



FORUM PARA A
COMPETITIVIDADE

Portugal – Uma estratégia para o crescimento
Grupo de Trabalho III. Exportação e Subcontratação
Especializada

Relatório sectorial

8 de Maio de 2017

Membros do Grupo de Trabalho	2
Resumo executivo.....	3
1. Introdução.....	4
2. Tópicos e medidas facilitadoras	4
2.1. Dimensão das Empresas	4
2.2. Parcerias	5
2.3. Financiamento e Risco.	6
2.4. Quantificação e Monitorização	6
2.5. Diversificar.....	7
3. Resumo das propostas do Grupo de Trabalho	7



FORUM PARA A
COMPETITIVIDADE

Membros do Grupo de Trabalho

Ângelo Ramalho – CEO da Efacec

António Oliveira – Chefe do Departamento de Políticas de Empresa do IAPMEI

Francisco Lopes – Director de Planeamento e de Políticas de Empresa do IAPMEI

Gonçalo Salazar Leite – Vice Presidente do Conselho de Administração da SECIL

Jaime de Lacerda – Director Geral do Forum para a Competitividade

João Costa – Vice Presidente da Direcção da ATP

Miguel Gomes da Costa – Presidente do Conselho de Administração da COSEC

Miguel Horta e Costa – Vogal da Direcção da CCIP

Mónica Moreira – Directora AEP Internacionalização

Pedro Braz Teixeira – Director do Gabinete de Estudos do Forum para a
Competitividade

Pedro Madeira Rodrigues – Ex-Secretário Geral da CCIP

Pedro Sena da Silva – Membro do Conselho da Indústria Portuguesa da CIP

Relator

Pedro Sena da Silva



FORUM PARA A
COMPETITIVIDADE

Resumo executivo

A estrutura das exportações em 2015 é caracterizada por uma acentuada diversificação tanto sectorial como por tipo de bens e serviços. Já quanto aos mercados de destino das exportações, existe uma grande concentração regional na União Europeia, a representar cerca de 70%, e por países, em que a Espanha absorve mais de 20% do total das exportações.

A excessiva concentração dos mercados de destino, para que possa ser contrariada com sucesso, exige um sector exportador diversificado e envolvendo um número crescente de empresas e empresas de maior dimensão.

Apresenta-se em seguida as nossas propostas prioritárias para estimular um forte crescimento das exportações:

- [P.3.1] – Agilizar os mecanismos de apoio financeiro e gestão de risco associado às exportações, com maior flexibilidade no crédito à exportação e novo tipo de seguro de crédito para exportações em novos mercados – “Países de risco”.
- [P.3.2] – Promover um mecanismo simples de associação, que facilite o agrupamento de empresas com objectivos comuns ou agrupamento de empresas para mercados, concursos ou projectos específicos.
- [P.3.3] – Promover a disseminação de informação entre as empresas para identificar e promover oportunidades de negócio.
- [P.3.4] – Incentivar a substituição competitiva de importações. Criar uma base de dados de produtos substituíveis, identificar oportunidades e promover a substituição de importações tanto no B2C como no B2B.
- [P.3.5] – Incentivar novas empresas exportadoras.



FORUM PARA A
COMPETITIVIDADE

1. Introdução

A estrutura das exportações em 2015 é caracterizada por uma acentuada diversificação tanto sectorial como por tipo de bens e serviços, sendo necessário agregar 7 sectores para ultrapassar os 50% de exportações. Já quanto aos mercados de destino das exportações, existe uma grande concentração regional na União Europeia, a representar cerca de 70%, e por países, em que a Espanha absorve mais de 20% do total das exportações.

Se, por um lado, a diversificação sectorial reduz a vulnerabilidade para a economia nacional, por outro torna mais difícil a hierarquização de medidas por sectores e aconselha, antes, medidas com carácter transversal e de menor intensidade estratégica sectorial.

Também a excessiva concentração dos mercados de destino, para que possa ser contrariada com sucesso, exige um sector exportador diversificado e envolvendo um número crescente de empresas e empresas de maior dimensão.

2. Tópicos e medidas facilitadoras

Neste contexto, os tópicos que foram discutidos no Grupo de Trabalho, ainda que suscitados por diferentes motivações ou necessidades específicas, acabaram por se traduzir em medidas aplicáveis a todos os sectores.

2.1. Dimensão das Empresas

Na medida em que a reduzida dimensão das empresas pode constituir um obstáculo ao desenvolvimento das exportações, propõem-se as seguintes medidas.

2.1.1. AEE – Agrupamento de Empresas para Exportação

Mecanismo simples de associação, que facilite o agrupamento de empresas com objectivos comuns ou agrupamento de empresas para mercados, concursos ou projectos específicos.



FORUM PARA A COMPETITIVIDADE

Poderá ser constituído por empresas complementares para oferecerem uma proposta de valor mais abrangente ou por empresas similares, de forma a conseguirem escala competitiva, com recurso a plataformas digitais. Este processo poderá ser desencadeado por iniciativa empresarial ou sectorial, através das associações.

2.1.2. Participação das PME's nos projectos internacionais das grandes empresas

Os projectos de investimento no estrangeiro por parte das maiores empresas nacionais deveriam privilegiar a integração dos fornecedores nacionais. Esta integração é reciprocamente benéfica uma vez que consolida a cadeia de valor das grandes empresas e potencia novas exportações para PME's.

2.2. Parcerias

As parcerias entre empresas devem ser estimuladas para minimizar os inconvenientes da reduzida dimensão e maximizar sinergias.

2.2.1 Exportação por fornecedores nacionais

Empresas nacionais com operações e instalações fixas no exterior devem ser incentivadas a, sempre que possível, levarem consigo os seus fornecedores nacionais e dar-lhes assim uma oportunidade de trabalharem em mercados externos, internacionalizando as relações B2B existentes no mercado nacional.

2.2.2. Transformar fornecedores externos em promotores de exportações

Fornecedores externos de bens de equipamento ou mercadorias, dos sectores mais competitivos da economia nacional, podem ter interesse em fazer *procurement* em Portugal numa perspectiva de B2B.

2.2.3. Projecto "Oferta Integrada"

Replicar em vários sectores os projectos de oferta integrada nos mercados externos.



FORUM PARA A COMPETITIVIDADE

2.2.4. Acesso a canais de distribuição e logística

Tanto nos canais de distribuição B2C como na logística B2B, analisar e cruzar as experiências dos vários sectores explorando sinergias.

2.3. Financiamento e Risco.

Agilizar os mecanismos de apoio financeiro e gestão de risco associado às exportações.

2.3.1. Maior flexibilidade no crédito à exportação

Adequar os instrumentos de “trade finance” no apoio às empresas de menor dimensão e/ou novos sectores exportadores.

Divulgar e adaptar o modelo de antecipação de recebimentos por apresentação de facturas (semelhante ao *factoring* com desconto nulo ou mínimo), viabilizado pela associação a uma forma de seguro de crédito, por parte de empresas em fase inicial de exportações.

2.3.2. Novo tipo de seguro de crédito para exportações em novos mercados – “Países de risco”

Os exportadores nacionais concorrem com empresas de países que têm instrumentos de seguro de crédito à exportação mais abrangentes. Fazer uma análise das práticas mais competitivas dos países que mais directamente concorrem connosco.

2.4. Quantificação e Monitorização

A diversificação sectorial e de mercados da actividade exportadora, exige quantificação e monitorização.

2.4.1. Quantificação das oportunidades de crescimento.

Identificação de mercados e sectores com potencial de crescimento exportador. O sucesso e as melhores práticas dos sectores exportadores mais competitivos, com a elaboração de planos estratégicos, deverá ser replicado em outros sectores.



FORUM PARA A COMPETITIVIDADE

2.4.2. Monitorizar a relação entre os projectos apresentados e aprovados e o impacto efectivo no aumento das exportações.

2.4.3. Incentivar a substituição competitiva de importações

Criar uma base de dados de produtos substituíveis, identificar oportunidades e promover a substituição de importações tanto no B2C como no B2B.

2.4.4. Objectivo de crescimento nas exportações de bens superior a 4.5% ao ano (entre 2010-2015 cresceram 5.9% ao ano em termos reais) alcançando 50% do PIB.

Os sectores mais dinâmicos e com crescimento mais acentuado das exportações, servem de modelo para novas metas mais ambiciosas.

2.5. Diversificar

2.5.1. Incentivar novas empresas exportadoras

2.5.2. Programas de formação das PME's orientados para a exportação

2.5.3. Cooperação AICEP com as Câmaras de Comércio e Indústria, projectando as ligações a mercados terceiros.

3. Resumo das propostas do Grupo de Trabalho

Sem prejuízo de uma descrição mais detalhada dos tópicos e medidas facilitadoras que foram analisadas, uma apresenta-se em seguida uma hierarquização das propostas do Grupo de Trabalho III – Exportação e Subcontratação Especializada:

- [P.3.1] – Agilizar os mecanismos de apoio financeiro e gestão de risco associado às exportações, com maior flexibilidade no crédito à exportação e novo tipo de seguro de crédito para exportações em novos mercados – “Países de risco”.



FORUM PARA A
COMPETITIVIDADE

- [P.3.2] – Promover um mecanismo simples de associação, que facilite o agrupamento de empresas com objectivos comuns ou agrupamento de empresas para mercados, concursos ou projectos específicos.
- [P.3.3] – Promover a disseminação de informação entre as empresas para identificar e promover oportunidades de negócio.
- [P.3.4] – Incentivar a substituição competitiva de importações. Criar uma base de dados de produtos substituíveis, identificar oportunidades e promover a substituição de importações tanto no B2C como no B2B.
- [P.3.5] – Incentivar novas empresas exportadoras.