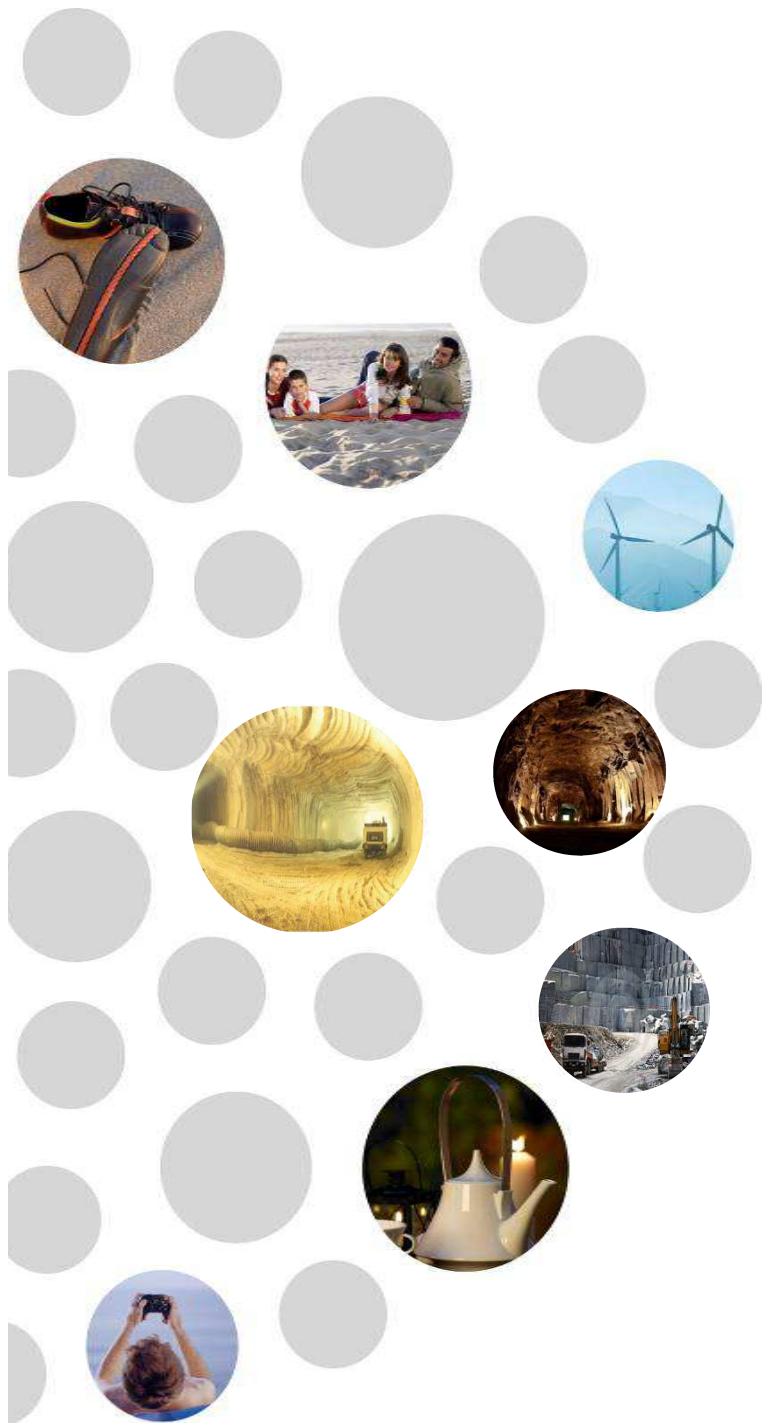


aicep Portugal Global

**O papel da AICEP na Internacionalização
das Empresas Portuguesas**

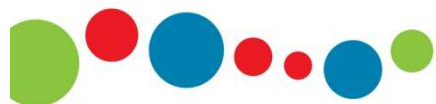
20 de Junho de 2016



Internacionalização - Desafios

Diversificar Mercados

Alargar a Base
Exportadora



Enquadramento – *Evolução Recente*

Peso das Exportações no PIB 2015

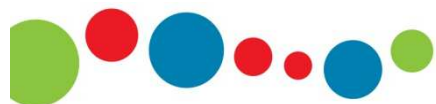
(%, em volume)



Fonte: INE (Contas Nacionais)



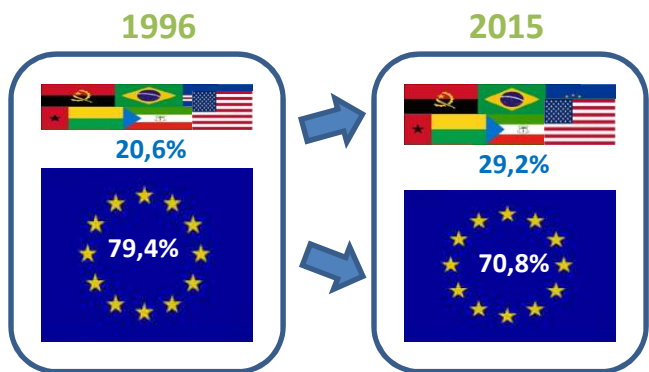
aicep Portugal Global



Enquadramento – *Desafios da Internacionalização*

Diversificação
Mercados

Exportação Portuguesa de Bens e
Serviços
por Zonas Geoeconómicas



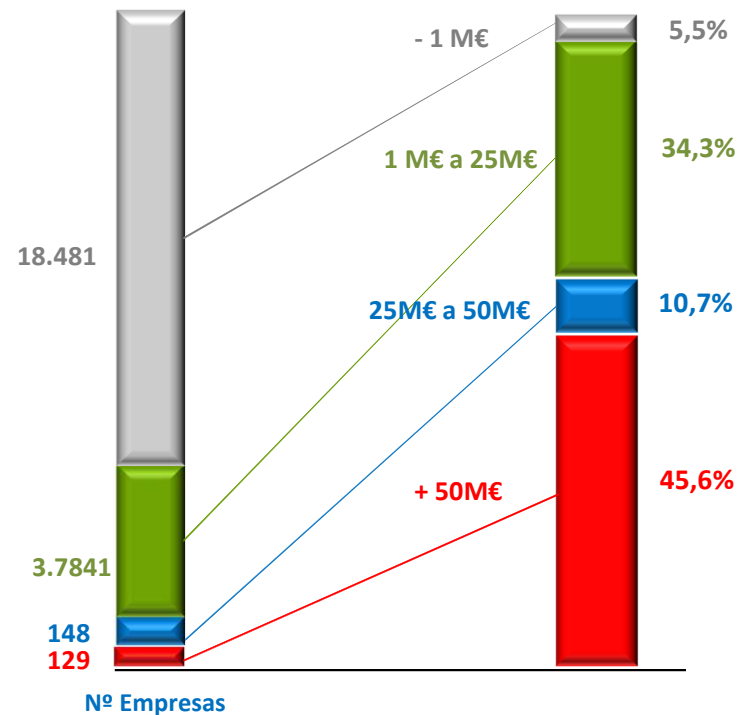
Fonte – INE



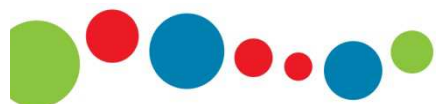
Número de Empresas Exportadoras em 2014

22.542

+ 12% do que
em 2011

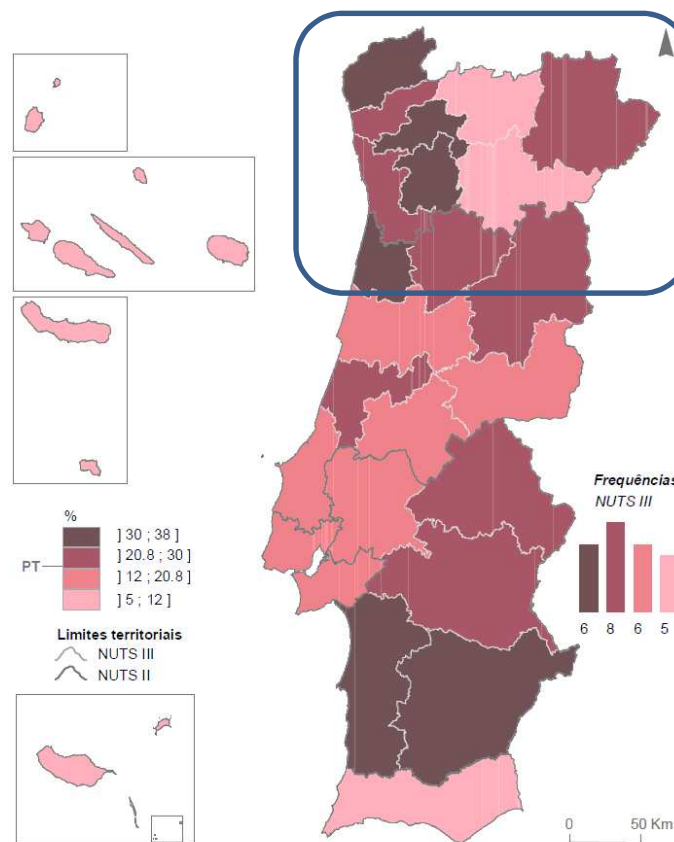
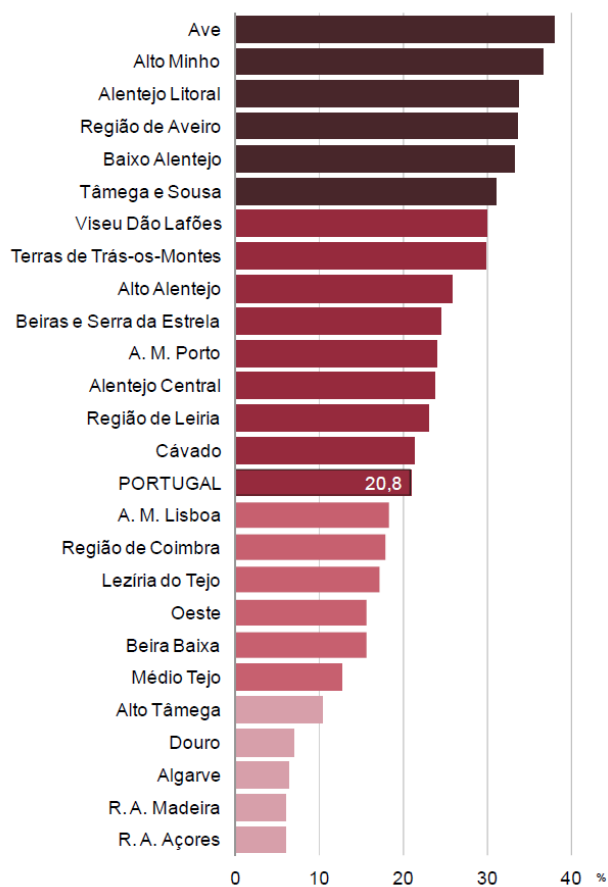


aicep Portugal Global



Enquadramento – *Desafios da Internacionalização*

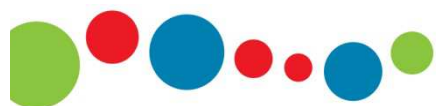
Proporção de vendas e prestações de serviços para o mercado externo no volume de negócios das sociedades, segundo a localização da sede da sociedade, Portugal e NUTS III, 2013



Fonte: INE (Retrato Territorial de Portugal – 2013)

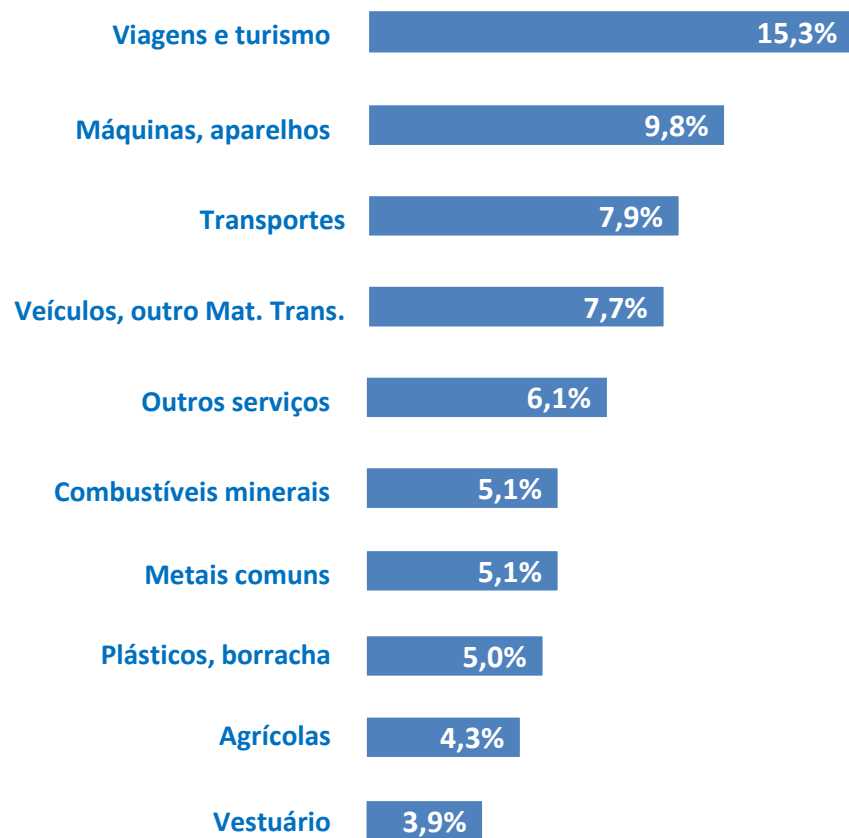


aicep Portugal Global



Enquadramento – *Evolução Recente*

Comércio Internacional de Bens e Serviços 2015



em % do Total

Export. Bens + Serv. - Clientes 2015 (jan/dez)	% Total	tvh 15/14
Espanha	20,5%	9,3%
França	12,7%	7,7%
Alemanha	10,9%	6,3%
Reino Unido	9,5%	14,1%
EUA	5,3%	19,3%
Angola	4,7%	-27,1%
Países Baixos	4,1%	6,4%

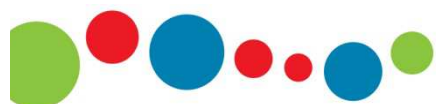
Export. Bens + Serv. - 2015 (jan/dez)	% Total	tvh 15/14
Viagens e Turismo	15,3%	9,3%
Máquinas, Aparelhos	9,8%	3,7%
Transportes	7,9%	2,2%
Veículos, Outro Material de Transporte	7,7%	8,7%
Outros Serviços Fornecidos por Empresas	6,1%	11,7%

Exp. Bens + Serv. - Var. Valor	Meur	Cont. p.p.
Viagens e Turismo	968	1,4
Outros Serv. Forn. por Empresas	472	0,7
Veículos, Out. Mat. Transporte	457	0,6
Agrícolas	277	0,4
Combustíveis Minerais	-265	-0,4

Fonte: INE (Contas Nacionais)



aicep Portugal Global



Estatísticas de Relacionamento Económico com França

Balança Comercial de Bens de Portugal com França

	2011	2012	2013	2014	2015	Var % 15/11 ^a	2015 janeiro	2016 janeiro	Var % 16/15 ^b
Exportações	5.206,7	5.351,3	5.496,8	5.647,9	6.047,7	3,8	482,8	513,9	6,4
Importações	4.009,1	3.711,9	3.834,7	4.163,4	4.431,3	2,7	337,1	370,8	10,0
Saldo	1.197,6	1.639,4	1.662,0	1.484,5	1.616,4	–	145,7	143,1	–
Coef. Cob. %	129,9	144,2	143,3	135,7	136,5	–	143,2	138,6	–

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Unidade: Milhões de euros

Notas:

(a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2011-2015

(b) Taxa de variação homóloga 2015-2016

(2011 a 2013: resultados definitivos; 2014: resultados provisórios; 2015 e 2016: resultados preliminares)

Saldo positivo de 1,6 Mil Milhões de Euros em 2015

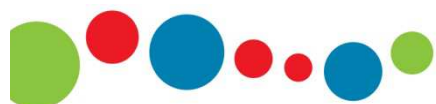
Posição e Quota de França no Comércio Internacional Português de Bens

		2011	2012	2013	2014	2015	2016 janeiro
França como cliente de Portugal	Posição	3	3	3	2	2	2
	% Export.	12,16	11,84	11,62	11,74	12,13	13,77
França como fornecedor de Portugal	Posição	3	3	3	3	3	3
	% Import.	6,73	6,58	6,73	7,06	7,36	8,47

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística



aicep Portugal Global



Estatísticas de Relacionamento Económico com França

Operadores Económicos Portugueses

		2010	2011	2012	2013	2014
Exportadores para França	Nº Empresas	3.719	3.814	4.048	4.161	4.334

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Nota: Inclui apenas pessoas coletivas (sociedades). Exclui empresas em nome individual, valores estimados para empresas abaixo do limiar de assimilação no comércio intracomunitário e empresas desconhecidas e estrangeiras no comércio extracomunitário.

(2010 a 2013: resultados definitivos; 2014: resultados provisórios)

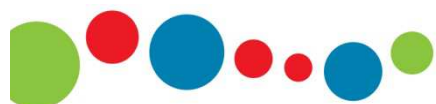
Posição e Quota de Portugal no Comércio Internacional de Bens de França

		2011	2012	2013	2014	2015
Portugal como cliente de França	Posição	21	23	20	21	20
	% Export. França	0,94	0,83	0,94	0,95	0,95
Portugal como fornecedor de França	Posição	19	21	21	20	17
	% Import. França	0,95	0,94	1,01	1,02	1,02

Fonte: ITC - International Trade Centre



aicep Portugal Global



Estatísticas de Relacionamento Económico com França

Exportações de Portugal para França por Grupos de Produtos

	2011	% Tot 11	2014	% Tot 14	2015	% Tot 15	Var % 15/14
Veículos e outro mat. transporte	964,5	18,5	840,5	14,9	912,1	15,1	8,5
Máquinas e aparelhos	623,9	12,0	563,7	10,0	608,2	10,1	7,9
Metais comuns	402,8	7,7	524,8	9,3	549,4	9,1	4,7
Plásticos e borracha	366,2	7,0	428,6	7,6	465,0	7,7	8,5
Calçado	411,6	7,9	438,9	7,8	418,2	6,9	-4,7
Vestuário	384,6	7,4	413,0	7,3	403,8	6,7	-2,2
Minerais e minérios	306,3	5,9	316,8	5,6	321,4	5,3	1,4
Alimentares	259,4	5,0	287,4	5,1	289,9	4,8	0,9
Combustíveis minerais	40,7	0,8	272,4	4,8	246,8	4,1	-9,4
Agrícolas	168,8	3,2	206,9	3,7	231,5	3,8	11,9
Madeira e cortiça	207,7	4,0	214,5	3,8	220,5	3,6	2,8
Pastas celulósicas e papel	222,2	4,3	221,3	3,9	215,4	3,6	-2,7
Matérias têxteis	198,9	3,8	211,2	3,7	207,6	3,4	-1,7
Químicos	161,5	3,1	145,7	2,6	169,2	2,8	16,1
Instrumentos de ótica e precisão	74,4	1,4	77,6	1,4	79,5	1,3	2,5
Peles e couros	18,2	0,3	41,5	0,7	43,1	0,7	4,0
Outros produtos (a)	394,8	7,6	443,1	7,8	666,0	11,0	50,3
Total	5.206,7	100,0	5.647,9	100,0	6.047,7	100,0	7,1

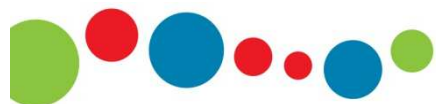
Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Unidade: Milhões de euros

Nota: (a) Tabaco, chapéus, guarda-chuvas, pedras e metais preciosos, armas, mobiliário, brinquedos, obras de arte, obras diversas.

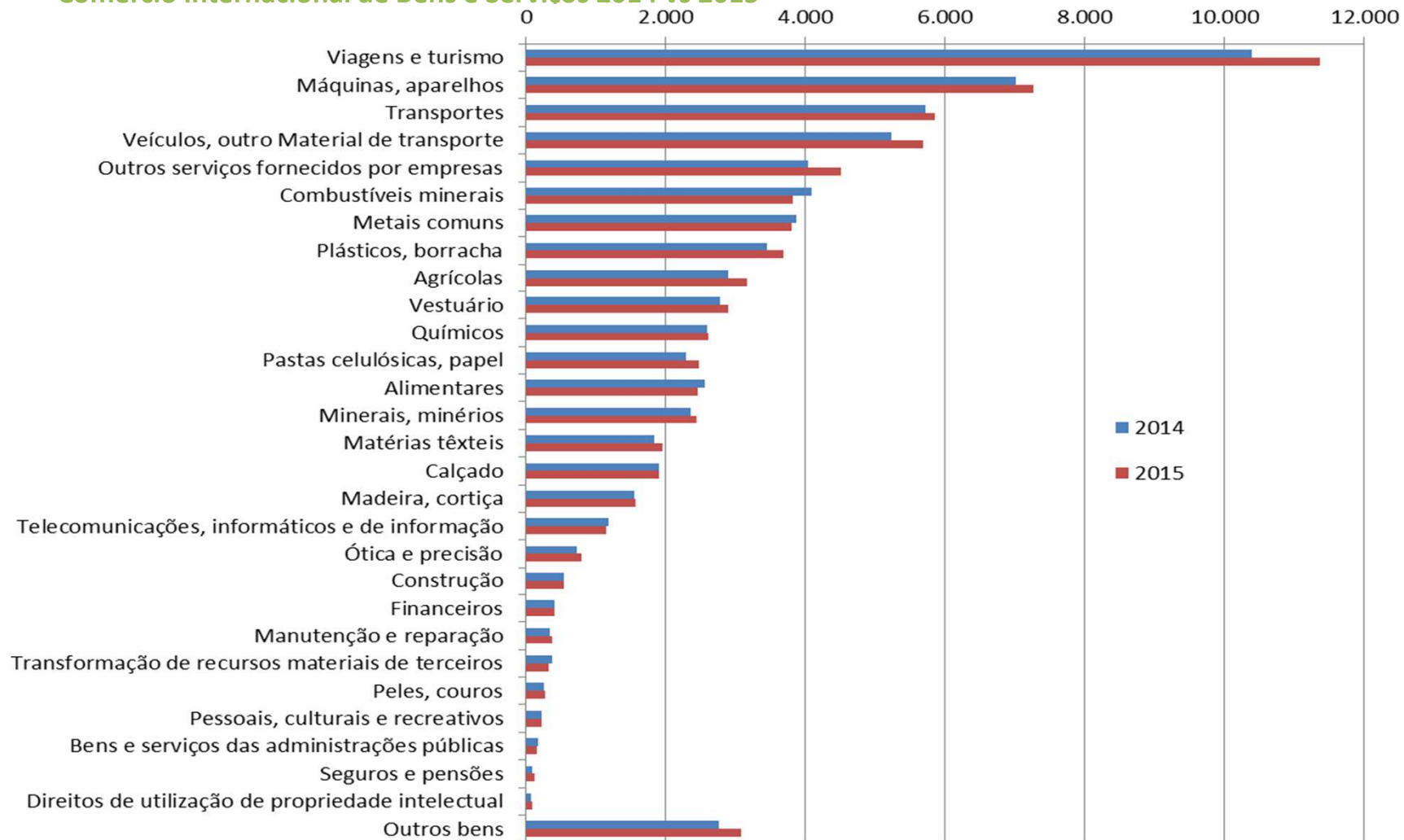


aicep Portugal Global



Enquadramento – *Evolução Recente*

Comércio Internacional de Bens e Serviços 2014 vs 2015

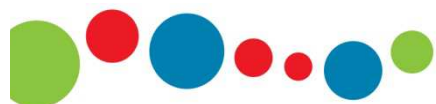


Fonte: INE, aicep Portugal Global

Unidade: Milhões de Euros



aicep Portugal Global



Enquadramento – *Desafios da Internacionalização*

Balança Comercial de Bens e Serviços

	2014 jan/dez	% Total 2014	2015 jan/dez	% Total 2015	Var. Valor 15/14	Var. % 15/14
TOTAL BENS E SERVIÇOS						
Exportações	70.747	100,0	74.064	100,0	3.317	4,7
Importações	68.781	100,0	70.950	100,0	2.168	3,2
Saldo	1.965	--	3.114	--	1.149	58,4
Tx. Cobertura (%)	102,9	--	104,4	--	1,5	--
UNIÃO EUROPEIA						
Exportações	48.863	69,1	52.432	70,8	3.569	7,3
Importações	51.631	75,1	54.126	76,3	2.495	4,8
Saldo	-2.768	--	-1.694	--	1.074	38,8
Tx. Cobertura (%)	94,6	--	96,9	--	2,2	
Contribuição Exportações (p.p.)	--	--	--	--	--	5,0
PAISES TERCEIROS						
Exportações	21.884	30,9	21.632	29,2	-252	-1,2
Importações	17.150	24,9	16.824	23,7	-327	-1,9
Saldo	4.733	--	4.808	--	75	1,6
Tx. Cobertura (%)	127,6	--	128,6	--	1,0	
Contribuição Exportações (p.p.)	--	--	--	--	--	-0,4
BENS						
Exportações	47.236	66,8	48.990	66,1	1.754	3,7
Importações	56.722	82,5	58.154	82,0	1.433	2,5
Saldo	-9.486	--	-9.164	--	322	3,4
Tx. Cobertura (%)	83,3	--	84,2	--	1,0	
Contribuição Exportações (p.p.)	--	--	--	--	--	2,5
SERVIÇOS						
Exportações	23.511	33,2	25.073	33,9	1.563	6,6
Importações	12.060	17,5	12.795	18,0	736	6,1
Saldo	11.451	--	12.278	--	827	7,2
Tx. Cobertura (%)	195,0	--	196,0	--	1,0	
Contribuição Exportações (p.p.)	--	--	--	--	--	2,2

Em 2015 o valor global das exportações de bens e serviços (74,1 mil milhões de euros) aumentou 4,7% em termos homólogos (3,1% em 2014);

Os Bens representaram 66,1% das exportações totais, e os Serviços 33,9%;

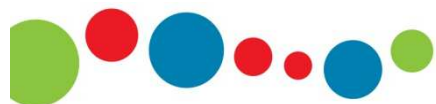
Fonte: Banco de Portugal

Unidade: Milhões de euros, exceto quando indicado.

Valores FOB



aicep Portugal Global

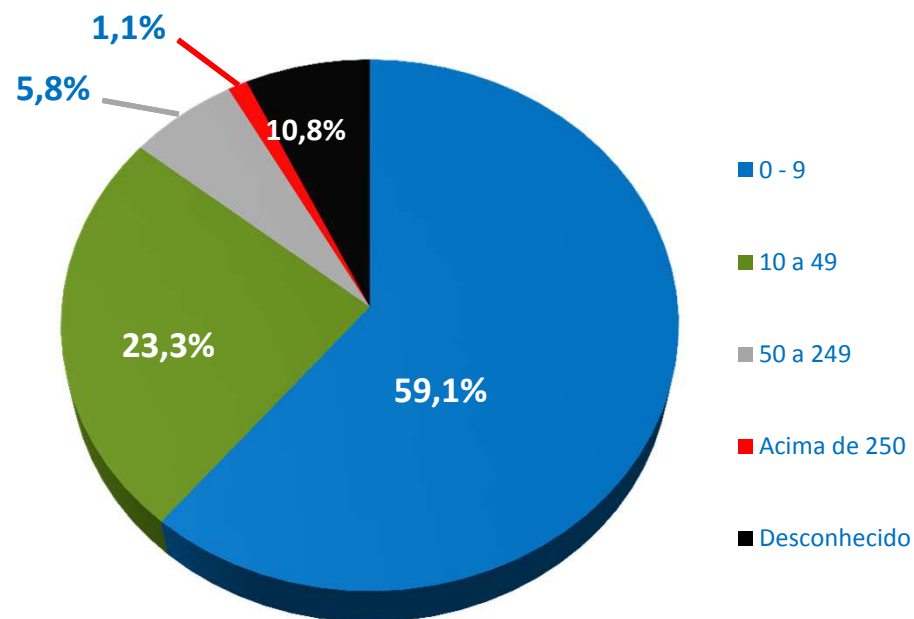
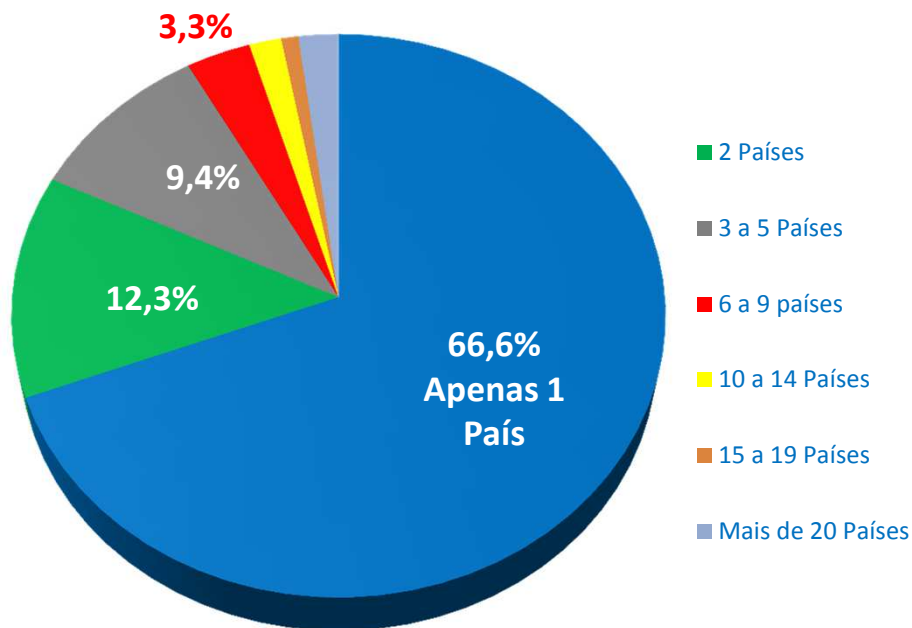


Enquadramento – *Desafios da Internacionalização*

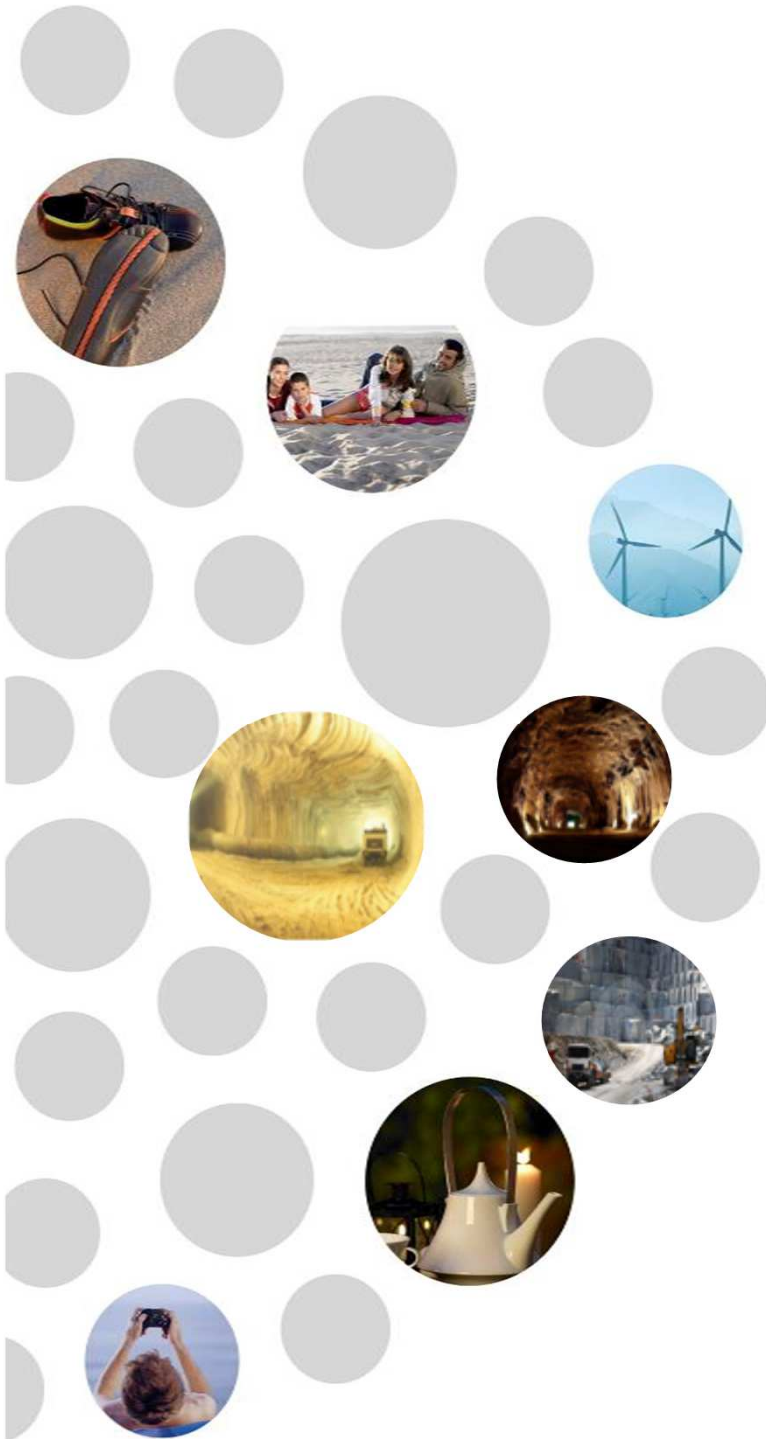
Concentração por Nº de Países

2014

Nº de Colaboradores



aicep Portugal Global

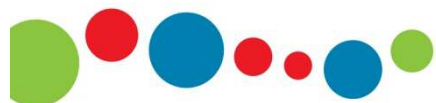


“A pressa é a inimiga da perfeição”

Como

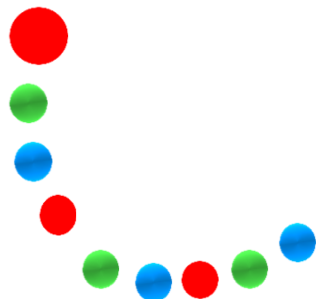
Para onde

Com que apoios



A aicep Portugal Global

aicep Portugal Global é uma agência pública de natureza empresarial, cuja missão é:



Atrair investimento estrangeiro para Portugal, acompanhando os investidores internacionais e nacionais em todos os seus contactos com a administração pública, facilitando todo o processo do investimento.

Apoiar a expansão internacional dos negócios das empresas portuguesas, posicionando-nos como facilitadores



Lógica de
proximidade
às empresas



Gestor de Cliente
como contacto
privilegiado na
AICEP

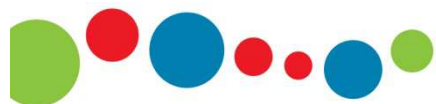


Apoio personalizado
e pontual ou apoio
integrado durante todo
processo de
internacionalização



Uma Rede Externa
reforçada com a
integração das redes
externas nas
Embaixadas





Canais de Relacionamento

LOJA DA EXPORTAÇÃO

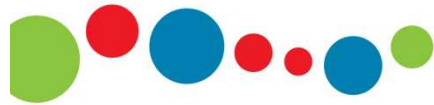
Aveiro
Braga
Bragança
Coimbra
Évora
Faro
Guarda
Leiria
Lisboa
Porto
R. A. Açores



Projecto apresentado como uma “Boa Prática” na implementação do SBA, em Budapeste, a convite da Comissão Europeia (Maio 2011).



aicep Portugal Global

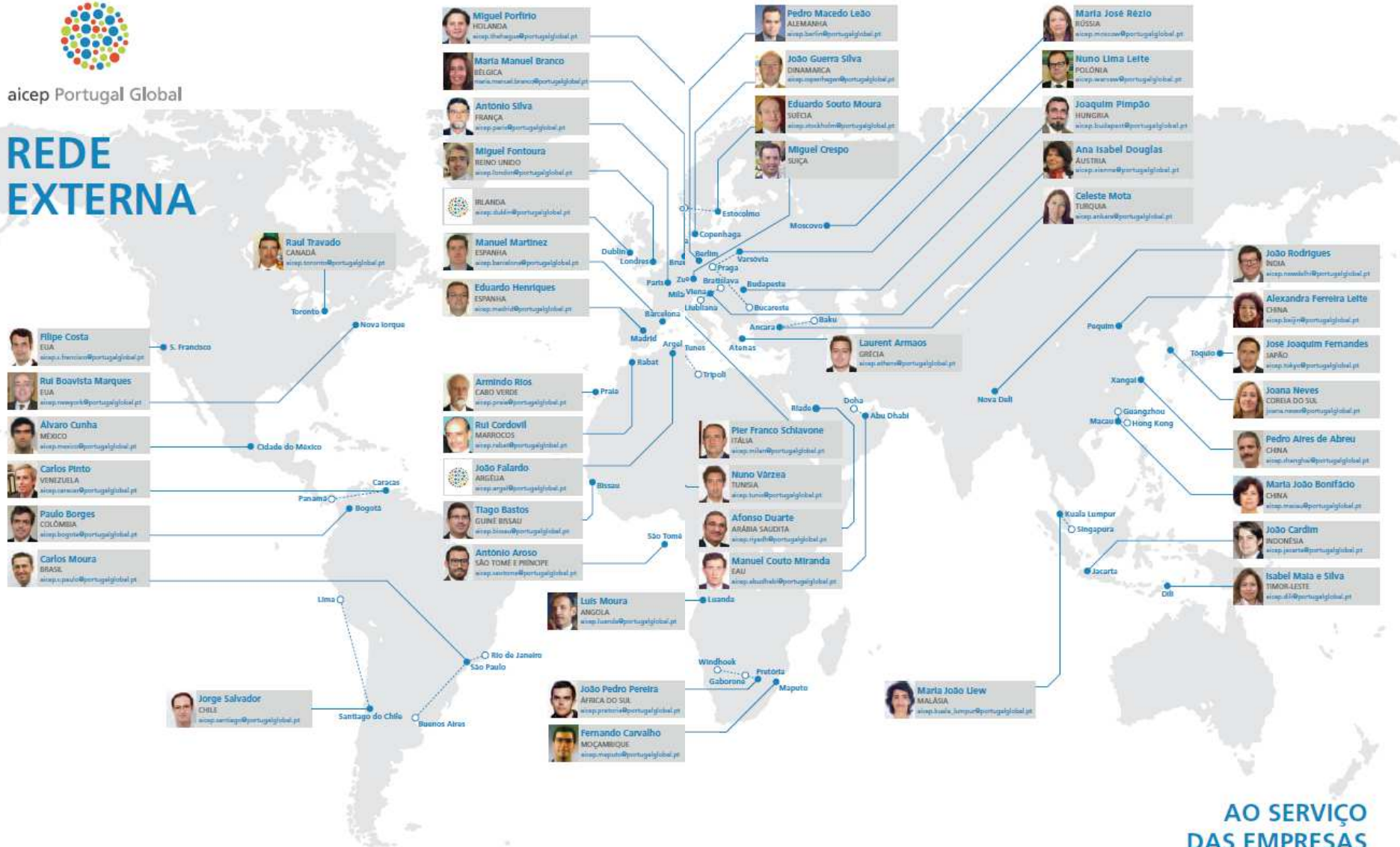


Canais de Relacionamento



aicep Portugal Global

REDE EXTERNA



Abordagem Relacional

Etapas

Como

Para onde

Com que apoios

Cadeia de Valor do Processo de Internacionalização/Exportação

Produtos /
Serviços

Informação

Capacitação



Data: 19 e 20 de abril
Local: Lisboa e Porto
Inscrições até 18 de abril

Oportunidades de Negócios
Listas de Importadores
Apoio ao processo de venda
Seguros
Missões
xxxx

Incentivos
Linhas de Crédito
Seguros
Capital de Risco
xxxx

- Projeto Individual -
promovido a título individual
por uma PME

- Projeto Conjunto -
apresentado por uma entidade
sem fins lucrativos, de natureza
associativa e com competências
específicas dirigidas às PME

- Projeto Simplificado - Vale
Internacionalização e Vale
Inovação

Recursos

Conhecimento

Rede AICEP

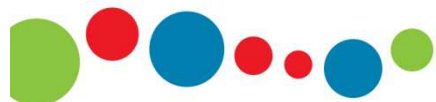
Co-Financiamento

Gestores de Cliente

Lojas da Exportação

Contact Center





Produtos e Serviços AICEP

Produtos de Informação

De natureza Geral, Sectorial, Regulamentar, Estatística, sobre Oportunidades e Ambiente de Negócios nos Mercados

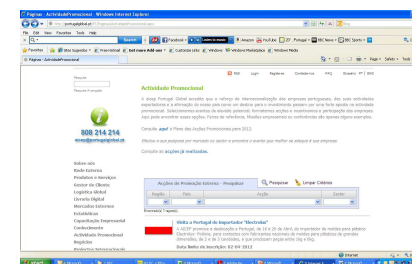
Capacitação e Conhecimento

Ações ABC Mercados e Como Vender em...
Business Intelligence Unit (BIU) – conhecimento sobre o negócio internacional



Promoção da Oferta nos Mercados

Ações Promocionais e de Imagem nos Mercados (ex.: missões empresariais, feiras, etc.)



Serviços Personalizados

De Aconselhamento e Consultoria à Medida (apoios à atividade comercial das empresas nos mercados, programas de contactos, listas de importadores, PortugalNews por temas, etc.)



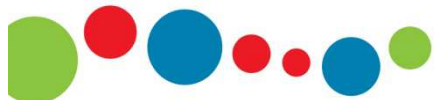
Formação

Programa *InovContacto*

Serviço de Apoio às Empresas



aicep Portugal Global



Produtos e Serviços AICEP

Produtos de Informação

De natureza Geral, Sectorial, Regulamentar, Estatística, sobre Oportunidades e Ambiente de Negócios nos Mercados

<http://www.portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/Paginas/Homepage.aspx>



Inov Contacto

Programa considerado boa prática pelo projecto europeu "School-to-work".

aicep Portugal Global

Pesquisa

Pesquisa Avançada

contacte-nos >>

808 214 214
aicep@portugalglobal.pt

Início

Sobre nós

Produtos e Serviços

Livraria Digital

Mercados Externos

Estatísticas

Atividade Promocional

Negócios

Incentivos Financeiros

Multilaterais

Inov Contacto

Revista Portugalglobal

Portugalnews

Loja da Exportação

Links úteis

Bases de Dados

Selecione



internacionalizar

comprar

investir

VISITAS OFICIAIS

Visita do Presidente da República do Senegal a Portugal
Fórum Económico Portugal - Senegal

Local: Lisboa
Data: 9 setembro 2015
Inscrições até 4 setembro

VISITAS DE IMPORTADORES

Visita do Importador de Vinhos Russo AGORA

Inscrições até 14 de setembro

inov contacto

Candidaturas abertas!

Aceda aqui ao formulário de inscrição



aicep Portugal Global

Pesquisa

Pesquisa Avançada

808 214 214
aicep@portugalglobal.pt

Início

Livraria Digital

Investir em Portugal

Comprar a Portugal

Internacionalizar

Sobre nós

Produtos e Serviços

Mercados Externos

Estatísticas

Actividade Promocional

Negócios

Incentivos Financeiros

Inov Contacto

Revista Portugalglobal

Portugalnews

Loja da Exportação

Links úteis

AICEP no Top 10 mundial das Agências de promoção do Investimento que melhor respondem a pedidos de investidores.

Fonte: World Bank

RSS Login Registar Contacte-nos FAQ Glossário

Home » Livraria Digital

Recentemente adicionados

Desempenho - Ficha de Mercado

2013/12/02

Informação sobre o mercado, que possibilita um primeiro contacto com a sua realidade económica.

Novidade

Canadá - Ficha de Mercado

2014/02/01

Informação básica sobre o mercado, que possibilita um primeiro contacto com a sua realidade económica.

Portugalnews

Notícias de interesse para o investidor

Publicações da AICEP

Notícias de interesse para o investidor

Publicações da AICEP

Notícias de interesse para o investidor

Publicações da AICEP

Notícias de interesse para o investidor

Publicações da AICEP

Notícias de interesse para o investidor

Publicações da AICEP

Notícias de interesse para o investidor

Publicações da AICEP

Notícias de interesse para o investidor

Publicações da AICEP

Notícias de interesse para o investidor

Publicações da AICEP

Notícias de interesse para o investidor

Publicações da AICEP

Notícias de interesse para o investidor

Publicações da AICEP

Notícias de interesse para o investidor

Publicações da AICEP

Explorador de Documentos

França

Condições legais de acesso

Acordos bilaterais

Regime de importação

Regime de investimento

Regulamentação de produtos

Dicas de Internacionalização

Dicas

Informação de Negócios

Guia prático de acesso ao mercado

Oportunidades e dificuldades do mercado

Informação económica

Ficha de Mercado(1)

Relações económicas bilaterais

Trabalho Sectorial

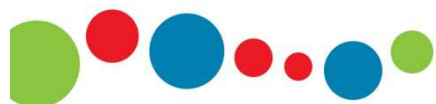
Informação Sectorial

Calçado e componentes

Outra Informação

Informações e contactos úteis

Sites selecionados

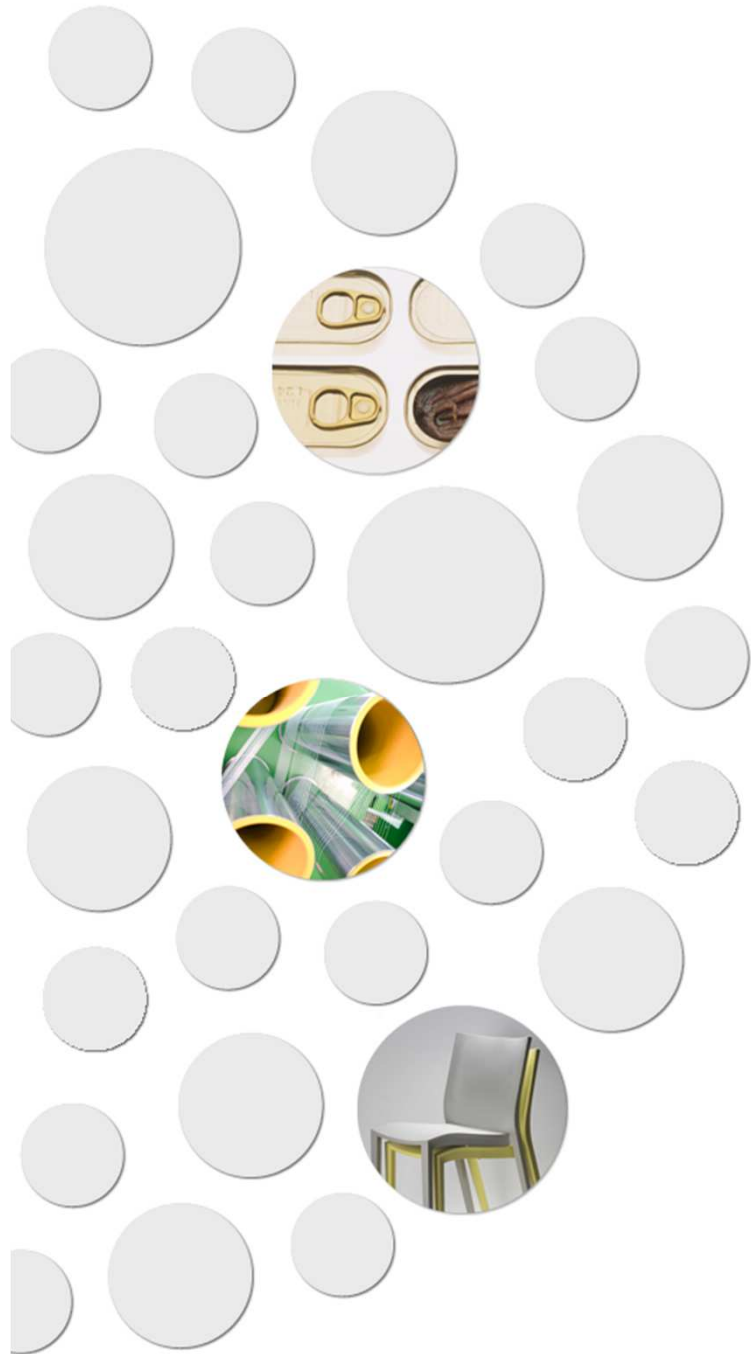


Produtos e Serviços AICEP

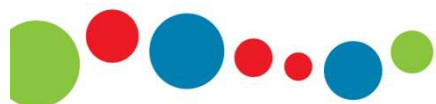
PROJETOS DE Internacionalização PME

ÂMBITO	Âmbito sectorial alargado: Perceção mais abrangente das atividades de produção de bens e serviços transacionáveis e internacionalizáveis.
TIPOLOGIAS DE PROJECTOS	<ul style="list-style-type: none">- Conhecimento dos mercados externos- Prospecção e presença em mercados internacionais- Marketing internacional- Presença na web (economia digital)- Desenvolvimento e promoção internacional de marcas- Certificações específicas para os mercados externos- Inovação organizacional nas práticas comerciais e rel. externas <p>Modalidades de candidatura:</p> <ul style="list-style-type: none">- Projeto Individual - promovido a título individual por uma PME- Projeto Conjunto - apresentado por uma entidade sem fins lucrativos, de natureza associativa e com competências específicas dirigidas às PME- Projeto Simplificado - Vale Internacionalização e Vale Inovação
DESPESAS ELEGÍVEIS	<ul style="list-style-type: none">- Inovação organizacional: Equipamentos relacionados com o desenvolvimento do projeto; Software relacionado com o desenvolvimento do projeto; Contratação de quadros técnicos c/ nível de qualificação >= VI.- Participação em feiras e exposições no exterior; Missões empresariais ao exterior e missões inversas; Ações de promoção nos mercados externos; Campanhas de marketing em mercados externos; Custos com entidades certificadoras; Conceção e registo associados à criação de novas marcas ou coleções; Presença na web; Estudos, diagnósticos e auditorias.
NATUREZA DO APOIO	Incentivo não reembolsável: <ul style="list-style-type: none">- Taxa de incentivo até 45% para PME (até 50%, no caso das participações em Projetos Conjuntos)- Taxa de incentivo até 85% para promotores dos Projetos Conjuntos- Taxa de incentivo até 75% nos Vales Internacionalização e Inovação- Taxa de incentivo de 50% nas despesas elegíveis com formação profissional, a que acrescem as seguintes majorações (até uma taxa máxima de 70%):<ul style="list-style-type: none">- 10% para trabalhadores deficientes ou desfavorecidos;- 20% para micro e pequenas empresas; 10% para médias empresas
APOIO MÁXIMO	Projeto Individual – 500 mil€ Projeto Conjunto – 180 mil€ x n.º empresas participantes Projeto simplificado – 15 mil€





França



França – Industria Agroalimentar

Ameaças

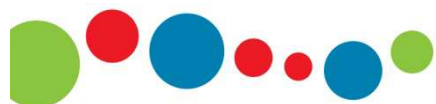
- Mercado muito concorrencial.
- Eventualmente custos dos transportes.
- Pressão sobre o poder de compra do consumidor francês.
- Desenvolvimento do segmento “primeiro preço” nas grandes superfícies .



Barreiras

- Não falar o francês dificulta o negócio.
- As centrais de compras são poucas em numero o que aumenta a pressao sobre a negociação e sobre os preços.
- Obrigações ligadas à informações nas embalagens.





França – Industria Agroalimentar

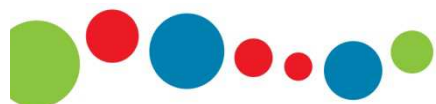
PONTOS **FRACOS** DA OFERTA NACIONAL

- Fora o produto mais conhecido em França, o Vinho do Porto, não há visibilidade dos produtos alimentares portugueses em FR.
- Pouco investimento na promoção dos produtos alimentares em geral em FR.
- Adaptação dos produtos aos gostos dos clientes FR.

COMO OS **SUPERAR**?

- Utilizar as feiras profissionais e grande público para divulgação.
- Apoiar a promoção dos importadores locais junto da grande distribuição.
- Comunicação direta na imprensa especializada e/ou grande público.
- Utilização dos circuitos MDD.





França – Industria Agroalimentar

PONTOS **FORTES** DA OFERTA NACIONAL

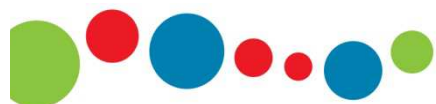
- Preços e proximidade geográfica.
- Proximidade dos produtos consumidos.
- Qualidade do produto.
- Boa visibilidade para produtos como ; conservas e congelados
- Capacidade de evolução do *packaging* do produto (Ex. Conservas).



COMO OS **POTENCIAR?**

- Comunicar sobre a qualidade e origem dos ingredientes.
- Adaptar o produto ao gosto do cliente francês.
- Adaptar o *packaging* para melhorar as vendas (Ex. as conservas, as grafas de azeite)
- Importância crescente dos certificados (“labels” alimentares)





França – Moda

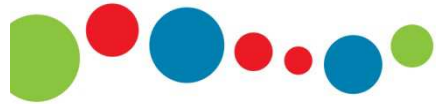
Ameaças

- Mercado muito concorrencial.
- Preço médio do pronto a vestir Sra. diminuiu 3,3% no 1 Sem. De 2014 relativamente ao 1Sem2013.
- Desenvolvimento importante das vendas “on-line”.
- Pressão sobre o poder de compra do consumidor francês.
- Aumento do incumprimento*.

Barreiras

- Não falar o francês dificulta o negócio.
- Obrigações ligadas à etiquetagem e às embalagens.





França – Moda

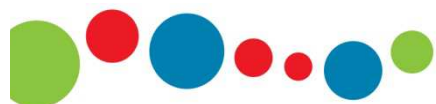
PONTOS **FORTES** DA OFERTA NACIONAL

- Proximidade geográfica
- Flexibilidade
- Qualidade
- Criatividade / Design
- Preços
- Imagem do *Made in Portugal*

COMO OS **POTENCIAR?**

- Utilizar a concorrência nos transportes entre França e Portugal
- Valorizar a capacidade de entrega rápida
- Valorizar as pequenas séries
- Insistir sobre a origem. Neste sector o *Made in Portugal* é cada vez mais visto como um símbolo de qualidade.





França – Moda

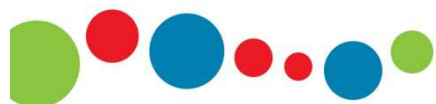
PONTOS **FRACOS** DA OFERTA NACIONAL

- Quantidades
- Preços
- Comunicação/Marketing
- Promoção
- Ainda poucas marcas próprias

COMO OS **SUPERAR**?

- Privilegiar a qualidade
- Privilegiar os agentes P/Retalho
- Publicidade imprensa especializada
- Feiras profissionais
- Parcerias de distribuição, publicidade ou investimento direto*.





França

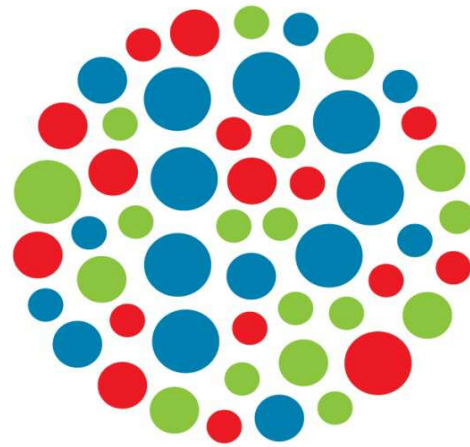
DO'S

- Comunicar em Francês.
- Utilizar as feiras profissionais.
- Melhorar a comunicação e o marketing junto dos clientes e potenciais clientes.
- Informar o cliente sobre a qualidade e as origens das matérias primas.
- Respeitar os prazos.
- Utilizar agentes ou importadores para poder cobrir todo o território.

DONT'S

- Não concentrar o esforço comercial apenas sobre Paris.
- Evitar os atrasos em reuniões.
- Não confiar demasiado numa primeira relação comercial.
- Evitar uma comunicação apenas por email (Privilegiar o contacto telefónico ou presencial)
- Cuidado com os horários. Evitar reuniões que se alastrem no horário de almoço.





aicep Portugal Global

Luís Reis

DRIME

luis.reis@portugalglobal.pt

www.portugalglobal.pt