



O seu guia de reposicionamento para o comércio global



Juntos, nós conseguimos

A conjuntura comercial foi restringida significativamente pelos esforços para conter a propagação do Covid-19, mas, com alguns países a começarem agora a aliviar as restrições, as empresas começam a ver novas possibilidades, nomeadamente ao assumirem uma visão mais global.

O nosso guia foi concebido para o ajudar a colocar o seu negócio numa posição que permite vislumbrar um futuro de sucesso em novos mercados, considerar novas formas de operar e estar preparado para o comércio internacional num mundo em recuperação.

A informação facultada neste documento não constitui aconselhamento jurídico, fiscal, financeiro, contabilístico ou comercial, mas foi concebida para facultar informações gerais relativas às empresas e ao comércio durante o período da COVID-19. O conteúdo, a informação e os serviços aqui facultados não substituem a obtenção de aconselhamento junto de um profissional competente, por exemplo, um advogado licenciado, sociedade jurídica, contabilista ou consultor financeiro.

Informações exclusivas da FedEx, publicadas em maio de 2020.



1

Preparação para um “comércio fora do normal”

A pandemia do Covid-19 tem tido um impacto dramático no comércio em todo o mundo. Se está à procura de mercados alternativos para explorar, deve preparar a sua empresa o melhor possível. [Criar resiliência](#) sempre que possível, estruturar a sua empresa para ser flexível e selecionar fornecedores de serviços em quem possa confiar.

Provavelmente, esta situação não irá durar para sempre, por isso, permaneça focado nos seus planos a longo prazo – incluindo eventuais alterações que já estivesse a considerar nas suas operações de importação e exportação ou na rede de fornecedores.

3

Segmentação efetiva do seu comércio eletrónico

O comércio online pode ser uma das formas mais simples de se tornar um exportador global, mas é importante aplicar as estratégias mais eficazes para os mercados que escolheu. Precisa de traduzir o seu site ou de oferecer opções alternativas de entrega para responder às diferentes preferências dos clientes?

O modo como os clientes fazem compras online é, também, uma consideração essencial. Por exemplo, se está a considerar a China, talvez seja melhor estabelecer uma parceria com uma plataforma online bem estabelecida ao invés de lançar o seu próprio site no país – pelo menos inicialmente. Consulte o nosso guia para obter mais informações sobre [oferecer comércio eletrónico em tempos](#) de incerteza.

2

Procura pelo potencial

Alguns países têm sido mais afetados pelo Covid-19 do que outros e as restrições são impostas e aliviadas a diferentes ritmos por todo o mundo. Se está à procura de mercados de importação e exportação alternativos, pode ser uma boa estratégia identificar aqueles onde o comércio está a ser realizado com um maior grau de liberdade.

A China é um dos países que, recentemente, começou a aliviar as restrições e a tentar regressar à “normalidade dos negócios”. O Fundo Monetário Internacional prevê que a China e outras economias emergentes registem uma contração económica menos grave em 2020 do que os países desenvolvidos, bem como uma recuperação mais forte em 2021¹.

A FedEx pode ajudá-lo a expedir para a China e para a região da Ásia-Pacífico, com a força da nossa rede AsiaOne® e a oferta de voos diretos de e para a China e Vietname. [Saiba mais pormenores sobre os nossos serviços de expedição](#).*

* Nota: estamos a adaptar alguns dos nossos serviços para refletir a situação em rápida mudança por todo o mundo. Para obter detalhes sobre a disponibilidade atual dos nossos serviços, clique [aqui](#).

¹ <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020> (ver o texto completo, página 10)





4

Reforço da sua infraestrutura

Alargar os mercados onde tem comércio pode representar um alargamento da sua infraestrutura a nível interno para responder a diferentes exigências. Pode considerar prolongar as horas de expediente do seu serviço de apoio ao cliente, por exemplo, ou contratar pessoas com determinadas competências linguísticas.

Se precisar de aumentar a importação de matérias-primas para responder ao crescimento da procura, vale a pena avaliar se os seus atuais fornecedores têm capacidade para responder aos seus requisitos ou se tem de alargar a sua base. Ao fazer isto poderá, também, reduzir os riscos na sua cadeia de fornecimento, em particular se aumentar o número de países ou de regiões dos quais importa. Face às incertezas que o Covid-19 está a trazer ao comércio global, este tema é algo que pode merecer alguma consideração.

A par das importações, também deve garantir que a sua infraestrutura de distribuição é adequada. Lembre-se de que também pode ter de lidar com devoluções ou reparações de locais mais distantes do que aquilo a que está habituado. O serviço [FedEx® Global Returns](#) pode providenciar uma ajuda aqui com uma solução simplificada que lhe dá mais controlo a si e aos seus clientes

6

Obtenha conhecimentos locais

Pode ser difícil obter uma noção real dos mercados externos, por isso, é uma boa ideia obter a maior quantidade de conhecimentos locais possível para posicionar a sua empresa e a sua proposta da forma mais eficaz.

Avalie as diferenças sobre o modo como as empresas e as pessoas noutros mercados podem querer comunicar consigo, eventuais particularidades ou especificidades dos produtos que os clientes possam preferir e se pode fornecer os clientes da forma que estes requerem.

5

Desalfandegamento mais rápido

Um dos modos mais importantes de ajudar a assegurar uma expedição bem-sucedida é acertar na documentação para que os seus produtos possam ser desalfandegados rápida e eficientemente. Se expede para mercados desconhecidos, vale mesmo a pena investigar e compreender exatamente o que tem de concretizar, além de pesquisar se existem restrições ou tarifas sobre determinados produtos e materiais.

Assegure-se de que tem os códigos do Sistema Harmonizado (HS) corretos para todos os produtos nas suas expedições, que regista os detalhes de forma rigorosa e que preenche toda a documentação necessária corretamente. A ferramenta [FedEx Global Trade Manager](#) pode ajudar os clientes a encontrar os documentos internacionais e códigos HS corretos (veja o nosso vídeo para [saber mais sobre os códigos HS](#)), de igual forma, também pode utilizar o nosso serviço [FedEx Electronic Trade Documents](#) para ajudar a garantir um processo de desalfandegamento sem percalços.



7

Seja ainda mais reativo

As incertezas sobre a recuperação global após o surto de Covid-19 destacam a importância de se ser tão reativo quanto possível nos negócios internacionais. Mantenha-se a par do desenvolvimento da situação em todo o mundo (os clientes podem manter-se a par das atualizações no nosso serviço através da nossa página [Novidades dos serviços](#)) e considere quaisquer medidas que queira implementar para garantir que pode reagir rapidamente caso ocorra algum problema ou surja alguma oportunidade.

Pode querer aumentar o volume do stock ou de matérias-primas que detém em determinada altura, por exemplo, ou, em alternativa, pode ser mais adequado importar volumes mais pequenos com maior frequência. Também pode querer considerar onde é que armazena o stock – faz mais sentido armazenar em mercados externos estabelecidos para que possa reagir rapidamente à procura ou no mercado doméstico e expedir para os mercados conforme necessário?

8

Expedição inteligente e gestão de expectativas

Embora algumas regiões do mundo, incluindo a China, estejam a começar a emergir das mais rigorosas restrições impostas devido ao Covid-19, a situação é fluída e a sua região pode estar ainda a passar por algum nível de perturbação.

Isto pode afetar os períodos de expedição, o que pode ter um impacto nas importações e nas exportações. É uma boa ideia incorporar isto no seu calendário de produção, se relevante, e manter os clientes informados sobre quaisquer restrições que possa enfrentar.

A FedEx pode tirar partido da sua própria frota de aviões de carga privados, o que significa que podemos disponibilizar uma rede global relativamente estável e fiável.

Uma ajuda para negociar globalmente

O surto de Covid-19 afetou significativamente o comércio, mas mantivemos as operações em todo o mundo, ligando as empresas aos clientes e ajudando a apoiar o comércio internacional.

Pode ficar descansado de que continuaremos com o serviço. A nossa extensa rede global pode ajudá-lo a encontrar novas possibilidades em todo o mundo – quer seja perto de casa, na Europa, ou mais longe, em regiões como os EUA, a América Latina, o Médio Oriente ou a Ásia-Pacífico*

* Nota: estamos a adaptar alguns dos nossos serviços para refletir a situação em rápida mudança por todo o mundo. Para obter detalhes sobre a disponibilidade atual dos nossos serviços, clique [aqui](#).