

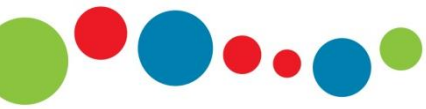
aicep Portugal Global

**A importância da internacionalização no desenvolvimento
de base tecnológica e industrial de defesa nacional**

Lisboa, 25 de Janeiro de 2013

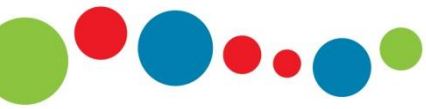


aicep Portugal Global



- A crescente influência dos Estados nas economias emergentes.
- A Diplomacia económica portuguesa.
- A internacionalização das empresas portuguesas.
- A Aicep como facilitador dos negócios internacionais.





A crescente influência do Estado nas economias emergentes.

Nos mercados emergentes.

Economias centralizadas. (*tradição e cultura*).

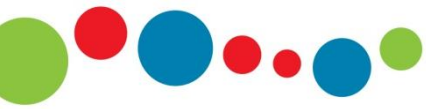
Empresas controladas pelos Estados (*state-owned enterprises*).

Os fundos soberanos. (*Representam 15% do IDE mundial*).

Proximidade entre governantes e empresários.

Gerar prosperidade económica vs. poder político.





A crescente influência do Estado nas economias emergentes.

Nos mercados emergentes.

Economias centralizadas. (*tradição e cultura*).

Empresas controladas pelos Estados (*state-owned enterprises*).

Os fundos soberanos. (*Representam 15% do IDE mundial*).

Proximidade entre governantes e empresários.

Gerar prosperidade económica vs. poder político.

Nos mercados desenvolvidos.

Crise financeira e abrandamento económico nos EUA e na Europa.

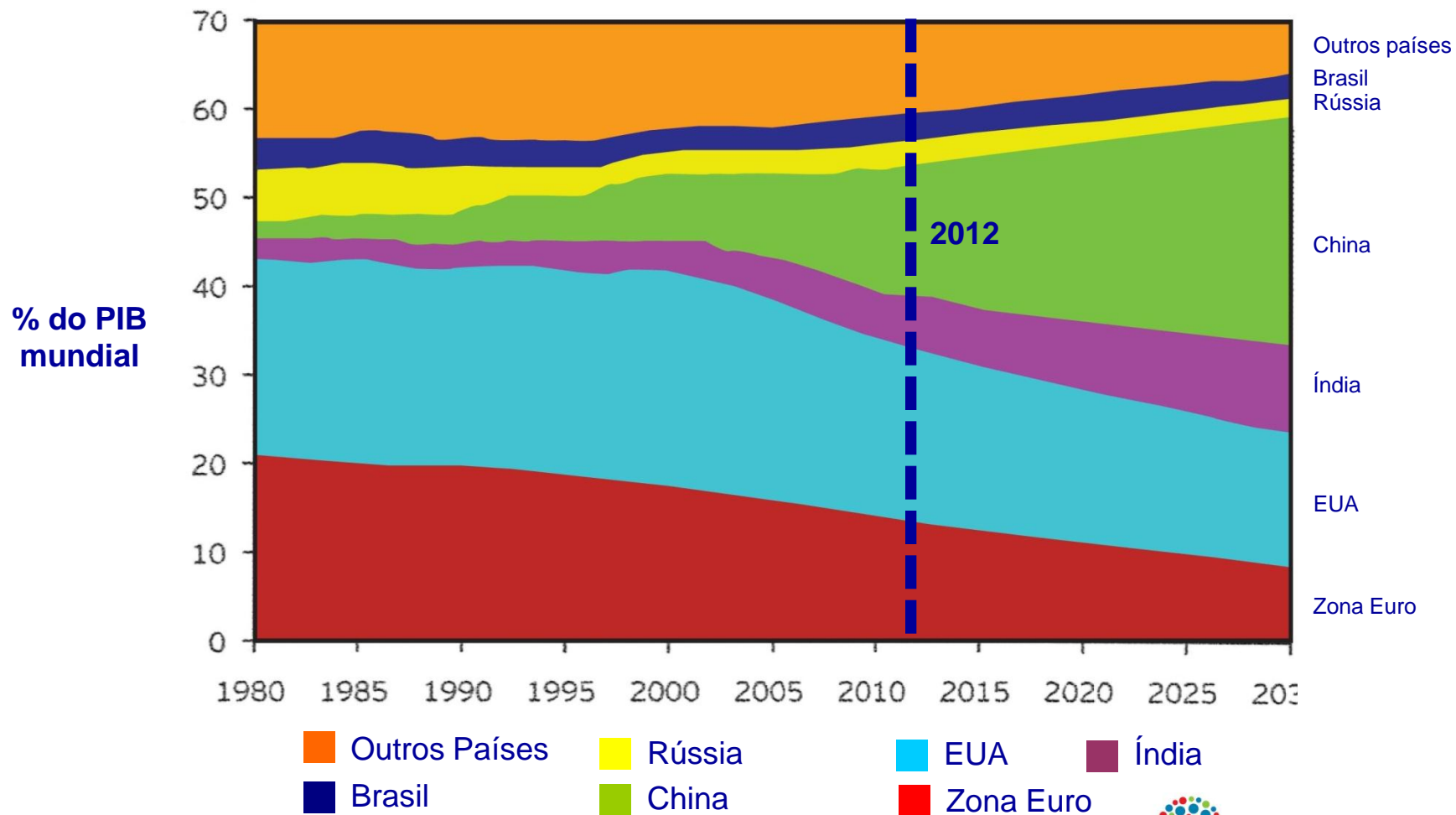
Intervenção nos sectores: financeiro, segurador, automóvel, etc.





Contributo para o PIB mundial

1980 a 2030



Fonte – Oxford Economics, Ernst & Young





Evolução do PIB dos BRIC

Anos 2000 a 2010



Unidades - Bilhões de \$US

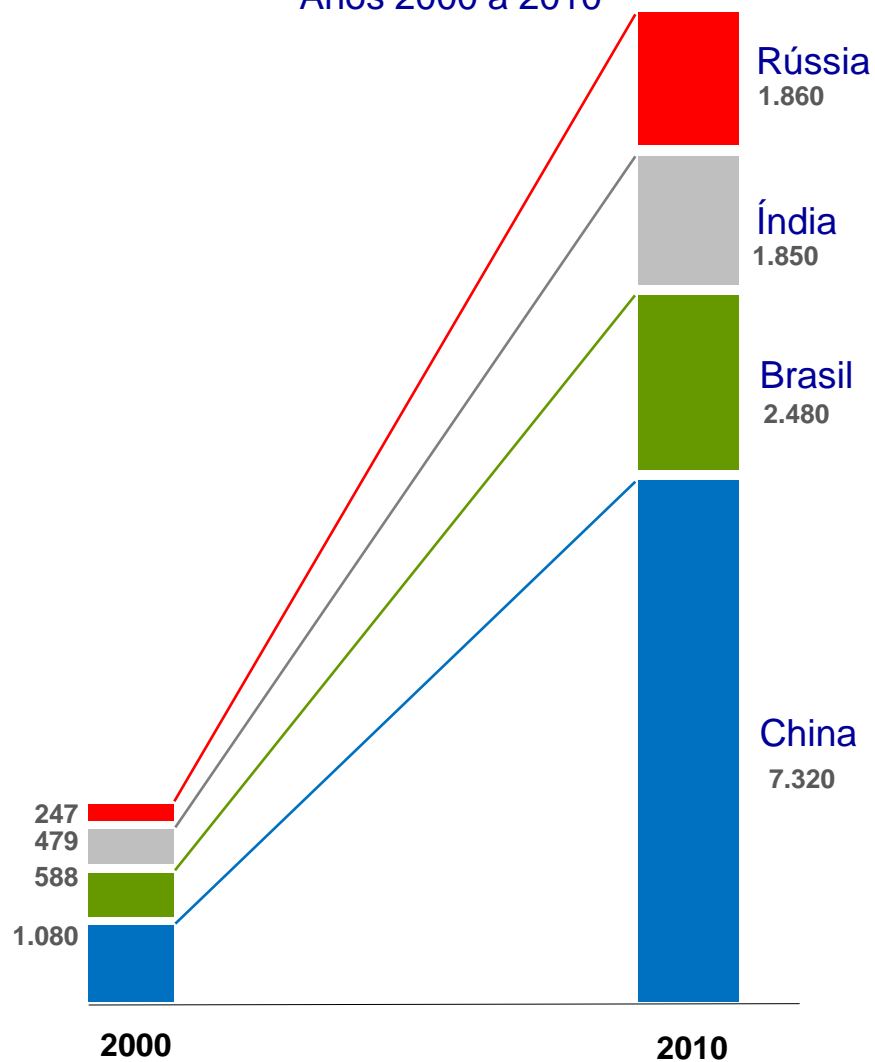
Fonte: Banco Mundial





Evolução do PIB dos BRIC

Anos 2000 a 2010



Unidades - Bilhões de \$US

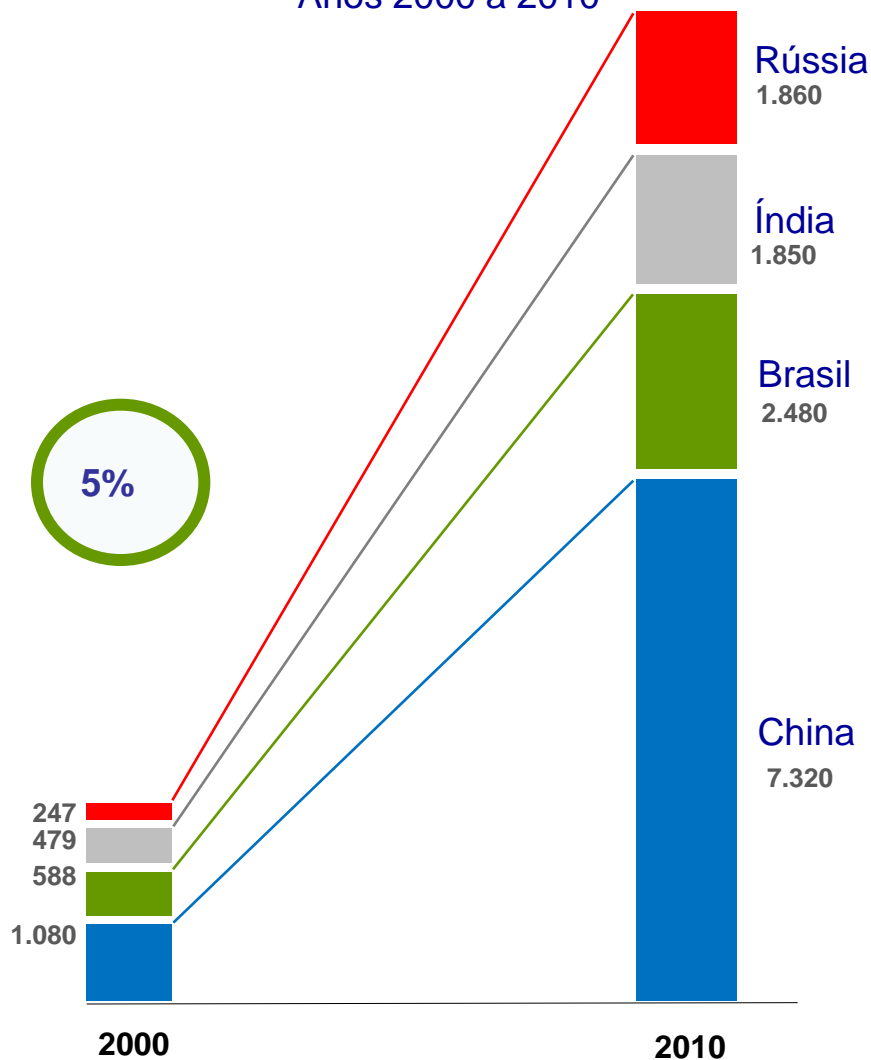
Fonte: Banco Mundial





Evolução do PIB dos BRIC

Anos 2000 a 2010



Em 2011, os 4 BRIC adicionaram à economia mundial mais 2,2 trilhões de US\$, o equivalente a uma economia italiana.

Unidades - Bilhões de \$US

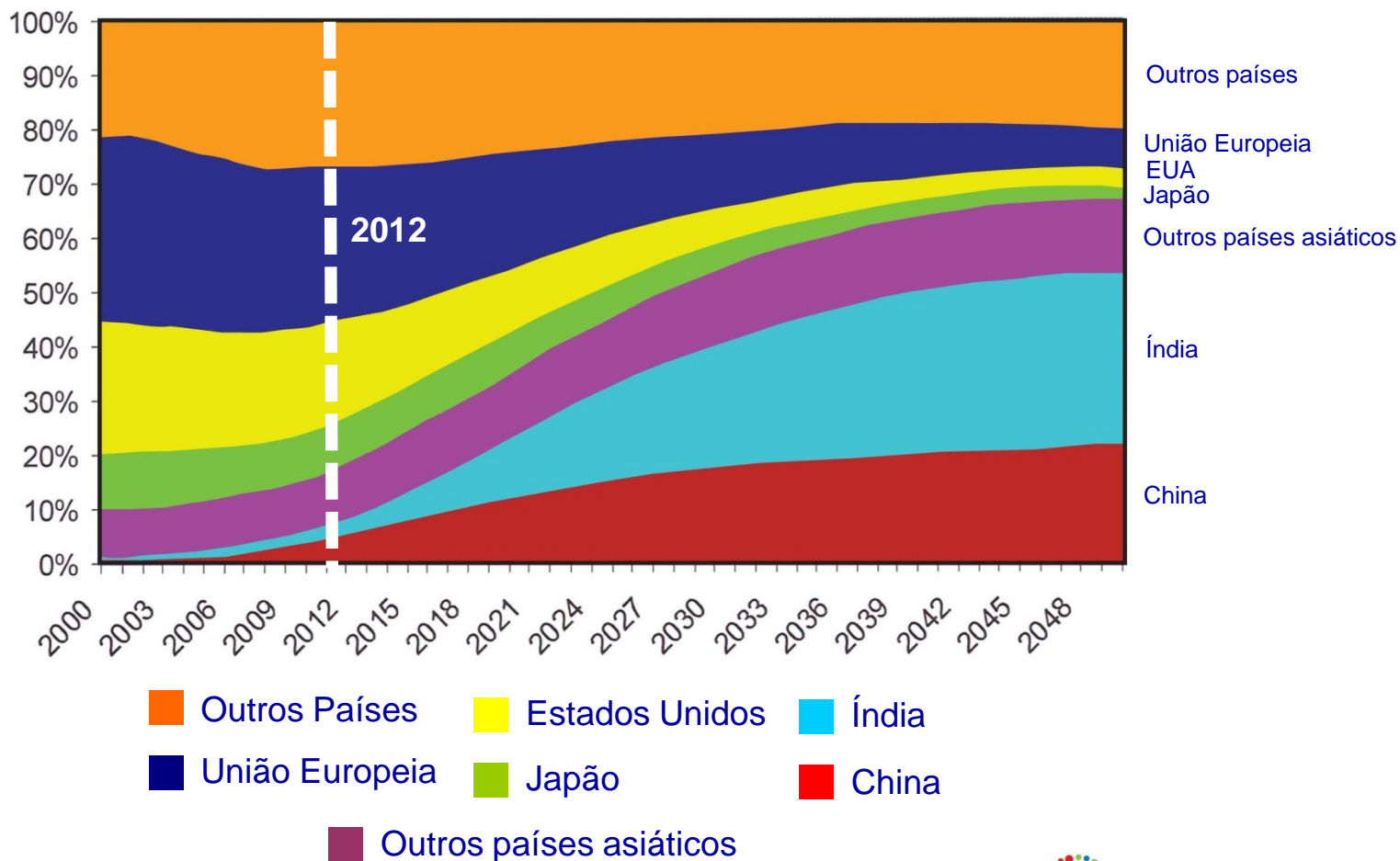
Fonte: Banco Mundial

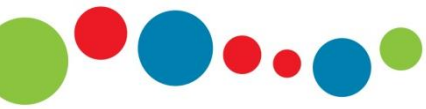




Evolução do Consumo da Classe Média

2000 a 2050





A Diplomacia económica portuguesa.

Internacionalização no centro da política externa.

Embaixadas – relações bilaterais políticas e multilaterais. *(empresariais)*

Conhecimento empresarial e conhecimento institucional.

Resolução de custos de contexto. Brasil, Peru, Cazaquistão, etc.

Aicep na tutela do MNE, em coordenação com MEE.

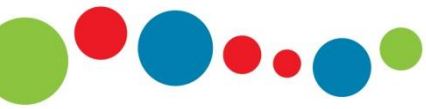
Colocalização e planos de actividades conjuntos com Embaixadas

Articulação entre sector público e privado.

CEIE – Conselho Estratégico de Internacionalização da Economia.

Plano único de promoção externa. *(mais coordenação na acção externa)*

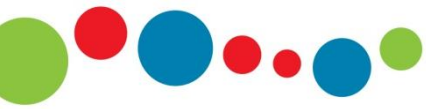




A internacionalização das empresas portuguesas.

- Aumentar o volume de vendas. Novas Oportunidades de Negócio.
- Menor dependência do mercado interno e dos ciclos económicos.
- Conseguir economias de escala.
- Aumentar do ciclo de vida dos produtos.
- Integrar redes de abastecimento internacionais (*Supply Chains*).
60% das exportações mundiais de bens, são de Componentes.
- Acompanhar grandes clientes no estrangeiro. (*cooperação empresarial*)



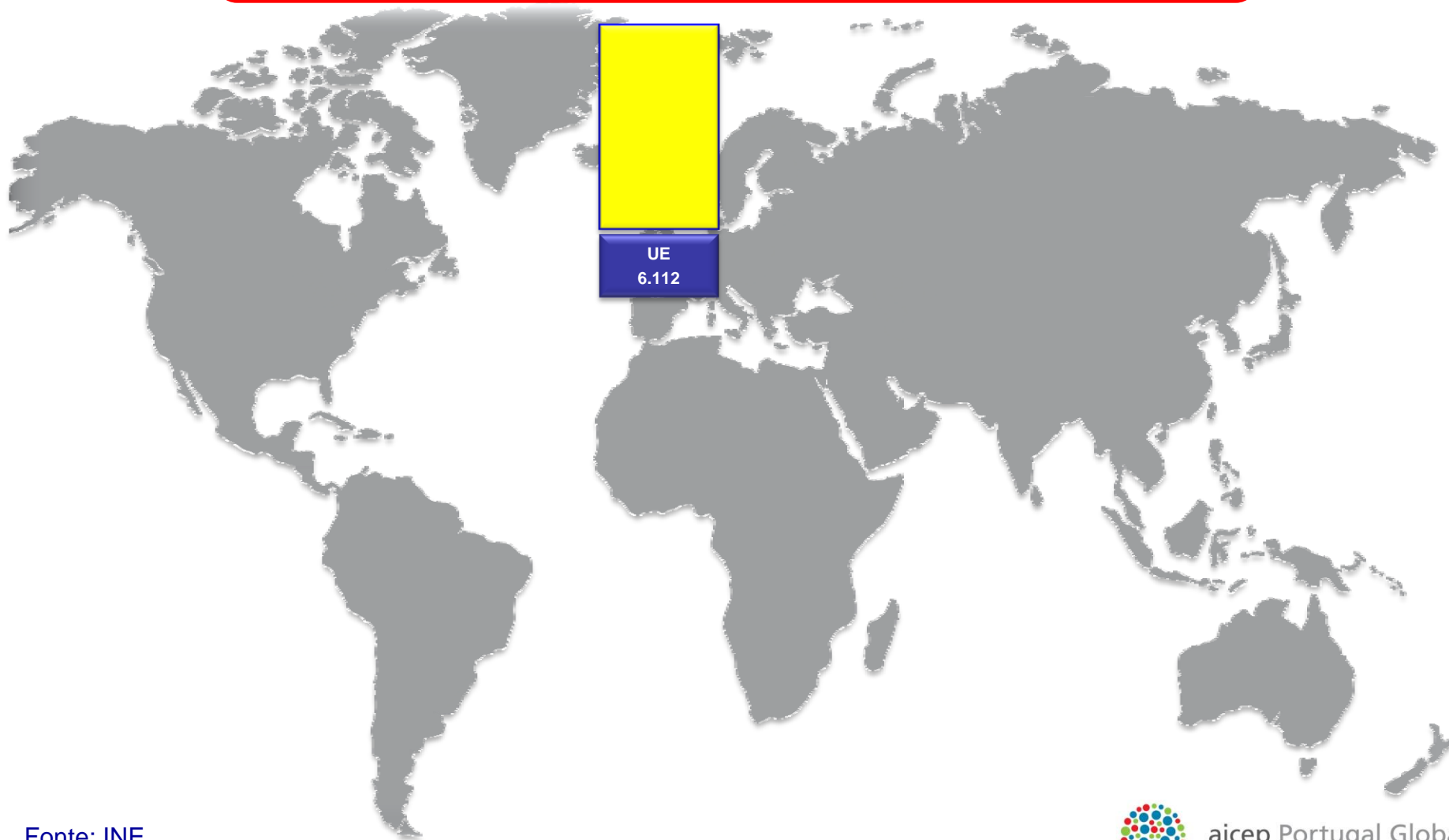


- **A internacionalização das empresas portuguesas. (PME)**
- **Processo gradual – proximidade geográfica e cultural. (menor risco)**



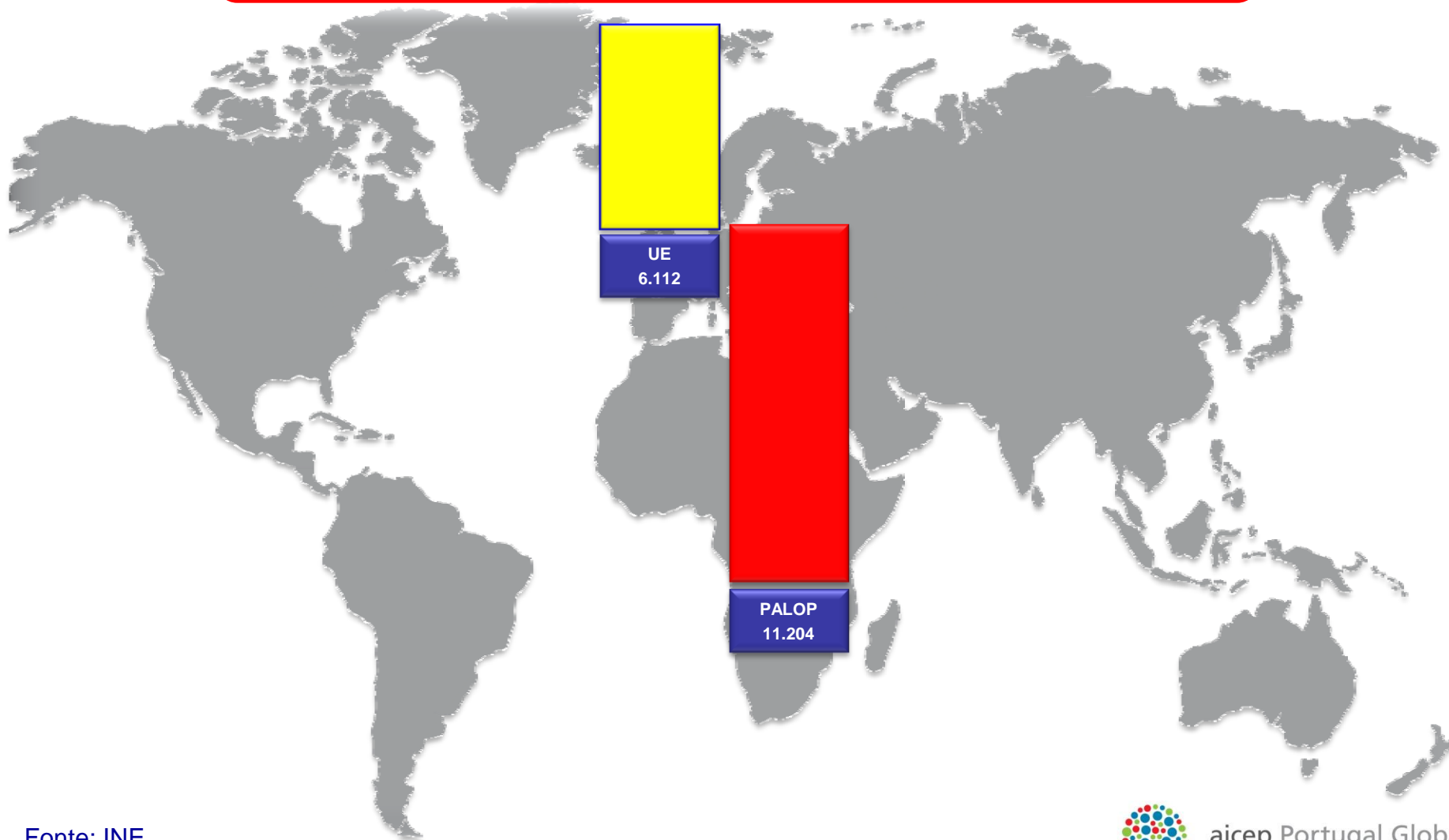


Nº de Empresas Exportadoras em 2011



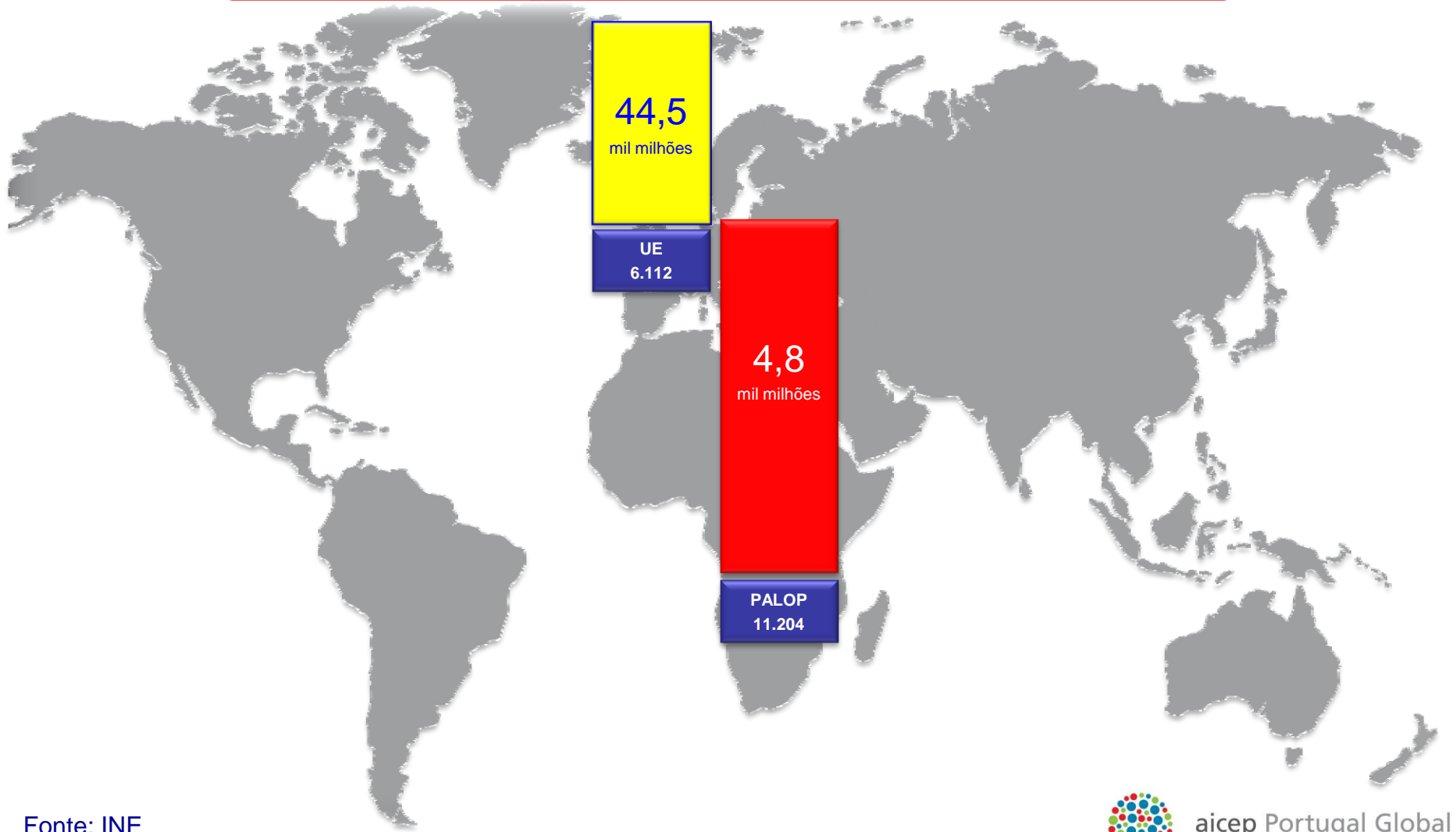


Nº de Empresas Exportadoras em 2011



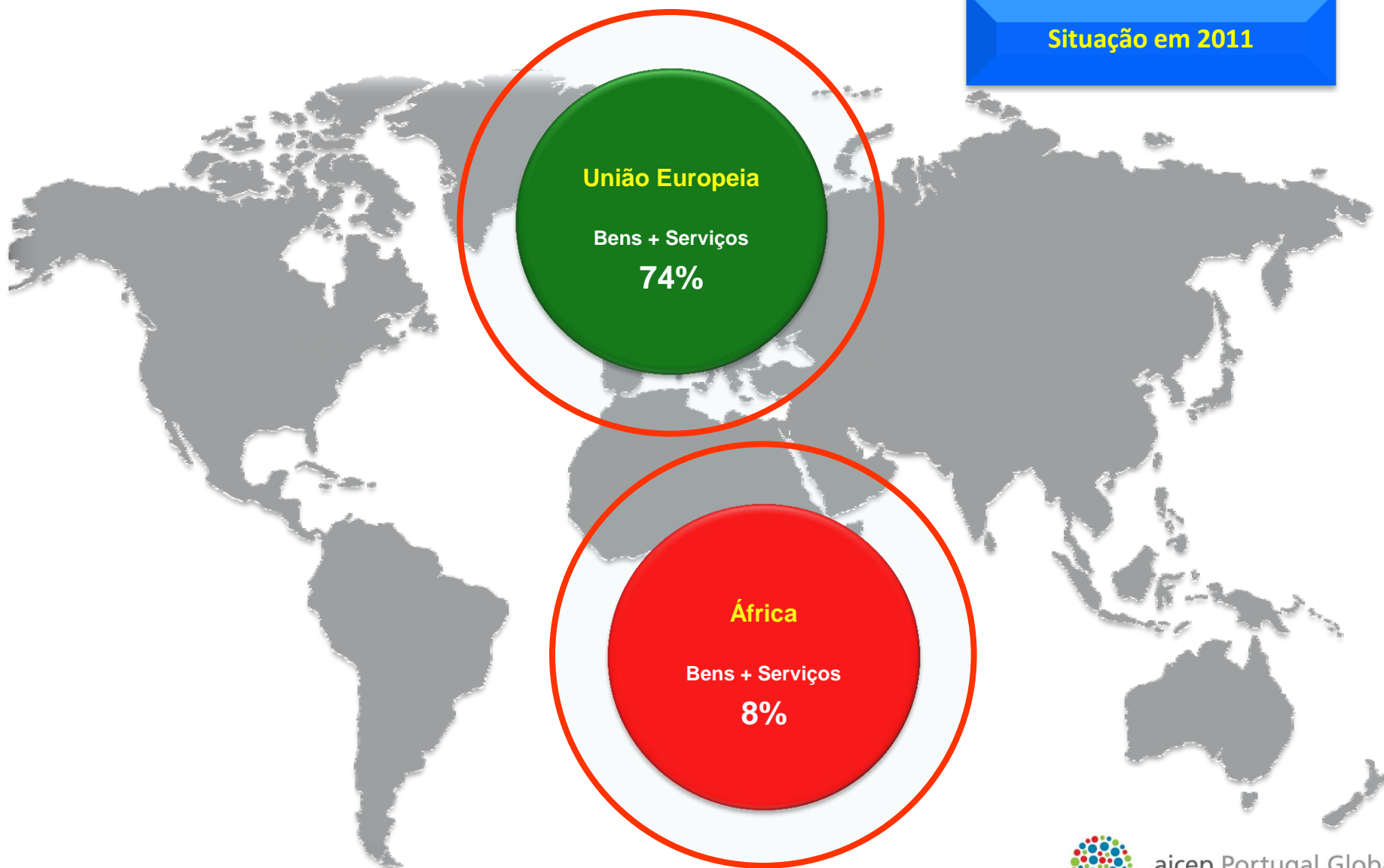


Nº de Empresas Exportadoras em 2011



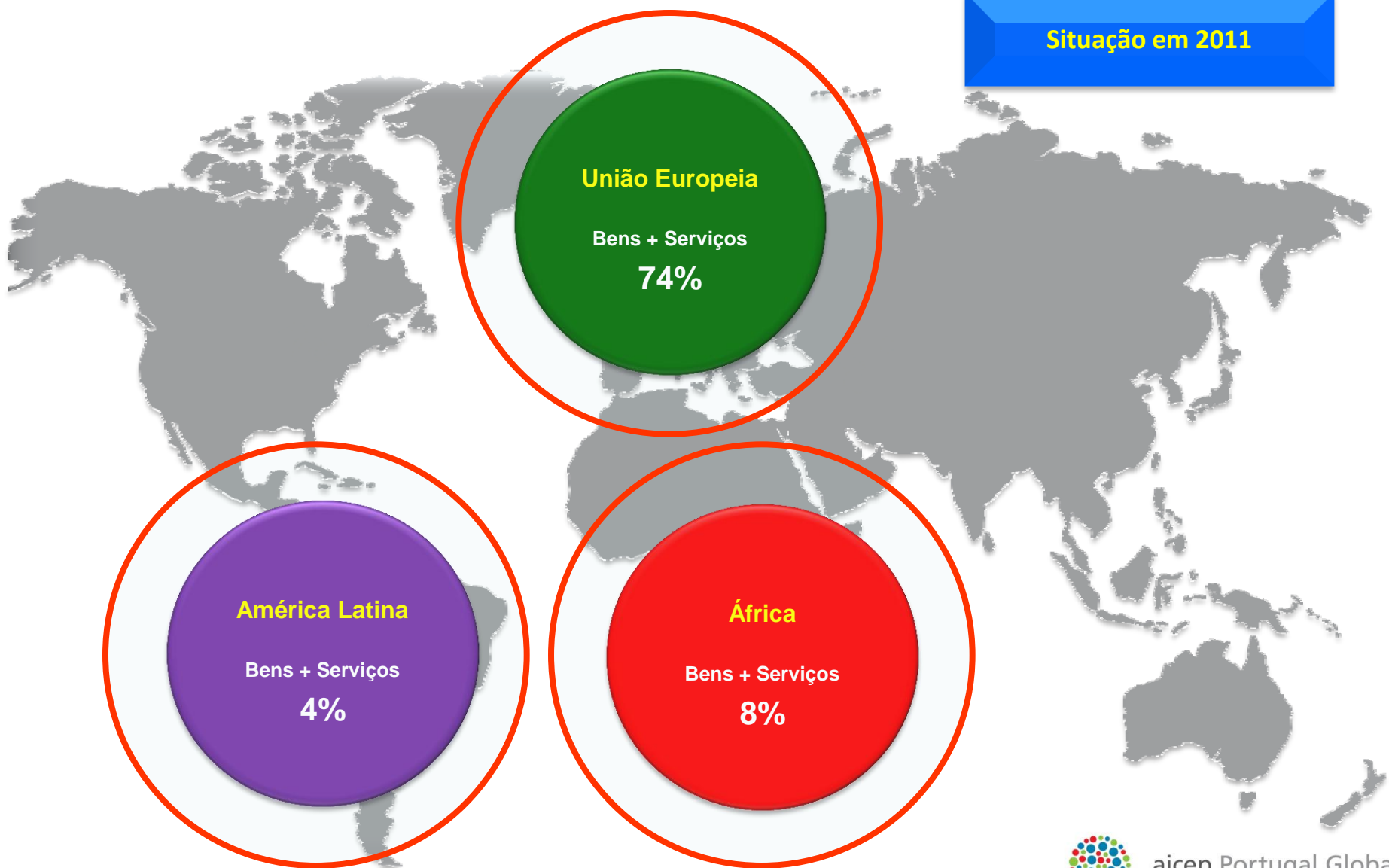


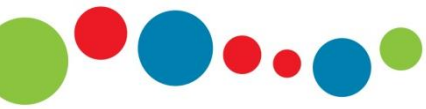
Situação em 2011





Situação em 2011





A internacionalização das empresas portuguesas.

● **Processo gradual – proximidade geográfica e cultural.** *(menor risco)*

Principal dificuldade – conhecimento dos mercados e recursos.

Aumento significativo da concorrência a nível global.

Conhecimento institucional (*diplomacia económica*).

Contacto pessoal é fundamental. A língua portuguesa (*recurso económico*)

Vender Bens industriais é diferente de vender Serviços

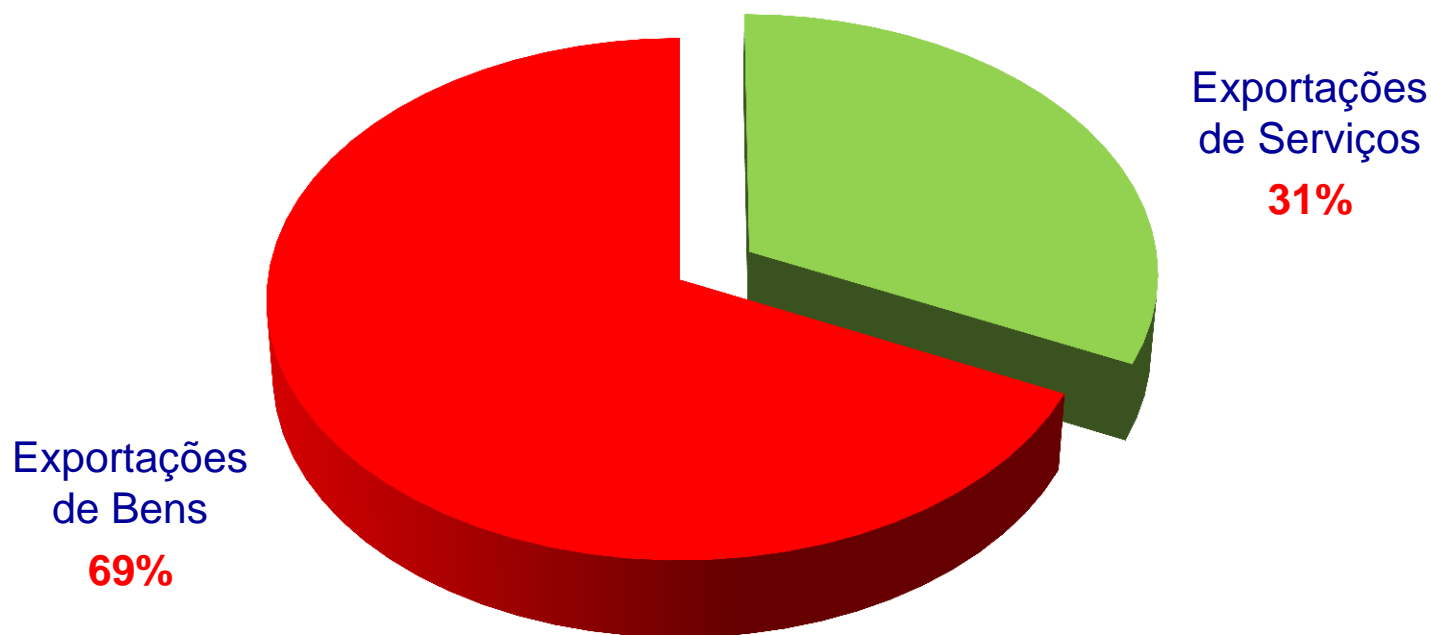
(intangibilidade, simultaneidade da produção com consumo, qualificação RH).

Empresas de Serviços - “born global” - (*Serviços: que + cresce internacionalmente*)





Repartição das Exportações Portuguesas em 2011 em % do total

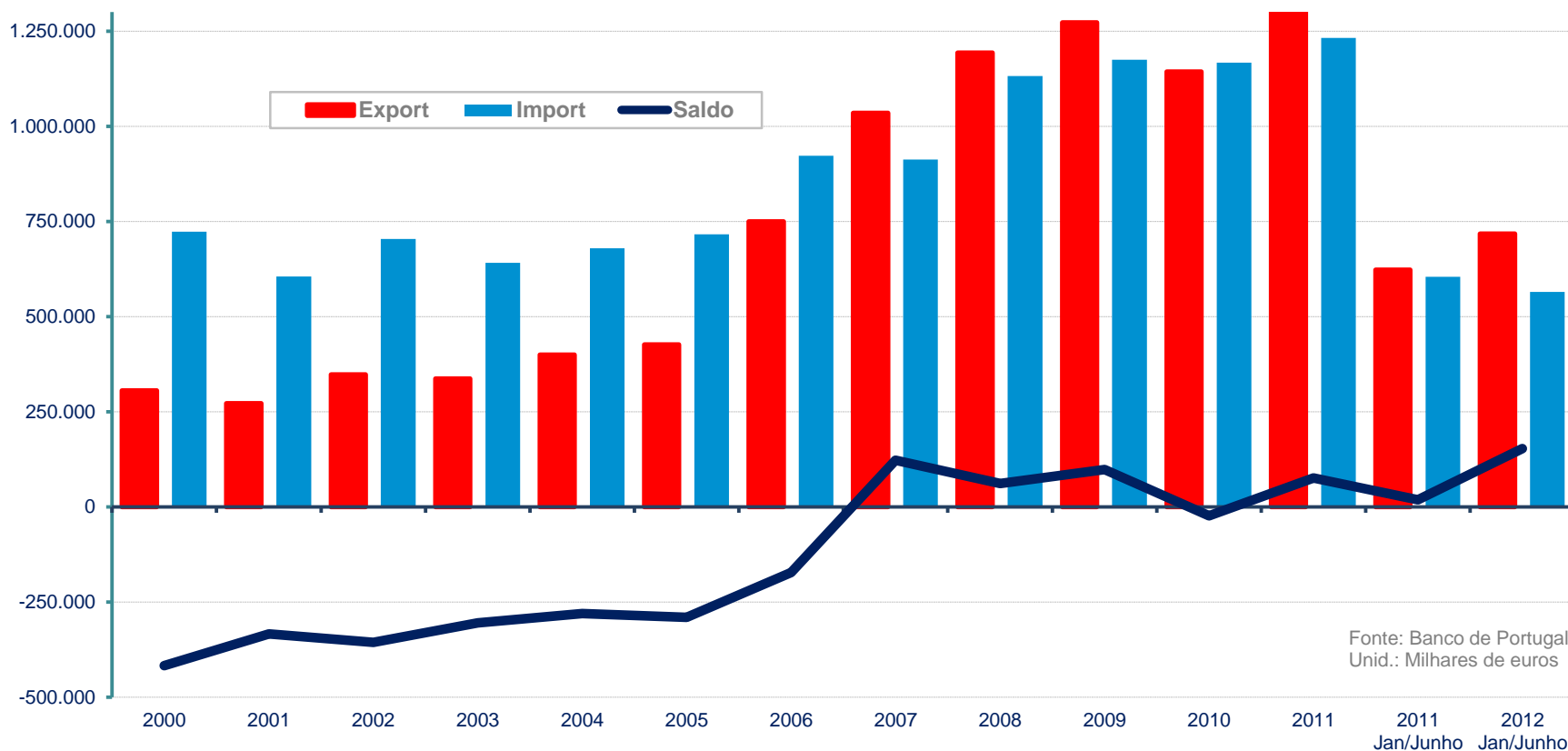


Fonte: INE





Evolução da Balança Tecnológica Portuguesa 2000 a 2011





A internacionalização das empresas portuguesas.

● **Processo gradual – proximidade geográfica e cultural.** *(menor risco)*

Principal dificuldade – conhecimento dos mercados e recursos.

Aumento significativo da concorrência a nível global.

Conhecimento institucional (*diplomacia económica*).

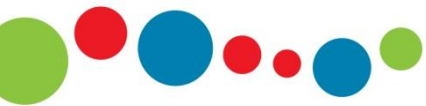
Contacto pessoal é fundamental. A língua portuguesa (*recurso económico*)

Vender Bens industriais é diferente de vender Serviços

(intangibilidade, simultaneidade da produção com consumo, qualificação RH).

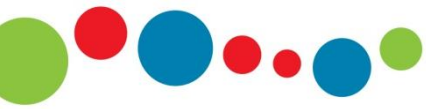
Empresas de Serviços - “born global” - (*Serviços: que + cresce internacionalmente*)





A Língua Portuguesa como Recurso Económico



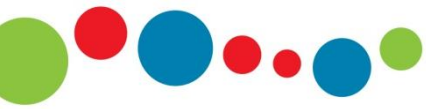


- A vantagem da língua portuguesa.
- Proximidade histórica cultural.
- Apetência por produtos portugueses.

Sector dos Serviços

- Transferência de tecnologia e de competências.
- Formação de quadros locais.
- Criação de parcerias com empresas locais.





A internacionalização das empresas portuguesas.

● **Processo gradual – proximidade geográfica e cultural.** *(menor risco)*

Principal dificuldade – conhecimento dos mercados e recursos.

Aumento significativo da concorrência a nível global.

Conhecimento institucional (*diplomacia económica*).

Contacto pessoal é fundamental. A língua portuguesa (*recurso económico*)

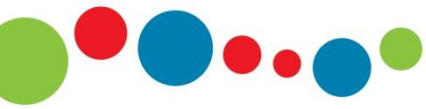
Vender Bens industriais é diferente de vender Serviços

(intangibilidade, simultaneidade da produção com consumo, qualificação RH).

Empresas de Serviços - “born global” - (*Serviços: que + cresce internacionalmente*)

● **Mundo multipolar – Mercados emergentes e diversificação**





Perspectivas de crescimento económico

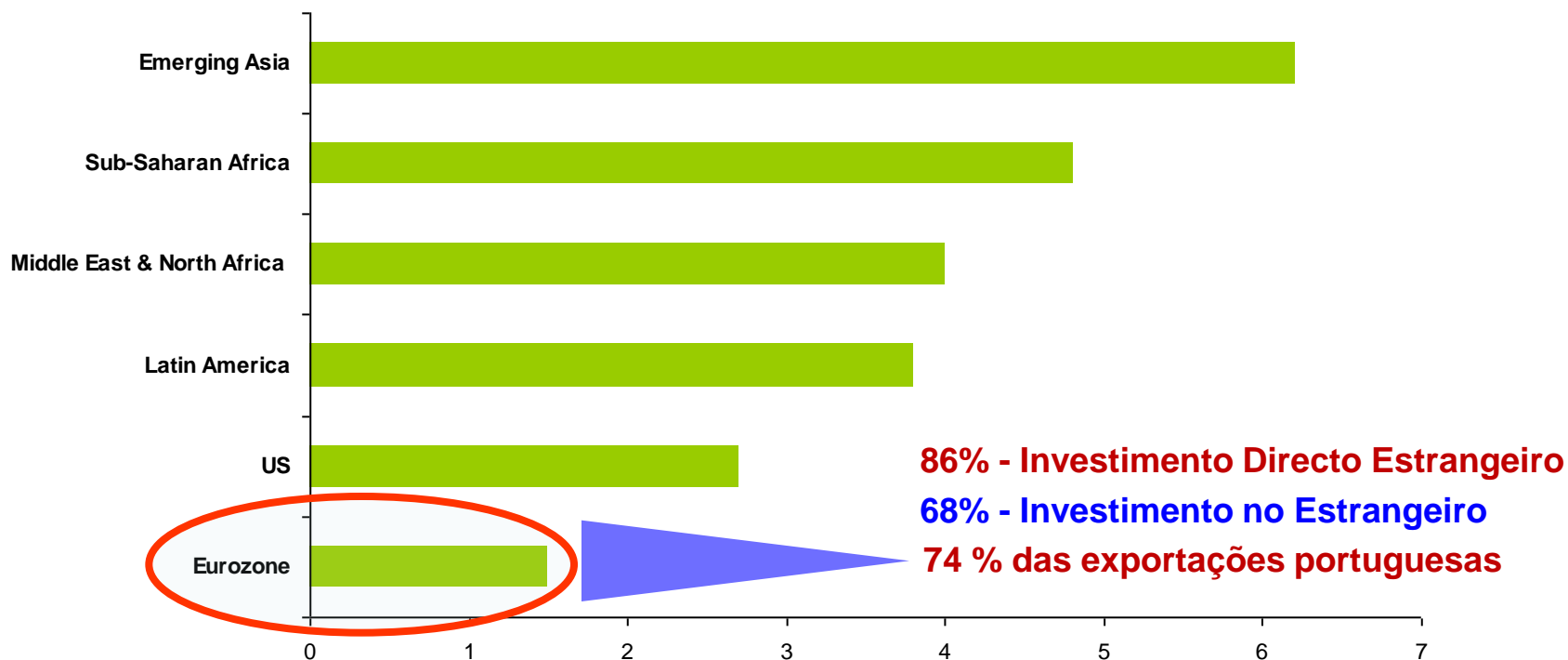
2011 - 2020



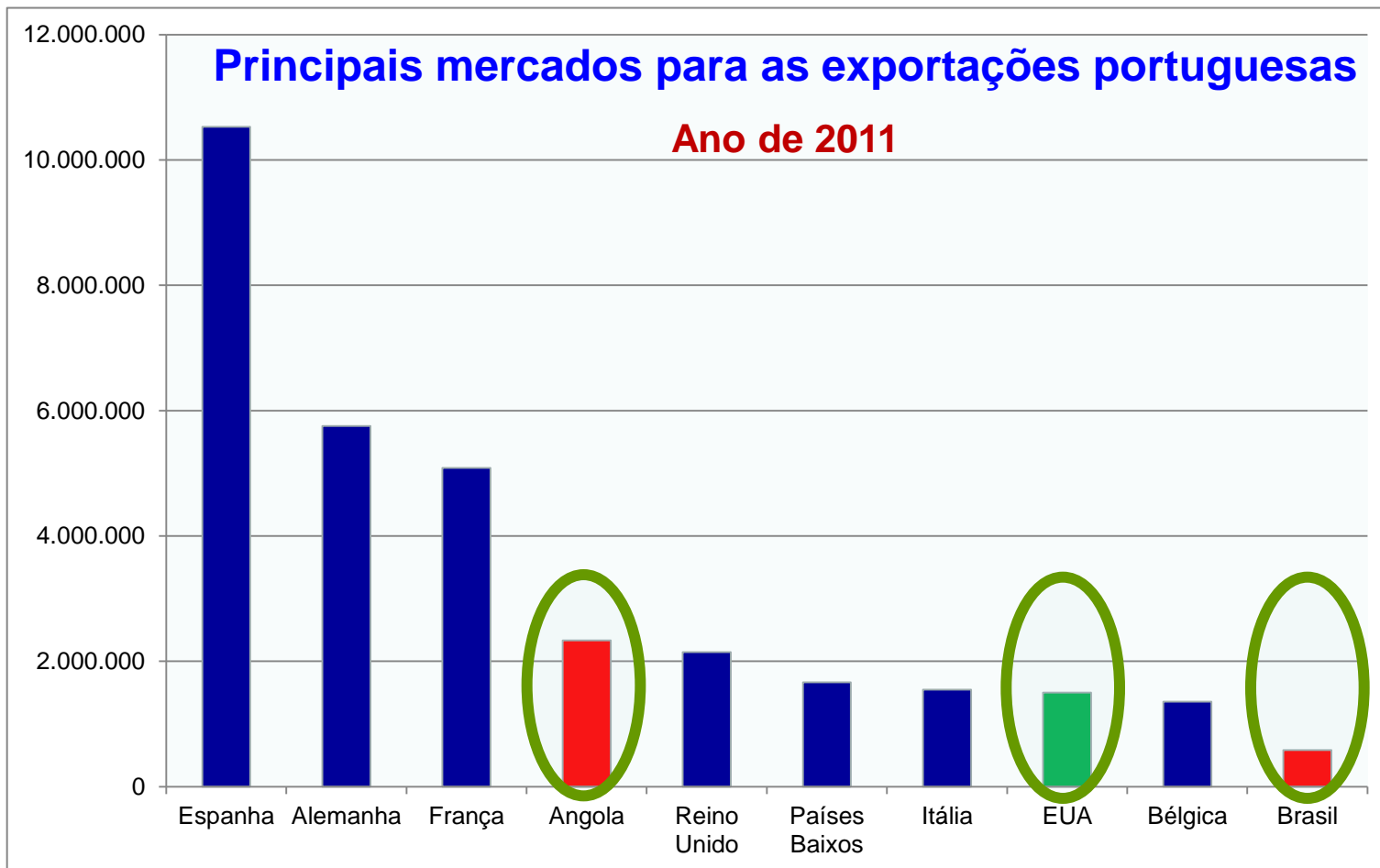


Perspectivas de crescimento económico

2011 - 2020



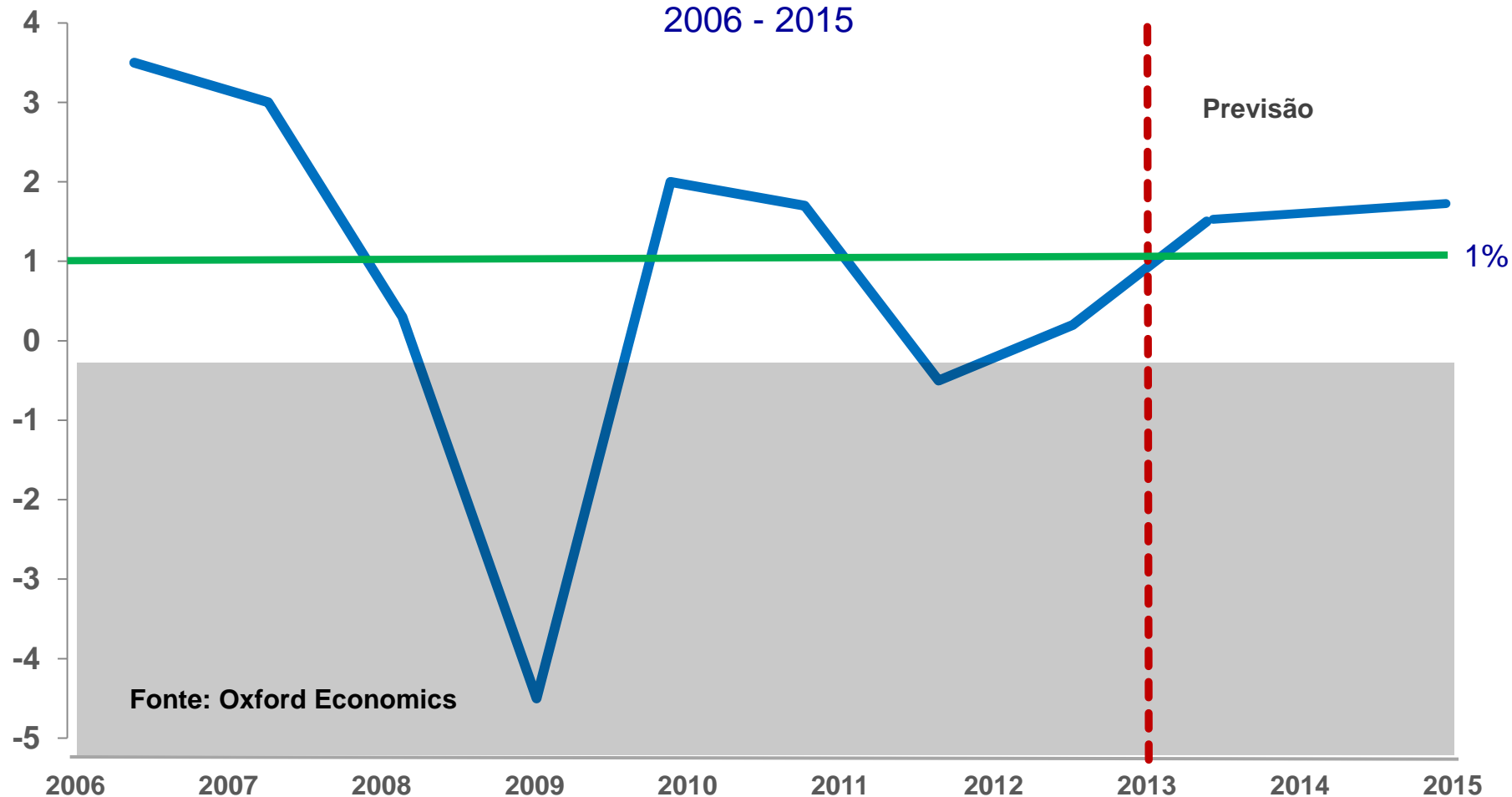






Evolução do PIB na zona euro

2006 - 2015

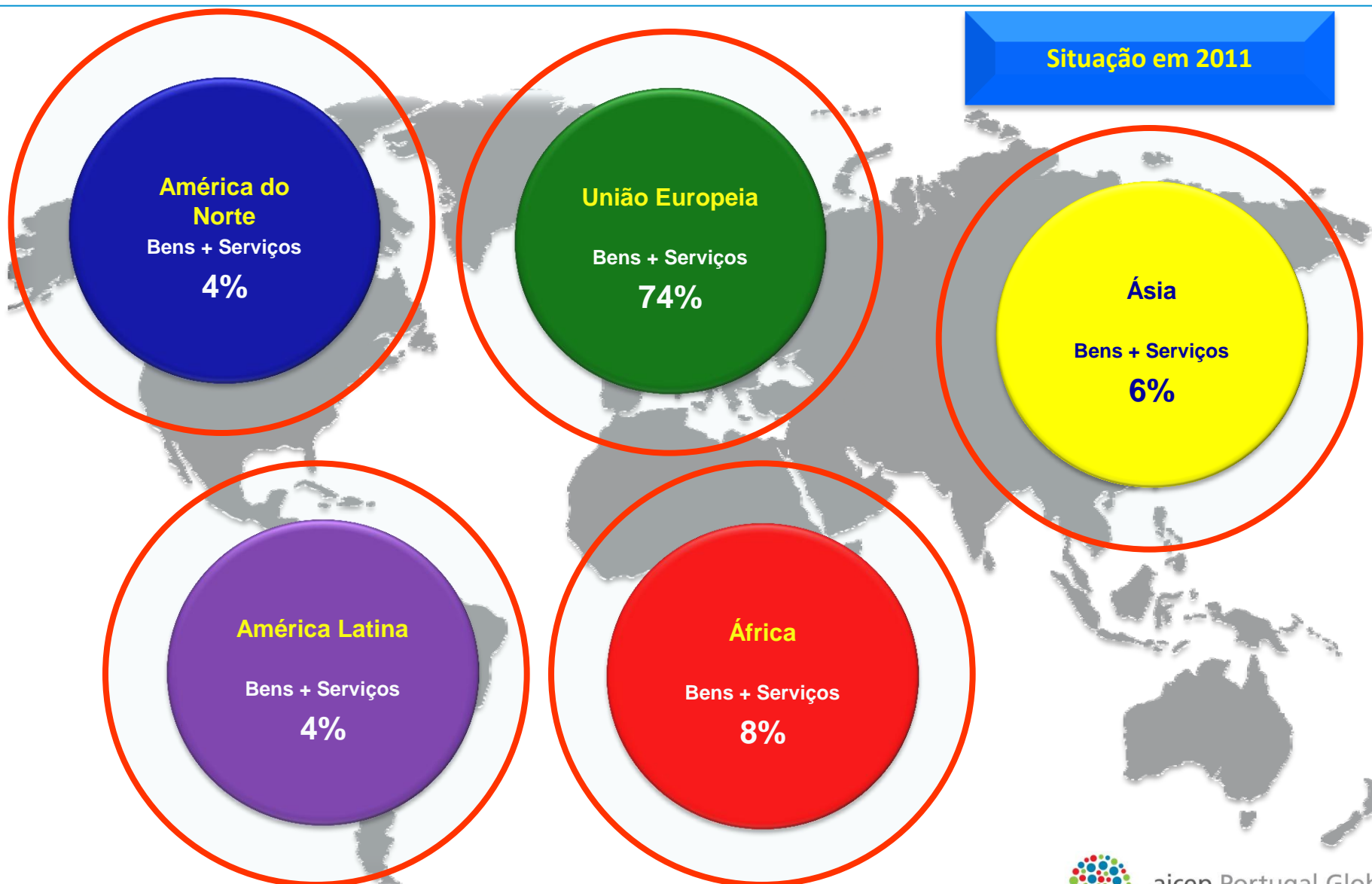


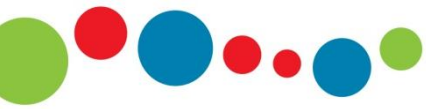
Fonte: Oxford Economics





Situação em 2011





- **A Aicep como facilitador dos negócios internacionais.**
 - **Atracção de Investimento Estrangeiro.**
 - **Internacionalizaçãp das empresas portuguesas.**
 - **Lógica de proximidade às empresas. (*Gestor de Cliente*)**
 - **Apoio personalizado em Portugal e na Rede Externa.**





AICEP – Rede Externa – Europa



● **Centro de Negócios**

● **Escritório**

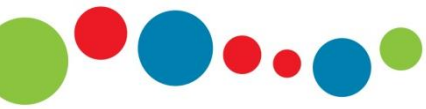
● **Representação**





AICEP – Rede Externa – Fora da Europa





- **A Aicep como facilitador dos negócios internacionais.**
 - **Atracção de Investimento Estrangeiro.**
 - **Internacionalizaçãp das empresas portuguesas.**
 - **Lógica de proximidade às empresas. (*Gestor de Cliente*)**
 - **Apoio personalizado em Portugal e na Rede Externa.**





A Aicep como facilitador dos negócios internacionais.

- **Atracção de Investimento Estrangeiro.**
- **Internacionalizaçãp das empresas portuguesas.**
- **Lógica de proximidade às empresas. (*Gestor de Cliente*)**
- **Apoio personalizado em Portugal e na Rede Externa.**
- **Empresas de base tecnológica e industrial de defesa nacional.**

Colaboração com DGAIED. Divulgação do catálogo no nosso *site*.

Colaboração com a Danotec . Convenção da ASD (*Aerospace and Defense*) em Lisboa.

Participação nas feiras de Le Bourget em Paris e Farnborough em Londres

Apoiar a certificação de empresas para trabalharem com a Embraer.

Apoiar acções de promoção externa.





Apoio no Processo de Internacionalização/Exportação

Segmentos de Clientes

Com Potencial

Regulares

Investem no exterior

Canais de Relacionamento

Gestores de Cliente

Lojas da Exportação

Contact Center / Site

Produtos / Serviços

Oportunidades Negócio

Capacitação

Listas de Compradores

Feiras Internacionais

Informação / Mercados

Contacto c/ Capital Risco

Missões Empresariais

Estudos Setoriais

Recursos

Os Quadros da Aicep

A Rede Externa

Os Apoios Comunitários





Obrigado

José Vital Morgado
vital.morgado@portugalglobal.pt

