

Portugal Exportador

Preparação para aplicar negócios no mundo

mercados e o aumento de vendas têm de passar pelo mundo porque é uma das tendências



Augusto Santos Silva, Ministro de Estado e dos Negócios Estrangeiros



Os números da 14.ª edição do Portugal Exportador

1.157
VISITANTES

800
EMPRESAS

55
REUNIÕES realizadas com web buyers, iniciativa lançada na edição de 2018

53
REUNIÕES no Meet the Leaders

115
EXPOSITORES

122
ORADORES

11
WORKSHOPS

Comércio eletrónico

O objetivo era alertar as empresas para a necessidade de diversificarem clientes, mercados e geografias. Hoje, 73% das exportações portuguesas demandam a União Europeia. Para isso esteve

ram presentes cerca de uma dezena de consultoras de comércio internacional, dez start-ups com produtos e serviços exportáveis, várias Câmaras de Comércio, como a alemã ou a britânica, duas dezenas de entidades de apoio à internacionalização, e web buyers internacionais.

No auditório 2, o digital era o tema dominante com a exibição do ponto de situação da digitalização e do comércio eletrónico, que também pode ser uma ferramenta de exportação, como dizia Carla Pereira, e-commerce de exportação. "Se ganharmos a batalha do comércio digital, ganhamos a batalha da diversificação de mercados para fora do espaço europeu", disse Augusto Santos Silva, ministro dos Negócios Estrangeiros, que esteve na abertura do evento, juntamente com Eurico Brilhante Dias, secretário de Estado para a Internacionalização, António Ramalho, presidente executivo do Novo Banco, e Jorge Rocha de Matos, presidente da Fundação AIP. "Portugal é dos países europeus em que menos se vende por e-commerce, tanto no mercado interno como para a exportação, e isto é algo que pode ser fatal",

alertou António Silva, administrador da AICEP Portugal Global.

Business angels

Este ano estreou-se o espaço Meet the Leaders, onde investidores e business angels dos mercados espanhol, angolano e alemão se reuniram com empresas, start-ups, para abordarem estratégias para esses mercados.

Entre a produção e o consumo desperdiça-se 24%, diz-se no painel sobre o agroalimentar, em que se referem as novas tendências alimentares que são ditadas pelos consumidores e as políticas públicas. Sublinha-se a necessidade de propósito, sustentabilidade, a preferência do consumo local, a baixa do consumo de carne, a pegada ecológica e a produção customizada aos clientes, o impacto da digitalização como o big data, a inteligência artificial tanto na produção como no consumo no auditório principal.

Também em destaque esteve o setor da metalomecânica que, em 2018, exportou 18,3 milhões de euros, mais 11,3% do que em 2017, segundo a Associação dos Industriais Metalúrgicos, Metalomecânicos e Afins de Portugal.



Zona de Portugal Exportador dedicada às Câmaras de Comércio.

Ponto de encontro para exportar mais

Certames em que se faz o encontro entre as empresas portuguesas e os clientes internacionais são importantes para a economia portuguesa e o crescimento das exportações.

"Portugal é um país com um mercado interno pequeno e aberto ao exterior, em que o crescimento económico vem fundamentalmente das exportações", diz Vítor Fernandes, vice-presidente do Novo Banco. Por isso, "certames como este ajudam a fazer o encontro entre as empresas portuguesas e os clientes internacionais, são importantes para a economia portuguesa e o crescimento das exportações". Tudo o que fomente a aproximação entre empresas estrangeiras e fornecedoras portuguesas é importante.

"Se as exportações são boas para as empresas portuguesas, são também boas para o Novo Banco", afirma Vítor Fernandes. Acrescenta que "é o banco que, em termos percentuais, mais negócio tem com empresas, ao contrário dos nossos principais concorrentes que são bancos mais virados para os particulares". Por isso está presente para ajudar a dinamizar o negócio das empresas no mercado internacional. Os cinco principais destinos das exportações portuguesas, que representam 60%, sofrem de perturbações como a guerra comercial dos EUA com a China, as atribuições de Espanha, os coletes amarelos de França, o fim do reinado Merkel na Alemanha, e

o Brexit no Reino Unido. Fleumático, Vítor Fernandes comentou que "consideramos sempre os próximos anos como os mais difíceis, porque os outros já passaram e estamos sempre ansiosos pelo futuro. A economia mundial já passou por fases boas, mas, assim-assim, mas a médio prazo tem sempre crescido."

Concentração na Europa

Adianta que não há estimativas de recessão em nenhum destes mercados, por isso, o que pode acontecer "é menos crescimento". "As definições que existem no comércio internacional põem incerteza no mundo dos negócios e a incerteza é má para os investimentos." "Se os fenómenos de incerteza se vierem a confirmar, "podemos ter um período menos positivo do que tivemos até aqui". Em qualquer circunstância, é importante uma empresa não estar dependente de um só cliente, por isso, "uma empresa não deve estar dependente de um mercado porque qualquer problema nesse mercado vai refletir-se na empresa, ou seja, a diversificação de mercados é fundamental".

"Temos um comércio internacional muito concentrado na Europa, que não deve ser descurado por-



Uma empresa não deve estar dependente de um mercado porque qualquer problema nesse mercado vai refletir-se na empresa, ou seja, a diversificação de mercados é fundamental.



VÍTOR FERNANDES, vice-presidente do Novo Banco

que é um mercado natural em que não existe risco cambial, mas diversificamos pouco para países de outras geografias como a Ásia, as Américas, África, Médio Oriente, em que se preveem crescimentos mais elevados mas não são destinos por excelência das exportações portuguesas."

"O que os números nos mostram é que as empresas exportadoras são normalmente empresas com melhor performance financeira e mais capitalizadas. Como exportam, estão sujeitas a uma concorrência mais forte e, portanto, têm de se apetrechar para concorrer em mercados mais sofisticados", explica Vítor Fernandes.

Transformar Portugal num grande hub empresarial

É fundamental equilibrar o peso da União Europeia, cerca de 75% das exportações portuguesas, com o "O ideal seria 50%-50%", afirmou Jorge Rocha de Matos da Fundação AIP.

No Portugal Exportador deste ano, a presença de expositores, os cafés temáticos, e os vários seminários foram de uma "grande riqueza em termos informativos para os empresários e gestores porque o objetivo do Portugal Exportador é criar condições para que os pequenos e médios empresários possam cada vez mais desenvolver as suas exportações", disse Jorge Rocha de Matos, ainda do evento fervejava de pessoas.

O presidente da Fundação AIP, que juntamente com o Novo Banco e a AICEP organizam o Portugal Exportador desde 2005, quando as exportações se abateavam dos 27% do PIB, e hoje estão nos 44%, e com um PIB superior, diz que, "sendo a integração nas exportações muito importante, tanto em produto, mão de obra e tecnologia, quanto mais empresas portuguesas tivermos vocacionadas para a internacionalização e para as exportações, melhor".

Sublinha que os pequenos e médios empresários têm um grande "contributo para o valor acrescentado muito elevado, o que significa que são fortes criadores de postos de trabalho".

Jorge Rocha de Matos referiu-se ainda aos vários desafios que as empresas e a economia portuguesa têm pela frente. "Hoje estamos quase em pleno emprego, mas temos um desafio para vencer que é criar condições para atrair mão de obra qualificada, que cada vez é maior, mas tem de aumentar", disse. Além disso, "temos um problema que é a carência de capitais, por isso temos de criar instrumentos para atrair parceiros investidores que com o seu capital possam ajudar a alavancar todo este pro-

Temos um carência de capitais para atrair investido capital p alavancar Nesse pro privilegian asiáticos.



reto. Nesse privilegiamos Em relação mercados, é brar o peso que represent exportações dutos e serviços. "O ideal afirmou Rocha tou que "o g reformar o país presarial no com uma cap espaços das 2. Referiu ainda geoeconómia



Ponto de encontro para exportar mais

Zona de Portugal
Exportador dedicada às
Câmaras de Comércio.

Certames em que se faz o encontro entre

Tr
nu
hu

É fun
cerca
"O id
da Fu

No
ano
café
nã
qu
pa

