



Revista Brasileira de Comércio Exterior

Ano XXXVIII

161

Outubro,  
Novembro e  
Dezembro  
de 2024

**Multipolaridade**

**Trade Finance & Negócios**

**Branding & Linguagem**

**SheTrader & Commodities**

Imagem de Gard Altmann por Pixabay



**FUNCEX**



**fundação  
centro de estudos  
do comércio  
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

**EDITORIAL****2 G20 e desafios para 2025***Miguel Lins***ENTREVISTA****4 Atilio Rulli***Vice-presidente de Relações Públicas da Huawei América Latina e Caribe***COMENTÁRIO INTERNACIONAL****10 A economia e o cobertor curto***George Vidor***INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS****12 Internacionalização das empresas brasileiras no mundo multipolar***Antonio Carlos da Silveira Pinheiro***TRADE FINANCE****16 Trade Service e Banking as a Service... A inovação em Comércio Exterior!***Cristiane de Freitas***AMBIENTE DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS****18 A presidência brasileira do G20 em 2024: uma avaliação***Felipe Hees***28 La posible incorporación de Colombia a la Iniciativa de la Franja y la Ruta, puede ser la puerta a una gran oportunidad de desarrollo económico o su error más grave a nivel geopolítico***Santiago Cabrera Grajales***32 Exportação Acelerada: Expansão dos Negócios Internacionais***Henry Uliano Quaresma***36 Por um Programa Brasileiro de Sustentabilidade para as exportações***Marina de Almeida Bezerra Reis***38 Os reflexos das eleições norte-americanas na cadeia global de gás natural liquefeito e, em especial, no Brasil***Luis Augusto Medeiros Rutledge***INDICADORES FUNCEX****42 Séries históricas de indicadores do comércio exterior***Henry Pourchet***MOBILIZAÇÃO DE RECURSOS****48 Mobilização de recursos internos para financiar as exportações com os acúmulos de ICMS nas vendas externas***Jorge Sabione***54 Mobilização de Recursos Internos para financiar as vendas externas com os créditos do Funrural de exportação indireta***Felipe Fortunato***BRANDING E LINGUAGEM****58 Qualificação Empresarial para Branding Intercultural como Estratégia Integrada de Promoção Comercial***Rodrigo Solano***64 O Papel da Linguagem no Comércio Internacional e nas Cadeias Globais de Valor***Paulo Pandjarian***PRÁTICA DE COMEX****70 Exportação de commodities***Romulo Del Carpio***78 Shetrader, She4trade e He4she para o Brasil***Mario Cordeiro de Carvalho Junior e Renata Sanchez*

# Exportação Acelerada: Expansão dos Negócios Internacionais



Henry Uliano  
Quaresma

A exportação acelerada tem se consolidado como uma estratégia eficiente para empresas que desejam ampliar sua presença internacional de forma rápida e assertiva. Diferentemente do modelo tradicional de exportação, que ocorre de maneira gradual, a exportação acelerada permite inserir produtos e serviços no mercado global em menor tempo, aproveitando avanços tecnológicos, parcerias estratégicas e um planejamento bem direcionado.

No Brasil, as pequenas e médias empresas (PMEs) vêm ganhando destaque nesse cenário. Apesar de representarem cerca de 50% das empresas exportadoras do país, sua contribuição para o volume total exportado ainda é pequena, o que demonstra o imenso potencial inexplorado desse segmento. Com as estratégias corretas, as PMEs brasileiras podem aumentar significativamente sua participação no comércio internacional.

## O QUE É EXPORTAÇÃO ACELERADA?

Exportação acelerada é um processo que prioriza a entrada rápida em mercados internacionais, utilizando ferramentas e estratégias que reduzem barreiras e otimizam resultados. Os principais pilares dessa abordagem incluem:

- Plataformas Digitais: Utilização de e-commerce e *marketplaces* globais para alcançar consumidores diretamente.
- Parcerias Locais: Colaboração com distribuidores ou agentes comerciais que conheçam as particularidades do mercado-alvo.
- Foco em Mercados de Nicho: Identificação de públicos específicos, onde a concorrência é menor e a receptividade é maior.

.....

**Henry Uliano Quaresma** possui uma trajetória profissional de mais de 25 anos nas áreas industrial, consolidação de negócios sustentáveis, relações institucionais e negócios internacionais. Atualmente é CEO da Brasil Business Partners e membro de conselhos de empresas e entidades empresariais. Foi também Diretor Executivo da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC), onde participou ou coordenou mais de 90 missões empresariais internacionais para mais de 50 países. Desempenhou atividades profissionais em indústrias, governo e universidades. Engenheiro com especialização em Marketing pela FGV, possui MBA em Administração Global pela Universidade Independente de Lisboa e também participou de Programas Executivos em Estratégia e Gestão pela Wharton School e INSEAD. Autor do livro “O Fator China: Oportunidades e Desafios” (2024).



Esse modelo permite que as empresas aproveitem tendências globais e oportunidades emergentes de maneira ágil, consolidando sua presença em mercados estratégicos antes dos concorrentes.

## VANTAGENS DA EXPORTAÇÃO ACELERADA

A exportação acelerada apresenta benefícios claros para as empresas que desejam expandir sua atuação internacional:

- **Aproveitamento de Oportunidades:** A entrada rápida em mercados em crescimento possibilita capturar demandas globais emergentes, como a de produtos sustentáveis.
- **Diversificação de Riscos:** Atuar em diferentes mercados reduz a exposição a crises econômicas locais e variações no consumo interno.
- **Fortalecimento da Marca Global:** Estar presente no cenário internacional aumenta a credibilidade e a reputação da empresa.
- **Crescimento Sustentado:** Empresas exportadoras crescem, em média, 30% mais rápido do que aquelas que atuam apenas no mercado interno.

## ESTRATÉGIAS PARA UMA EXPORTAÇÃO ACELERADA BEM-SUCEDIDA

Para que a exportação acelerada seja bem-sucedida, é fundamental adotar práticas organizadas e direcionadas:

**Identificar Mercados-Chave:** O primeiro passo é escolher mercados com alta demanda para o produto ou serviço. Análises detalhadas sobre comportamento do consumidor, regulamentações locais e concorrência ajudam a selecionar os destinos mais promissores.

**Adotar Plataformas Digitais:** *Marketplaces* globais e e-commerce são essenciais para alcançar consumidores internacionais com agilidade e menores custos iniciais, em comparação com canais tradicionais.

**Personalizar Produtos e Embalagens:** Cada mercado possui preferências culturais e exigências regulatórias específicas. Adaptar produtos e suas apresentações é indispensável para atender às expectativas dos consumidores e cumprir normas locais.

**Participar de Feiras e Missões Comerciais:** Eventos internacionais são ideais para apresentar produtos, estabelecer parcerias e conhecer a dinâmica de novos mercados.

**Firmar Parcerias Estratégicas:** Alianças com distribuidores locais ou representantes comerciais facilitam o acesso a redes de distribuição já estabelecidas e ajudam a superar barreiras culturais e logísticas.

**Investir em Sustentabilidade:** Mercados como os da Europa e América do Norte valorizam produtos sustentáveis. Certificações ambientais agregam valor e diferenciam as empresas na concorrência internacional.

“

*Marketplaces* globais e e-commerce são essenciais para alcançar consumidores internacionais com agilidade e menores custos iniciais, em comparação com canais tradicionais

”

**Capacitação e Consultoria:** Preparar a equipe para negociações internacionais e buscar apoio de especialistas em comércio exterior são ações que evitam erros e otimizam o processo.

## SETORES PROMISSORES PARA EXPORTAÇÃO ACELERADA

Embora a exportação acelerada seja aplicável a diversos setores, alguns têm maior receptividade no mercado global:

- Alimentos e Bebidas: Produtos orgânicos, sustentáveis e diferenciados atraem consumidores na Europa e na Ásia.
- Moda e Design: Produtos que valorizam autenticidade e criatividade têm grande apelo nos mercados norte-americano e europeu.
- Tecnologia e Serviços Digitais: Soluções brasileiras em tecnologia estão conquistando espaço na América Latina e em outros mercados emergentes.

“

Com planejamento estratégico, investimento em tecnologia e parcerias certas, é possível explorar o vasto potencial dos mercados globais, fortalecer operações e consolidar reputações

”

## DESAFIOS E SOLUÇÕES

A exportação acelerada também apresenta desafios que devem ser enfrentados com planejamento e suporte:

- Capacidade de Atendimento: É essencial adequar a produção e a logística para atender à demanda internacional sem comprometer a qualidade.
- Burocracia e Regulamentação: Processos aduaneiros e requisitos legais podem ser complexos. Um planejamento detalhado é essencial para superar essas barreiras.
- Adaptação Cultural: Entender as expectativas e preferências do público local é crucial para o sucesso em novos mercados.
- Programas de apoio, são fundamentais para ajudar as empresas a superar esses desafios, oferecendo capacitação, orientação técnica e incentivos financeiros.

A exportação acelerada é uma estratégia indispensável para empresas brasileiras que buscam expandir sua atuação internacional de forma eficiente e competitiva. Com planejamento estratégico, investimento em tecnologia e parcerias certas, é possível explorar o vasto potencial dos mercados globais, fortalecer operações e consolidar reputações.

Em um mundo cada vez mais conectado e aberto à inovação, a exportação acelerada não é apenas uma oportunidade de crescimento, mas também um caminho para posicionar o Brasil como protagonista no comércio internacional.

