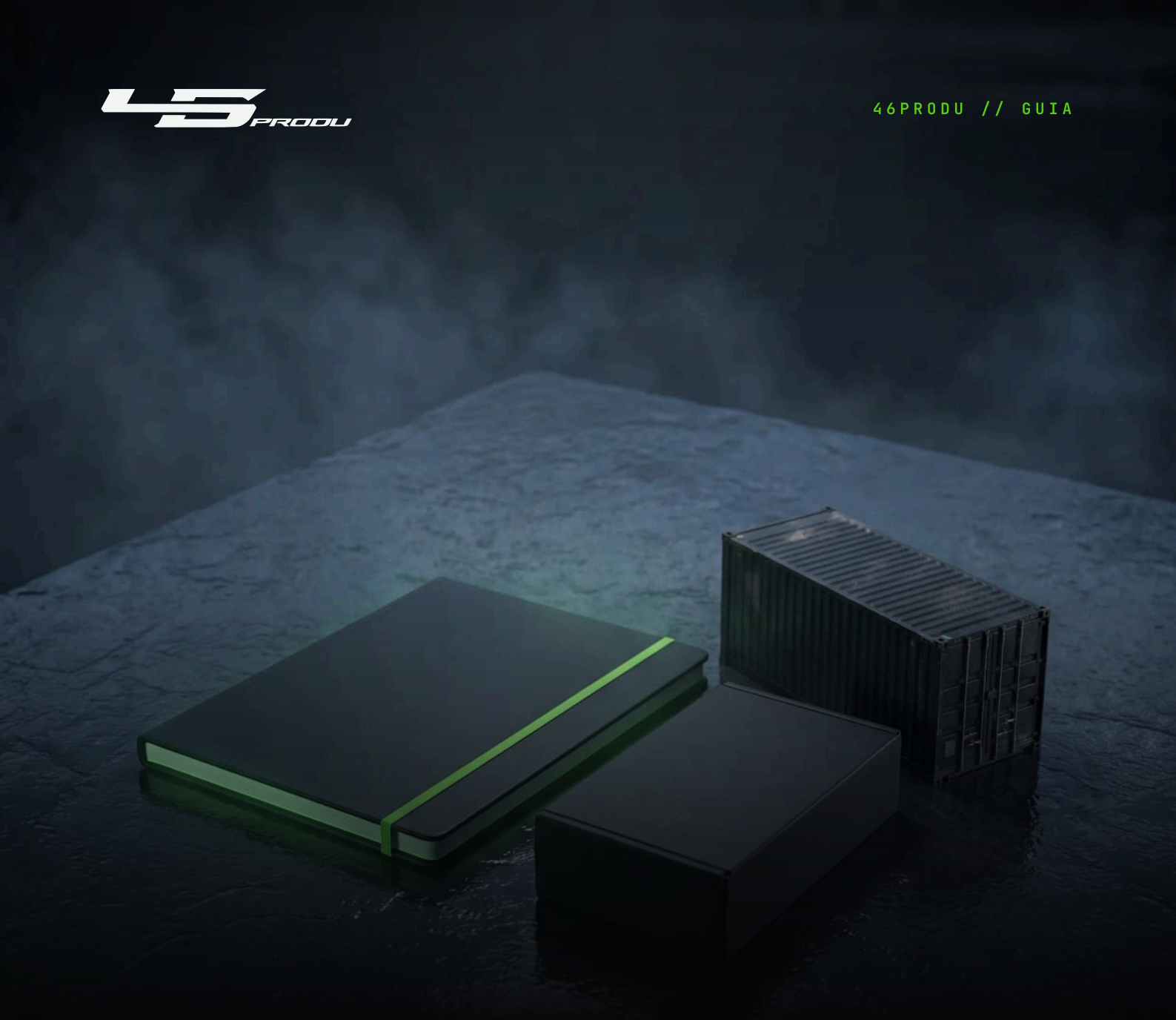


OS MERCADOS · 6

VENDER EM SEIS MERCADOS.

O QUE CADA MERCADO PEDE A UMA MARCA DE FORA, E COMO LÁ CHEGAR

Portugal, onde está a nossa base de produção, e os cinco mercados que servimos: Espanha, Estados Unidos, Angola, Brasil e Argentina. Uma ficha por mercado, com o mesmo esquema, para os poderes comparar antes de investir.

PT ES US AO BR AR

COMO USAR ESTE GUIA

Não precisas de o ler todo. Começa pelo mercado que mais te interessa e lê a ficha de cima a baixo. A última parte de cada ficha é uma lista do que tens de confirmar com o teu importador, o teu distribuidor ou o teu consultor: aqui não damos números, porque mudam e dependem do teu produto.

CADA FICHA TEM CINCO PARTES

01	O QUE PEDE	O que o comprador espera de uma marca que chega de fora: língua, apresentação e confiança.
02	COMO LÁ CHEGAR	Os canais habituais para chegar ao cliente. Não precisas de usar todos ao mesmo tempo.
03	ERROS TÍPICOS	O que costuma sair caro a quem chega pela primeira vez.
04	O QUE PREPARAR ANTES	O que convém ter pronto antes de investir, e em que parte te podemos ajudar.
05	CONFIRMA	O que tens de confirmar com um profissional do país antes de vender.

OS MERCADOS

PT PÁGINA 3
PORTUGAL
BASE DE PRODUÇÃO · AVEIRO

ES PÁGINA 4
ESPANHA
MERCADO QUE SERVIMOS · MADRID

US PÁGINA 5
ESTADOS UNIDOS
MERCADO QUE SERVIMOS · FLORIDA

AO PÁGINA 6
ANGOLA
MERCADO QUE SERVIMOS · LUANDA

BR PÁGINA 7
BRASIL
MERCADO QUE SERVIMOS · SÃO PAULO

AR PÁGINA 8
ARGENTINA
MERCADO QUE SERVIMOS · BUENOS AIRES

Um conselho: escolhe um ou dois mercados para começar. Mais vale chegar bem preparado a um do que a meio gás a seis.

AVISO

Informação geral e orientativa, preparada pela 46PRODU. Não é aconselhamento jurídico, fiscal nem aduaneiro. As regras, os impostos e os requisitos mudam e dependem do teu produto: confirma-os sempre com um profissional do país de destino antes de vender.

01 / 06 · BASE DE PRODUÇÃO · AVEIRO

PT PORTUGAL

LÍNGUA Português europeu MOEDA Euro

Um mercado próximo, onde convém falar com o comprador na sua língua e no seu tom, e dar-lhe tudo o que precisa para comparar.

01 O QUE ESTE MERCADO PEDE

- Textos em português europeu, não do Brasil: o comprador nota logo a diferença.
- Fichas de produto claras e fotografias que mostrem bem o produto, para se poder comparar sem dúvidas.
- Confiança: dados da empresa à vista, opiniões reais e uma forma fácil de contactar.

02 COMO SE CHEGA AO CLIENTE

- Distribuidores e lojas especializadas da tua categoria.
- A tua própria loja online, com os meios de pagamento que o comprador usa cá.
- Marketplaces, generalistas ou do teu setor.
- Feiras e encontros profissionais do setor.

03 ERROS TÍPICOS

- Usar textos preparados para o Brasil e dá-los como bons.
- Achar que, por ser perto, não é preciso adaptar nada.
- Deixar os envios e as devoluções por explicar.

04 O QUE PREPARAR ANTES

- Loja e fichas em português europeu, revistas por alguém de cá.
  → LOJA ONLINE
- Fotografias e vídeos do produto nos formatos da loja e das redes.
  → PRODUÇÃO 3D E VÍDEO
- Um dossiê comercial simples para te apresentares a distribuidores e lojas.
  → DESIGN GRÁFICO

05 CONFIRMA ANTES DE VENDER

- [ ] Que meios de pagamento usa o teu comprador e se a tua loja os aceita.
- [ ] Os requisitos de rotulagem da tua categoria, com o teu distribuidor ou um consultor.

INFORMAÇÃO ORIENTATIVA. NÃO É ACONSELHAMENTO JURÍDICO NEM FISCAL.

02 / 06 · MERCADO QUE SERVIMOS · MADRID

ES ESPANHA

LÍNGUA Espanhol de Espanha MOEDA Euro

Um mercado com muita concorrência em quase todas as categorias: uma marca de fora tem de se destacar logo na primeira imagem.

01 O QUE ESTE MERCADO PEDE

- Textos em espanhol de Espanha, com o tom e as palavras de lá.
- Uma imagem de produto cuidada, à altura das marcas que o comprador já conhece.
- Envios e devoluções claros antes de pagar, e apoio na língua dele.

02 COMO SE CHEGA AO CLIENTE

- Distribuidores e agentes comerciais, por zona ou por setor.
- Venda direta na tua própria loja online.
- Marketplaces, generalistas ou especializados.
- Feiras profissionais do teu setor.

03 ERROS TÍPICOS

- Traduzir a loja à letra a partir do português ou do inglês.
- Tratar o país todo da mesma forma: cada zona tem os seus hábitos e algumas, além disso, a sua própria língua.
- Lançar anúncios antes de ter fotografias e fichas que aguentem a comparação.

04 O QUE PREPARAR ANTES

- Uma loja adaptada ao comprador espanhol, com os meios de pagamento de lá.
  → LOJA ONLINE
- Imagem de produto e vídeos curtos para redes e anúncios.
  → PRODUÇÃO 3D E VÍDEO
- Uma lista de distribuidores e lojas a quem te apresentares, com a mensagem certa.
  → CAPTAÇÃO DE CLIENTES

05 CONFIRMA ANTES DE VENDER

- [ ] Como se aplicam os impostos às tuas vendas para outro país, com o teu contabilista.
- [ ] Os requisitos de rotulagem da tua categoria, com o teu distribuidor ou um consultor.

INFORMAÇÃO ORIENTATIVA. NÃO É ACONSELHAMENTO JURÍDICO NEM FISCAL.

03 / 06 · MERCADO QUE SERVIMOS · FLORIDA

US ESTADOS UNIDOS

LÍNGUA Inglês dos EUA (na Florida, também espanhol) MOEDA Dólar americano

Um mercado grande e com muita oferta em quase todas as categorias: chegar bem preparado conta mais do que chegar cedo.

01 O QUE ESTE MERCADO PEDE

- Inglês dos EUA natural, com as medidas e os formatos que o comprador usa.
- Fotografias e vídeos de nível profissional: a concorrência cuida muito dos seus.
- Provas de confiança: opiniões, políticas de envio e devolução claras e resposta rápida.

02 COMO SE CHEGA AO CLIENTE

- Importadores e distribuidores que já conhecem a tua categoria.
- Grandes marketplaces e a tua própria loja online.
- Venda a lojas e a clientes profissionais (B2B).
- Feiras do teu setor.

03 ERROS TÍPICOS

- Ver os Estados Unidos como um só mercado: é melhor começar por um estado ou uma zona.
- Calcular o preço sem contar o envio, as tarifas aduaneiras, os impostos e a margem do distribuidor.
- Lançar anúncios sem uma loja que cobre em dólares e explique bem os envios.

04 O QUE PREPARAR ANTES

- Uma loja em inglês que cobre em dólares e calcule os envios para o destino.
  → LOJA ONLINE
- Imagem de produto e vídeo à altura da concorrência, em horizontal, vertical e quadrado.
  → PRODUÇÃO 3D E VÍDEO
- Um plano de captação para uma zona concreta, com a sua mensagem e a sua lista de contactos.
  → CAPTAÇÃO DE CLIENTES

05 CONFIRMA ANTES DE VENDER

- [ ] Tarifas aduaneiras, impostos e requisitos de entrada do teu produto, com um despachante ou o teu importador.
- [ ] A rotulagem e, se a tua categoria o exigir, os registos ou certificações necessários.
- [ ] Se te compensa vender diretamente ou através de um importador, e o que implica cada opção.

INFORMAÇÃO ORIENTATIVA. NÃO É ACONSELHAMENTO JURÍDICO NEM FISCAL.

04 / 06 · MERCADO QUE SERVIMOS · LUANDA

AO ANGOLA

LÍNGUA Português MOEDA Kwanza

Um mercado onde convém entrar com um parceiro local e um contacto direto, e onde o transporte e a importação se planeiam com tempo.

01 O QUE ESTE MERCADO PEDE

- Comunicação em português e uma marca que transmita seriedade.
- Confiança: referências, contacto direto e alguém que responda.
- Materiais comerciais claros para apresentar o produto pessoalmente.

02 COMO SE CHEGA AO CLIENTE

- Importadores e distribuidores locais, muitas vezes o primeiro passo.
- Venda a lojas, empresas e profissionais (B2B).
- Redes sociais e mensagens, para te dares a conhecer e atenderes.
- Feiras e missões empresariais.

03 ERROS TÍPICOS

- Chegar sem um importador ou distribuidor local que conheça o processo.
- Dar por certo que se compra como em Portugal ou no Brasil.
- Não incluir no preço o transporte, a alfândega e os prazos de entrega.

04 O QUE PREPARAR ANTES

- Um catálogo e um dossiê comercial em português, para enviar e para apresentar pessoalmente.
  → DESIGN GRÁFICO
- Fotografias e vídeos do produto que fiquem bem no telemóvel e nas redes.
  → PRODUÇÃO 3D E VÍDEO
- Uma lista de importadores e distribuidores a contactar, com a mensagem certa.
  → CAPTAÇÃO DE CLIENTES

05 CONFIRMA ANTES DE VENDER

- [ ] Os requisitos de importação e de rotulagem da tua categoria, com o teu importador ou um despachante.
- [ ] Como vais receber os pagamentos e em que moeda, com o teu banco.

INFORMAÇÃO ORIENTATIVA. NÃO É ACONSELHAMENTO JURÍDICO NEM FISCAL.

05 / 06 · MERCADO QUE SERVIMOS · SÃO PAULO

BR BRASIL

LÍNGUA Português do Brasil MOEDA Real

Um mercado muito grande e com hábitos próprios: a versão portuguesa do teu site não chega, e entrar exige preparar bem a importação.

01 O QUE ESTE MERCADO PEDE

- Textos em português do Brasil: nota-se logo que o português europeu não é de lá.
- Uma imagem cuidada e presença constante nas redes sociais.
- Meios de pagamento locais e apoio rápido, também por mensagens.

02 COMO SE CHEGA AO CLIENTE

- Importadores e distribuidores com experiência na tua categoria.
- Os grandes marketplaces do país.
- A tua própria loja online, quando tiveres a logística dentro do país resolvida.
- Feiras e eventos do teu setor.

03 ERROS TÍPICOS

- Usar o site de Portugal tal como está.
- Subestimar a importação: os trâmites, os prazos e os custos mudam o preço final.
- Querer cobrir o país todo desde o primeiro dia.

04 O QUE PREPARAR ANTES

- Uma versão da tua loja e das tuas fichas em português do Brasil.
  → LOJA ONLINE
- Conteúdo para redes: vídeos curtos e fotografias em formato vertical.
  → PRODUÇÃO 3D E VÍDEO
- Um plano de captação para uma zona e um tipo de cliente.
  → CAPTAÇÃO DE CLIENTES

05 CONFIRMA ANTES DE VENDER

- [ ] Se o teu produto precisa de registo ou certificação para entrar, com o teu importador ou um despachante.
- [ ] Os impostos e custos de importação, para fixares um preço final realista.

INFORMAÇÃO ORIENTATIVA. NÃO É ACONSELHAMENTO JURÍDICO NEM FISCAL.

06 / 06 · MERCADO QUE SERVIMOS · BUENOS AIRES

AR ARGENTINA

LÍNGUA Espanhol da Argentina MOEDA Peso argentino

Um mercado onde convém rever as condições de importação antes de fechar preços, e entrar de mãos dadas com quem já importa.

01 O QUE ESTE MERCADO PEDE

- Textos no espanhol de lá: o «vos» e as palavras locais, não o espanhol de Espanha.
- Uma marca com personalidade e uma imagem cuidada.
- Informação clara sobre o preço, os prazos e a forma de pagamento.

02 COMO SE CHEGA AO CLIENTE

- Importadores e distribuidores locais.
- Os marketplaces do país.
- Venda a lojas e profissionais (B2B).
- Redes sociais, para construir marca.

03 ERROS TÍPICOS

- Usar os textos de Espanha sem os adaptar.
- Fechar preços sem rever antes as condições de importação do momento.
- Fixar o preço uma vez e não o voltar a rever.

04 O QUE PREPARAR ANTES

- Loja e fichas adaptadas ao espanhol da Argentina.
  → LOJA ONLINE
- Imagem de produto e conteúdo para redes.
  → PRODUÇÃO 3D E VÍDEO
- Uma lista de importadores e distribuidores, com uma mensagem pensada para eles.
  → CAPTAÇÃO DE CLIENTES

05 CONFIRMA ANTES DE VENDER

- [ ] As condições de importação do momento para a tua categoria, com o teu importador ou um despachante.
- [ ] Como vais receber os pagamentos e em que moeda, com o teu banco.

INFORMAÇÃO ORIENTATIVA. NÃO É ACONSELHAMENTO JURÍDICO NEM FISCAL.

PRÓXIMO PASSO

POR QUE MERCADO COMEÇAS?

Numa chamada inicial de 20 minutos vemos o teu produto, o mercado que mais te interessa e o que prepararíamos primeiro. Sem compromisso e com NDA, se precisares.

ONDE TE PODEMOS AJUDAR

DESIGN GRÁFICO	Marca, packaging, catálogos e dossiês comerciais para te apresentares lá fora.
PRODUÇÃO 3D E VÍDEO	Imagem de produto e vídeo para a loja, as redes e os anúncios, sem depender de sessões fotográficas.
LOJA ONLINE	A tua loja na língua e na moeda do comprador.
CAPTAÇÃO DE CLIENTES	Campanhas, SEO e prospeção B2B para chegar a compradores e distribuidores.
PROGRAMA DE 6 SEMANAS	Tudo o que está acima, por ordem, para preparar a tua marca para um mercado.

DIAGNÓSTICO DE EXPORTAÇÃO

A semana 1 do programa, feita à parte. Analisamos a tua marca, o teu site e o teu mercado de destino e entregamos-te um plano de ação numa semana. É descontado por inteiro se depois contratares o programa de 6 semanas.

• VAGAS DE LANÇAMENTO

4 vagas até 31 de dezembro de 2026, com um kit para redes (9 posts e 3 reels) sem custo.

PEDIR UMA CHAMADA →

46produ.com

AVISO

Informação geral e orientativa, preparada pela 46PRODU. Não é aconselhamento jurídico, fiscal nem aduaneiro. As regras, os impostos e os requisitos mudam e dependem do teu produto: confirma-os sempre com um profissional do país de destino antes de vender.

46PRODU · Design, 3D e vídeo, lojas online e captação de clientes · Base de produção em Aveiro, Portugal · info@46produ.com