

## FICHAS DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE MERCADO

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

### RELAÇÕES ECONÓMICAS

Ano Referência

Tendência

Valores em euros

↗ ↘ ↙

1	Valor total das importações de bens	170.337.791.000€	X		
2	Valor total das importações de metais comuns	17.649.895.000€	X		
3	Valor total das importações do produto de Portugal	16.553.000€	X		

Porcentagem

4	Valor das importações de metais comuns / valor total das importações de bens	10,36%
5	Valor das importações de metais comuns de Portugal / valor das importações de metais comuns	0,09%

## PLANO DE AÇÃO SETORIAL PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO

### I. LINHAS ESTRATÉGICAS

O setor metalúrgico representa uma parte significativa da indústria da Polónia. É dominado pela indústria siderúrgica, que responde por mais de 90% da produção metalúrgica total. A produção de cobre corresponde a cerca de 7% do total, enquanto o restante diz respeito a outros metais, como chumbo e zinco.

Não obstante, o país apresenta uma balança comercial deficitária para vários tipos de metais comuns. As categorias que registaram, em 2016, os maiores valores de importações, foram as seguintes: ferro e aço (5,95 mil milhões EUR), obras de ferro e aço (4,18 mil milhões EUR), alumínio e suas obras (3,24 mil milhões EUR), obras diversas de metais comuns (1,37 mil milhões EUR), cobre e suas obras (1,23 mil milhões EUR) e ferramentas, cutelaria e talheres (1,07 mil milhões EUR).

Em 2016, a Polónia importou 16.5 milhões EUR em artigos de metalomecânica provenientes de Portugal. Em 2015, no segmento do ferro e aço, Portugal posicionou-se como o 45º fornecedor para a Polónia, atingindo um valor de 2,1 milhões EUR. Seguiu-se o segmento dos resíduos de cobre, com Portugal a atingir um valor de 659 mil EUR em 2015. Destaque, também, para reservatórios de alumínio, com um valor de 421 mil EUR. O fornecedor líder para a Polónia, em metalomecânica, é a Alemanha, conseguindo, nos segmentos de ferro e aço, cobre e alumínio, valores de 1,58 mil milhões EUR (26,2% quota), 541,5 milhões EUR (41,7% quota) e 882,7 milhões EUR (27,2% quota), respetivamente.

### II. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE PRODUTO

Com cerca de 39 milhões de habitantes, a Polónia é um importante mercado para a colocação de bens de equipamento e de bens de consumo, onde o fator qualidade/preço é determinante.

Numa ótica mais desagregada, destacaram-se os seguintes produtos: produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, folheados ou chapeados, ou revestidos (1,33 mil milhões EUR), produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, não folheados ou chapeados, nem revestidos (1,05 mil milhões EUR), outras obras de ferro ou aço (948 milhões EUR), guarnições, ferragens e artigos semelhantes, para móveis, portas, escadas, janelas, persianas, carroçarias, malas,

cofes, etc. (865,7 milhões EUR), ligas de alumínio (752,6 milhões EUR), produtos laminados planos de aço inoxidável, de largura igual ou superior a 600 mm (565,9 milhões EUR), chapas e tiras, de ligas de alumínio, de espessura superior a 0,2 mm (535,3 milhões EUR), artefactos roscados, de ferro ou aço (457,4 milhões EUR), produtos laminados planos, de outras ligas de aço, de largura inferior a 600 mm (443,1 milhões EUR) e produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a frio, não folheados ou chapeados, nem revestidos (352,5 milhões EUR).

### III. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE PREÇO

O consumidor polaco é, geralmente, sensível ao preço, sendo determinante o fator qualidade/preço.

De acordo com os últimos dados publicados pelo Eurostat, em 2015, o Índice de Gini<sup>1</sup> para a Polónia foi de 0,306, o que representa uma distribuição do rendimento muito semelhante à de outros países europeus.

<sup>1</sup> Índice publicado pelo Banco Mundial que mede a equidade na distribuição do rendimento nacional num país. O seu valor 0 representa a igualdade perfeita e 1 a desigualdade perfeita.

### IV. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE COMUNICAÇÃO

As empresas portuguesas têm de ter em conta que se trata de um mercado que requer um acompanhamento direto e frequente dos clientes locais. É também um mercado bastante competitivo, com uma forte presença de empresas locais e estrangeiras de grande qualidade, onde as empresas portuguesas podem encontrar dificuldades se não tiverem uma adequada e persistente estratégia de internacionalização.

As marcas portuguesas são muito bem conotadas na Polónia. Para este sucesso contribuem, em larga escala, 3 grandes empresas: a Jerónimo Martins e a Eurocash, no retalho alimentar, e o Millenium BCP, na área bancária. É notável o trabalho que estas marcas realizaram, sob os nomes Biedronka (que representa uma das maiores cadeias de supermercados da Polónia, com mais de 2.600 lojas) e Millenium Bank (uma marca com classificação de qualidade pela fundação Fundacja Wzrostu, um dos principais observadores de boas práticas empresariais na Polónia).

Graças a este trabalho, os consumidores polacos olham para as marcas portuguesas e, conseqüentemente, para os seus produtos, de uma forma positiva, pois associam a estas uma imagem de qualidade e confiança.

Ao nível da estratégia de comunicação, aconselha-se a participação em feiras e eventos.

### V. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO

A Polónia representa cerca de 5% da produção total de aço bruto da UE. O mercado é dominado pela ArcelorMittal, que controla cerca de 70% da capacidade siderúrgica do país, mas responde por cerca de 50% da produção anual nos anos pós- crise, após a inatividade de vários altos-fornos.

O setor da produção de aço é essencialmente impulsionado pelos principais consumidores nacionais – o setor da construção, a indústria automóvel, os produtores de máquinas e outros produtos metálicos e os fabricantes de eletrodomésticos.

O setor do cobre é dominado pela KGHM (detida em 32% pelo Estado), que é a única empresa doméstica de mineração de cobre e um dos principais produtores de cobre na Europa.

A região de Opole, na Polónia, é muito focada no setor da metalomecânica. O setor é suportado por infraestruturas rodoviárias e ferroviárias desenvolvidas, bem como por uma localização geográfica privilegiada, no meio da Europa, o que simplifica a cadeia logística e reduz o custo de transporte de mercadorias e a clientes.

A Polónia detém uma posição central no contexto europeu, constituindo também uma importante plataforma de acesso a outros mercados quer da Europa Central, quer da Europa de Leste.

## 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 respetiva qualidade e características técnicas.

As transmissões intracomunitárias de bens são isentas de IVA em território nacional. São, no entanto, sujeitas a tributação no Estado membro de destino dos bens. Na Polónia, o IVA (VAT – Value Added Tax) recai sobre a generalidade dos bens e serviços à taxa normal de 23%; existem taxas reduzidas para certos tipos de bens, nomeadamente construção e habitação social (8%)<sup>2</sup>.

## VII. AVALIAÇÃO GLOBAL DA OPORTUNIDADE

# Avaliação Global da Oportunidade



## VIII. CONTACTOS ÚTEIS

Instituição	Âmbito	Website	Contacto tel.	Email
Huta Pokój	Fabricante	<a href="http://Hutapokoj">Hutapokoj</a>	+48 327724044	sales@hutapokoj.eu
ArcelorMittal	Fabricante	<a href="http://Arcelormittal">Arcelormittal</a>	+48 32 776 87 85	artur.dobosz@arcelormittal.com
Stalexpert	Fabricante	<a href="http://Stalexpert">Stalexpert</a>	+48 327756065	handlowy@stalexpert.pl
Huta Stali Jakościowych	Fabricante	<a href="http://HSJSA">HSJSA</a>	+48 510223527/ 15 813 51 84	hsj@hsjsa.pl
Huta Zabrze	Fabricante	<a href="http://Hutazabrze">Hutazabrze</a>	+48 32 376 30 40	zarzad@hutazabrze.com.pl
CELSA Huta Ostrowiec	Fabricante	<a href="http://CELSAHO">CELSAHO</a>	+48 41 249 28 57	ngiralt@celsaho.com
Kuźnia Polska	Fabricante	<a href="http://Kuzniapolska">Kuzniapolska</a>	+48 668138339	dt@kuzniapolska.com
Juka met	Fabricante	<a href="http://Jukamet">Jukamet</a>	+48 33 817 79 71	jukamet@jukamet.pl
Forgis	Fabricante	<a href="http://Forgis">Forgis</a>	+48602489089	forgis@forgis.pl
ATI ZKM FORGING	Fabricante	<a href="http://Atimetals">Atimetals</a>	+48 15 813 77 36	m.kalwak@zkmsw.pl
GK FORGE GRELOWSKI	Fabricante	<a href="http://GKForge">GKForge</a>	+ 48 33 852 79 82	info@gkforge.pl ; pmartynek@gkforge.pl
HSW-KUŹNIA STALOWA WOLA	Fabricante	<a href="http://HSW-Kuznia">HSW-Kuznia</a>		info@hsw-kuznia.pl
KUŹNIA GLINIK	Fabricante	<a href="http://Forgings-poland">Forgings-poland</a>	+48 18 35 49 500	kuzniaglinik@pgosa.pl
KUŹNIA JAWOR	Fabricante	<a href="http://Kuznia">Kuznia</a>	+48 76 870 76 43	kuznia@kuznia.com.pl
KUŹNIA SUŁKOWICE S.A.	Fabricante	<a href="http://Kuznia-sulkowice">Kuznia-sulkowice</a>	+4812 372-87-16	sekretariat@kuznia-sulkowice.pl
KUŹNIA-ZAWADZKIE	Fabricante	<a href="http://Kuznia-zawadzkie">Kuznia-zawadzkie</a>	+48 77 463 34 34	z.kulej@kuznia-zawadzkie.pl
PROMOT Zakłady Metalowe Sp. z o. o.	Fabricante	<a href="http://Promot-ZM">Promot-ZM</a>	+48 33 857 70 28	info@promot-zm.com
ZAKŁAD OBRÓBK I PLASTYCZNEJ	Fabricante	<a href="http://Kuznia-ZOP">Kuznia-ZOP</a>	+48817515009	marketing@kuznia-zop.pl

### IX. FEIRAS E EVENTOS ÚTEIS

Evento	Local / Data	Website
INFRATEC / Feira Internacional de Tecnologias e Materiais para Construção de Infra-estruturas	Poznan / 24-27 Maio 2017	<a href="#">Infratec</a>
MACHTOOL / Exposição de Maquinaria e Ferramentas	Poznan / 06-09 Junho 2017	<a href="#">ITM</a>
METALFORUM / Salão de Metalurgia e Fundição	Poznan / 06-09 Junho 2017	<a href="#">Metalforum</a>
SUBCONTRACTING POZNAN / Feira Industrial de Subcontratação	Poznan / 06-09 Junho 2017	<a href="#">Subcontracting</a>
WELDING / Salão da Soldadura	Poznan / 06-09 Junho 2017	<a href="#">Welding</a>
TOOLEX / Feira Internacional de Máquinas e Ferramentas	Sosnowiec / 03-05 Outubro 2017	<a href="#">Toolex</a>
INFRASTRUKTURA / Feira Internacional de Infra-estrutura e Construção	Varsóvia / 25-27 Outubro 2017	<a href="#">Infrastruktura</a>
EUROTOOL / Feira Internacional de Máquinas e Ferramenta	Cracóvia / 28-30 Novembro 2017	<a href="#">Eurotool</a>
EXHIBITION OF INDUSTRIAL SUBCONTRACTING / Feira de Subcontratação	Cracóvia / 28-30 Novembro 2017	<a href="#">EIS</a>

### X. OUTRAS INFORMAÇÕES ÚTEIS

<sup>2</sup> Mais informação sobre o Imposto sobre o Valor Acrescentado [aqui](#).

A AICEP disponibiliza vários documentos com informação relativa ao mercado Polaco, que podem ser consultados acedendo ao website, no separador Mercados Externos, selecionando o país, ou através do link <http://www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/Paginas/MercadosExternos.aspx?marketId=94>.

### XI. RECOMENDAÇÕES DE NEGOCIAÇÃO

- Marcar as reuniões com antecedência.
- Estar bem preparado para os encontros que efetuar (levar a apresentação da empresa, catálogos e amostras).
- Dar respostas rápidas, concretas e substanciais.
- Manter os contactos regulares com os interlocutores polacos.
- Ser persistente e profissional na abordagem ao mercado.



- Chegar atrasado.
- Não existe o hábito de tratar as pessoas por Senhor Doutor (com exceção dos médicos ou de pessoas doutoradas) ou Senhor Engenheiro.
- Os polacos não gostam de ser considerados um “país de Leste” (pelo cunho da expressão e por se encontrarem na Europa Central).

