EXPORTAR+

VISEU DÃO LAFÕES, BEIRAS E SERRA DA ESTRELA

CADERNO TEMÁTICO

Sensibilização das PME para a Internacionalização

Promotores:

airv Associação Empresarial da Região de Viseu

NERGA Associação Empresarial da Região da Guarda

Cofinanciado por:

CENTRO 2020

PORTUGAL 2020

UNIÃO EUROPEIA Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

INDICE

OBJETIVOS DO PROJETO EXPORTAR + ... 3
PROMOTORES DO PROJETO 5
TERRITÓRIO 6
SECTORES ECONÓMICOS ALVO 7
INTRODUÇÃO 8
CARACTERIZAÇÃO DA ECONOMIA DO TERRITÓRIO 10
SÍNTESE ESTATÍSTICA 17
INTERNACIONALIZAR – UM IMPERATIVO ESTRATÉGICO 20
INFORMAÇÃO E APOIO À CONSTRUÇÃO DE UM PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO 26

OBJETIVOS DO PROJETO EXPORTAR +

O Projeto surge da necessidade de responder a um conjunto de falhas de mercado identificadas nos diagnósticos das principais estratégias para a região Centro (PO CENTRO 2020 e EREI CENTRO), a saber:

- Reforçar a orientação exportadora das empresas;
- Consolidar os recursos institucionais e a rede de apoio à internacionalização;
- Diversificar mercados e aumentar o valor acrescentado das exportações;
- Promover o trabalho colaborativo interempresas;
- Incrementar a capacitação empresarial na abordagem aos mercados internacionais.

Objetivo Central:

- O Projeto tem como objetivo central potenciar o sucesso da internacionalização das PME das regiões Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela, através de um melhor conhecimento sobre os mercados e do estímulo a iniciativas coletivas de cooperação interempresarial, para a internacionalização dos bens e serviços produzidos na região, assente na estratégia regional de especialização inteligente (RIS3).

Objetivos Específicos:

- Dinamizar um processo colaborativo de internacionalização na região, sensibilizando e identificando empresas com potencial exportador;
- Avaliar o potencial exportador da Região, identificando os setores económicos (*smart specialisation*) com maior potencial de penetração e progressão em cadeias de valor e mercados internacionais não tradicionais;
- Capacitar grupos de colaboração setoriais/fileiras económicas para a internacionalização;
- Caraterizar os novos mercados-alvo e avaliar o grau de penetração dos setores/fileiras identificados;
- Realizar ações de promoção e aumento da visibilidade dos produtos e serviços da região junto dos novos mercados-alvo internacionais;
- Desenvolver e partilhar estratégias de internacionalização e abordagem a mercados para os setores/fileiras identificados.

Assim, foi definido um conjunto de Ações, que se consubstanciam num leque atividades que permitirão responder aos problemas enunciados acima:

- Identificar e dinamizar fileiras económicas prioritárias com maior potencial de internacionalização (*smart specialisation*), em alinhamento com os Domínios Prioritários da RIS3 Centro, através de um trabalho inicial de base territorial descentralizada para identificar empresas com potencial de internacionalização, e criar grupos de trabalho setoriais interempresas, para a promoção da internacionalização dos seus negócios;
- Identificar e caracterizar oportunidades de mercado internacionais de destino para as fileiras económicas prioritárias, incluindo a produção de informação sobre os mercados-alvo identificados para os produtos e setores prioritários definidos, e ainda na realização de contactos exploratórios para promover a internacionalização desses produtos e serviços junto dos mercados alvo;
- Programa de apoio à internacionalização dos setores/fileiras prioritários integrados na RIS3 Centro, através da definição e elaboração de planos de ação de curto e médio prazo para a Internacionalização das fileiras/setores prioritários identificados, complementados com laboratórios colaborativos de aceleração de projetos de internacionalização.

PROMOTORES DO PROJETO

São Copromotores do Projeto EXPORTAR +:

- AIRV – Associação Empresarial da Região de Viseu (beneficiário líder/chefe de fila)
- NERGA – Associação Empresarial da Região da Guarda

Esta parceria é reforçada com a participação das Comunidades Intermunicipais de Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela, dos Institutos Politécnicos de Viseu e da Guarda e, ainda, das Associações de Desenvolvimento Local (ADL) com intervenção no território abrangido pelo Projeto, as NUTS III Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela, enquanto parceiros não executores.

TERRITÓRIO

O Projeto tem um âmbito geográfico de intervenção que abrange as NUT III correspondentes a Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela:

Municípios:

- Viseu Dão Lafões:
  - Aguiar da Beira
  - Carregal do Sal
  - Castro Daire
  - Mangualde
  - Nelas
  - Oliveira de Frades
  - Penalva do Castelo
  - Santa Comba Dão
  - São Pedro do Sul
  - Sátão
  - Tondela
  - Vila Nova de Paiva
  - Viseu
  - Vouzela

- Beiras e Serra da Estrela
  - Almeida
  - Belmonte
  - Celorico da Beira
  - Covilhã
  - Figueira de Castelo Rodrigo
  - Fornos de Algodres
  - Fundão
  - Gouveia
  - Guarda
  - Manteigas
  - Meda
  - Pinhel
  - Sabugal
  - Seia
  - Trancoso

SECTORES ECONÓMICOS ALVO

São os seguintes os domínios prioritários de especialização inteligente da Região Centro (RIS3):

- Agro-Indústria
- Floresta
- Mar
- Tecnologias de Informação e Comunicação
- Materiais
- Saúde e Bem-Estar
- Biotecnologia
- Turismo

Quatro áreas focais, que mobilizam os domínios diferenciadores em prioridades regionais, e que funcionarão como Plataformas de Inovação da RIS3 da Região Centro:

- Soluções industriais sustentáveis;
- Valorização e uso eficiente dos recursos endógenos naturais;
- Tecnologias ao serviço da qualidade de vida;
- Inovação territorial.

NOTA: RIS3 disponível em http://ris3.ccdrc.pt/index.php/ris3-notaapt#Ris3Centro

INTRODUÇÃO

O Projeto EXPORTAR + assenta e está alinhado com as principais opções estratégicas para a região, desenhadas no âmbito da Estratégia Regional de Investigação e Inovação para a Especialização Inteligente da Região Centro (RIS3 CENTRO) do CENTRO 2020 e cujo objetivo central, tal como anteriormente referido, é o de potenciar o sucesso da internacionalização das PME localizadas no território e nos domínios de especialização, através de um melhor conhecimento sobre os mercados e do estímulo a iniciativas coletivas de cooperação interempresarial, para a internacionalização dos bens e serviços produzidos na região pretendendo-se, assim, reforçar a notoriedade internacional do território.

Para as PME, prosseguir o caminho da globalização, internacionalizando as suas atividades, mais do que um desígnio, é uma necessidade. Neste contexto, a criação de capacidades de gestão e de uma intervenção comercial progressiva em mercados externos, associada à criação de condições base para um desenvolvimento harmonioso das suas vantagens competitivas é são condições essenciais para o sucesso do seu crescimento e da sua competitividade sustentada.

Para muitas micro e pequenas empresas da região, à semelhança do que ocorre um pouco por todo o país, as fronteiras nacionais ainda representam uma barreira significativa à expansão das suas atividades e ainda dependem, em grande parte ou exclusivamente, do que vendem no mercado nacional e, apesar das vantagens, "ir para o estrangeiro" constitui ainda um passo difícil para a maior parte delas, se bem que, aceitem que existe uma relação direta entre a internacionalização e o aumento da sua rentabilidade e que uma internacionalização proactiva reforça o seu crescimento, aumenta a sua competitividade e apoia a sua viabilidade no médio e longo prazo.

Porque vivendo num mundo globalizado, muitas vezes incerto e imprevisível, cada vez mais, estas empresas devem ter uma atitude aberta e inovadora, flexível mas decidida que lhes permita fazer frente aos desafios dum mercado global, cada vez mais competitivo.

No seu horizonte estratégico as empresas participantes devem ponderar, simultaneamente, as oportunidades e as ameaças, não só as de ordem nacional, mas também as de natureza internacional. Não devem, por isso, limitar as suas possibilidades de negócio às suas condições atuais procurando, ao invés, identificar áreas de procura onde o seu desempenho,

comparativamente com o dos seus concorrentes, possa ser maior, ainda que para isso tenham de proceder a adaptações nos seus produtos/serviços, face às necessidades dos novos clientes. Por isso e para isso, na implementação do projeto serão tidos em conta o conjunto das oportunidades e das ameaças que a envolvente proporciona, assim como, os pontos fortes e fracos quer da envolvente quer do tecido empresarial que marca presença ajudando-o a aprender a capitalizar nos pontos fortes e a minimizar seletivamente os pontos fracos.

Por outro lado o tecido empresarial da região, particularmente ao nível das Microempresas e das Pequenas Empresas, apresenta uma incapacidade crónica para a montagem e para o desenvolvimento de estratégias de associação entre elas, tendo como objetivo principal a resposta a solicitações que constituem oportunidades de negócio, sem que, de forma isolada, tenham dimensão, recursos, sejam técnicos, engenharias do produto, do processo de fabrico e da qualidade, humanos ou financeiros e massa crítica para se poderem posicionar como potenciais vencedoras, constatando-se, assim, o eventual desperdício de fatores de competitividade que importa combater e minimizar, o que o Projeto EXPORTAR + também se propõe executar.

CARACTERIZAÇÃO DA ECONOMIA DO TERRITÓRIO

Território e População; Ano 2014

	Área	Pop. Residente	Densidade
	Km2	Nº	Hab/km2
Viseu Dão Lafões	3.238	260.062	80,3
Beiras e Serra da Estrela	6.305	223.916	35,5
Território	9.543	483.978	50,7
Região Centro	28.199	2.263.992	80,3
Portugal	92.226	10.374.822	112,5

PIB e Produtividade; Ano 2014

	PIB		Produtividade aparente do trabalho
	% do Total de Portugal	Valor *per capita*	(VAB/Emprego)
	%	€	
Viseu Dão Lafões	2,0	13.085	28.916
Beiras e Serra da Estrela	1,5	11.222	23.659
Região Centro	18,9	14.392	29.086
Portugal	100	16.676	33.617

Empresas segundo o escalão de pessoal ao serviço; Ano 2013

	Total	Micro	Pequena	Média	Grande
			Número		
Viseu Dão Lafões	25.774	24.953	706	103	12
Beiras e Serra da Estrela	22.876	22.291	511	66	8
Total Território	48.650	47.244	1.217	169	20
Região Centro	239.185	230.911	7.174	997	103
Portugal	1.097.492	1.057.453	34.140	5.125	774

Promotores: Cofinanciado por:

Sociedades e Sociedades das Indústrias Transformadoras; Ano 2013

	Sociedades	Soc. Ind. Transformadoras
	Número	
Viseu Dão Lafões	7.444	1.462
Beiras e Serra da Estrela	5.969	1.304
Total Território	13.413	2.766
Região Centro	71.366	16.346
Portugal	355.660	66.423

Empresas: Pessoal ao Serviço, Volume de Negócios e Valor Acrescentado Bruto; Ano 2013

	Pessoal ao Serviço	Volume de Negócios	Valor Acrescentado Bruto
	Número	Milhares €	
Viseu Dão Lafões	66.627	5.929.142	1.196.513
Beiras e Serra da Estrela	51.258	2.879.563	670.415
Total Território	117.885	8.808.705	1.866.928
Região Centro	629.925	51.366.961	11.352.040
Portugal	3.373.518	317.333.214	72.922.195

Comércio Internacional Declarado de Mercadorias por Sub-Região, Exportações e Importações; Ano 2014

	Exportações			Importações		
	Intra-UE	Extra-UE	Total	Intra-UE	Extra-UE	Total
	Milhares €					
Viseu Dão Lafões	984.607	214.620	1.199.228	974.536	46.009	1.020.545
Beiras e Serra da Estrela	369.938	119.346	489.284	370.131	25.072	395.203
Total Território	1.354.545	333.966	1.688.512	1.344.667	71.081	1.415.748
Região Centro	7.033.520	2.223.044	9.256.564	6.235.435	1.143.391	7.378.826
Portugal	34.098.625	14.006.008	48.104.633	44.102.227	14.874.182	58.976.409

Comércio Internacional Declarado de Mercadorias por Município, Exportações e Importações; Ano 2014

	Exportações	Importações	Saldo da Balança Comercial
		Milhares €	
Território	1.688.812	1.415.748	273.064
Viseu Dão Lafões	1.199.528	1.020.545	178.983
Aguiar da Beira	1.510	2.039	-529
Carregal do Sal	49.420	23.144	26.276
Castro Daire	4.736	52	4.684
Mangualde	388.678	423.084	-34.406
Nelas	158.925	97.833	61.092
Oliveira de Frades	89.496	53.162	36.334
Penalva do Castelo	1.400	4	1.396
Santa Comba Dão	12.079	10.018	2.061
São Pedro do Sul	6.911	7.215	-304
Sátão	8.368	536	7.832
Tondela	362.263	293.814	68.449
Vila Nova de Paiva	705	37	668
Viseu	89.959	96.015	-6.056
Vouzela	25.078	13.592	11.486
Beiras e Serra da Estrela	489.284	395.203	94.081
Almeida	2.006	2.329	-323
Belmonte	24.595	10.986	13.609
Celorico da Beira	14.394	11.974	2.420
Covilhã	169.773	76.442	93.331
Figueira de Castelo Rodrigo	82	0	82
Fornos de Algodres	957	812	145
Fundão	24.431	24.065	366
Gouveia	1.306	938	368
Guarda	217.322	229.738	-12.416
Manteigas	149	0	149
Mêda	76	5	71
Pinhel	2.411	5.286	-2.875
Sabugal	3.595	9.456	-5.861
Seia	25.363	19.903	5.460
Trancoso	2.824	3.269	-445

Região Centro – Comércio Internacional Declarado de Mercadorias de Operadores com Sede na Região, por Classificação por Grandes Categorias Económicas; Ano 2014

	Exportações	Importações
	Milhares €	
Produtos alimentares e bebidas	987.242	1.442.658
Fornecimentos industriais não especificados noutras categorias	4.210.447	3.419.421
Combustíveis e lubrificantes	3.829	27.715
Máquinas, outros bens de capital (exceto material de transporte) e seus acessórios	1.358.239	1.093.963
Material de transporte e acessórios	1.151.859	919.814
Bens de consumo não especificados noutras categorias	1.544.205	475.053
Bens não especificados noutras categorias	743	201
TOTAL REGIÃO CENTRO	**9.256.564**	**7.378.825**

Região Centro – Comércio Internacional Declarado de Mercadorias de Operadores com Sede na Região, por Secção da Nomenclatura Combinada; Ano 2014

		Exportações	Importações
		Milhares €	
Secção I	Animais vivos e produtos do reino animal	339.266	796.318
Secção II	Produtos do reino vegetal	180.776	343.822
Secção III	Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentícias elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal	71.612	130.870
Secção IV	Produtos das indústrias alimentares; bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres; tabaco e seus sucedâneos manufaturados	467.477	271.712
Secção V	Produtos minerais	79.560	65.981
Secção VI	Produtos das indústrias químicas ou das indústrias conexas	546.856	827.563
Secção VII	Plásticos e suas obras; borracha e suas obras	1.024.072	842.080
Secção VIII	Peles, couros, peles com pelo e obras destas matérias; artigos de correeiro ou de seleiro; artigos de viagem, bolsas e artefactos semelhantes; obras de tripa	118.165	166.141
Secção IX	Madeira, carvão vegetal e obras de madeira; cortiça e suas obras; obras de espartaria ou de cestaria	389.153	213.621
Secção X	Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão para reciclar (desperdícios e aparas); papel ou cartão e suas obras	492.349	201.366
Secção XI	Matérias têxteis e suas obras	581.323	296.185
Secção XII	Calçado, chapéus e artefactos de uso semelhante, guarda-chuvas, guarda-sóis, bengalas, chicotes, e suas partes; penas preparadas e suas obras; flores artificiais; obras de cabelo	108.291	53.077
Secção XIII	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes; produtos cerâmicos; vidro e suas obras	765.273	110.440
Secção XIV	Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semipreciosas e semelhantes, metais preciosos, metais folheados ou chapeados de metais preciosos, e suas obras; bijutarias; moedas	3.083	3.338
Secção XV	Metais comuns e suas obras	1.085.318	1.031.240
Secção XVI	Máquinas e aparelhos, material elétrico, e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios	1.783.156	1.178.703
Secção XVII	Material de transporte	937.456	713.979

Secção XVIII	Instrumentos e aparelhos de ótica, de fotografia, de cinematografia, de medida, de controlo ou de precisão; instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos; artigos de relojoaria; instrumentos musicais; suas partes e acessórios	30.980	71.750
Secção XIX	Armas e munições; suas partes e acessórios	145	625
Secção XX	Mercadorias e produtos diversos	251.289	59.956
Secção XXI	Objetos de arte, de coleção e antiguidades	964	58
	TOTAL REGIÃO CENTRO	9.256.564	7.378.825

Região Centro – Exportações Declaradas de Mercadorias de Operadores com Sede na Região por País de Destino (Principais Destinos); Ano 2014

		Exportações
		Milhares €
1º	Espanha	2.361.052
2º	França	1.220.811
3º	Alemanha	1.114.448
4º	Reino Unido	570.108
5º	Angola	526.952
6º	Holanda	472.828
7º	Itália	293.291
8º	Estados Unidos da América	282.962
9º	Bélgica	274.160
10º	Brasil	180.019
11º	Roménia	125.052
12º	Polónia	124.285
13º	Suiça	104.756
14º	Suécia	104.356
15º	Turquia	103.300
16º	China	101.313
17º	Marrocos	94.810
18º	Moçambique	87.140
19º	República Checa	72.020
20º	Argélia	68.421

Agricultura e Floresta; Ano 2014

	Produção vinícola declarada expressa em mosto	Árvores de fruto e oliveiras vendidas	Produção de azeite
	hl	Nº de pés	hl
Viseu Dão Lafões	213.062	67.629	4.271
Beiras e Serra da Estrela	258.443	234.116	20.818
Total Território	471.505	301.745	25.089
Região Centro	1.496.554	1.242.663	66.042
Portugal	6.033.268	2.812.333	665.325

Energia; Ano 2013

	Produção bruta de electricidade	Consumo de energia eléctrica	Consumidores de energia eléctica
	kwh	kwh	Número
Viseu Dão Lafões	918.608.965	948.349.575	179.175
Beiras e Serra da Estrela	1.670.917.062	751.826.006	184.854
Total Território	2.589.526.027	1.700.175.581	364.029
Região Centro	15.638.211.796	11.751.317.150	1.548.455
Portugal	51.470.191.649	46.267.800.409	6.368.632

Turismo, Estabelecimentos, Capacidade de Alojamento, Hóspedes, Dormidas e Proveitos de Aposento; Ano 2014

	Total				
	Estabelecimentos	Capacidade de Alojamento	Hóspedes	Dormidas	Proveito de Aposento
		Número			Milhares €
Viseu Dão Lafões	85	5.430	183.882	409.586	10.690
Beiras e Serra da Estrela	108	5.701	335.180	529.800	16.005
Total Território	193	11.131	519.062	939.386	26.695
Região Centro	685	47.065	2.498.106	4.483.949	129.978
Portugal	3.578	342.497	17.301.622	48.711.366	1.627.176

Região Centro, Ciência e Tecnologia; Ano 2013

	Despesa em I&D no PIB	Despesa Total em I&D	Unidades de Investigação
	% (Val. Preliminar)	Milhares €	Número
Viseu Dão Lafões	0,36	12.119	51
Beiras e Serra da Estrela	0,92	23.000	69
Total Território	-	35.119	120
Região Centro	1,28	412.319	920
Portugal	1,33	2.258.471	3.549

Fonte: INE; Anuário Estatístico da Região Centro, 2014;

https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=224764684&PUBLICACOESmodo=2

SÍNTESE ESTATÍSTICA

A relevância das Pequenas e Médias Empresas (PME) enquanto base de sustentação da dinâmica das economias europeias em geral, e das NUTS III Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela em particular, reflete-se na sua contribuição para a criação de emprego e riqueza.

Em Portugal as PME são responsáveis por 79% do emprego criado por conta de outrem – no território em apreço estas percentagens atingem os 92%. Deste modo, o sucesso do país e das suas regiões está diretamente relacionado com a forma como se promove, estimula e apoia o desenvolvimento do tecido empresarial local.

A pequena dimensão das empresas obriga pois a apoiar o reforço das suas capacidades internas, e à melhoria das condições de contexto e, na conjuntura atual de retração do mercado interno, torna-se particularmente crucial potenciar a sua internacionalização. Dada a reduzida dimensão média das empresas, o Projeto EXPORTAR+ promoverá a cooperação e definição de fileiras interempresariais, potenciando ganhos de dimensão que permitam avançar para a exploração de oportunidades e sinergias em novos mercados externos.

As 48.650 empresas sediadas nas NUTS III Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela representam cerca de 4,4% do tecido empresarial do país e 20,3% da NUTS II Centro. A decomposição do tecido empresarial nas NUTS III Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela é semelhante à nacional, revelando uma base produtiva constituída essencialmente por PME, que representam 99,96% do tecido empresarial, sendo a quase totalidade destas micro empresas. Estes factos justificam a particular atenção dada às PME no âmbito do projeto EXPORTAR+.

Um outro dado importante e que justifica o modelo de intervenção descentralizada *hub and spoke* de aproximação às empresas proposto no Projeto EXPORTAR+, prende-se com a elevada dispersão territorial das empresas da região. As NUTS III Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela são das regiões com menor densidade territorial de empresas do país, apenas 4 empresas por Km^2, comparando com a média nacional de 12. Deste modo, as atividades territorialmente descentralizada previstas no Projeto, justificam-se plenamente, uma vez que muitas das empresas estão fisicamente distantes dos *HUBS* (AIRV e NERGA), pelo que importa minimizar barreiras no acesso às atividades do Projeto e, assim, à dinamização de processos de internacionalização.

A configuração da distribuição setorial das empresas das NUTS III Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela é semelhante à do país. Destaca-se no entanto a concentração superior à registada no país, e particularmente vincada no setor A (Agricultura, Produção Animal, Caça, Floresta e Pesca), e em menor grau nos setores G (Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos) e I (Alojamento, restauração e similares).

Apesar de no âmbito das NUTS III Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela se localizarem 4,4% das empresas do país, o seu volume de negócios apenas representa cerca de 2,8% do total nacional, sendo que o volume de negócios médio das empresas da região é de cerca de € 181.063, inferior à média nacional que ronda os € 289.144, ou mesmo, da Região Centro, em que o volume de negócios médio atinge € 214.758. Importa pois incentivar o desenvolvimento de iniciativas que sejam capazes de criar mais riqueza e no contexto em que a procura interna ainda demonstra sinais de fragilidade, os mercados externos afiguram-se como uma opção viável.

A distribuição setorial do volume de negócios gerado pelas empresas dos NUTS III Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela, tem uma configuração semelhante à registada no país, com destaque para a preponderância superior à média portuguesa no volume de negócios gerado pelas empresas dos setores C (Indústrias Transformadoras) e G (Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos).

No que concerne à criação de valor (medida pelo valor Acrescentado Bruto (VAB) gerado pelas empresas), as empresas das NUTS III Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela são responsáveis por cerca de 2,6% do total do país, com uma contribuição média por empresa de cerca de € 38.375, por comparação com a média nacional que ronda os € 66.444, e com o valor relativo à Região Centro de € 47.461. Nesse sentido, importa destacar que o projeto EXPORTAR+ preconiza uma abordagem aos mercados externos, numa ótica de fileira, enquadrando múltiplas atividades setoriais de pequenas empresas, no sentido de potenciar a capacidade e massa crítica das empresas de Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela.

Os setores C (Indústria Transformadora), F (Construção) e G (Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos) são os que mais contribuem para a criação de riqueza, e proporcionalmente mais do que no contexto do país, em particular os setores C e G.

As empresas dos NUTS III Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela empregam cerca de 3,49% dos trabalhadores por conta de outrem do país. Seguindo a configuração nacional, os

setores C (Indústrias Transformadoras), F (Construção) e G (Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos) são os principais empregadores.

As NUTS III Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela apresentam uma balança comercial positiva nos últimos anos. Não obstante, o ainda incipiente crescimento da atividade económica no mercado interno tem causado dificuldades e, nesse sentido o Projeto EXPORTAR+ procura posicionar-se como um canal para desenvolver oportunidades de internacionalização das empresas da região e assim promovê-la no quadro global da contribuição para o desempenho externo da economia portuguesa.

As NUTS III Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela têm tido desde 2011 um comportamento convergente com a tendência global da economia portuguesa em matéria de exportações, fruto de um crescimento sensível, em termos nominais e relativos face ao todo nacional de 3,15% em 2012 para 3,24% em 2014.

As NUTS III Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela contam-se entre as regiões menos importadoras do Continente e, neste particular, destacam-se as características próprias da região, com um tecido produtivo muito focado em suprir as necessidades do mercado intrarregional.

A taxa de cobertura das importações pelas exportações das NUTS III Viseu Dão Lafões e Beiras e Serra da Estrela é positiva, significando que a percentagem de compras de bens e serviços ao resto do mundo é mais do que compensada pela venda de bens e serviços ao resto do mundo.

INTERNACIONALIZAR – UM IMPERATIVO ESTRATÉGICO

Algumas notas de apoio inicial e a ter em conta no desenvolvimento de um processo de internacionalização.

Para as PME (que constituem a base do tecido empresarial português), prosseguir o caminho da globalização, internacionalizando as suas atividades, mais do que um desígnio, é uma necessidade.

Neste contexto, a criação de capacidades de gestão e de uma intervenção comercial progressiva em mercados externos, associada à criação de condições base para um desenvolvimento harmonioso das vantagens competitivas das empresas, é uma condição essencial para o sucesso do crescimento e da competitividade sustentada das empresas.

Assim, sendo certo que a internacionalização das empresas as ajuda a criar valor, desde logo, torna-se necessário responder às seguintes perguntas:

- Posso internacionalizar a minha empresa? Seja, tenho produto/serviço? Tenho tempo para me dedicar ao processo de internacionalização? Tenho meios financeiros disponíveis?
- Para onde?
- Como internacionalizar? Cuja resposta é: tudo preparando, antes do "tiro de partida"

Condições prévias:

- Assumir o compromisso de o fazer, isto é, enfrentar a concorrência internacional nos seus próprios mercados.
- Ao assumir o compromisso de exportar, o empresário exprime a sua vontade de expandir a atividade da sua empresa, aceitando riscos razoáveis como contrapartida da expectativa de um aumento de faturação e de uma maior rendibilidade.
- Este tipo de atitude é muito importante, mesmo que a empresa ainda não esteja em condições de exportar, na medida em que, revela a determinação de proceder aos necessários ajustamentos para o vir a fazer, no futuro.

Notas:

1 - Todas as atividades empresariais exigem um compromisso inicial. De cada vez que uma empresa coloca um novo produto no mercado, abre novas instalações ou lança uma nova campanha de promoção, assume um novo compromisso. Sendo a vocação exportadora

transversal na economia portuguesa e admitindo que as questões técnicas nas vendas internacionais são bastante diferentes das utilizadas nas vendas no mercado interno, a verdade é que estas matérias se encontram razoavelmente normalizadas e disponíveis.

2 - Uma vez adquiridos os conhecimentos indispensáveis e dominada a linguagem do comércio internacional, exportar não apresenta maior complexidade do que vender para o mercado interno.

Definir um Plano Estratégico Internacional, no qual:

- Se consubstancie o desenvolvimento e o aperfeiçoamento do compromisso de se internacionalizar.
- Devem ser tidos em conta a análise prévia dos recursos e do potencial exportador, em paralelo com os estudos/pesquisa e seleção de mercados alvo, conciliando estes com a ponderação dos custos/forma de entrada nos mercados.

Identificar os fatores críticos de sucesso dos negócios (as áreas onde convém ter excelência, pois correspondem às características do produto ou serviço que são mais valorizadas na decisão de compra).

Deter vantagens competitivas (pontos fortes) face à concorrência, nomeadamente em áreas especializadas ou a servir nichos/segmentos de mercado previamente identificados.

Desenvolver capacidades de fazer/produzir diferentes, transmitindo valor acrescentado ao cliente e afirmando uma imagem corporativa de excelência.

Potenciar ao máximo a informação estratégica relevante disponível e fidedigna que permita o conhecimento dos mercados e das oportunidades de negócio neles geradas.

Poder recrutar recursos humanos (quadros superiores e intermédios especializados, motivados e com formação em internacionalização), técnicos (sistemas de informação adequados) e financeiros (estrutura de capitais equilibrada) que permitam controlar e sustentar todo este processo.

Deter capacidades de gestão interativa e de organização mínimas mas adequadas à maior complexidade dos processos de exportação.

Criar uma estrutura mínima para as suas atividades de marketing.

Ter uma atuação prudente, responsável e gradual, com aderência à realidade da empresa.

Encarar o processo de internacionalização como um processo de aprendizagem contínuo ao longo do qual a empresa vai retirando lições que lhe irão ser valiosas no futuro à medida que aprofunda a sua experiência internacional.

O processo de internacionalização de uma empresa envolve duas decisões críticas:

- Para onde internacionalizar?
- Como internacionalizar?

Estratégia de internacionalização

Não existe uma estratégia única que possa ser adotada por toda e qualquer empresa e que seja garantia de sucesso.

Acredita-se que as estratégias construídas numa lógica de consistência interna, baseada no conhecimento dos recursos e das oportunidades, acabam por se enquadrar num padrão de atuação dentro da diversidade das hipóteses de uma estratégia de sucesso.

As vantagens competitivas de uma empresa resultam da sua capacidade para desempenhar as atividades necessárias a um custo total inferior ao dos seus concorrentes, ou exercer certas atividades de uma forma exclusiva de tal modo que, gere valor para o cliente, justificando o adicional de preço.

Qualquer processo de internacionalização, seja qual for a estratégia adotada, implica:

- Benefícios
- Vantagens
- Custos
- Riscos

Autodiagnóstico

A empresa tem ou não tem capacidade para exportar?

- Capacidade financeira - Aumentam as necessidades de financiamento, dos custos de marketing, das deslocações, da prospeção de mercados e, eventualmente, investimentos no aumento de produção
- Recursos Humanos, número, formação e disponibilidade
- Produtos/Serviços, são exportáveis, são competitivos, têm qualidade
- Rede de contactos
- Parceiros internacionais, adequados aos objetivos de internacionalização
- Que impacto terá a concretização da internacionalização nas normais actividades da empresa

Prospeção de mercado – como é que a empresa se dará a conhecer? Como é que vai encontrar clientes?

- Exploração de mercados
- Em que feiras participar
- Em que missões empresariais participar
- Bases de dados
- Estudos de mercado

Que produtos/serviços podem ser exportados? Que adaptações são necessárias?

Especial atenção deverá ser dada a:

- Especificações técnicas, *design*, embalagem, qualidade, características funcionais, adaptação a necessidades específica dos mercados, preços
- Novos desenvolvimentos
- Concorrência
- Tendências do mercado
- Hábitos de consumo dos mercados
- Perceção do mercado
- Como diferenciar os produtos/serviços
- Canais de distribuição a utilizar
- Restrições legais e especificações técnicas exigidas
- Certificações exigidas

Preços – qual o preço adequado para os produtos/serviços a exportar?

- O preço é um fator fundamental na venda, sendo o seu cálculo um elemento crítico quando se vende no mercado internacional
- Objetivos gerais da empresa, em função dos critérios e contingências particulares dos mercados de exportação e não necessariamente partindo do preço no mercado nacional
- Custos com eventuais adaptações aos mercados de exportação
- Marketing local
- Transporte
- Seguros
- Formas de pagamento
- Eventuais taxas de câmbio

Formalidades – que documentos são necessários para exportar?

- O conhecimento prévio das formalidades a cumprir é vital para o sucesso do processo de exportação
- Documentos oficiais e certificados
- Documentos de transporte
- Documentos Aduaneiros, INTRASTAT, Documento Administrativo Único

Superar barreiras – que entraves podem ser colocados à empresa no seu processo de exportação?

São várias e de diferente natureza:

- Formais:
    - Existência de legislação que não favorece as importações de produtos e serviços, através da aplicação de taxas alfandegárias especificadas nas pautas aduaneiras em vigor
    - Contingentação
    - Licenças, inspeções, medidas sanitárias
    - Regulamentação técnica e Normas Industriais
- Informais:
    - Condições de transporte e de armazenagem e custos respetivos
    - Concorrência e preços baixos
    - Canais de distribuição
    - Divergências nos hábitos de consumo, culturais, de interpretação de mensagens, imagens e símbolos, linguísticas, rotulagem, e outros
    - Excesso de burocracia e lentidão de processos

Transporte e logística – qual o melhor meio de transporte e que INCOTERMS?

- Rodoviário, ferroviário, marítimo, aéreo
- Meios de transporte após desalfandegamento
- Custos de transporte e de armazenagem
- Inspeções na origem e no destino

INCOTERMS 2010

- Disponível em: http://www.iccwbo.org/
- Publicados pela Câmara de Comércio Internacional
- Direito privado (necessária a menção no contrato)
- Não se aplica ao contrato de transporte nem ao seguro

- Determinam:
    - Distribuição de custos entre vendedor e comprador
    - Local de entrega da mercadoria
    - Quem suporta o risco do transporte
    - Quem assume a responsabilidade pelo pagamento dos direitos aduaneiros

Pagamentos – que meios de pagamento utilizar na exportação e que proteção para riscos cambiais?

- Meios de pagamento não documentários:
    - Cheque bancário internacional, transferência bancária, aceite bancário
- Meios de pagamento documentários:
    - Crédito documentário
- Contratos *Forward*
- Seguros de crédito

Plano de internacionalização

Desenhar e construir um plano de internacionalização que aborde, entre outros, as seguintes questões e temas:

- Desenvolvimento internacional
- Alavancas de suporte à estratégia de internacionalização
- Objetivos da internacionalização
- Mercado(s)-Alvo
- Enquadramento jurídico e fiscal do(s) mercado(s)
- Caracterização do(s) mercado(s)
- Opções de marketing para a internacionalização
- Regras sobre preços e outras condições
- Diagnóstico
- Questões prévias a considerar
- Abordagem ao mercado e estratégia de entrada no mercado
- Faseamento e estrutura das fases
- Atividades a desenvolver
- Cronograma
- Mapa de Custos Previsional
- Contactos e relações públicas

INFORMAÇÃO E APOIO À CONSTRUÇÃO DE UM PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

- Gabinetes de Apoio à Internacionalização
  - AIRV
    - Edifício Expobeiras; Parque Industrial de Coimbrões; 3500-618 Viseu
    - T: 232 470 290
    - F: 232 470 299
    - E: geral@airv.pt
    - W: www.airv.pt
  - NERGA
    - Parque Industrial, Lote 37; 6300-625 Guarda
    - T: 271 205 420
    - F: 271 222 337
    - E: nerga@nerga.pt
    - W: www.nerga.pt
- AICEP, Portugal Global, E.P.E., Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
  - Avenida 5 de Outubro, 101; 1050-051 Lisboa
  - T: 217 909 500
  - E: aicep@portugalglobal.pt
  - W: http://www.portugalglobal.pt