



# ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Financiado  
pela União Europeia



inapem



IAPMEI  
Parcerias para o Crescimento



# Sumário dos Temas a desenvolver



**ENVOLVER**

**INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS**

**APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO**

# Sumário



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## **Processo da Internacionalização:**

- Enquadramento da internacionalização
- Motivações e etapas da estratégia de internacionalização
- Planeamento da estratégia de internacionalização

# Sumário



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## **Plano da Internacionalização:**

- Onde internacionalizar – definição de mercados
- Como internacionalizar
- Como internacionalizar – marketing mix
- Desenvolvimento das relações com clientes
- Definição de preços – Incoterms
- Investimentos associados à internacionalização
- Riscos no comércio internacional
- Apoios financeiros à internacionalização
- O impacto da internacionalização no desempenho financeiro

# 1. Processo de Internacionalização



**ENVOLVER**

**INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS**

**APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO**

# 1.1.

## Enquadramento da Internacionalização



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

# Ideia Chave



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

*Bens, produtos, serviços, moedas e valores culturais em mudança movem-se sem descanso à volta do planeta, de país para país, de cidade para aldeia e de grupo para pessoa. O que em tempos foi considerado estrangeiro é hoje considerado nosso.\**

*\* Administração – Princípios de Gestão Empresarial de James Donnely, James Gibson e John Ivancevich (2000)*

# Ideia Chave



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Assim, deparamo-nos hoje com:

- Um mercado global, caracterizado, por um lado, por inúmeras empresas que oferecem produtos semelhantes ou equivalentes
- Uma procura exigente e informada que busca cada vez mais factores de diferenciação nos produtos que consome

# Ideia Chave



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

A **escolha dos produtos**, vai muito além do **preço**, sendo condicionada por factores como:

Qualidade certificada

Especialização da  
assistência

Rótulo ecológico

Design

Imagem e marca

Embalagem

Prazos e modalidades de  
entrega

# Ideia Chave



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Esta nova realidade competitiva teve grandes impactos na gestão das empresas:

- A organização é um sistema aberto em constante adaptação aos novos desafios dos mercados e da concorrência → **maiores desafios aos gestores**
- **Novas oportunidades** para as empresas, alcançarem novos mercados, mais atractivos, com melhores margens e com maiores taxas de crescimento

A  
Internacionalização  
está, assim,  
presente na vida  
normal das  
empresas

# Potencial económico da língua portuguesa



**ENVOLVER**  
 INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
 APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

*Expressão mundial da língua portuguesa, 2011*

População	PIB	Comércio Internacional
256.4 milhões 3.7% do mundo	EUR 2 217.6 mil milhões 4.4% do mundo	EUR 517.6 mil milhões 2.3% do mundo



# Potencial exportador de Angola



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



## **Produtos em destaque:**

Banana, café, cereais, têxteis, madeiras, rochas ornamentais, cimentos, frutos do mar e turismo

Fileiras produtivas:  
Agricultura  
Pesca  
Turismo  
Têxtil, vestuário e calçado  
Recursos Geológicos

# 1.2. Motivações e etapas da Estratégia de Internacionalização



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

# Motivações

*Porque as empresas  
abordam os  
mercados  
internacionais?*

- Capitalização, através de **margens superiores**, das **competências centrais e vantagens competitivas** desenvolvidas ao longo do tempo nos mercados domésticos
- Obtenção de **economias de localização** através da maior facilidade de acesso a **matérias-primas ou a factores de produção mais baratos**
- Aumento das **economias de escala e de experiência** por intermédio do **crescimento do volume de negócios**

# Etapas genéricas



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Como as empresas  
abordam os  
mercados  
internacionais?

De acordo com o **conhecimento** sobre os **mercados** e sobre a **capacidade de adequação** dos recursos à penetração nos mercados internacionais, as empresas adotam genericamente **4 etapas de internacionalização**:

# Etapas genéricas



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Como as empresas  
abordam os  
mercados  
internacionais?

## **Etapas de internacionalização:**

- Etapa 1: Não realizam exportações regularmente
- Etapa 2: Exportam via representantes locais independentes
- Etapa 3: Estabelecem subsidiárias comerciais nos mercados alvos
- Etapa 4: Estabelecem subsidiárias nos mercados alvos, que integram todas as actividades

# 1.3. Planeamento da Estratégia de Internacionalização



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

# Planeamento



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## **A Estratégia de internacionalização, deve ter um planeamento prévio:**

- Análise estratégica dos **contextos envolventes e das características competitivas da indústria** nos mercados alvo
- Análise estratégica dos **recursos e competências** existentes e adequação necessária aos mercados alvo
- Identificação dos **fatores críticos de sucesso e de oportunidades, ameaças, pontos fortes e fracos dos recursos**
- Definição da missão e das **estratégias de produtos – mercados e de criação de vantagens competitivas**

# Planeamento



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Lógica da Análise Estratégica a realizar sobre os mercados alvo:

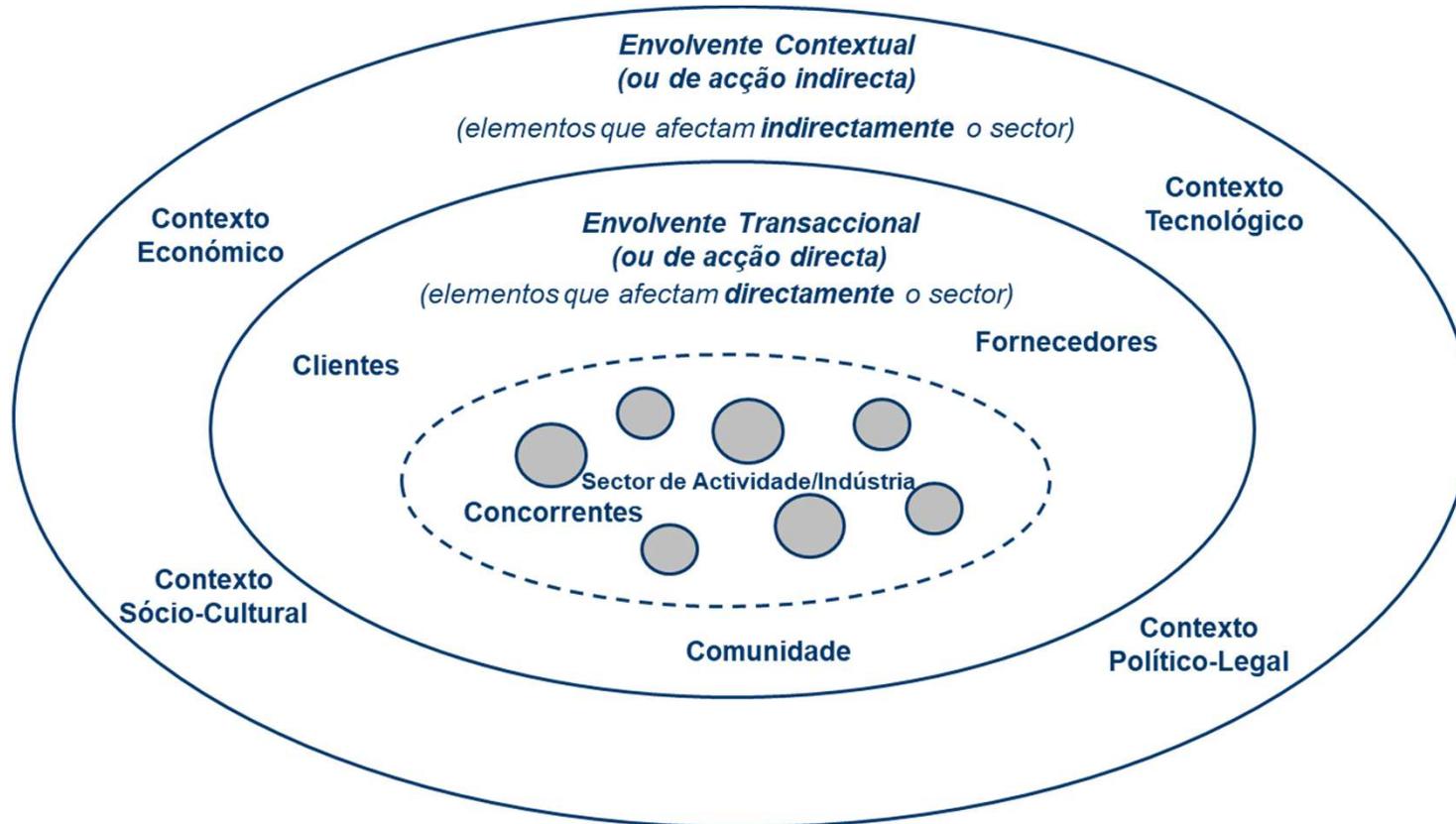


# Planeamento



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Análise do  
meio  
envolvente:



# Planeamento



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Análise do sector:

### **Análise dinâmica do sector a nível nacional:**

#### ▪ **Análise da procura:**

- **Evolução do crescimento do sector**
- **Dimensão e taxas de crescimento dos diferentes segmentos (produtos - mercados)**
- **Factores condicionantes das necessidades dos clientes**

### **Análise dinâmica do sector a nível nacional:**

#### ▪ **Análise da oferta:**

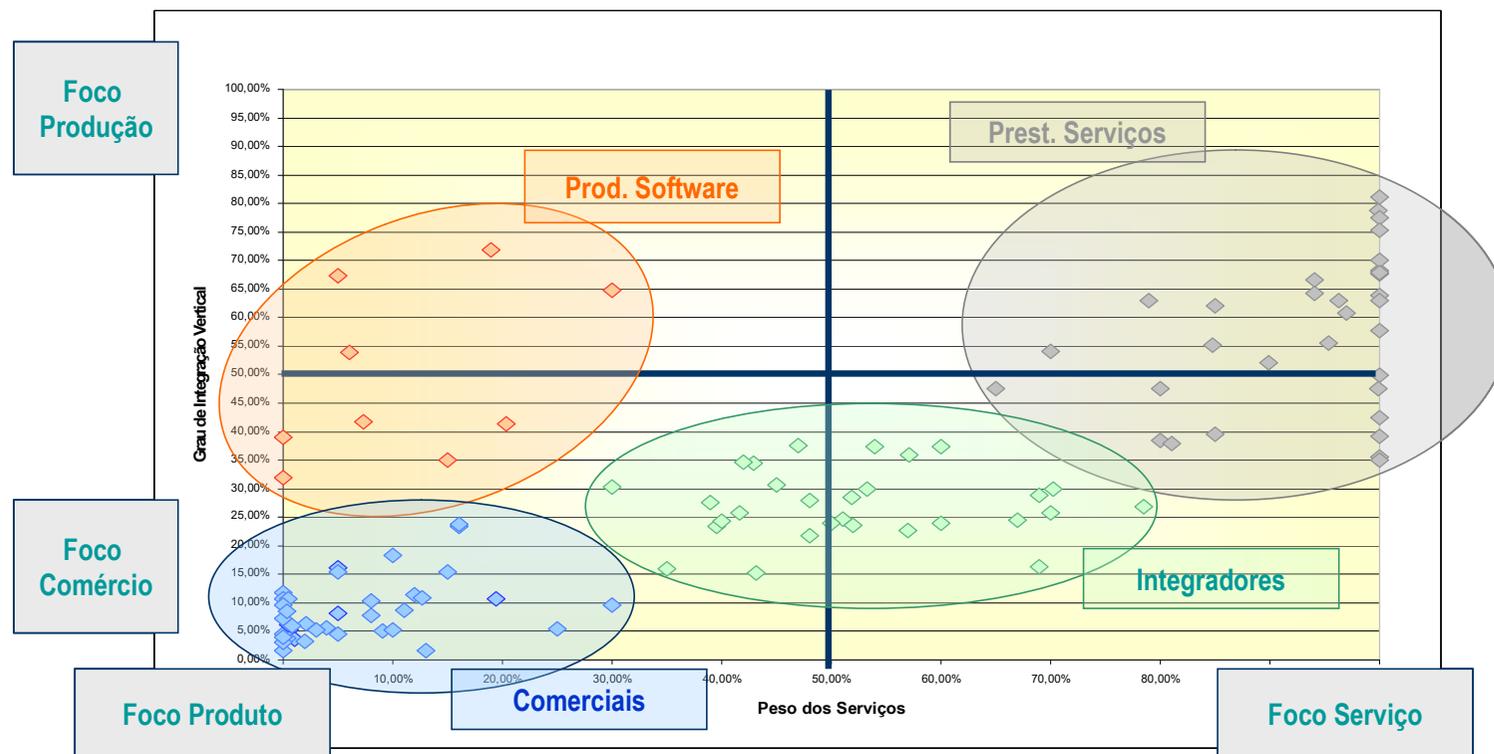
- **Evolução da caracterização dos players nacionais (dimensão, taxas de crescimento, condicionantes,...)**
- **Grupos estratégicos**
- **Desafios que se colocam aos competidores**

# Planeamento



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Grupos estratégicos do sector nacional das TI:

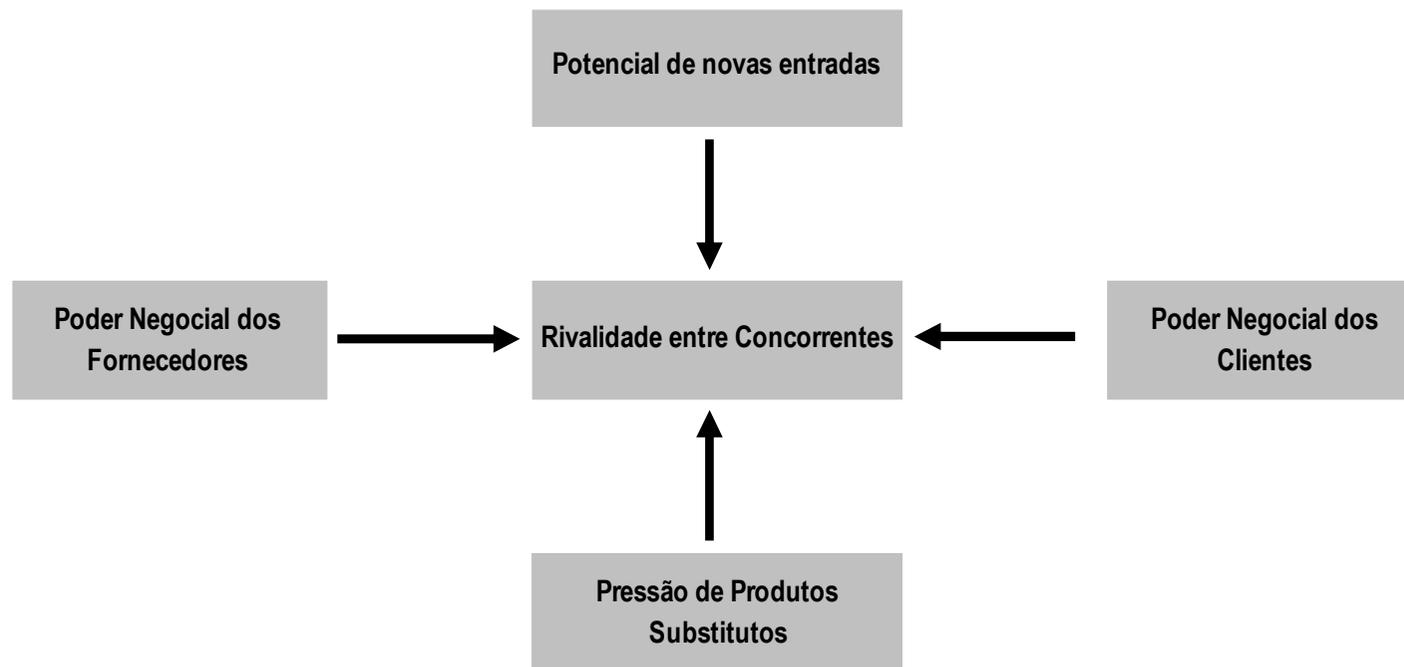


# Planeamento



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Atractividade do sector – Modelo das 5 forças de Porter



# Planeamento



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Factores críticos de sucesso

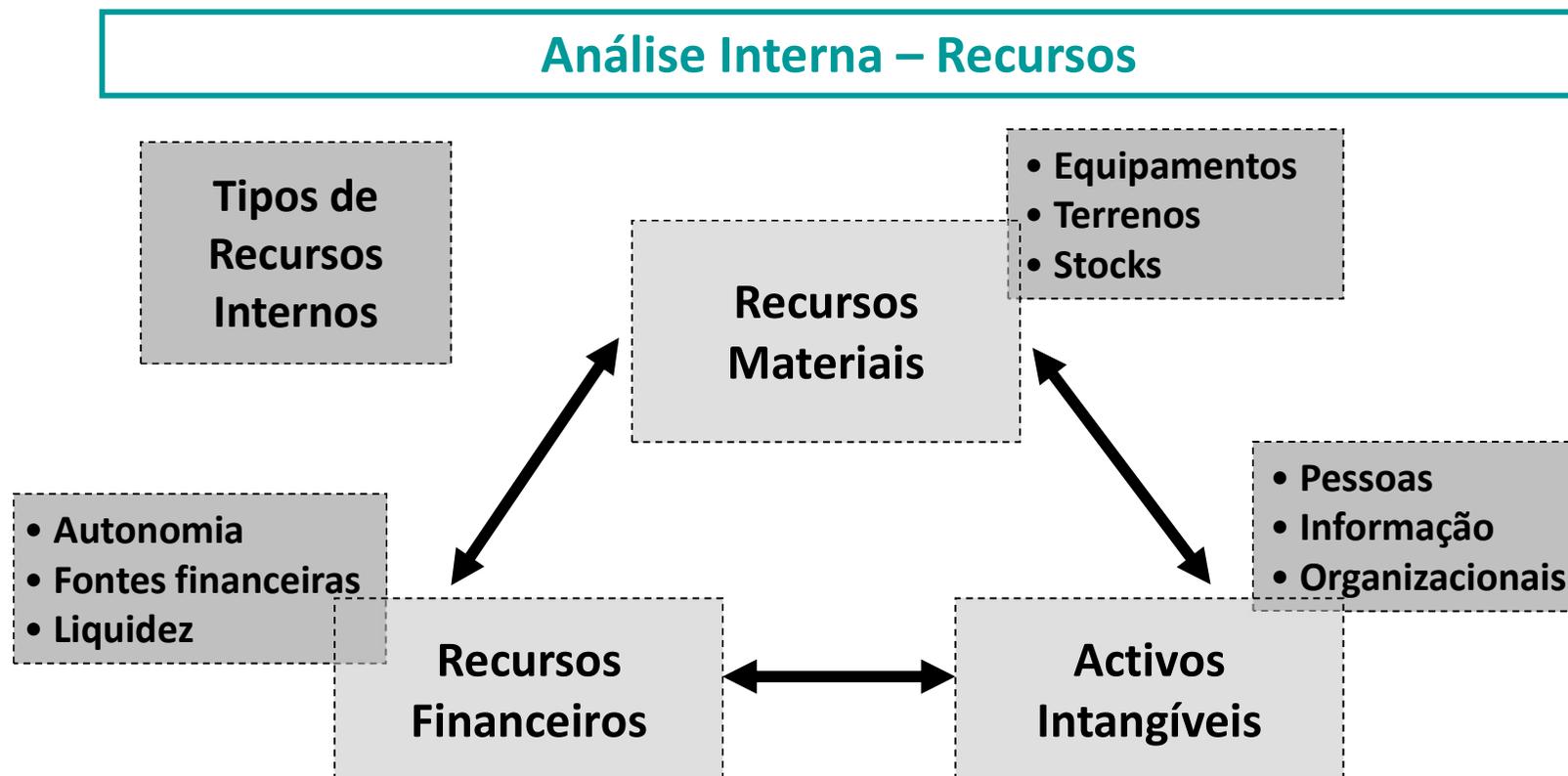
Os **factores críticos de sucesso** (variáveis de gestão que têm de ser bem executadas para garantir um bom desempenho empresarial) têm origem na combinação das características dos clientes - **factores-chave de compra** - com a natureza da concorrência - **factores de competição**

**Factores-chave de compra + Factores de competição = FCS**

# Planeamento



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



# Planeamento



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Análise Interna – Competências Centrais

- **Pontos fortes dos recursos internos, que mais distinguem a empresa dos seus concorrentes**
- **Representam a capacidade de aprendizagem colectiva de uma organização, que coordena diferentes conhecimentos e integra múltiplas tecnologias, permitindo entregar valor ao cliente final**
- **Assim, estão directamente relacionadas com o saber fazer e a capacidade de comunicação, de envolvimento e de comprometimento ao longo de toda a organização (níveis hierárquicos e áreas funcionais), que favorecem a criação de valor nos produtos e serviços oferecidos**



## Análise Interna – Competências Centrais

### Critérios para definir Competências Centrais:

- **Valor:** devem contribuir bastante para criar valor ao cliente face à oferta dos outros competidores
- **Raridade:** devem ser vistos pelos actores da actividade, como capacidades únicas
- **Dificuldade de Imitação:** os outros competidores não conseguem desenvolver facilmente estas competências sem terem custos de investimento elevados
- **Acesso a novos mercados:** devem proporcionar o acesso potencial a novos mercados

# Planeamento



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Análise Interna – Adequação Estratégica

Após se identificarem as características do meio envolvente e a origem das competências da organização, é o momento de alinhar a actuação da empresa à evolução do mercado e da concorrência



## Análise SWOT

# Planeamento



**ENVOLVER**  
 INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
 APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Análise Estratégica Global – Análise SWOT



## Grandes linhas de orientação da empresa

### Modelo original

		Análise Interna	
		S (strengths) Pontos Fortes	W (weaknesses) Pontos Fracos
Análise externa	O (opportunities) Oportunidades	<b>SO (maxi-maxi)</b> Tirar o máximo partido dos pontos fortes para aproveitar ao máximo as oportunidades detectadas	<b>WO (mini-maxi)</b> Desenvolver as estratégias que minimizem os efeitos negativos dos Pontos Fracos e que em simultâneo aproveitem as oportunidades emergentes
	T (threats) Ameaças	<b>ST (maxi-mini)</b> Tirar o máximo partido dos pontos fortes para minimizar os efeitos das ameaças detectadas	<b>WT (mini-mini)</b> As estratégias a desenvolver devem minimizar ou ultrapassar os pontos fracos e, tanto quanto possível, fazer face às ameaças

# Planeamento



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

**Lógica da Formulação  
Estratégica**



# Planeamento



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Criação do modelo de  
negócio adequado



Estudo da viabilidade  
económica

## MEU MODELO DE NEGÓCIO

Negócio: \_\_\_\_\_ Criado por: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_

Como?		O que?	Para quem?	
 <b>Parcerias Principais</b> Rede de Fornecedores e parceiros que ajudam a sua empresa a funcionar	 <b>Atividades Principais</b> Ações importantes que sua empresa deve realizar para fazer seu Modelo de Negócios funcionar	 <b>Proposta de Valor</b> Qual seu pacote de produtos e serviços e o valor que ele possui para os clientes	 <b>Relacionamento com Clientes</b> Tipos de relação que uma empresa estabelece com Clientes para conquistá-los e mantê-los	 <b>Segmento de Clientes</b> Quem são os clientes que você pretende atender? Eles tem um perfil específico? Como eles estão agrupados? Onde estão localizados
	 <b>Recursos Principais</b> Recursos mais importantes exigidos para fazer o Modelo de Negócios funcionar		 <b>Canais</b> Como sua empresa se comunica e alcança seus Clientes para entregar sua Proposta de Valor	
 <b>Estrutura de Custos</b> Todos os custos envolvidos na operação do seu Modelo de Negócios		 <b>Receitas</b> Dinheiro que a empresa gera. Quanto e como você vai receber dos clientes		
<b>Quanto?</b>				

# Desafio 1



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Considerando as prioridades definidas no PRODESI, e as atividades necessárias para o planeamento da internacionalização, indique:

- 1. Um produto angolano internacionalizável, justificando os motivações que o tornam singular e a sua proposta de valor.**
- 2. Identifique mercados ao nível de regiões e/ou países com maior potencial para exportação desse produto. Justifique.**

## 2. Plano de Internacionalização



**ENVOLVER**

**INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS**

**APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO**

## 2.1. Actividades Preparatórias e de Criação de Redes



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

# 2.1.1. Onde Internacionalizar – Definição dos Mercados



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

# Definição dos Mercados



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Características económicas:

- Dimensão dos mercados;
- Taxas de crescimento;
- Acessibilidade aos mercados
- Vantagens competitivas (preço ou outro fator de superioridade competitiva)
- Margens praticadas no setor



# Definição dos Mercados



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Outras Características:

- Línguas
- Leis de importação
- Barreiras | Taxas aduaneiras
- Moeda e taxas de câmbio
- Formação dos preços
- Impostos
- Costumes | religião
- Hábitos de negociação
- Hábitos de compra (gostos, estilos,...)



# Definição dos Mercados



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Segmentação dos mercados:

	Mercados				
Produtos	Mercado 1	Mercado 2	Mercado 3	Mercado 4	Mercado 5
Produto A					
Produto B					
Produto C					
Produto D					
Produto E					

### Legenda:

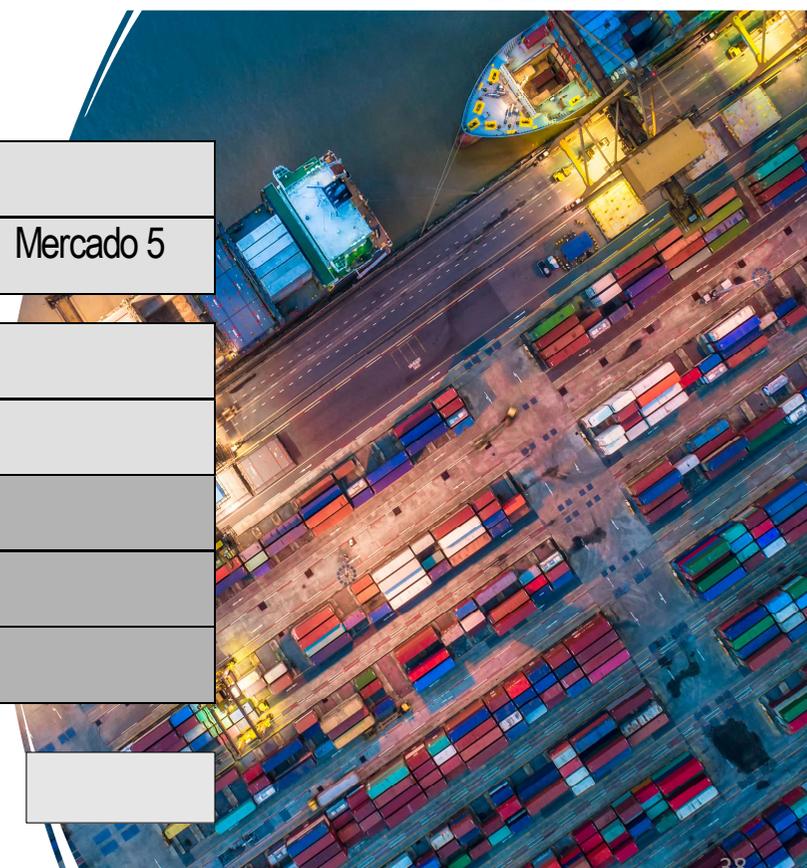
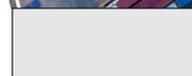
Atractividade dos segmentos: Maior



Média



Menor



## 2.1.2. Como Internacionalizar



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

# Como atuar nos Mercados



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Modalidades de internacionalização (atractividade vs posição competitiva):

- Transações de produtos, serviços, patentes e marcas, ocasionais ou frequentes, exportando directamente em nome próprio ou por via de agentes e distribuidores
- Projectos específicos por períodos temporais definidos
- Investimento directo em países estrangeiros com empresas subsidiárias, *joint ventures*, centrais de produção ou de distribuição e comercialização



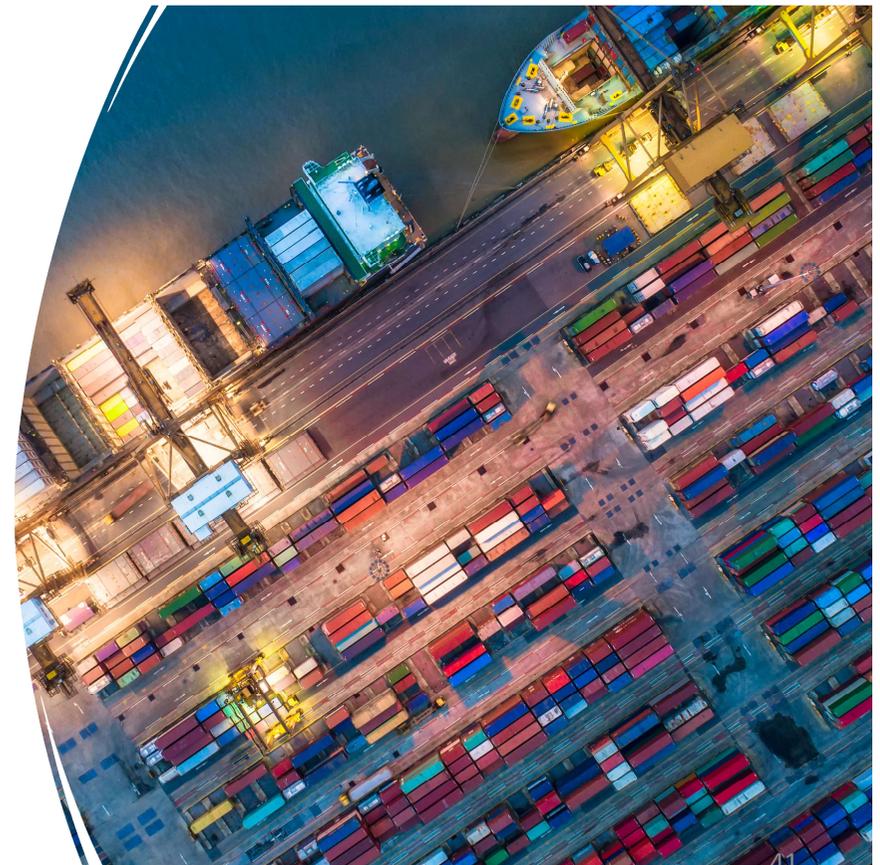
# Como atuar nos Mercados



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Oferta a desenvolver:

- Standardização ou adaptação à medida dos produtos e serviços (por exemplo, design, tamanho, sabores, marca,...)
- Embalagens (tamanhos, rótulos e instruções obrigatórias por lei)
- Marketing mix a desenvolver – preços, canais, parceiros e comunicação
- Comunicação digital – website, redes sociais → **pontos de confiança no 1º contacto**



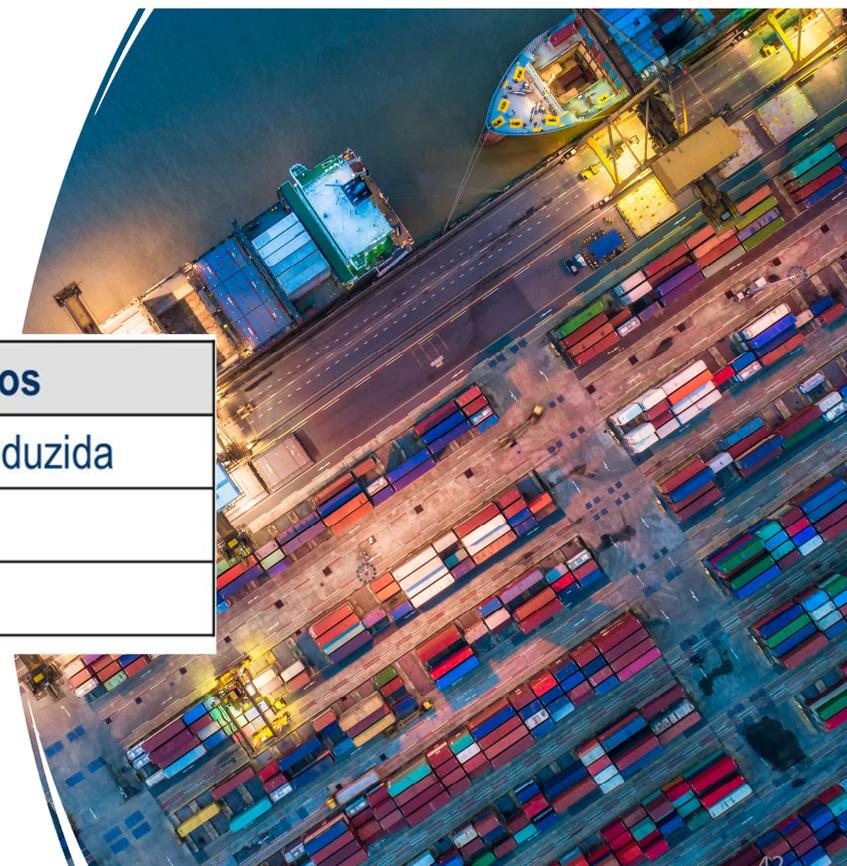
# Como atuar nos Mercados



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Estratégias de criação de Vantagens Competitivas:

		Liderança de Custos	
		Elevada	Reduzida
Diferenciação	Elevada	<b>Situação óptima</b>	
	Reduzida		

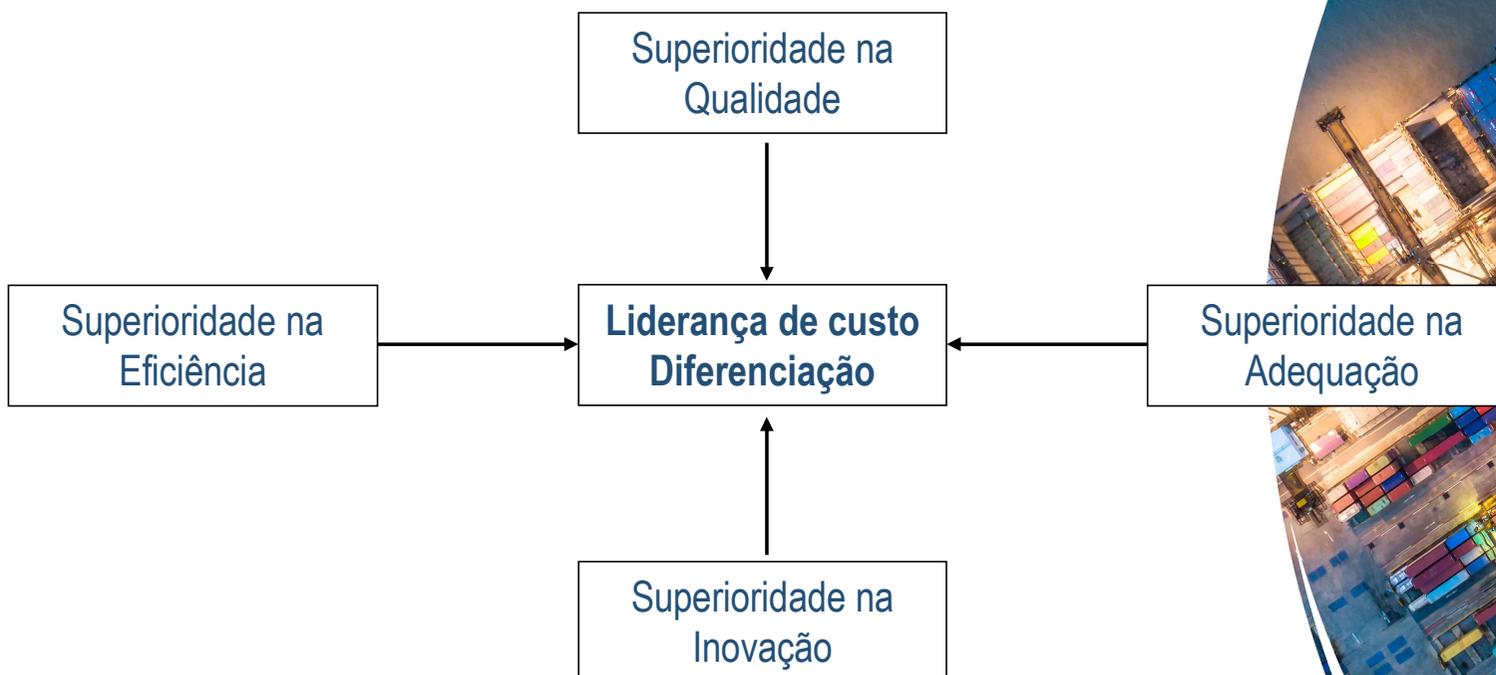


# Como atuar nos Mercados



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Estratégias de criação de Vantagens Competitivas:



# Como atuar nos Mercados



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Análise dos recursos:

- Adequação dos recursos e atividades chave aos negócios internacionais
- Angariação de parceiros que facilitem a entrada nos mercados
- Alinhamento da estrutura e da cultura organizacional aos mercados internacionais
- Criação de sistemas de incentivos que favoreçam a internacionalização



# Como atuar nos Mercados



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Distinção face à concorrência:

- Empresa
- Marca
- Produto e Serviço



## 2.1.3. Como Internacionalizar – Marketing Mix



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

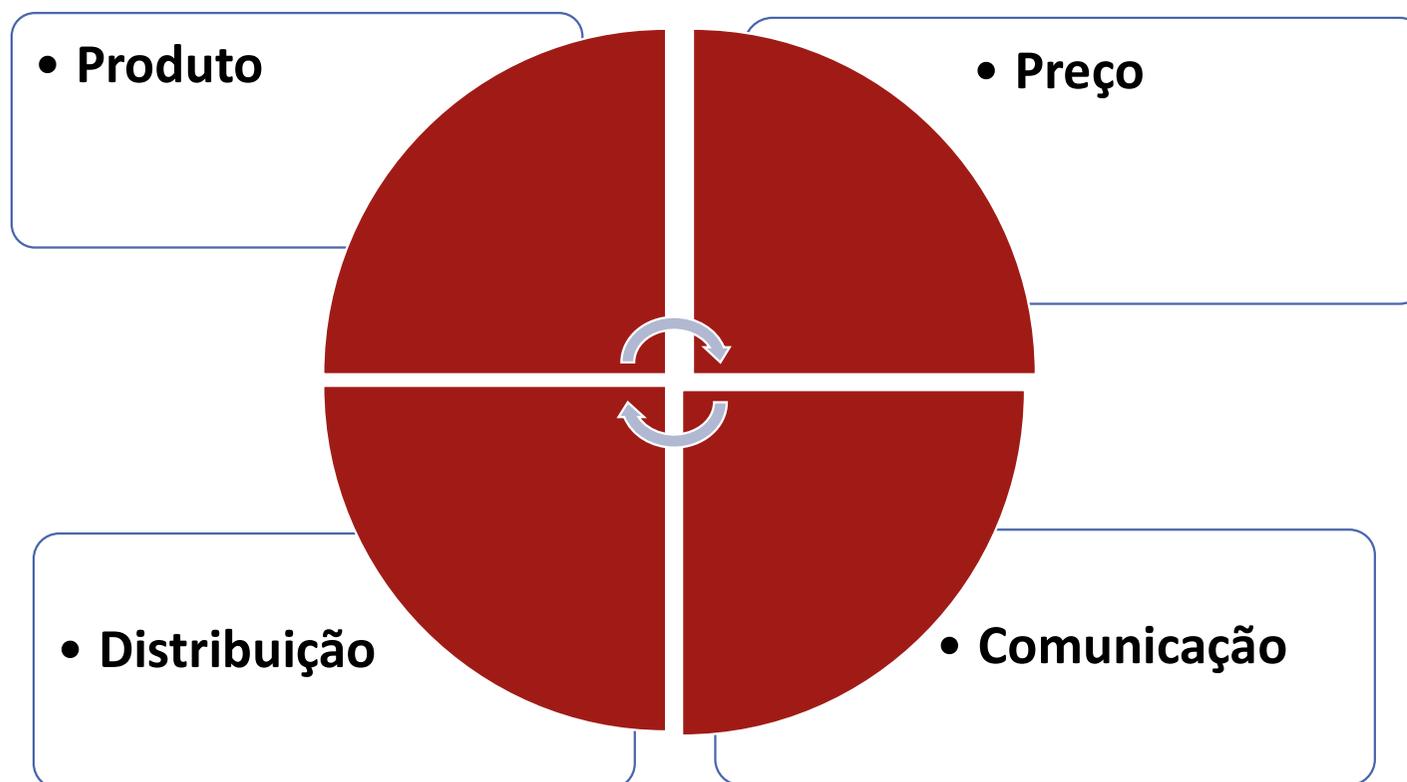
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

# Marketing Mix



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO





**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Produto (e Serviço)

---

- Bens e Serviços que satisfazem uma necessidade;
- Adaptação ao Mercado Internacional (custos adicionais mas mais vendas):
  - Formulas, embalagens do produto em si;
  - Requisitos legais (dizeres obrigatórios);
  - Traduções diversas línguas;
- Produtos Estandarizados (maiores economias de escala e experiência) associados a marcas Globais.



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Preço

---

- O que o consumidor está disposto a pagar
- Construído com base CUSTO DO PRODUTO, CONCORRÊNCIA, CLIENTE, LOGÍSTICA e TAXAS ADUANEIRAS (entre outros aspetos)
- Objectivos da empresa devem ser tomados em consideração



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Distribuição

---

- Local onde os produtos e serviços são disponibilizados e que tanto pode ser num local físico ou na internet.
- Internacionalização começa tradicionalmente com exportações spot alargadas depois para agentes, brokers e distribuidores.



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Comunicação

---

A Comunicação para o mercado pode ter várias formas:

- TV, rádio, outdoor, marketing direto, relações públicas, internet e redes sociais;
- Marketing digital abre oportunidade de comunicação internacional e dirigida a custos controlados (Google Ads, Facebook Ads,...);
- Necessidade de construir uma presença online – SITE - e preparação de Catálogos e Fichas Técnicas em diversas línguas.

## 2.2. Desenvolvimento das relações com os parceiros



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Prospecção de Clientes

- Identificação dos primeiros clientes importadores
- Construção e Aquisição de **Bases de Dados** de potenciais importadores (ex. câmaras de comércio, associações sectoriais, Feiras Internacionais)
- Objectivo de gerar **Leads** (ex. através de campanhas **email marketing**, seguimento telefónico – **whatsapp**, ou **vídeo conferência**)





**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Prospecção de Clientes

- Participação online em **Marketplaces** sectoriais (descrição da actividade da empresa, apresentação e mostruário);
- Participação em **Feiras Internacionais e Missões Empresariais** organizadas por associações empresariais e entidades públicas;
- **Viagens de prospecção** ou angariação de primeiras reuniões via novas plataformas de videochamada;
- **Visitas Inversas** (à empresa para mostrar produtos, instalações e recursos).





**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Optimização do Cliente

- Crescer o **Valor** das compras do importador
- Criar uma Relação com o Importador sustentada por um sistema de Customer Relationship Management (**CRM**)
- Diálogo contínuo para apresentar **produtos e serviços complementares** (cross-selling) ou de melhor qualidade (up-selling);
- Adaptar e criar **novos produtos a novas soluções** para os importadores.





**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Fidelização do Cliente

---

- Decorre da satisfação do nosso cliente;
- Pressupõe uma Relação de Aprendizagem com clientes importadores e se possível alguma personalização dos Produtos e Serviços;
- Deve existir um Serviço muito pró-activo e orientado para o cliente.
- Desenvolvimento de representantes  
→ **Embaixadores da marca**



## 2.3. Definição de preços | Incoterms



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Descrição e finalidade

---

- **Incoterms**: conjunto de regras desenvolvidas para facilitar e tornar mais claros os negócios internacionais;
- Identificam as **Obrigações, Custos e Riscos** entre Comprador e Vendedor no Comércio Internacional.



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



## Tipos de transporte

- **Multimodal:** transporte ferroviário, rodoviário ou aéreo de carga;
- **Frete marítimo.**



# Incoterms



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Famílias:

- **Grupo Ex** de Partida – mínima obrigação para o exportador
- **Grupo F** de *Free* – transporte principal não pago pelo exportador
- **Grupo C** de *Cost* ou *Carriage* – transporte principal – internacional, pago pelo exportador
- **Grupo D** de *Delivery* – chegada – máxima obrigação para o exportador

# Incoterms



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Famílias – Múltiplos modos de transporte:

- **EXW: *Ex-Works*:** Na origem. O comprador tem como responsabilidade desembaraçar as mercadorias a serem expedidas para exportação, organizar recolha e o transporte;
- **FCA: *Free Carrier*:** O vendedor é responsável por disponibilizar as mercadorias nas suas próprias instalações e carregar as mercadorias;
- **CPT: *Carriage Paid To*:** o vendedor entrega a mercadoria ao transportador e fica com a responsabilidade pelo pagamento das despesas do frete;
- **CIP: *Carriage and Insurance Paid To*:** o vendedor entrega e é responsável pelo pagamento da cobertura do frete e o valor do seguro.

# Incoterms



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Famílias – Múltiplos modos de transporte:

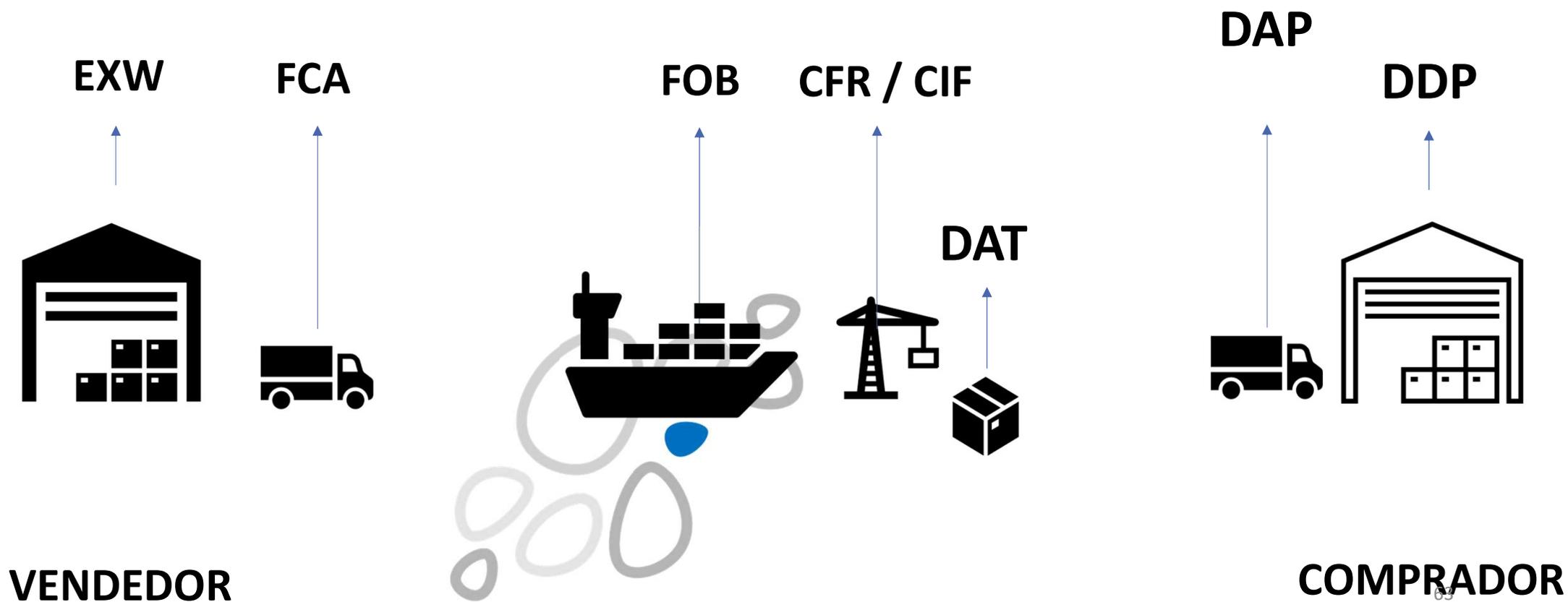
- **DPU: *Delivered at Place Unloaded:*** o vendedor tem a responsabilidade de entrega das mercadorias no endereço de destino. Organiza a operação de descarregamento;
- **DAP: *Delivered at Place:*** o vendedor é responsável pela mercadoria até depois de esta ser descarregada no local de entrega. Comprador suporta custos de alfândega, direitos aduaneiros ou de importação;
- **DDP: *Delivered Duty Paid:*** o vendedor entrega a mercadoria ao comprador, pronta para descarga e livre de encargos. O comprador só terá que descarregar a mercadoria à chegada no destino.

# Incoterms



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



# Incoterms



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Famílias – Frete Marítimo:

- **FAS: *Free Alongside Ship*:** o vendedor entrega a mercadoria devidamente embalada e desembarçada no porto de exportação indicado. O comprador deve carregá-la para o navio. as mercadorias no endereço de destino;
- **FOB: *Free on Board*:** o vendedor entrega a mercadoria no porto de embarque, desembarçada e carregá-a no navio selecionado. O comprador fica depois responsável pela carga, custos de frete, seguro e taxas.
- **CFR: *Cost and Freight*:** o vendedor entrega as mercadorias embaladas, desembarçadas para exportação, carregá-as no navio e paga as despesas de transporte até ao porto de destino. O comprador que deverá suportar, depois o custo de entrega até ao endereço final.

# Incoterms



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Famílias – Frete Marítimo:

- **CIF: *COST INSURANCE AND FREIGHT*:** o exportador entrega a mercadoria em segurança e embaladas no porto de exportação. Estas foram desembarçadas e o vendedor paga pelo transporte do frete até ao porto de destino e adicionalmente o valor de seguro. O vendedor fica também responsável por emitir todos os documentos necessários para o embarque, como são por exemplo, a fatura, seguro e *Bill of Lading (B/L)*.

# Desafio 2



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Considerando o produto escolhido, no âmbito do marketing mix indique:

- 1. Vantagens competitivas do produto nos mercados identificados no desafio 1.**
- 2. Perfis de segmentos de potenciais clientes a abordar.**
- 3. Sugestão de marketing mix a implementar para a dinamização da internacionalização do produto.**

## 2.4. Investimentos associados à Internacionalização



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

# Investimentos



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- Estudos de mercado para identificação de condições competitivas, concorrentes, contactos, segmentos de mercado,...
- Serviços de design gráfico e de imagem para elaboração de catálogos, fichas técnicas, site, *newsletters*, emails institucionais, brochuras,...
- Criação de vídeos institucionais em diferentes línguas
- Presença online (site em várias línguas, redes sociais e Google ads)
- Consultoria em SEO (*Search Engine Optimization*)
- Preparação de documentos com informação relevante sobre os produtos (análises de laboratório, certificados de origem,...)
- Serviços de tradução

# Investimentos



**ENVOVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- **Aquisição de bases de dados de importadores e de prescritores (emails, telefones, características principais...)**
- **Serviços de prospeção internacional (campanhas de emails, follow-up telefónico e vídeo conferências)**
- **Deslocações aos mercados para conhecer potenciais clientes e parceiros**
- **Participações em feiras com stands próprios ou espaços alugados**
- **Visitas inversas de potenciais clientes e parceiros para conhecimento da empresa, instalações, recursos, produtos e equipa**

# Investimentos



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- Presença em *marketplaces* internacionais do setor (divulgação da empresa, produtos e estabelecimento de contactos, conhecimento de concorrentes,...)
- Envio de catálogos, brochuras e amostras para os mercados internacionais
- Sistemas de informação para monitorização da evolução dos contactos (por exemplo, CRM) e equipamentos informáticos
- Registo de marcas
- Contratação | formação de recursos humanos para garantir um acompanhamento constante do mercado e da evolução das relações

# Investimentos



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- **Estabelecimento de parcerias locais → criação dos Embaixadores da marca (estabelecem contactos no mercado, realizam eventos de divulgação da empresa no mercado, promovem negócios, representação da empresa em feiras, ...)**
- **Esquemas de incentivos de vendas para parceiros locais (comissões, ofertas)**
- **Abertura de escritórios e representação local**

## 2.5. Riscos no Comércio Internacional



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

# Riscos



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

As fontes do risco no comércio internacional podem ser divididas em quatro categorias:

- **Risco de País (Country Risk)** – o qual está relacionado com os actos de governo das nações.
- **Risco Comercial ou de Crédito (Credit/Commercial Risk)** – o qual está relacionado com a possibilidade ou probabilidade de o comprador falhar o pagamento → Risco do Comprador
- **Risco Cambial (Foreign Exchange Risk)** – que está relacionado com os movimentos dos mercados cambiais (associado ao credit risk).
- **Risco de Propriedade (Property Risk)** – o qual está relacionado com a possibilidade de perda ou danos nas mercadorias em trânsito.

# Riscos



**ENVOVER**  
 INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
 APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



## COUNTRY RISK ASSESSMENT MAP - January 2019

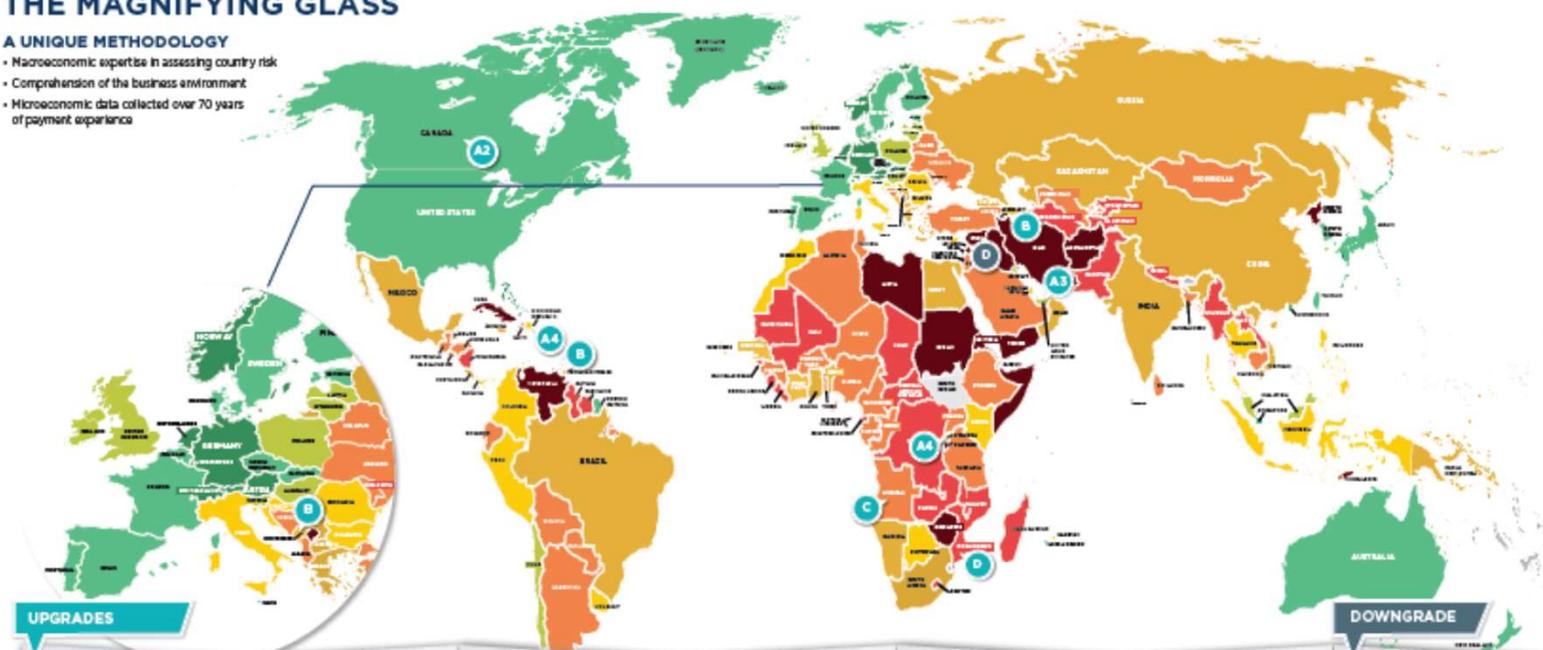
### BUSINESS DEFAULTING RISK



### 161 COUNTRIES UNDER THE MAGNIFYING GLASS

#### A UNIQUE METHODOLOGY

- Macroeconomic expertise in assessing country risk
- Comprehension of the business environment
- Microeconomic data collected over 70 years of payment experience



#### UPGRADES

#### DOWNGRADE

Country	Rating	Key Factors
ANGOLA	C	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oil production is expected to grow in 2019, supporting a return to growth;</li> <li>• Depreciation of the official rate is expected to slow;</li> <li>• Reforms of SOEs and to improve the business environment have accelerated.</li> </ul>
AZERBAIJAN	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Higher growth is expected in 2019;</li> <li>• Higher oil and gas prices have led to increases in government spending without reducing the public and current accounts surpluses;</li> <li>• The completion of Tanap gas line will enable increased exports of gas to Turkey.</li> </ul>
CANADA	A2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stabilisation of house prices;</li> <li>• Signing of the USMCA deal, which ended uncertainty about future trade relations with the United States;</li> <li>• Growth is expected to remain solid in 2019.</li> </ul>
DOMINICAN REPUBLIC	A4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Annual growth (6.1%) well above the region's average (1%) in the last 5 years, driven by manufacturing in free trade zones and stronger exports to the United States;</li> <li>• The 2019 budget, approved by Parliament, shows a slight improvement in the public deficit.</li> </ul>
MONTENEGRO	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Serious budget consolidation;</li> <li>• Tourism, the main activity is doing very well;</li> <li>• Institutional and political stability.</li> </ul>
UNITED ARAB EMIRATES	A3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Higher oil prices will result in higher government spending and contribute to improved economic confidence;</li> <li>• Domestic demand will gain pace;</li> <li>• Payment terms have leveled off.</li> </ul>
LEBANON	D	<ul style="list-style-type: none"> <li>• The deep political fragmentation and weak policy-making will continue to limit fiscal consolidation plans;</li> <li>• The banking system remains largely dependent on foreign deposits, which could quickly flee if the political uncertainty worsens;</li> <li>• Banks' heavy sovereign exposure will grow, increasing financial risks.</li> </ul>

# Técnicas de Cobertura Risco Crédito



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Há várias técnicas para evitar o risco de crédito, destacam-se as seguintes:

- **Crédito Documentário**
- **Seguro de Crédito**
- **Remessa Documentária**
- **Forfaiting**
- **Factoring de exportação**

# Técnicas de Cobertura Risco Crédito



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## **Créditos Documentários:**

É uma promessa feita por um banco, em seguimento a um pedido de um seu cliente importador, de pagar uma quantia a um exportador, contra a entrega de certos documentos necessários à movimentação e levantamento das mercadorias.

### **Entidades envolvidas:**

- **Importador**
- **Banco do importador**
- **Exportador**
- **Banco do Exportador**

# Técnicas de Cobertura Risco Crédito



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Fases do Crédito Documentário:

1. Importador pede ao seu banco para abrir um Crédito Documentário a favor do seu exportador
2. O banco do importador verifica a idoneidade do seu cliente e contacta o banco do exportador para notificar a abertura do crédito
3. O banco do exportador informa a abertura do crédito ao seu cliente
4. O exportador verifica a abertura do crédito, faz a expedição das mercadorias e envia os documentos comprovativos da expedição ao seu banco
5. O banco do exportador verifica os documentos e envia-os ao banco do importador
6. O banco do importador envia os documentos ao seu cliente, contra pagamento ou crédito comercial, previamente acordado
7. O importador pode levantar as mercadorias, fazendo o pagamento ao seu banco nas condições com este acordadas

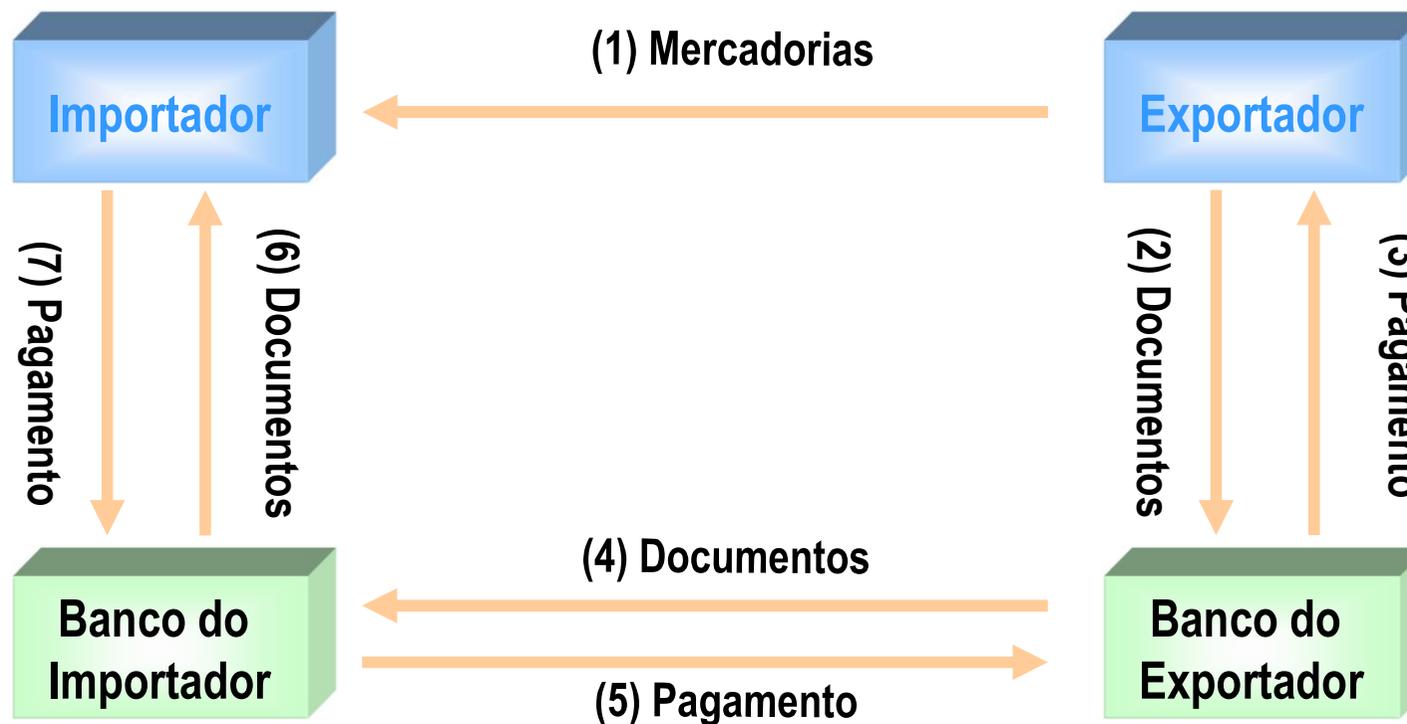
**Geralmente o Crédito Documentário é irrevogável, existindo a garantia de que o banco do importador, em caso de falha deste, garante o pagamento ao exportador.**

# Técnicas de Cobertura Risco Crédito



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Esquema do Crédito Documentário:



# Técnicas de Cobertura Risco Crédito



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Seguro de Crédito

### Exemplo:

Risco coberto - 95% da facturação;

Franquia - 500,00 euros

### Custos:

Custos iniciais de estudo por devedor - 39,96 euros

Custos anuais (acompanhamento e revisão) por devedor -20,94 euros

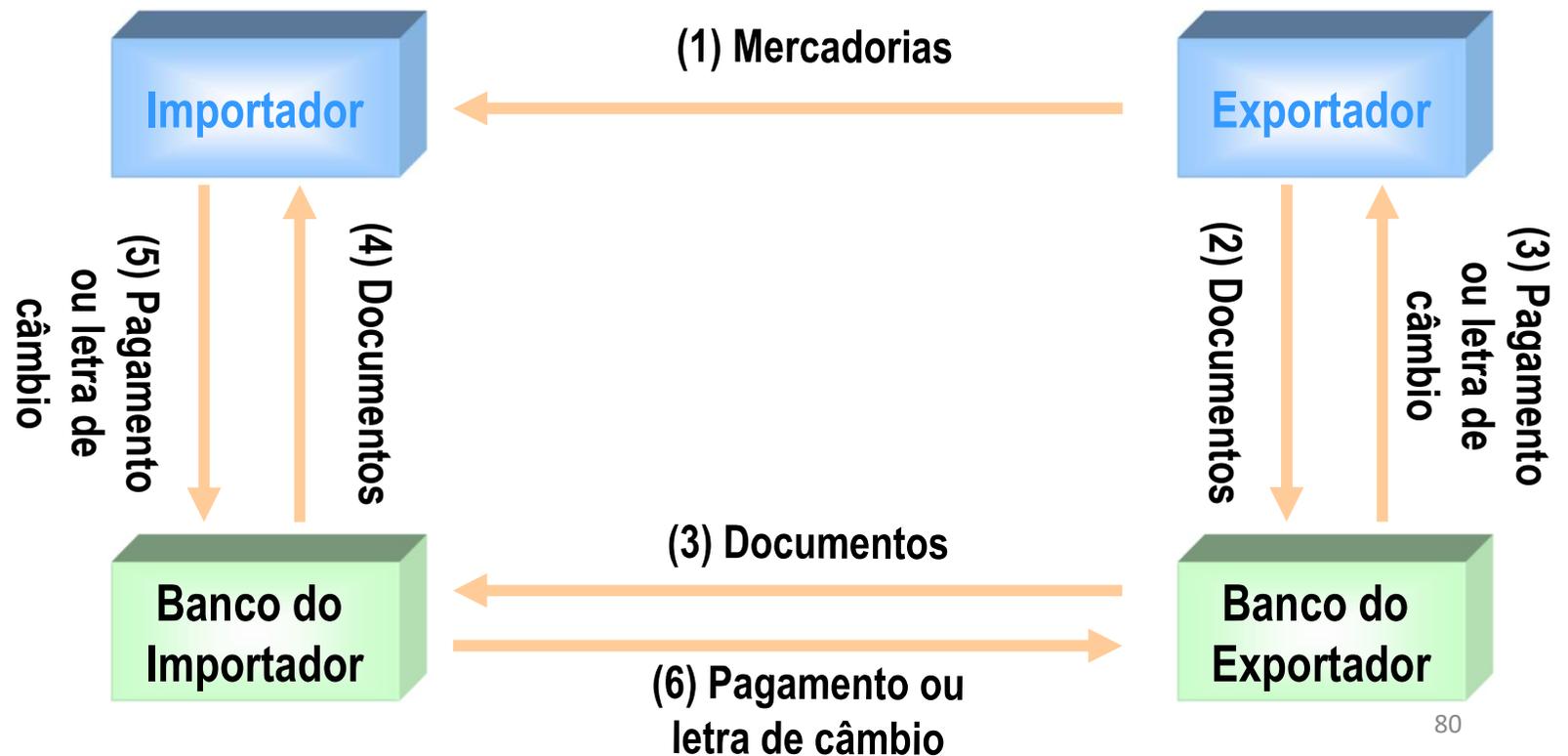
Prémio - O prémio depende da classificação de risco (para crédito até 180 dias, o prémio poderá variar entre 0.51% com imposto de selo=0.16% e 1.41% com imposto de selo=1.48%).

# Técnicas de Cobertura Risco Crédito



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Esquema da Remessa Documentária:



Neste caso, a responsabilidade do banco restringe-se à entrega de documentos em troca do pagamento ou em troca do aceite da obrigação de pagamento (letra) por parte do importador

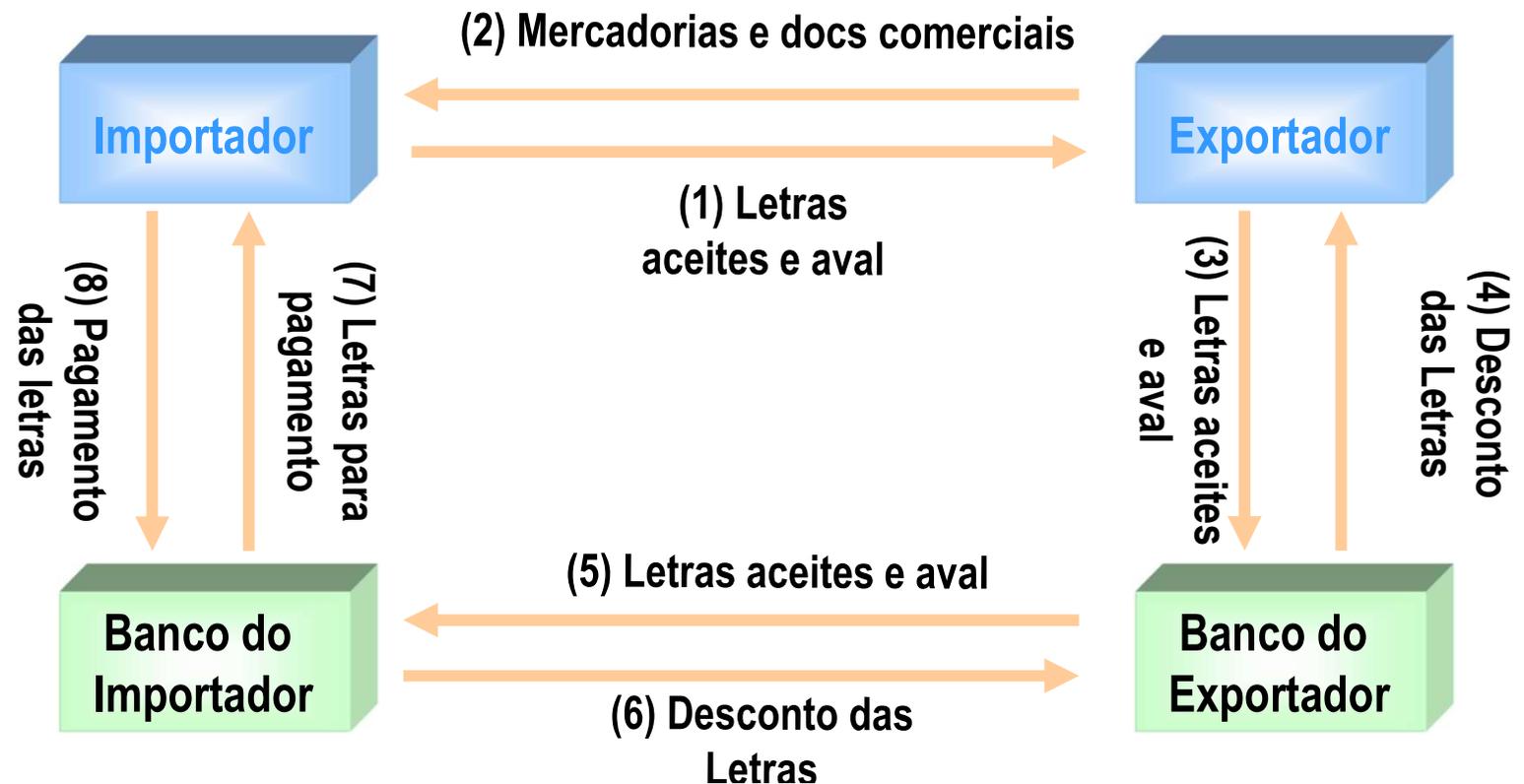
# Técnicas de Cobertura Risco Crédito



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Esquema do Forfaiting:

É a compra, sem recurso, ao vendedor/exportador ou a uma terceira entidade, de títulos de dívida, resultante de uma transacção comercial.



# Técnicas de Cobertura Risco Crédito



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Factoring de exportação

- É um contrato através do qual uma empresa cede créditos sobre os seus clientes estrangeiros ao banco
- Serve como proteção contra o risco de não pagamento, existindo um adiantamento de parte do valor da fatura por parte da banca
- As operações de Factoring Internacional de Exportação, envolvem normalmente a definição de um Limite Global de Adiantamento (financiamento), bem como Sub-Limites correspondentes a cada Devedor de acordo com o risco associado
- Pode ser negociado com recurso e sem recurso (caso o cliente não pague é o banco que assume o risco)

# Técnicas de Cobertura Risco Cambial



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Técnicas de Gestão do Risco Cambial

### Posições existentes

É o conjunto de técnicas que visam fazer face à situação actual, por forma a evitar custos acrescidos de exposição cambial. Podem ser:

- Pagamento antecipado
- Técnica de “Leading and Lagging”
- Compensação

### Posições futuras

É o conjunto de técnicas que visam evitar custos acrescidos de exposição cambial em futuros contratos. Podem ser:

- Escolha da moeda de facturação
- Acções sobre os preços de venda
- Acções sobre o Activo e Passivo
- Câmbios a prazo (Forward)
- Descontos de pronto pagamento
- Contratos de opções nos bancos
- Adiantamentos de divisas

# Desafio 3



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Considerando o produto escolhido e as estratégias definidas, indique:

- 1. Ações e investimentos relevantes para a internacionalização.**
- 2. Riscos mais importantes para a operação de internacionalização.**
- 3. Técnicas de cobertura do risco de crédito a utilizar.**

## 2.6. Apoios Financeiros à Internacionalização



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

# Exemplos para partilhar



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Tipologias de Apoios financeiros:

**SI Inovação – Investimentos produtivos**

**SI Qualificação - Internacionalização**

**SOFID – Investimentos Directos Estrangeiros**



# SI Inovação



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Investimentos  
Produtivos

## Tipologia de Projectos:

### Objetivos:

*Apoiar projetos que visem o desenvolvimento de oportunidades de negócio em domínios criativos e inovadores, baseados em alta tecnologia*

### Tipos de operações:

- Criação de empresas que desenvolvam a atividade em sectores com forte dinâmica de crescimento ou em setores com maior intensidade de tecnologia e conhecimento
- Criação de empresas que valorizem a I&D na produção de novos bens e serviços

**Tipos de Beneficiários:** PME's criadas há menos de 2 anos

# SI Inovação



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Condições de elegibilidade do Promotor:

- **Estar legalmente constituído à data da candidatura;**
- **Cumprir as condições legais de exercício da atividade, à data da celebração do contrato de incentivos**
- **Situação fiscal regularizada, à data da celebração do contrato de incentivos**
- **Demonstrar capacidade técnica para cumprir o projeto**
- **Ter contabilidade organizada**
- **Tem que efetuar a Certificação PME**

# SI Inovação



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Condições de elegibilidade do Projecto:

- O financiamento através de capitais próprios tem que representar no mínimo **25% das despesas elegíveis**
- Investimento elegível tem que ser superior a **50.000 euros** e inferior ou igual a **1,5 milhões de euros**
- O investimento tem que ser realizado posteriormente à data da candidatura, num período de **24 meses**
- A candidatura deve ser suportada por uma **análise estratégica**

# SI Inovação



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Despesas elegíveis:

- **Aquisição de máquinas e equipamento**
- **Aquisição de equipamento informático (HW) e software**
- **Aquisição de patentes nacionais e internacionais ou de licenças**
- **Software standard**
- **Despesas com TOC's e ROC's (até 35% do total do investimento elegível);**
- **Serviços de engenharia**
- **Estudos, diagnósticos, planos de marketing e projetos de arquitetura**

# SI Inovação



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Incentivos:

- **Taxa base de incentivo de 35%** do investimento elegível para médias empresas e **45%** para micro e pequenas empresas
- **Majoração tipo de território: 10%** - projetos localizados em território considerado de baixa densidade
- **Majoração tipo prioridades setoriais: 10%** - projetos enquadrados na Indústria 4.0
- **Majoração criação de emprego qualificado: 5%** - projetos que promovam no mínimo a criação de 5 postos de trabalho com bacharelato ou licenciatura
- **Majoração Empreendedorismo qualificado (5%) e iniciativa feminina / jovem (10%)**

# SI Inovação



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Tipos de Incentivos:

- **50% do incentivo → incentivo não reembolsável**
- **50% do incentivo → incentivo reembolsável (se as metas da candidatura forem superadas, 50% do incentivo reembolsável pode ser convertido em fundo perdido)**
- **As metas económicas estão associadas ao Valor Acrescentado, Criação de Emprego e ao Volume de Negócios**
- **O Incentivo reembolsável não tem juros, tem 2 anos de carência e é reembolsado nos 6 anos seguintes com periodicidade semestral**

# SI Inovação



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Mérito do Projecto:

### ▪ A - Qualidade do Projeto:

**Coerência do projeto; grau de inovação**

### ▪ B - Impacto na competitividade da empresa:

**VAB pós-projeto; VN internacional**

# SI Inovação



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Mérito do Projecto:

- **C1 - Contributo para a competitividade da economia nacional:**
  - Modelos de negócio inovadores que valorizem a eficiência energética, o ambiente e a inclusão social
  - Adoção de novos processos e tecnologias com elevada diferenciação
  - Desenvolvimento de mercados com elevado valor acrescentado
- **C2 - Criação de emprego qualificado**
  - Nº de criação de postos de trabalho com habilitação escolar  $\geq 6$  (bacharelato ou licenciatura)

# SI Inovação



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Mérito do Projecto:

- **D - Contributo para a economia regional:**
  - **Adequação aos objetivos das estratégias regionais**
  - **Contributo do projeto para a criação sustentável de riqueza e emprego no espaço regional de influência (INDUSTRIA 4.0)**

## Data limite de entrega da candidatura:

- **Concursos abertos normalmente durante cerca de 3 meses**

# SI Qualificação | Internacionalização



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Investimentos  
Intangíveis

## Tipologia de Projectos:

Visa a promoção da competitividade das PME's através da:

- **Qualificação**
- **Internacionalização**

# SI Qualificação | Internacionalização



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Tipologias de Investimento:

- Propriedade industrial
- Criação de marca própria
- Reforço das capacidades de investigação e desenvolvimento de produtos
- TIC
- Qualidade (certificação de produtos, processos e empresa)
- Sistemas ambientais

# SI Qualificação | Internacionalização



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Tipologias de Investimento:

- **Inovação (aquisição de serviços de apoio)**
- **Eficiência energética**
- **Economia digital**
- **Reforço das capacidades de marketing**
- **Internacionalização**
- **Responsabilidade social e higiene e segurança no trabalho**

# SI Qualificação | Internacionalização



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Condições de elegibilidade do Promotor:

- **Estar legalmente constituído à data da candidatura**
- **Cumprir os critérios de PME**
- **Cumprir as condições legais de exercício da atividade, à data da celebração do contrato de incentivos**
- **Situação fiscal regularizada, à data da celebração do contrato de incentivos**
- **Demonstrar capacidade técnica para cumprir o projeto**
- **Ter contabilidade organizada**
- **Ter no ano anterior ao da candidatura uma **AUF**  $\geq$  15%**

# SI Qualificação | Internacionalização



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Condições de elegibilidade do Projeto:

- O investimento tem que ser iniciado em data posterior à candidatura
- O financiamento através de capitais próprios **tem que representar no mínimo 20% das despesas elegíveis (NAS EMPRESAS COM MENOS DE 1 ANO DE VIDA)**
- Os projetos de arquitetura deverão estar aprovados à data da candidatura

# SI Qualificação | Internacionalização



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Condições de elegibilidade do Projeto:

- Investimento elegível deve ser realizado num prazo máximo de 2 anos
- O investimento realizado deverá ficar afeto à atividade e à localização indicada, durante 5 anos
- As fontes de financiamento devem estar garantidas
- A candidatura pode assumir a tipologia de qualificação ou a de internacionalização

# SI Qualificação | Internacionalização



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Despesas elegíveis:

- **Aquisição de máquinas e equipamento**
- **Aquisição de equipamento informático (HW)**
- **Aquisição de softwares específicos para o projeto**
- **Estudos**
- **Despesas com TOC's e ROC's**
- **Despesas com propriedade industrial**
- **Promoção internacional (material promocional)**

# SI Qualificação | Internacionalização



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Despesas elegíveis:

- **Aquisição de patentes e licenças**
- **Ações de prospeção de mercados internacionais (presença em feiras)**
- **Certificações de qualidade (produtos, processos e empresa)**
- **Sistemas de planeamento e controlo**
- **Implementação de sites institucionais**
- **Criação de marcas próprias**

# SI Qualificação | Internacionalização



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Despesas elegíveis específicas da internacionalização:

- **Aquisição de máquinas e equipamentos para novos processos organizacionais**
- **Aquisição de hardware e software específico para novos processos organizacionais**
- **Estudos para conhecimento de mercados internacionais**
- **Marketing internacional e campanhas de prospecção (voos e hotéis)**
- **Viagens de importadores para conhecer a oferta da empresa**
- **Promoção internacional (material promocional - catálogos, mailings, telemarketing, bases de dados, criação de newsletters, ...)**
- **Despesas com propriedade industrial e aquisição de patentes e licenças**

# SI Qualificação | Internacionalização



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Despesas elegíveis específicas da internacionalização:

- **Presença em feiras (aluguer de stand, custos de operação do stand e serviços cobrados pela organização do evento)**
- **Registro nas plataformas eletrônicas da indústria**
- **Implementação de sites institucionais em línguas internacionais**
- **Criação de marcas próprias**
- **Custos de formação de pessoal**
- **Custos salariais com contratação de recursos humanos altamente qualificados (nível 6 de qualificação)**

# SI Qualificação | Internacionalização



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Incentivos:

- Subsídio não reembolsável até 500.000 €
- Taxa de incentivo: **45%**

# SI Qualificação | Internacionalização



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Mérito do Projecto:

- **A – Qualidade do projeto**
- **B – Impacto do projeto na competitividade da empresa**
- **C – Contributo do projeto para a economia portuguesa**
- **D – Contributo do projeto para a convergência regional**

## Data limite de entrega da candidatura:

- **Concursos abertos normalmente durante cerca de 3 meses**



Investimentos  
Diretos no  
Estrangeiro

## Tipologia de projectos:

- **Empresas portuguesas que pretendam realizar investimento directo (exemplo: construção de fábrica, criação de filial ou aquisição de empresas) nos mercados internacionais**
- **Sectores abrangidos: todos os sectores relevantes para o desenvolvimento sustentado dos países de destino e que correspondam aos interesses da economia e das empresas portuguesas**
- **Privilegia-se o investimento em países da CPLP (Angola, Brasil, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Moçambique, S. Tomé e Príncipe e Timor-Leste), em países do Magrebe (Argélia, Marrocos e Tunísia) e ainda na China, Índia e África do Sul.**

# SOFID



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

## Tipologias de apoios financeiros:

### Empréstimos:

- **Montante máximo: 2,5 milhões de euros.**
- **Prazo do financiamento: 10 anos.**
- **Período de Carência: 3 anos.**

### Prestação de Garantias:

- **Para empréstimos a obter junto do banco da empresa, nas condições anteriormente descritas**
- **Com redução da taxa de juro contratada.**

# Desafio 4



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

**Considerando os 3 exemplos de apoios financeiros à internacionalização,**

**Discutam possibilidades de criar programas da mesma natureza em Angola.**

## 2.7. Impacto no Desempenho Financeiro



**ENVOLVER**

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

# Impacto no Desempenho Financeiro



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- Na generalidade dos estudos efetuados verifica-se que a internacionalização tem impacto positivo no desempenho financeiro das empresas e das economias
- Permite um incremento da escala dos negócios e a possibilidade de obtenção de margens superiores, seja pelo acesso a fatores de produção mais baratos, seja através da realização de negócios com margens superiores
- Contudo, não é uma decisão que seja rentabilizada no curto prazo e exige investimentos e o desenvolvimento de relações de parceria ao longo do tempo com os intervenientes do negócio nos mercados alvo

# Impacto no Desempenho Financeiro



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- **Outra evidência importante é que o sucesso desta estratégia está claramente associada ao domínio de competências únicas em áreas como:**
  - **A inovação do produto ou de tecnologias de produção**
  - **Reputação da empresa**
  - **A experiência dos gestores na internacionalização**
  - **A facilidade de disseminação do *know-how* acumulado para as subsidiárias**
  - **A eficiência logística no transporte de mercadorias**
  - **A cooperação com entidades locais**

# Impacto no Desempenho Financeiro



**ENVOLVER**  
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS  
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- Porém, observa-se que a internacionalização é benéfica para o desempenho financeiro apenas até determinado nível, porque o grau de complexidade da gestão e os custos associados a uma organização com uma amplitude de operações vasta têm impacto na rentabilidade das empresas
- **ERRO: diversificar mercados internacionais e negócios em simultâneo**



**Obrigado**