

## FICHAS DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE MERCADO

TIPO DE PRODUTO	Metalomecânica (v03.05.2017)
MERCADO ALVO	Alemanha

### RELAÇÕES ECONÓMICAS

Ano Referência

Valores em euros

Tendência

↗   ↘   ↙

1	Valor total das importações de bens	953.067.407.000€
2	Valor total das importações de metais comuns	70.490.142.000€
3	Valor total das importações de metais comuns de Portugal	264.005.000€

X		
	X	
	X	

Porcentagem

4	Valor das importações de metais comuns / valor total das importações de bens	7,4%
5	Valor das importações de metais comuns de Portugal / valor das importações de metais comuns	0,37%

## PLANO DE AÇÃO SETORIAL PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO

### I. LINHAS ESTRATÉGICAS

A Alemanha desempenha um papel importante no sector europeu da produção e transformação de metais. Entre os fabricantes, a indústria de processamento de metais é uma das maiores do país, e engloba as indústrias de aço e ferro, metais não-ferrosos e fundição. Com um volume de produção anual de cerca de 43 milhões de toneladas de aço bruto, a Alemanha é o maior produtor de aço, consumidor, importador e exportador na Europa. Desde o processamento básico de matérias-primas, a indústria metalúrgica na Alemanha produz inúmeros produtos metálicos intermediários e acabados. Trata-se de uma indústria com algumas empresas de grande dimensão (ex.: Thyssen-Krupp, MAN), mas que se caracteriza, sobretudo, por PME.

### II. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE PRODUTO

Os principais produtos fornecidos neste sector podem ser agrupados nas seguintes categorias: produtos de primeira transformação: corda, fio, perfis, chapas de aço calibrados, peças forjadas, etc; produtos acabados: produtos de bricolage, malha fio, molas, juntas, artigos para jardinagem, grampos, carpintaria metálica, armas e munições; produtos para serviços industriais: tratamento de superfície, acabamento de peças (estampadas, perfuradas, aplainado, torneados, branqueado, soldado).

O sector da construção é um dos setores essenciais para a indústria metalúrgica. Condições económicas e sociais favoráveis estão a levar a baixas taxas de juros, baixo desemprego e escassez de habitação nas grandes aglomerações, são alguns dos fatores que justificam o aumento da procura por estes materiais. Também os investimentos em infraestrutura no setor público, destaque para duas iniciativas: o plano de ajuda aos municípios para a construção de infraestruturas totalizando € 10.000 milhões (2016- 2018), e o Plano federal rodoviário (Bundesverkehrswegepl um 2015/2030).

Os campos de aplicação dos produtos metálicos são variados devido às diferentes propriedades dos metais. No ano de 2014 o setor automóvel foi o maior cliente com 55,7% da produção (em toneladas) de ferro fundido e 77,3% de metais não ferrosos, dos quais 88 % era alumínio.

Para entrar neste mercado, deve fazer-se um trabalho prévio pormenorizado e definir bem a proposta de valor e o posicionamento.

### III. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE PREÇO

Segundo a Associação Alemã de Processamento de Aço e Metalurgia, a produção aumentou apenas 0,5% em 2015, e em 2016 era esperado um crescimento da produção de 1% -2%, apesar da conjuntura económica global. Em 2015, os preços mais baixos levaram a uma forte concorrência com a diminuição das vendas e margens. Portanto, os balanços de muitos negócios de aço e metais mostram perdas, especialmente devido ao fato de que os preços se deterioraram acentuadamente no ano passado. No entanto, os preços recuperaram no início de 2016, o que significa que as empresas esperam melhores resultados em 2016, com melhores margens de lucro. Os bancos estão geralmente dispostos a conceder empréstimos ao sector do aço e dos metais.

O pagamento das empresas do setor siderúrgico manteve-se, em média, entre 30 e 45 dias. No entanto, um aumento nos atrasos de pagamento em alguns segmentos mais problemáticos não pode ser excluído: o segmento de tubos e tubulação sofreu com a diminuição das encomendas e adiamentos de projetos na indústria de petróleo e gás. Essas empresas estão agora mais dependentes de suas linhas de crédito para financiar o seu capital e stocks elevados. Outro subsector difícil é a reciclagem de resíduos, onde as empresas sofrem com baixos preços do aço e margens reduzidas. Além disso, os comerciantes de aço mais pequenos, sem negócios adicionais, como prefabricação, e ratios de equidade fracos acabam por enfrentar forte concorrência e margens baixas.

### IV. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE COMUNICAÇÃO

As empresas que desejam comercializar os seus produtos na Alemanha devem possuir um compromisso de proporcionar uma política de atendimento ao cliente eficaz, especialmente recomendado no que diz respeito à logística e atenção às reclamações.

Como grande nação transformadora, a Alemanha baseia-se na importação de matérias-primas para alimentar a indústria de metais. Os metais são um componente vital na produção e processamento de produtos em várias indústrias líderes, como o automóvel, máquinas, construção, aeroespacial, equipamentos médicos, energia renovável e tecnologia da informação. Embora a indústria de transformação e fabricação de metais tenha beneficiado da crescente procura nos diferentes setores, a sua dependência em relação aos recursos minerais de metais permaneceu inalterada.

### V. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO

Os produtos provenientes de importação são comercializados através de duas formas principais: distribuidores especializados em produtos de um determinado sector; e central de compras de cadeias de bricolage (por exemplo, Bauhaus, Toom, Hellweg, OBI).

Os importadores e distribuidores especializados são os melhores canais para distribuir matérias-primas e produtos metálicos na Alemanha. A Associação de Comerciantes Alemães de Metal (VDM) oferece uma base de dados de empresas que contém uma lista de comerciantes de metais não-ferrosos e comerciantes de reciclagem. A associação também oferece uma extensa gama de serviços para todos os seus membros e fornece uma grande quantidade de links úteis da indústria. Além disso, a Associação Federal Alemã de Grossistas de Metal (WGM) fornece aos seus membros informações muito úteis sobre o setor, bem como uma lista de empresas especializadas em metais não-ferrosos e produtos semi-acabados

A Associação Alemã de Metais Não Ferrosos (WVM) oferece também uma ampla gama de informações sobre a indústria de metais não-ferrosos. A associação representa os interesses dos fabricantes e processadores de metais não-ferrosos nas áreas de política energética e ambiental, comércio exterior e política económica.

A Associação da Indústria de Processamento de Aço e Metal (WSM) funciona como o porta-voz e motivador da indústria de processamento. Cerca de 5.000 empresas associadas em toda a Alemanha geram um volume de negócios anual de 78,5 mil milhões de euros. Eles processam cerca de 18 milhões de toneladas de aço - cerca de 40 por cento da produção total de aço da Alemanha.

O Instituto do Aço (VDEh), a Federação Alemã de Aço e outras organizações e institutos da indústria siderúrgica operam sob a égide do Centro do Aço. O Serviço Europeu de Registo de Aço, que faz parte do Instituto do Aço, é responsável pela atribuição de números de materiais às classes de aço de acordo com as normas europeias. O "Registo de Aços da Europa" (*Stahl-Eisen-Liste*) pode ser encontrado no site do Centro de Aço. O Instituto Federal de Geociências e Recursos Naturais (BGR) assessora o Governo Federal e a indústria em matérias-primas. Contribui para a obtenção de suprimentos de matérias-primas minerais e energéticas.

## VI. CONDIÇÕES LEGAIS DE ACESSO AO MERCADO

As mercadorias com origem na UE encontram-se isentas de controlos alfandegários, sem prejuízo, porém, de uma fiscalização no que respeita à qualidade e características técnicas. As transmissões intracomunitárias de bens são isentas de IVA em território nacional, sendo, contudo, sujeitas a tributação no Estado membro de destino dos bens. Na Alemanha, este imposto tem uma taxa geral de 19%.

As empresas estrangeiras que pretendam vender matérias-primas e produtos metálicos na União Europeia devem satisfazer as exigências de qualidade e segurança estabelecidas. Uma série de metais e compostos metálicos são incluídos como materiais a serem registados e aprovados pelo REACH (registo, avaliação e autorização de produtos químicos). O REACH é um regulamento europeu sobre produtos químicos, incluindo metais e compostos metálicos, que obriga os fabricantes ou importadores a registarem informações sobre as substâncias introduzidas no mercado da UE. Em geral, o REACH diz respeito a substâncias utilizadas isoladamente, em preparações ou transformadas em produtos acabados. A conformidade com o REACH garante a segurança em toda a cadeia de fornecimento de metais.

A certificação de produtos é também de grande importância para a introdução bem sucedida de metais e seus compostos na Alemanha. As normas DIN existem para uma ampla gama de produtos metálicos e cada fabricante, importador e distribuidor deve certificar-se de que seus produtos estão corretamente certificados. Além disso, uma vez que os produtos siderúrgicos são considerados "bens sensíveis", exigem uma licença de importação de acordo com o Regime de Ferro e Aço da União Europeia. As licenças de importação podem ser obtidas junto ao Escritório Federal de Economia e Controlo das Exportações (BAFA), que também supervisiona as quantidades e os preços das importações.

## VII. AVALIAÇÃO GLOBAL DA OPORTUNIDADE

# Avaliação Global da Oportunidade



## VIII. CONTACTOS ÚTEIS

Instituição	Âmbito	Website	Pessoa de contacto	Função	Contacto tel.	Email
Baustoffring	Cooperação de comércio especializado para a construção	<a href="#">Baustoffring</a>	Sabine Braun	Service	0049 21 31/51166-0	<a href="mailto:info@baustoffring.com">info@baustoffring.com</a>
Eurobaustoff	Cooperação de	<a href="#">Eurobaustoff</a>	Volkmar	Compras	0049 60 32	<a href="mailto:volkmar.debus@eurob">volkmar.debus@eurob</a>

	comércio especializado para a construção		Debus		805-167	<a href="http://austoff.de">austoff.de</a>
Baustoff Verbund Süd GbR	Cooperação de comércio especializado para a construção	<a href="http://BVerbund">BVerbund</a>	Markus Kaiser	CEO	0049 7348 928302	<a href="mailto:info@baustoffverbund.de">info@baustoffverbund.de</a>
ZEB	Cooperação de comércio especializado para a construção	<a href="http://ZEB">ZEB</a>	Antonius Trachternach, Marcel Göllner	Direção	004952 51 - 17 50 0	<a href="mailto:info@zeb-online.de">info@zeb-online.de</a>

#### IX. FEIRAS E EVENTOS ÚTEIS

Evento	Local / Data	Website
METPACK	Essen / 2-6 Maio 2017	<a href="http://Metpack">Metpack</a>
EMO HANNOVER	Hannover / 18-23 Setembro 2017	<a href="http://EMO">EMO</a>
SCHWEISSEN & SCHNEIDEN	Dusseldorf / 25-29 Setembro 2017	<a href="http://Schweissen &amp; Schneiden">Schweissen &amp; Schneiden</a>
POWTECH	Nuremberga / 26-28 Setembro 2017	<a href="http://Powtech">Powtech</a>
BLECHEXPO	Estugarda / 7-10 Novembro 2017	<a href="http://Blechexpo">Blechexpo</a>
EUROGUSS	Nuremberga / 16-18 Janeiro 2018	<a href="http://Euroguss">Euroguss</a>
NORTEC	Hamburgo / 23-26 Janeiro 2018	<a href="http://Nortec">Nortec</a>
BAUTEC	Berlim / 20-23 Fevereiro 2018	<a href="http://Bautec">Bautec</a>
METAV	Dusseldorf / 20-24 Fevereiro 2018	<a href="http://Metav">Metav</a>
WIRE	Dusseldorf / 16-20 Abril 2018	<a href="http://Wire">Wire</a>
TUBE	Dusseldorf / 16-20 Abril 2018	<a href="http://Tube">Tube</a>
SIT	Chemnitz / 28-31 Maio 2018	<a href="http://SIT">SIT</a>
AMB	Estugarda / 18-22 Setembro 2018	<a href="http://AMB">AMB</a>
ALUMINIUM	Dusseldorf / 9-11 Outubro 2018	<a href="http://Aluminium">Aluminium</a>
VALVE WORLD EXPO	Dusseldorf / 27-29 Novembro 2018	<a href="http://Valve World Expo">Valve World Expo</a>

#### X. OUTRAS INFORMAÇÕES ÚTEIS

Lista dos membros da associação dos comerciantes de metal disponível [aqui](#).

A AICEP disponibiliza vários documentos com informação relativa ao mercado Alemão, que podem ser consultados acedendo ao website, no separador Mercados Externos, seleccionando o país, ou através do link <http://www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/Paginas/MercadosExternos.aspx?marketId=71>.

#### XI. RECOMENDAÇÕES DE NEGOCIAÇÃO

- Recorrer a um tradutor
- Participar em Feiras
- Analisar devidamente potenciais agentes e contratos de agência
- Preparar adequada informação antes de contactar distribuidores



- Vender produtos não devidamente testados
- Fazer manuais de instruções em inglês ou alemão de fraca qualidade
- Apresentar informação insuficiente ou de difícil análise
- Alterar planos
- Contactar depois das 16h ou em tardes de 6ª feira
- Não preparar devidamente a presença em Feiras
- Aceitar pagamentos por cheque

