



Internacionalização das Empresas Portuguesas.

A experiência da Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa.

Oportunidades na América Latina
26 de Junho de 2020



 CUATRECASAS

 Ebury

Internacionalização em Portugal = EXPORTAÇÃO

- **Via de entrada mais acessível nos mercados internacionais**
- Utilização de *tradings*
- Criação de uma subsidiária comercial
- **Recurso a agentes, distribuidores**
- Equipas de vendas locais
- **Venda a cliente final**



DADOS A TER EM CONTA



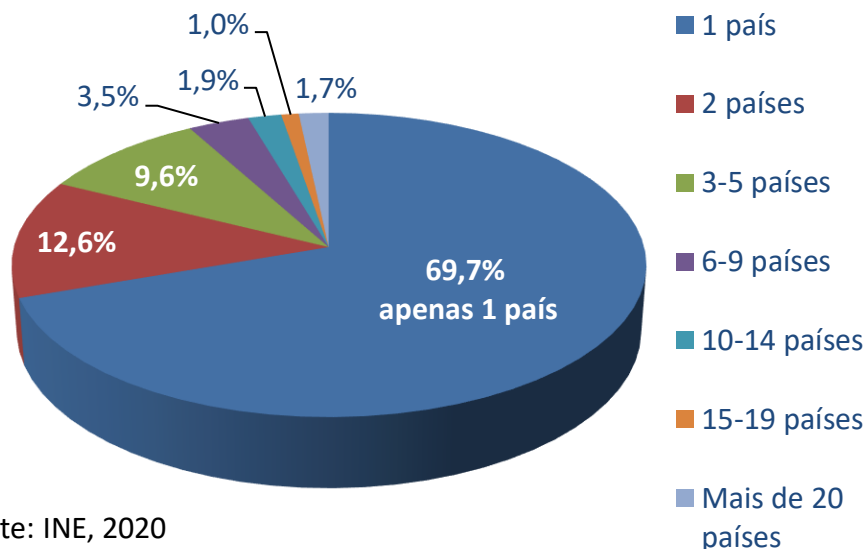
PESO DAS EXPORTAÇÕES NO PIB DE PORTUGAL

- Em **1996** = 26%
- Em **2006** = 30%
- Em **2019** = 45% (29% em Bens e 16% em Serviços)
90.000 M€

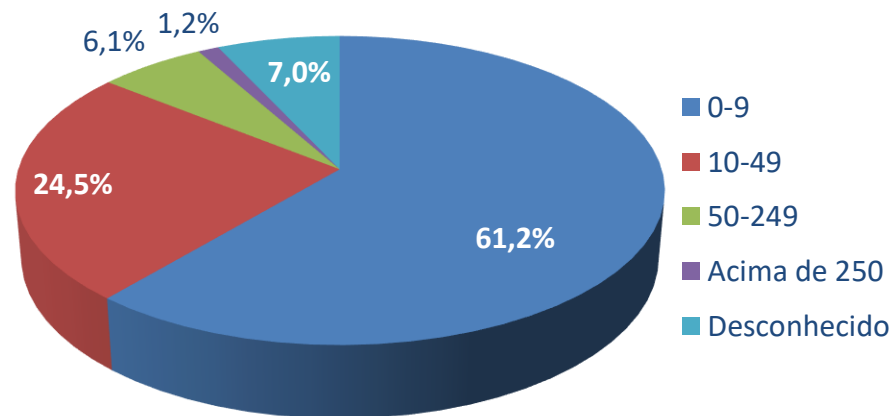
+ **10.000** exportadoras de 2009 a 2019 = Total **35.000**

EMPRESAS EXPORTADORAS 2019

Concentração por Nº de Países



Nº de Colaboradores



Fonte: INE, 2020

30.000 exportam para a Europa e **19.000** para o resto do mundo

EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS PARA A AMÉRICA LATINA

- Cerca de **3%** do volume total de exportações (em 2011 já foi 4%)
- **Brasil** como principal mercado – em 2019 cerca de 800M€ de exportações para este país
- Restantes países com alguma expressão = **México**, Colômbia, Venezuela e Chile.

O MUNDO EM 2019

(muito, muito resumido...)

- Continuação do mandato de Donald Trump
- Brexit
- Terrorismo
- China vs USA
- Protecionismo(s)
- Lusofonia
- **Novos mercados – América Latina**
- Coronavírus e os seus impactos

QUESTÕES CHAVE?

- **Motivações para começar a exportar?**
- **O meu serviço/produto é exportável? Que barreiras vou enfrentar?**
- **Como escolho o mercado para onde exportar os meus produtos/serviços? Como me adapto?**
- **Como promovo os meus produtos/serviços nos mercados internacionais? Que aspetos valorizam os clientes locais?**

QUESTÕES CHAVE?

- **Qual é a minha USP? Como me diferencio?**
- **Tenho recursos? E capacidade/visão para aguentar e esperar pelos resultados?**
- **Como me financio?**
- **Quem me pode ajudar?**



PROCESSO

- NÃO É FÁCIL
 - NÃO É RÁPIDO
 - NÃO É BARATO
- **Ganhar confiança exige tempo e investimento!**
 - **Não se pode desistir à primeira!**

PLANO ESTRATÉGICO

PLANEAR

Definir antecipadamente um conjunto de ações ou intenções.

Fonte: Dicionário Priberam da Língua Portuguesa

MERCADOS-ALVO

IR AO MERCADO!

- INFORMAÇÃO VÁLIDA
- IDENTIFICAÇÃO LOCAL DO CONSUMIDOR/PARCEIRO
- FACILIDADES E BARREIRAS DE ENTRADA
- AVALIAÇÃO PRESENCIAL DA CONCORRÊNCIA



CONTACTOS

**que se transformem em clientes,
parceiros, fornecedores...**



**QUEM ME
PODE AJUDAR**



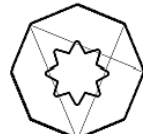
CÂMARA DE COMÉRCIO



**DOCUMENTOS APOIO
EXPORTAÇÃO**



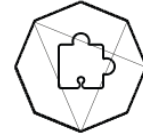
MISSÕES EMPRESARIAIS



APOIO INDIVIDUAL



**SEMINÁRIOS SOBRE
MERCADOS**



FORMAÇÃO



NETWORKING

Eventos CCIP – América Latina

Desde 2016

12 Eventos: 420 participantes

01.2016	Exportar&Investir	Chile	53
04.2016	Workshop	Cuba	63
09.2016	Workshop	México	51
11.2016	Exportar&Investir	Perú	69
01.2017	Exportar&Investir	Colômbia	54
03.2018	One-to-One	Brasil	10
05.2018	Meet-the-Market	Argentina	14
10.2018	One-to-One	R. Dominicana	3
12.2018	Meet-the-Market	Chile	30
01.2019	Ready, Set, Export	México	7
12.2019	One-to-One	Chile	6
04.2020	Webinar	México	60

Missões Empresariais CCIP

América Latina

Desde 2016

15 Missões: 104 participantes no total

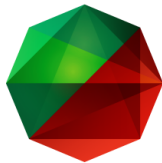
7	México	56
1	Cuba	16
3	Panamá	13
1	Brasil	5
1	Colômbia	6
1	Chile	5
1	Peru	3

Missões Empresariais AL





OBRIGADO!



CÂMARA DE
COMÉRCIO

CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA PORTUGUESA

Pedro Magalhães

pmagalhaes@ccip.pt