

São Paulo, 24 de agosto de 2021

# **RANGEL ESTRUTURA E-COMMERCE NO EXTERIOR PARA CLIENTES QUE QUEREM EXPORTAR**

MIRANDO O INTERESSE RENOVADO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS PELO MERCADO EXTERNO, O OPERADOR LOGÍSTICO PASSA A FAZER VENDA NO EXTERIOR EM NOME DE CLIENTES, ENTRE ELAS A BRASILEIRA FLEXFORM

**De olho na expansão do comércio eletrônico em nível mundial decorrente da pandemia, a Rangel Logistics Solutions decidiu vender produtos de clientes para consumidores finais no exterior, num projeto que associa serviços logísticos tradicionais à operação de lojas virtuais de abrangência internacional.**

Diante da desvalorização histórica da moeda brasileira frente ao dólar, a expectativa é que o projeto seja visto como uma opção efetiva e barata de acesso a mercados externos, especialmente na Europa, onde a Rangel tem capilaridade e o câmbio atual entre real e euro se traduz em ganhos adicionais ao exportador.

A iniciativa de auxiliar clientes a vender os seus produtos não é nova na empresa. As primeiras ações do tipo foram organizadas há quase uma década para clientes interessados em terceirizar parte de suas operações ou ampliar a rede de revendedores.

“Há alguns anos, percebemos que a logística em si iria se transformar numa commodity e, então, decidimos incluir na nossa estratégia camadas de serviços de valor agregado, para trazer valor ao negócio do cliente, contexto em que surge o projeto de e-commerce”, explica o gerente de projetos de e-commerce da Rangel, Ricardo Borges.

Desde abril, a fabricante brasileira de cadeiras para escritórios Flexform comercializa sua linha de produtos em Portugal por meio de uma loja virtual ([www.MyChair.pt](http://www.MyChair.pt)) desenvolvida pela equipe da Rangel. Nesta primeira fase, a venda se restringe a Portugal, enquanto estratégias de marketing digital com foco no aumento das vendas são implementadas. A meta, no entanto, é ampliar no médio prazo a abrangência da loja para Espanha e o resto da Europa.

Além do componente digital, a Rangel atua na parte física da operação, fazendo a coleta de mercadorias nas fábricas da Flexform no Brasil, o transporte

desembaraçado até seus armazéns em Portugal e o fulfillment, que consiste na separação das encomendas, no empacotamento e no envio ao endereço do comprador após a compra no site.

O diretor de desenvolvimento de negócios da Rangel, Enrique Garcia, destaca que, ao delegar a operação online ao operador logístico, a Flexform pôde estruturar uma operação internacional enxuta, que demandou investimento direto apenas na contratação de um executivo de negócios em solo europeu.

“A Flexform agora pode acessar consumidores em toda Europa por meio da nossa plataforma, sem contratar equipes, investir grandes somas de tempo e dinheiro. Tudo isso com um fulfillment simplificado, a cargo de uma única empresa, a administrar fluxos complexos do Brasil até a todos os cantos da Europa, numa proposta atraente para qualquer empresa, especialmente as que estão nos primeiros passos da internacionalização”, resume.

Atraída justamente pela possibilidade de estruturar um e-commerce de operação terceirizada com abrangência sobre o continente europeu, a grife carioca de vestuário Beira resolveu criar sua loja virtual internacional (<https://br.beira.shop/>) com a Rangel. O objetivo inicial era estruturar um e-commerce europeu com base operacional em Portugal, aproveitando o menor custo da logística praticada a partir do país.

Após as primeiras conversas, no entanto, o projeto foi ampliado. A loja passou a fazer vendas não só para Europa, mas para todo mundo, inclusive para o Brasil, em dólar, euro e real.

A operação foi desenhada partindo do princípio de que haveria dois estoques, um no Brasil, e outro em Portugal, abastecidos por confecções em Portugal, no Peru e no território brasileiro.

As vendas são efetuadas através da loja online, mesmo para o mercado brasileiro. No caso da Europa, não são incluídos custos alfandegários adicionais, um importante fator de competitividade.

Já para outros países, as encomendas são processadas no formato DDP (delivery duty paid). Nesse formato, o consumidor final recebe compras em casa sem custo de transporte, de taxas alfandegárias e ainda não precisa lidar com burocracia aduaneira.

## NOTAS PARA O EDITOR:

### Sobre a Rangel Logística:

Fundada em 1980, a Rangel Logistics Solutions é reconhecida como um parceiro logístico global com capacidade de integração de uma vasta gama de serviços de transporte e logística. Hoje, com 2100 colaboradores, presença direta em oito países e uma rede de parceiros mundial, apresenta um portfólio de serviços especializados em logística, transporte aéreo, marítimo, terrestre e expresso, formalidades aduaneiras, feiras e exposições.

Por meio da inovação, know-how de mercado e flexibilidade organizacional, adaptamos os nossos serviços às especificidades de transporte e logística de cada setor de atividade. Criamos unidades dedicadas ao desenvolvimento de soluções adaptadas a cada setor de atividade, nomeadamente Pharma & Healthcare, Fashion & Lifestyle, Automotive & Aviation, Vinhos & Bebidas, Alimentar & Perecíveis, Logística Industrial, Eletrônica de Consumo, Petróleo & Gás e E-Commerce.

## CONTACTOS:

### Departamento Marketing

Carla Bastos Pinto | [marketing@rangel.com](mailto:marketing@rangel.com)

### A4&Holofote Comunicação - +5511 3897-4122

Daniel Medeiros | +5511 99225-9634 | [danielmedeiros@a4eholofote.com.br](mailto:danielmedeiros@a4eholofote.com.br)

Neila Carvalho | +5511 99916-5094 | [neilacarvalho@a4eholofote.com.br](mailto:neilacarvalho@a4eholofote.com.br)