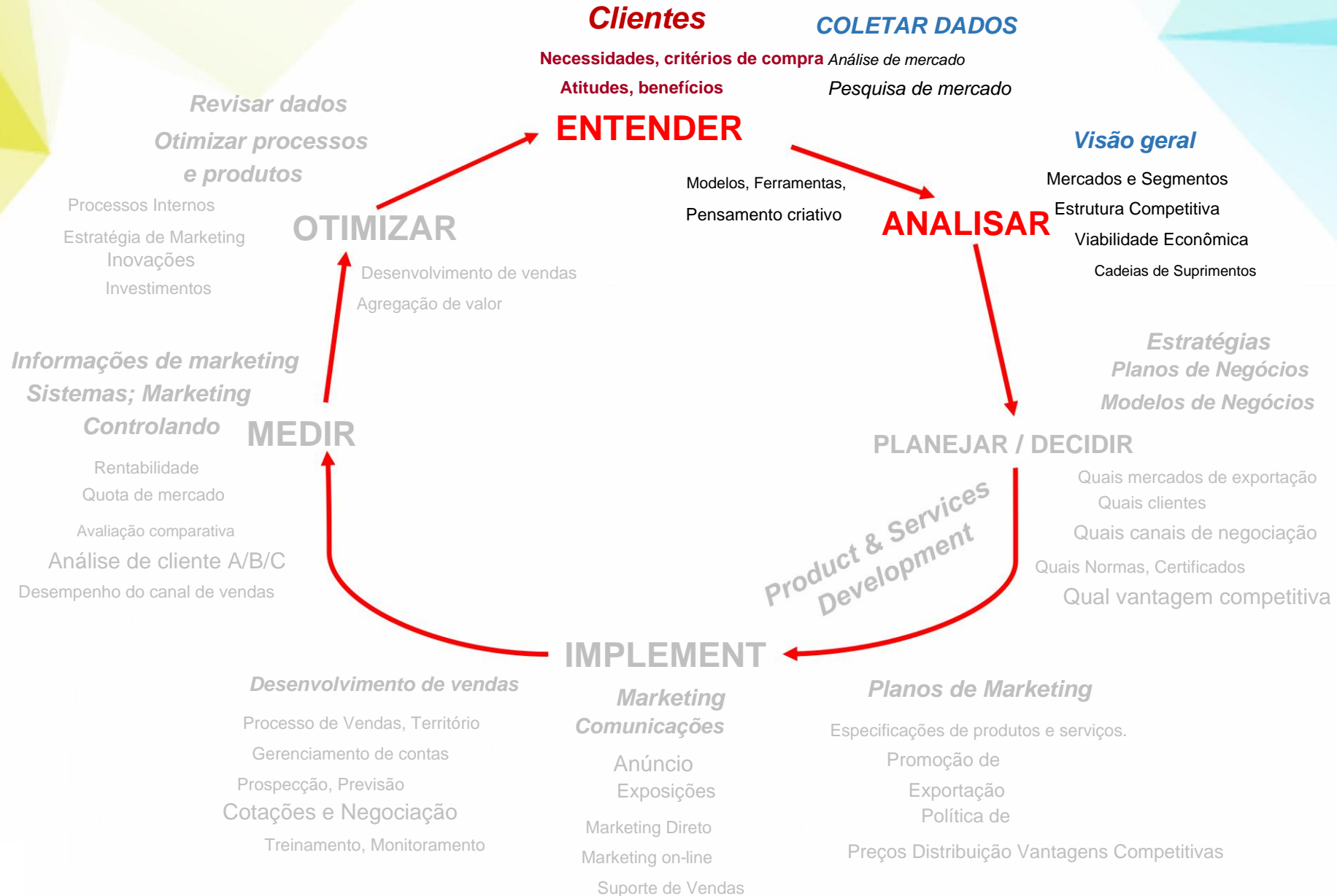
https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Africa-EU_-_international_trade_in_goods_statistics

Muitos recursos de “dados macro” disponíveis

para uso gratuito

(alguns exemplos)

O ciclo de exportação-marketing das PME



Ciclo de Marketing de Exportação – Análise do Mercado de Exportação



COLETAR DADOS *Análise de mercado*

Pesquisa e análise de mercado

- Sites de informações de mercado
- O foco depende dos produtos, segmentos de mercado específicos e mercados-alvo de foco
- Pesquisa própria, visitas ao mercado, feiras comerciais (por exemplo, a feira comercial líder mundial de alimentos orgânicos, BIOFACH), analistas de marketing especializados no mercado-alvo, suporte de provedores nacionais de serviços empresariais

ÿ [Mapa de comércio do ITC, estatísticas de comércio para desenvolvimento de negócios internacionais](https://exportpotential.intracen.org/en/)

<https://exportpotential.intracen.org/en/>

ÿ [ITC Potencial de exportação de produtos agroalimentares de Moçambique](https://exportpotential.intracen.org/en/products/tree-map?fromMarker=i&exporter=508&toMarker=w&market=w&whatMarker=k)

<https://exportpotential.intracen.org/en/products/tree-map?fromMarker=i&exporter=508&toMarker=w&market=w&whatMarker=k>

ÿ [Informações sobre comércio de exportação da UE por CBI Holanda](https://www.cbi.eu)

<https://www.cbi.eu>

ÿ [Exemplo de CBI sobre informações de mercado de produtos Moringa](https://www.cbi.eu/market-information/natural-ingredients-health-products/moringa)

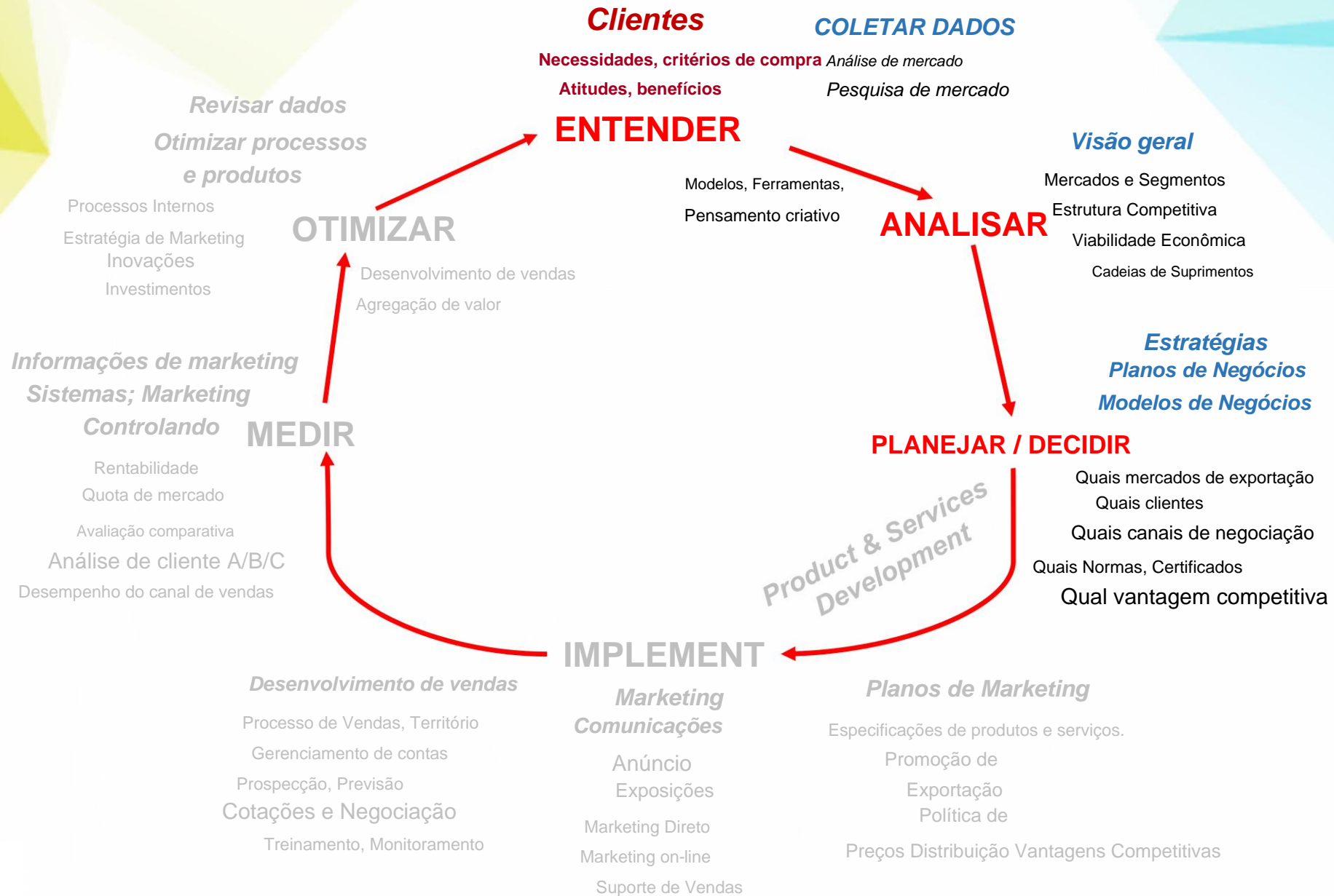
<https://www.cbi.eu/market-information/natural-ingredients-health-products/moringa>

Mercado selecionado
Serviço de informação
links (gratuitos e
aprofundados
relatórios de mercado
para pagamento)

Ciclo de Marketing de Exportação – Análise do Mercado de Exportação

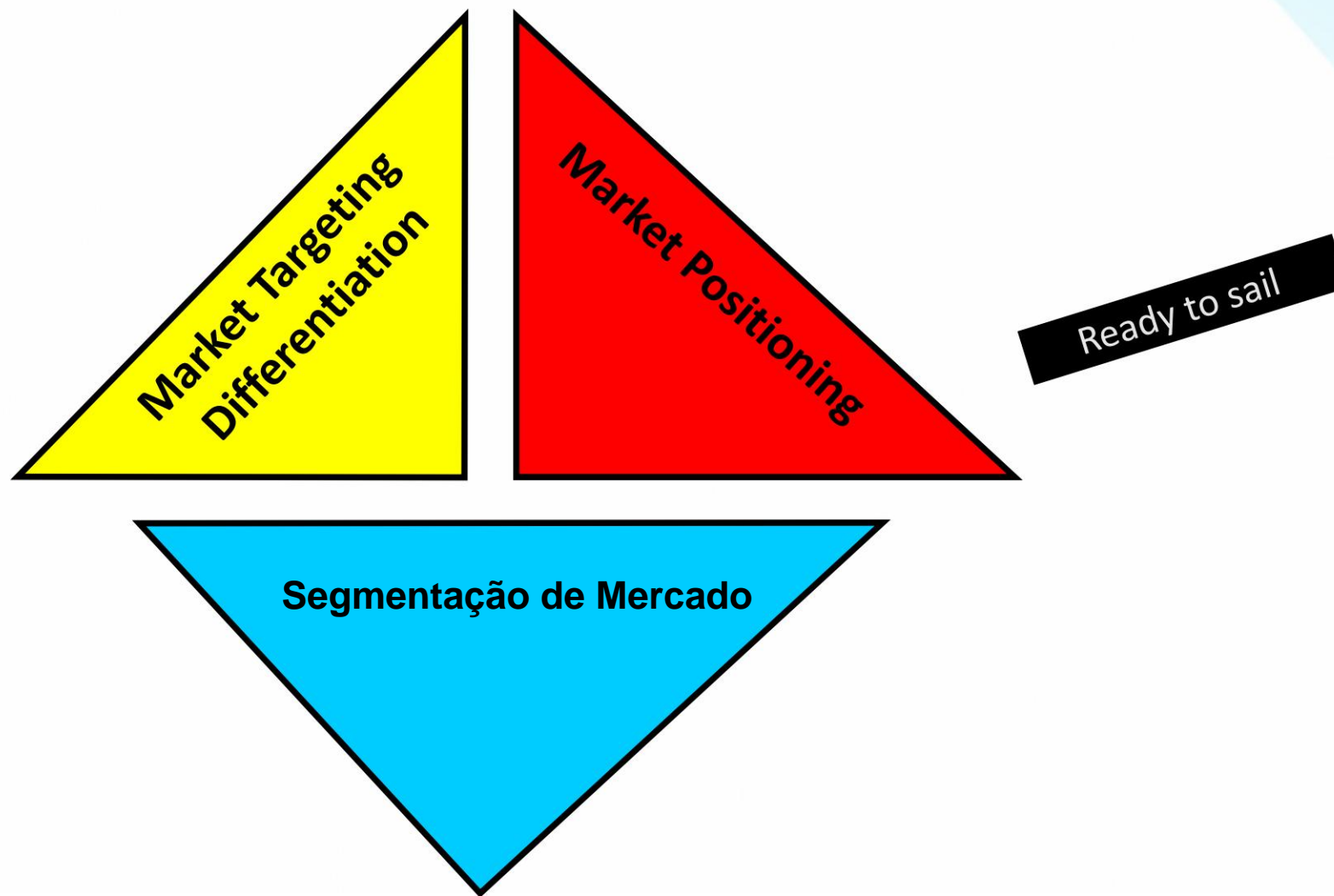
Mercado Perfil	<p>- Características do mercado para taxas de crescimento dos produtos, mudanças estruturais, segmentos de mercado potenciais, segmentos-chave, tendências do consumidor, segmentos de preços</p>
Competitivo Perfil	<p>- Métodos de distribuição número de concorrentes principais, cenário dos concorrentes, força competitiva dos principais concorrentes, vantagem competitiva própria</p>
Distribuição Perfil	<p>Canais de distribuição atuais e métodos de distribuição opcionais, limitações estruturais e melhor ajuste, custos de canais de diferenciação, requisitos da cadeia de suprimentos dos clientes exportadores, Contatos B2B, feiras comerciais, periódicos de informações de mercado</p>
Regulamentos do país exportador	<p>- Transporte relacionado ao produto, armazenamento relacionado, embalagem e rotulagem relacionados Regulamentação e rastreabilidade de alimentos, qualidade e certificação relacionadas</p>

O ciclo de exportação-marketing das PME



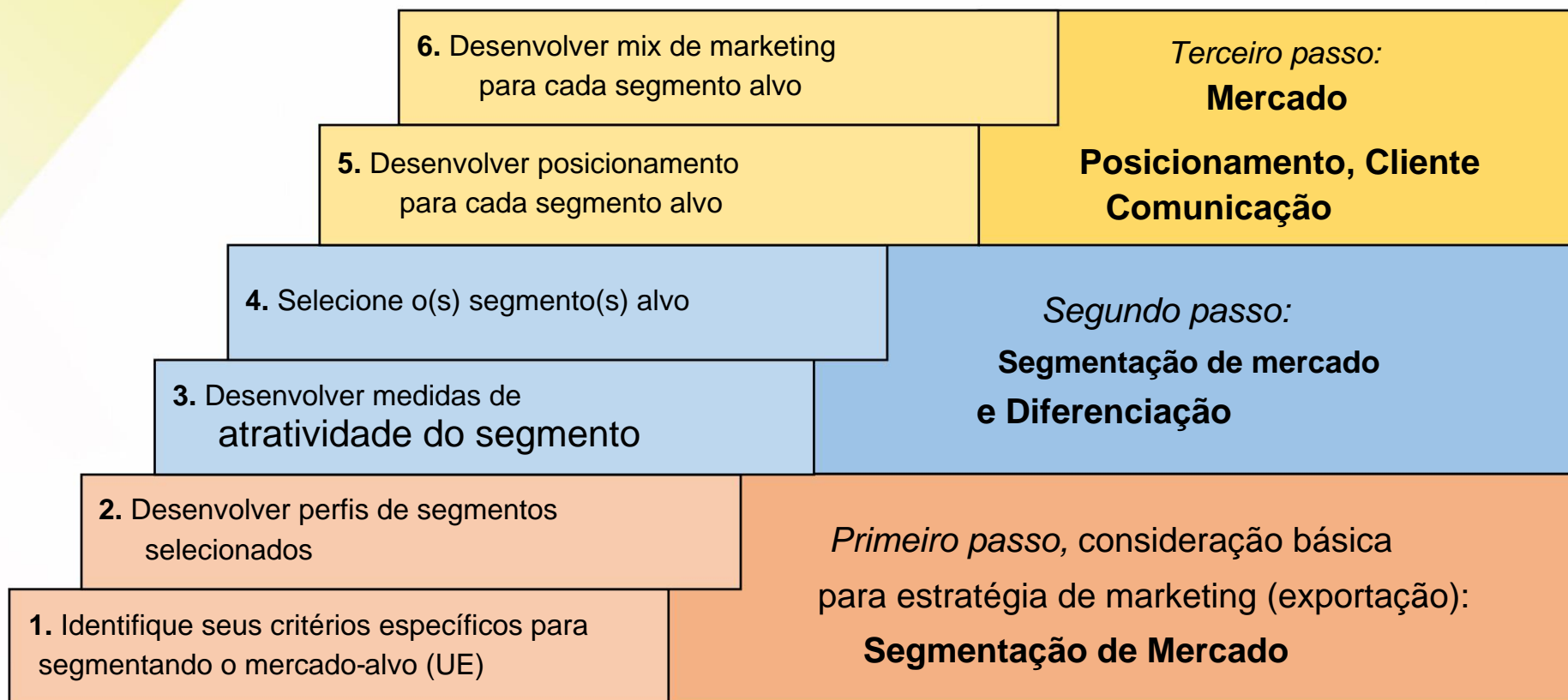
Estratégia de Exportação – Segmentação, Diferenciação, Posicionamento

Diferenciação de produtos em mercados globais



Estratégia de Exportação – Segmentação, Diferenciação, Posicionamento

Análise do mercado de exportação – estratégia e coleta de informações



Estratégia de Exportação – Exemplo de Segmentação

End Market Segments for Mango Butter

Health Products:

Type of buyers-
Importers/distributors,
processors

Retailers- Specialist
retailers, drugstores,
pharmacies, mainstream
retailers, online retail.

Products- creams, salves



Food sector:

Type of buyers-
Importers/Distributors,
processors

Retailers- Mainstream
retailers, specialist
retailers, online retail.

Products -Confectionery



Personal care sector:

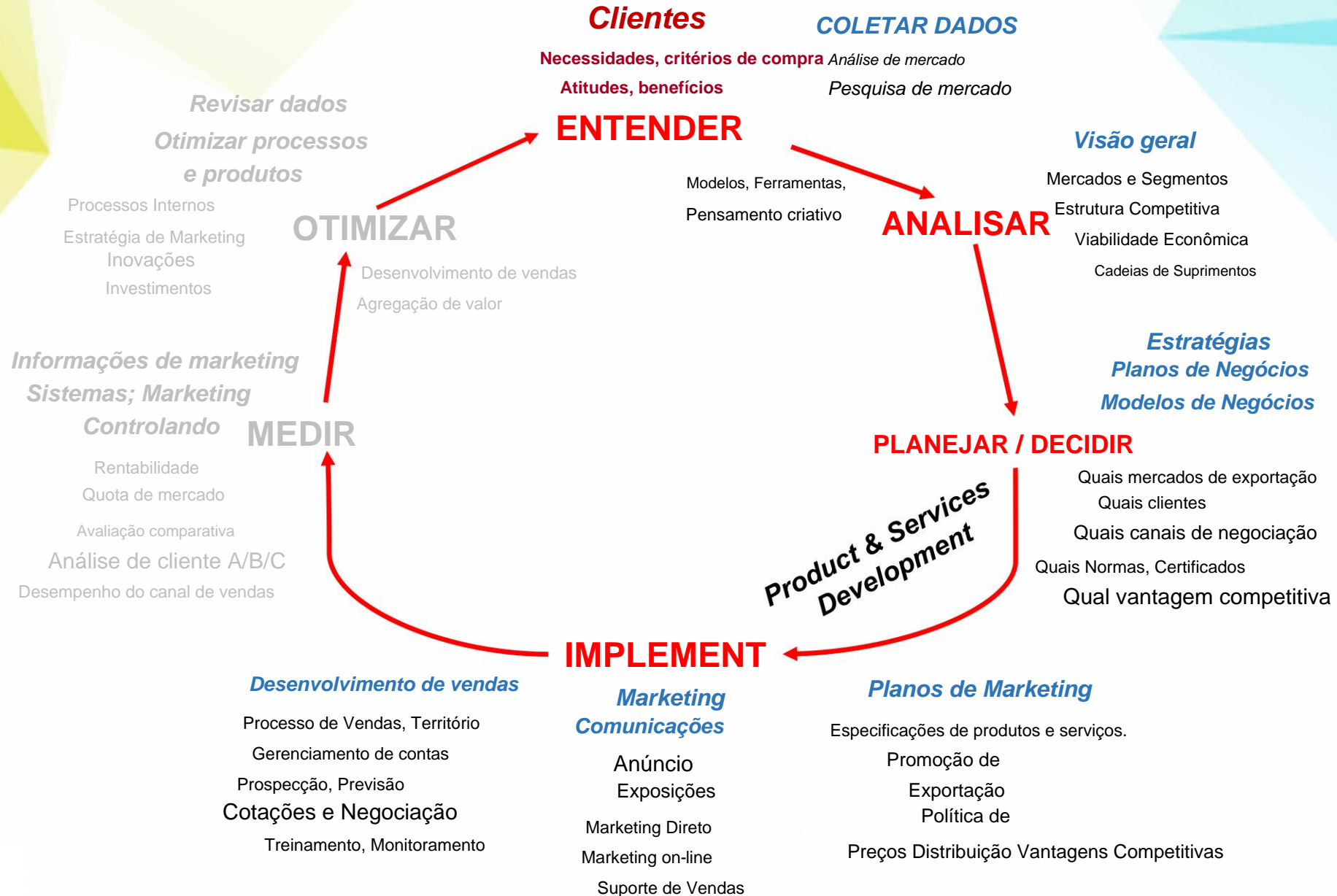
Type of buyers-
Importers/Distributors,
processors

Retailers- Specialist
retailers, drugstores,
pharmacies, mainstream
retailers, online retail.

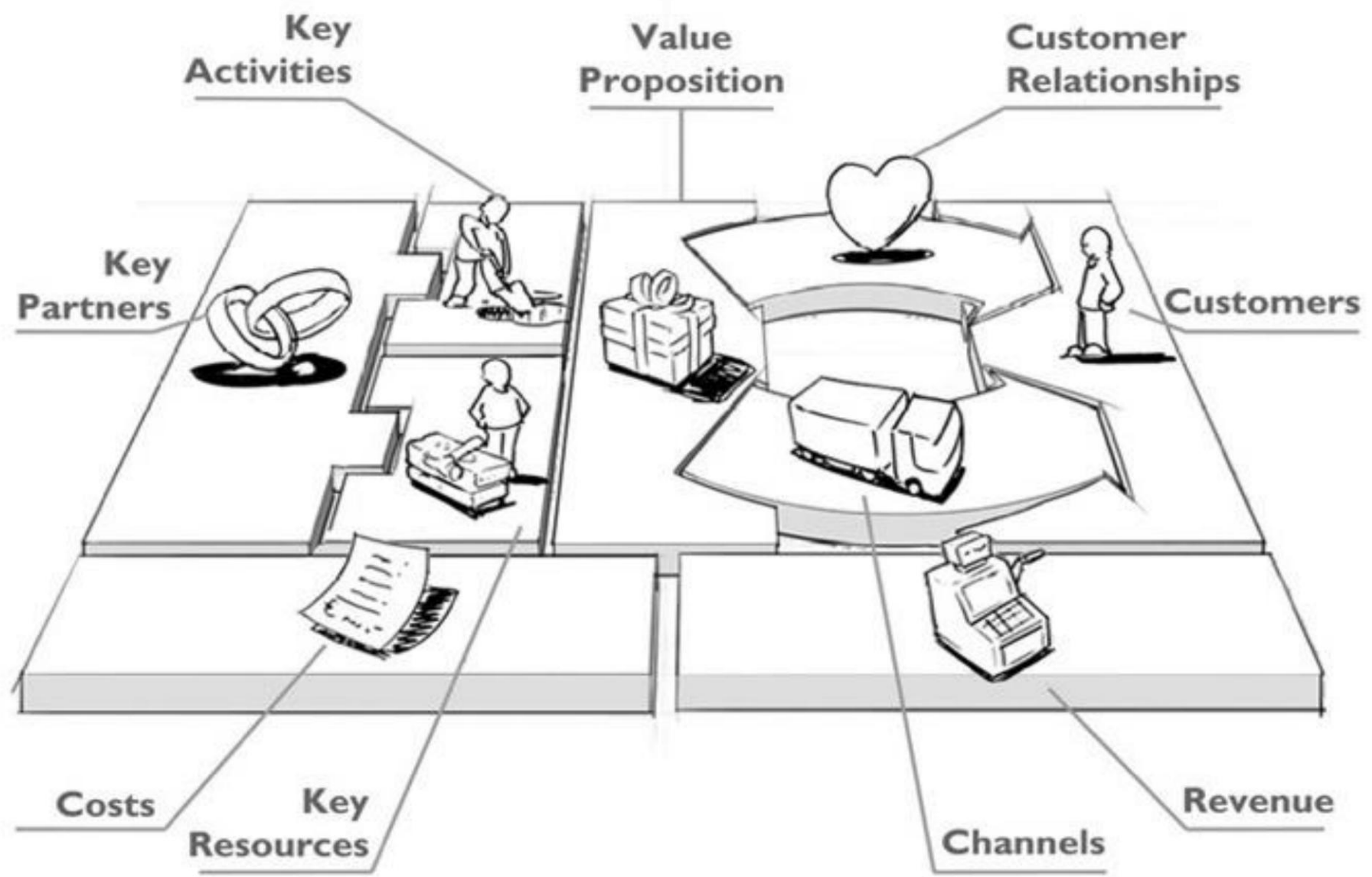
Products- Skin care, hair
care, colour cosmetics



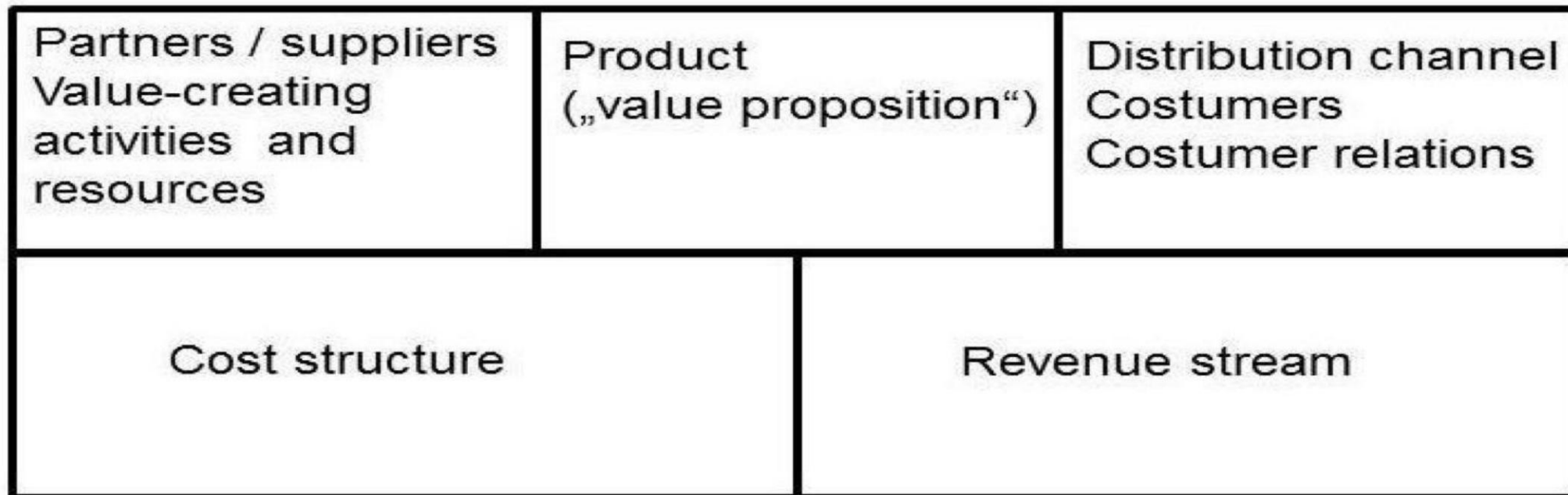
O ciclo de exportação-marketing das PME



Estratégia de Exportação – Business Model Canvas

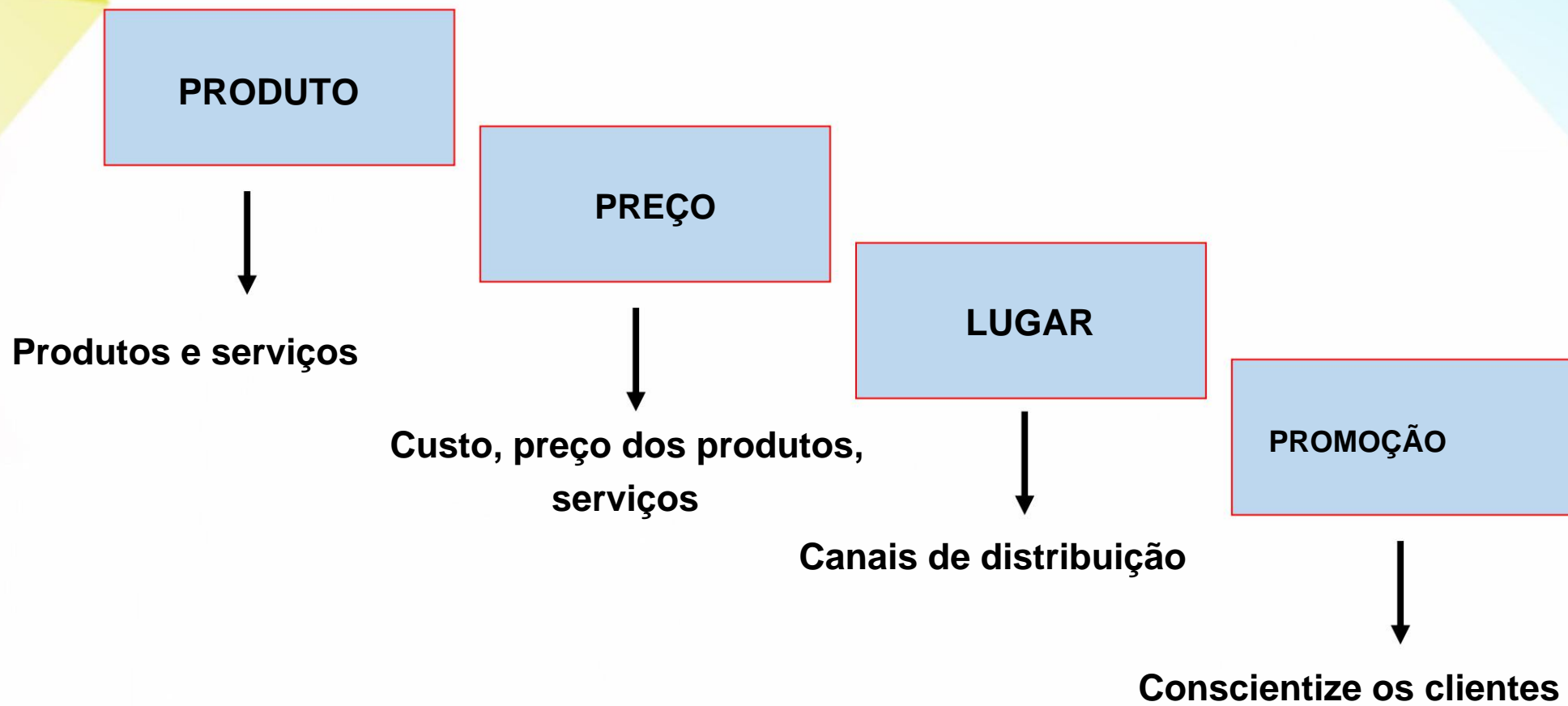


Estratégia de Exportação – Canvas de Modelo de Negócios simplificado

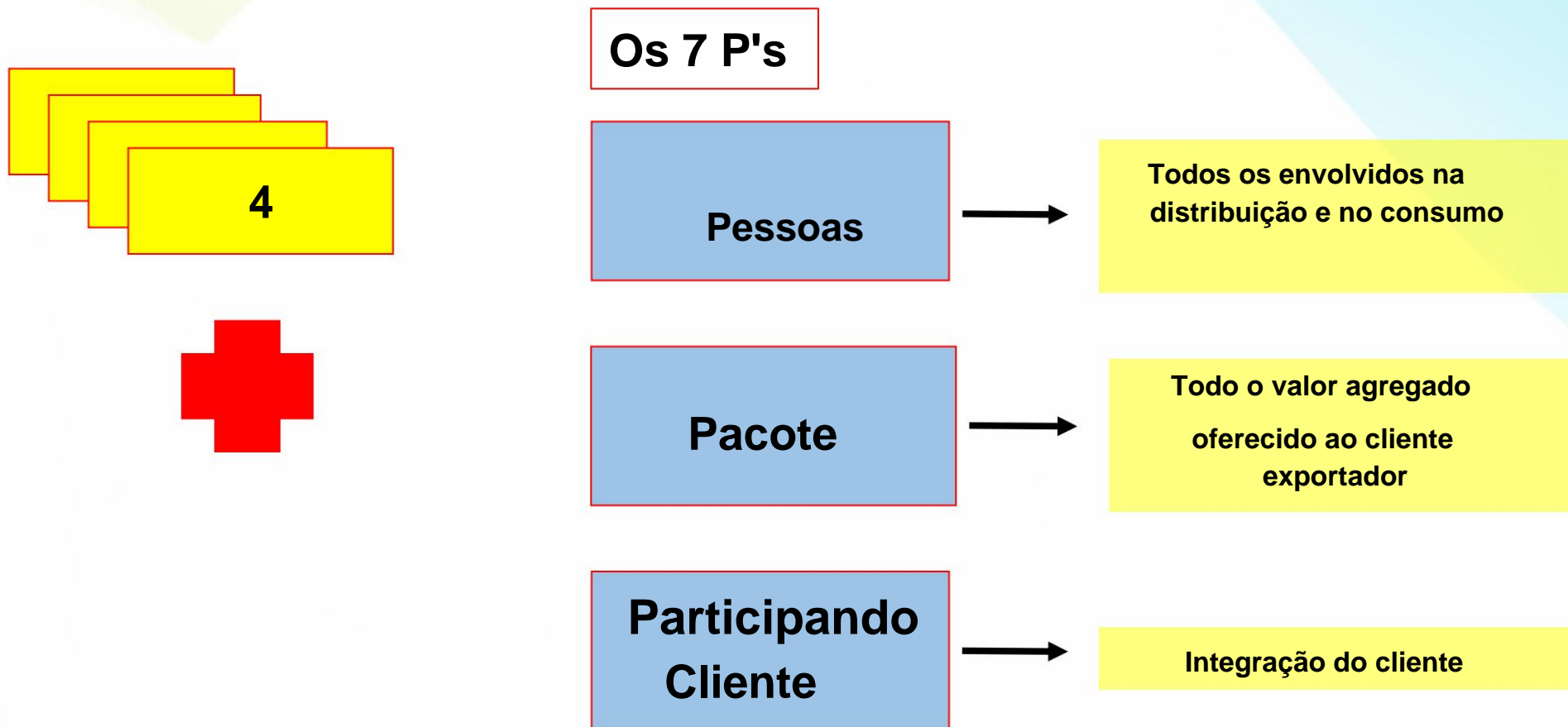


Elementos-chave do mix de marketing de exportação global

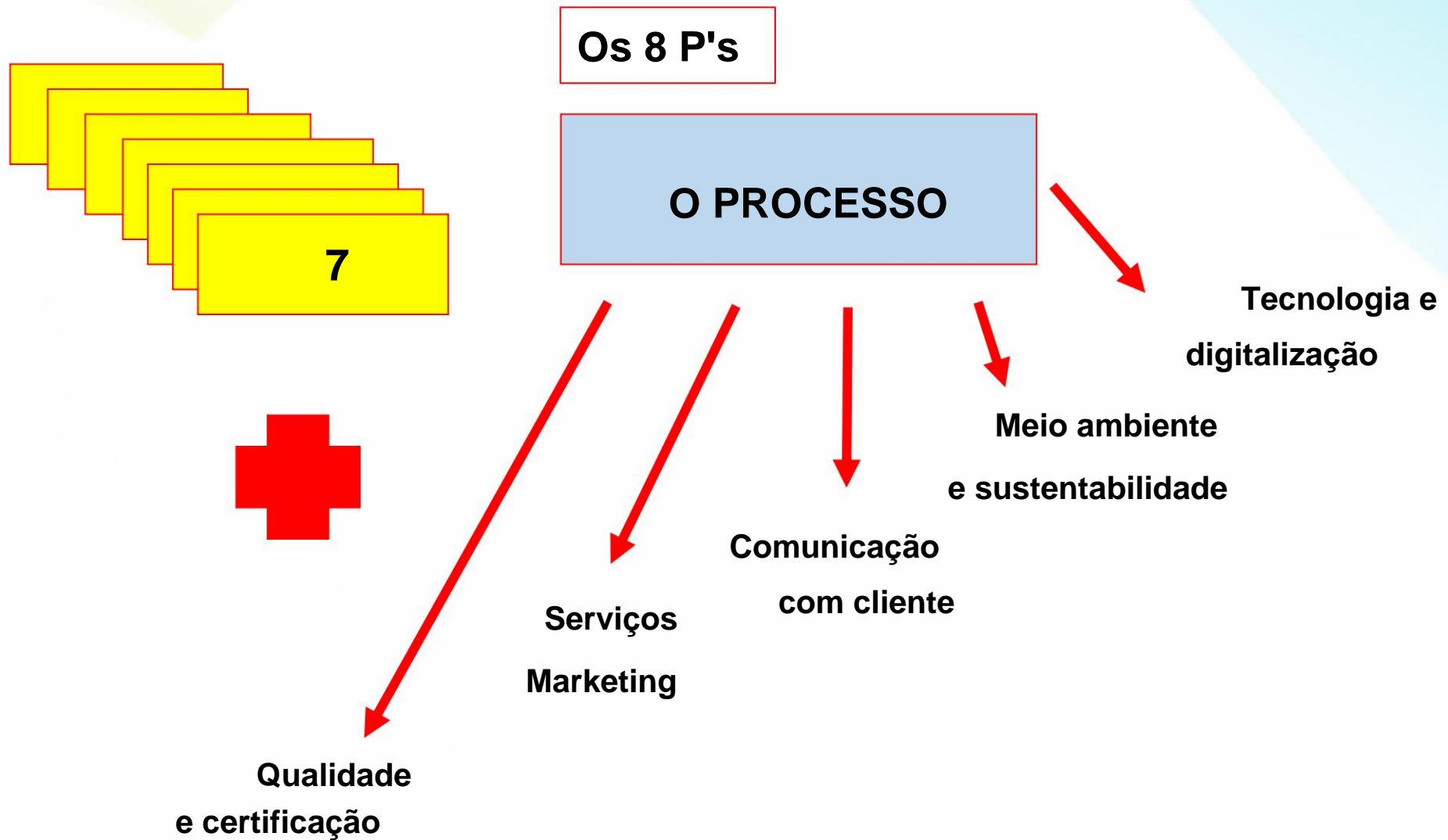
Os 4 P's



Elementos-chave do mix de marketing de exportação global para marketing centrado no cliente (exportação)



Elementos-chave do mix de marketing de exportação global



Reduzir os riscos percebidos pelos importadores (Exemplo: Óleos para Cosméticos)



1. Condições de pagamento: •

- Use cálculos de preços compreensíveis com base em suas próprias avaliações de negócios: não em rumores de preços do mercado europeu, especulações apenas na bolsa de commodities
- Permitir metas de pagamento, embora potencialmente arriscadas para você: sem pagamento antecipado, os importadores precisam de tempo para controle de qualidade

2. Condições de entrega: •

- Incoterms favoráveis: DDP, CFR, FOB, CIF
- Manuseio
 - Reduzir ao máximo os custos de movimentação: utilizar contentores standard: tambores, botijões, etc; paletizar, permitir descarregamento de máquina


3. Certificações:

- Embora caras, as certificações reduzem as preocupações com a qualidade: certificações orgânicas, ISO 9001, GMP, etc.
- Tenha os documentos de acompanhamento prontos para enviar
- Enviar especificações, certificados de análise, fichas de dados de segurança (se aplicável ao produto)
- Enviar amostras se necessário (corretamente etiquetadas incluindo número de lote)

Estratégia de Exportação – Precificação

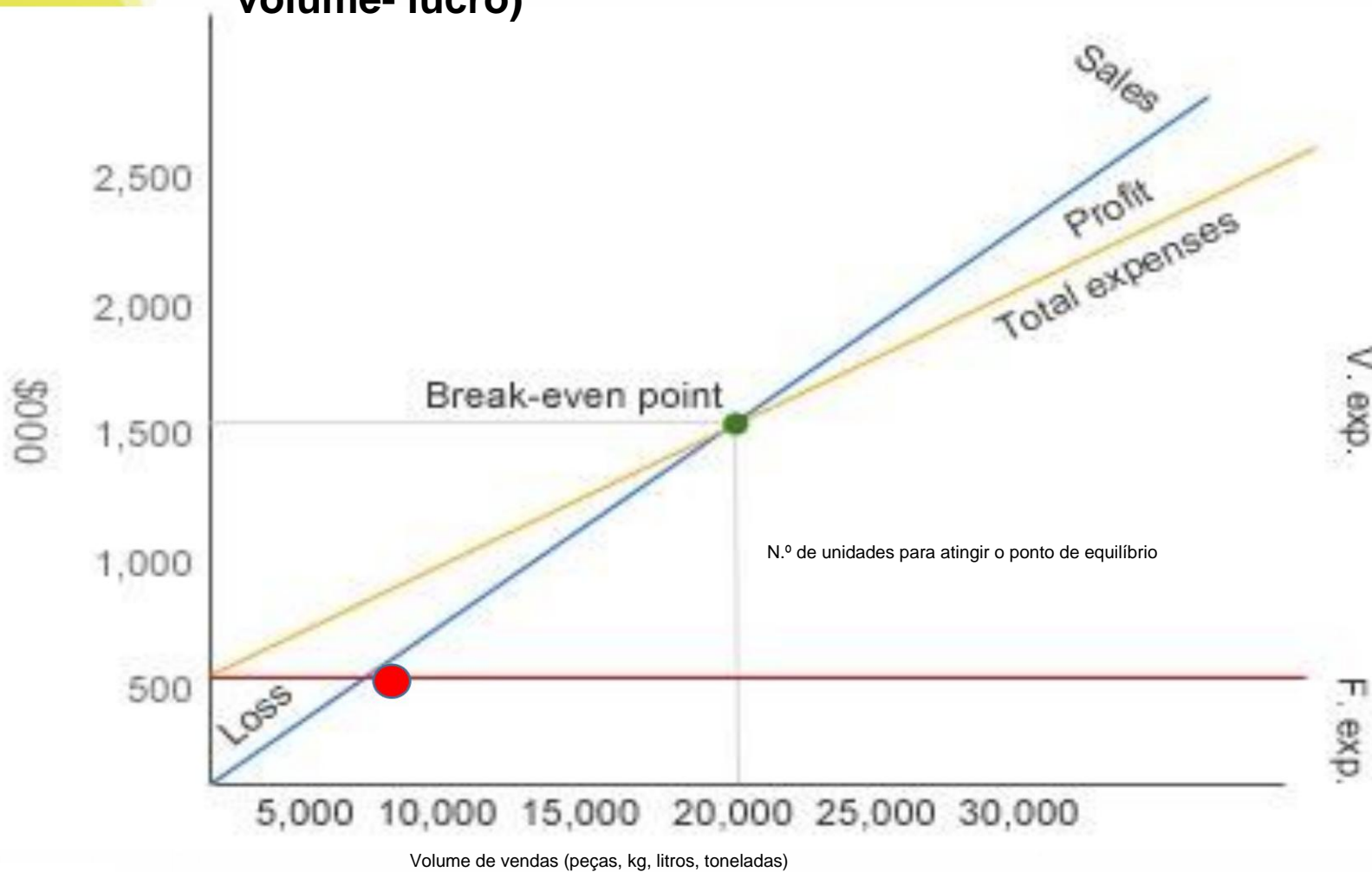
Lista de verificação

- O seu preço de exportação reflete a qualidade (percebida + certificada) do produto?
- O importador está ciente da base da sua cotação de preço? (ex-fábrica, FOB, C&F, CIF)
- O seu preço de exportação é competitivo para o mercado-alvo específico e o segmento de mercado?
- Você considera objetivos específicos, como penetração de mercado, skimming de mercado?
- Você tem que conceder descontos potenciais ou “ofertas especiais” ao importador?
- Quais opções de preços estão disponíveis se o custo do exportador aumentar ou diminuir?
A demanda no mercado de exportação específico é elástica ou inelástica?
- Alguma situação competitiva influencia suas opções de preços em médio ou longo prazo?
- Você diferencia entre canais de vendas?

- 
- **Você cobre seus custos?**
 - **Você está ciente do limite de preço mais baixo *de curto prazo* ?**
 - **Você planejou circunstâncias imprevistas?**
 - **O contrato de exportação prevê uma margem de lucro *realista* ?**

Estratégia de Exportação – Custeio e Precificação

Análise de ponto de equilíbrio ou CVP (custo-volume-lucro)



PROFIT

Break even price

LOSS

Estratégia de Exportação – A Armadilha do Custo Fixo

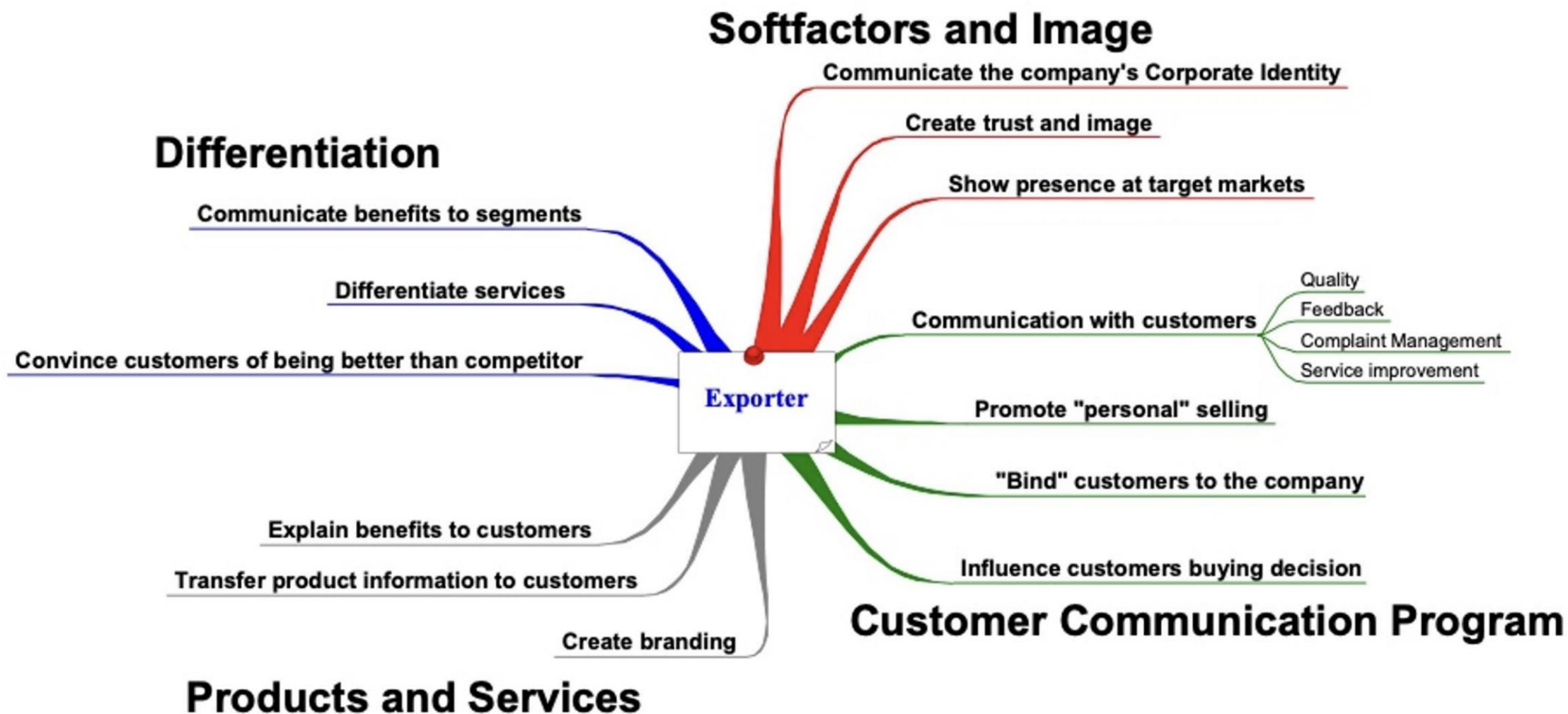


Encontrar, calcular e reduzir custos fixos

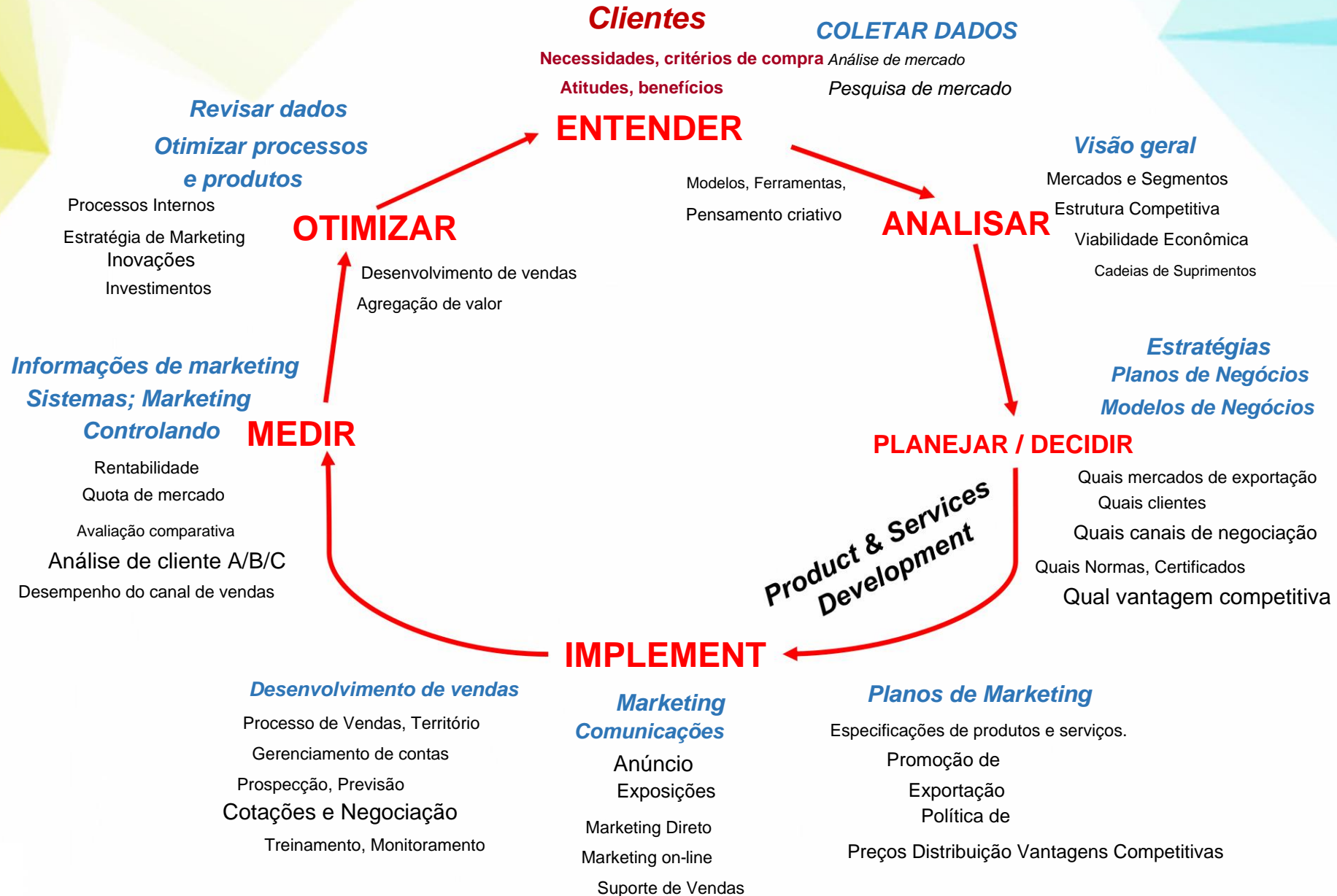
- **Depreciação e amortização –**
a amortização gradual do custo dos ativos tangíveis e intangíveis ao longo de suas vidas úteis
- **Publicidade –**
incluindo o custo de hospedagem do site e campanhas de mídia
- **Salários -**
remuneração fixa paga aos empregados independentemente do número de horas trabalhadas
- **Pagamentos de aluguel ou hipoteca, despesas com juros**
– pagamentos mensais ao locador, credor; custo dos empréstimos, desde que os acordos exijam uma taxa de juros fixa
- **Seguros e impostos –**
prêmios periódicos pagos a companhias de seguros, impostos cobrados por um governo local
- **Utilitários –**
eletricidade, gás, telefones, serviços de coleta de lixo e esgoto, às vezes considerados custos mistos

Estratégia de Exportação – Comunicação com o Cliente

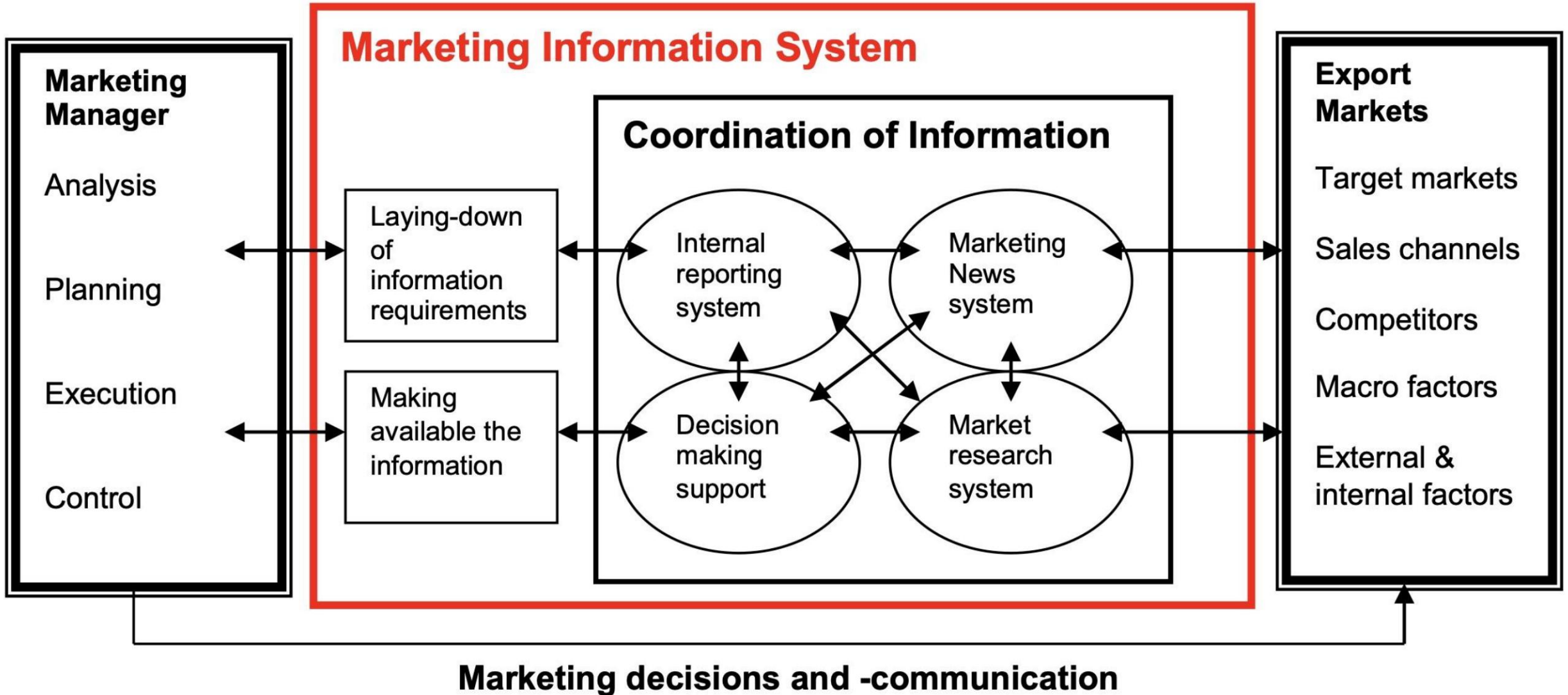
Comunicação de **benefícios** ao cliente exportador



O ciclo de exportação-marketing das PME



Estratégia de Exportação - MIS





Financiado pela
União Europeia



proMLOVE
COMÉRCIO

OBRIGADO OBRIGADO