

Portugal

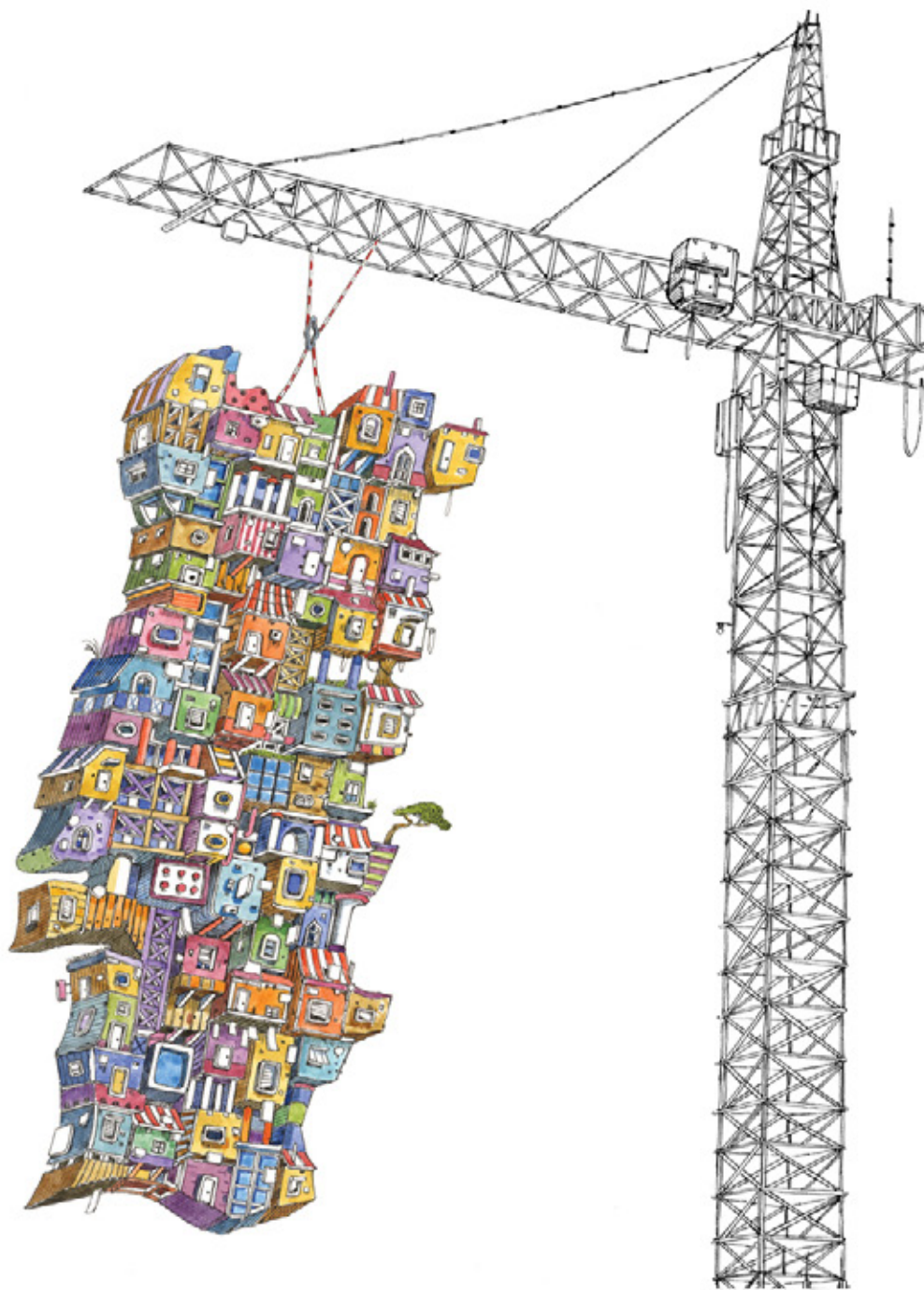
# Business On the Way

TRIMESTRAL A/M/J 2021 GRATUITO

BY



AEP



A INTERNACIONALIZAÇÃO E A RECUPERAÇÃO DE PORTUGAL



**CBS** creative building  
solutions

[www.cbs.pt](http://www.cbs.pt)

[www.facebook.com/cbs.pt](https://www.facebook.com/cbs.pt)

E. geral@cbs.pt

T. +351 255 810 230

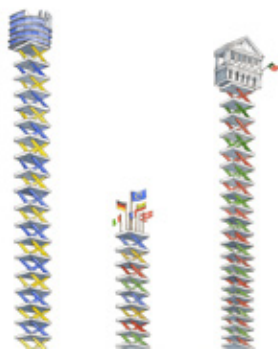
**STANDS** PROJETOS  
ESPECIAIS  
SHOWROOMS MUSEUS  
**EXPOSIÇÕES**





## A INTERNACIONALIZAÇÃO E A RECUPERAÇÃO DE PORTUGAL

### INTERNATIONALISATION AND THE RECOVERY OF PORTUGAL



Capa: Ana Aragão (Porto, 1984) é arquiteta licenciada pela Faculdade de Arquitetura da Universidade do Porto, onde foi monitora convidada. Após o estágio profissional, ingressa como bolsista no Doutoramento em Coimbra, que decide interromper para se dedicar exclusivamente ao desenho. É a partir do universo da arquitetura que nasce o seu fascínio pela representação de cidades, imaginárias ou não. Ilustradora? Pintora? Prefere dizer que faz desenhos, simplesmente. Vive intrigada com os mapas mentais e emocionais que nascem da nossa experiência quotidiana, explorando-os através das linhas mais finas possíveis, ou da paleta cheia de cores. As suas cidades, ou melhor, as suas “anagrafias” urbanas, não contam as histórias dos seus edifícios, mas sim das pessoas que lá habitam. A cidade é, afinal, apenas o pretexto para o humano.

A dedicação de Ana Aragão ao desenho e à pintura tem sido reconhecida nacional e internacionalmente, salientando-se a sua participação na Bienal de Veneza 2014, o destaque como capa da publicação chinesa Casa e a selecção pela Luerzer’s Archive - “200 Best Illustrators Worldwide”. Tem vindo a desenvolver projetos sobre algumas cidades portuguesas. Vive e trabalha no Porto.



Cover: Ana Aragão was born in Porto, 1984, and has a degree in Architecture from the University of Porto, where she was also a guest facilitator. Following her internship, she won a scholarship to pursue a doctorate in Coimbra, which she then interrupted so as to dedicate herself exclusively to illustration. The world of architecture gave rise to her fascination for drawing cities, both real and imaginary. Illustrator or painter? She prefers to say that she simply draws. Constantly intrigued by the emotional and mental maps which originate from our daily experiences, she explores them using the finest lines and a full pallet of colour. Her cities, or rather, her urban “anagraphs” don’t merely tell stories of buildings, but also of the people who live in them. The city is, after all, just a pretext for the human.

Ana Aragão’s dedication to drawing and painting has earned her national and international recognition, including a participation in the 2014 Venice Biennale, a cover story in a Chinese edition of Home and having been chosen by Luerzer’s Archive for the “200 Best Illustrators Worldwide” list. Recently she has been developing some projects about Portuguese cities. She lives and works in Porto.

5

**EDITORIAL**  
Editorial

10

**Pedro Siza Vieira**  
**A INTERNACIONALIZAÇÃO E A  
RECUPERAÇÃO DE PORTUGAL (i)**  
Internationalisation and the  
Recovery of Portugal (i)

14

**Eurico Brilhante Dias**  
**UMA VEZ MAIS, A INTERNACIONALIZAÇÃO!**  
Internationalisation once again!

18

**Elisa Ferreira**  
**RECUPERAR PORTUGAL E AS SUAS EMPRESAS**  
The Recovery of Portugal and its companies

22

**Luís Castro Henriques**  
**INTERNACIONALIZAÇÃO E INVESTIMENTO  
– UMA FÓRMULA VENCEDORA**  
Internationalisation and Investment  
– A winning formula

26

**Francisco Sá**  
**A INTERNACIONALIZAÇÃO E A  
RECUPERAÇÃO DE PORTUGAL (ii)**  
Internationalisation and the  
Recovery of Portugal (ii)

30

**Paulo Vaz**  
**RELANÇAR O CRESCIMENTO  
PELA INTERNACIONALIZAÇÃO**  
Relaunching growth through  
Internationalisation

34

**Beatriz Freitas**  
**A INTERNACIONALIZAÇÃO E A  
RECUPERAÇÃO DE PORTUGAL (iii)**  
Internationalisation and the  
Recovery of Portugal (iii)

38

*António Laranjo*

**A INTERNACIONALIZAÇÃO E A  
RECUPERAÇÃO DE PORTUGAL (iv)**

Internationalisation and the  
Recovery of Portugal (iv)

44

*José Gonçalves*

**ENTREVISTA**

Interview



## MERCADO—ALVO

TARGET MARKET

52

**EUA, CHINA E RÚSSIA.**

**GRANDES MERCADOS COM  
GRANDES OPORTUNIDADES.**

EUA, China and Russia.

Big markets with big opportunities.

## INTERNACIONALIZAÇÃO AEP

AEP INTERNATIONALISATION

66

**AOS POUCOS, RUMO À  
RECUPERAÇÃO DA ATIVIDADE  
EMPRESARIAL**

Gradually, towards the recovery  
of business activity

## RADAR INTERNACIONALIZAÇÃO

INTERNATIONALISATION RADAR

74

**REVIGRÉS**

76

**PRIMOR**

78

**MOTA-ENGIL**

80

**SIMOLDES**

82

**GRUPO CASAIS**

84

**CIN**

86

**EFACEC**

## LANÇAMENTOS E ATIVIDADES

AEP LAUNCHINGS AND ACTIVITIES

90

**INTERREG. LANÇAMENTO DO COLOGISTICS  
BUSINESS ACCELERATOR (CBA)**

Interreg. Launching of the CoLogistics Business  
Accelerator (CBA)



94

**SERVIÇOS**

Services

96

**CALENDÁRIO**

Calendar



Foto: José Ribeiro

## *Luís Miguel Ribeiro*

Presidente da AEP  
*AEP President*

O Governo acaba de anunciar o lançamento oficial do “Convite à Manifestação de Interesse para Desenvolvimento de Projetos” no âmbito das “Agendas Mobilizadoras para a Inovação Empresarial”, com um envelope de 558 milhões de euros e para as “Agendas Verdes para a Inovação Empresarial”, com um envelope de 372 milhões de euros. Trata-se de uma verba que totaliza 930 milhões de euros de incentivos não reembolsáveis, o que constitui o início da implementação do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) que muitas empresas portuguesas, sobretudo as que se encontram em dificuldades, há muito anseiam.

De acordo com o mesmo aviso, este concurso de ideias quer identificar as oportunidades reais de investimento e as capacidades de execução para o desenvolvimento de projetos que permitam transformar o perfil de especialização da economia portuguesa, incentivando atividades de maior valor acrescentado e intensivas em conhecimento, orientadas para os mercados internacionais e para a cria-

The Government has just announced the official launch of a “Call for the Expression of Interest for Project Development” within the framework of the “Mobilisation Agendas for Business Development”, with an envelope of 558 million euros and for the “Green Agendas for Business Innovation”, worth 372 million euros. This amounts to a total of 930 million euros of non-refundable incentives, which is but the first stage of implementation of the Resilience and Recovery Plan (RRP) that many Portuguese companies, especially those that find themselves in a more difficult economic situation, have long been hoping for.

According to the same notice, this tender hopes to identify opportunities for real investment and the ability to execute and develop projects that help to transform the specialisation profile of the Portuguese economy, encouraging higher added value and knowledge-intensive activity, geared towards external markets and creation of qualified jobs.

ção de empregos qualificados.

Acresce ainda que estas agendas deverão, até 2030, contribuir de forma efetiva para o aumento das exportações de bens e serviços, para o aumento do investimento em I&D e para a redução das emissões de CO2.

Estes são objetivos que a AEP aplaude, não deixando, contudo, de alertar para a celeridade dos processos, porque, numa fase terrível que o país e o mundo ainda atravessam, é preciso, de uma vez por todas, haver urgência, simplificação e ao mesmo tempo rigor na aplicação de recursos para as empresas.

Há empresas nacionais ainda em dificuldades que tiveram apoios públicos, nomeadamente o *lay-off* – de que devemos reconhecer o seu mérito –, mas outras empresas continuam ainda de portas abertas, porque estão a utilizar até ao limite os seus capitais próprios, na esperança e na expectativa de poderem recuperar. Porém, estão no limite da sobrevivência.

Reforço que é preciso que estes apoios cheguem rápido, sob pena do desemprego aumentar, desperdiçando recursos humanos capazes. É importante ter meios para fixarmos os nossos talentos, não os deixar ir embora, como já vimos acontecer anteriormente.

Neste lançamento oficial, diz o Governo que as propostas para estas agendas deverão ser desenvolvidas por consórcios, que poderão incluir empresas, associações empresariais, entidades do sistema de investigação e inovação, entidades da esfera municipal, instituições académicas, entre outras. A nossa resposta só pode ser esta: estamos presentes e muito atentos e na linha da frente para ajudar o tecido empresarial português a recuperar e a alcançar novas metas ambiciosas em todas as áreas do Plano de Recuperação e Resiliência.

Sabemos que temos uma concorrência para respeitar, mas é importante que a execução dos projetos seja feita por empresas nacionais ou localizadas em território nacional. Só assim é que cumprimos o desígnio de termos um país mais competitivo e, em termos sociais, um país mais coeso.

É bom que tenhamos consciência que enfretamos o desafio do emprego, o desafio do crescimento económico, o desafio de termos um país com empresas mais sólidas, sustentáveis, com maior capacidade de exportação, maior capacidade competitiva e o desafio sempre presente da produtividade.

Folgo em ler no artigo do Ministro de Estado, da Economia e da Transição Digital, Pedro Siza Vieira, na edição desta revista, que o Executivo tem reforçado o trabalho para alcançar os objetivos traçados na estratégia para o desenvolvimento de Portugal, designadamente elevar as

These agendas should also contribute effectively, by 2030, to rising exports of goods and services, to increase investment in R&D and to reduce CO2 emissions.

These are goals that the AEP applauds, while calling attention to the necessity for speeding up the processes, since, in the terrible phase the country and the world are going through, it is necessary – once and for all – to act with urgency, simplicity, and, at the same time, thoroughness in attributing resources to companies.

There are some struggling Portuguese companies that received state support, namely lay-off plans – the merit of which is to be noted –, but other companies have only remained open because they are stretching their own capital to the limit, in the hopes and expectations that they will be able to recover. However, they are at the limits of survival.

I cannot stress enough the need to make sure this money reaches companies as quickly as possible, if we do not wish to see unemployment rise and talented human resources wasted. It is important to have the means to hold on to this talent, and not just watch it drain away, as has happened before.

In its call, the Government says that proposals should be developed by consortiums which can include companies, business associations, research and innovation systems entities, municipal entities, and academic institutions, among others. To which we can but reply: we are here, paying close attention, and in the frontline to help the Portuguese business community recover and reach the new and ambitious goals laid out in all the fields of the Recovery and Resilience Plan.

We know that we are facing stern competition, but it is important that these projects be executed by Portuguese companies, based in Portugal. This is the only way we can guarantee a more competitive and more socially cohesive country.

We should also be aware that we are facing a challenge in terms of employment, of economic growth, the challenge of becoming a country with more solid and sustainable companies, better capable of exporting, more competitive and, of course, the ever-present challenge of productivity.

It is a relief to read, in the article by Pedro Siza Vieira, minister of State, Economy and Digital Transition, in this edition, that the Government has doubled down on its efforts to reach the goals laid out in Portugal's development strategy, namely that of elevating exports to 53% of GDP by 2030.

To this end, the importance of the “ambitious Recovery and Resilience Plan (RRP), Free Trade Agreements and the new Multiannual Financial Framework (PT

exportações até 53% do Produto Interno Bruto até 2030.

Para tal, muito conta o “ambicioso Plano de Recuperação e Resiliência (PRR), os Acordos de Comércio Livre e o novo Quadro Financeiro Plurianual (PT 2030)”, refere o ministro, acrescentando que foram definidas “respostas para beneficiar as nossas empresas, e, assim, promover a resiliência económica e do tecido produtivo nacional.”

Conclui o ministro Siza Vieira, que faz uma interessante descrição da evolução das exportações nacionais: “os desafios de não deixar ninguém para trás, da dupla transição – climática e digital –, da competitividade e da coesão revelam-se ainda mais urgentes perante as consequências desencadeadas pela pandemia, pelo que mantermos a intensidade das respostas e a sua adequação é essencial para garantir um cenário de renovadas oportunidades para as nossas empresas e para os nossos trabalhadores”. Só posso subscrever as suas palavras e reafirmar o papel central da AEP no apoio às empresas para que as mesmas possam beneficiar destes importantes instrumentos de recuperação e transformação.

Neste contexto, este número da revista *BOW*, que assinalamos de forma especial por se tratar do 20.º número e de marcar os cinco anos de edição desta incontornável publicação, tem como tema “A Internacionalização e a Recuperação de Portugal”, e está recheado de reflexões interessantes e a não perder, nomeadamente do Secretário de Estado da Internacionalização, Eurico Brilhante Dias; Comissária Europeia para a Coesão e Reformas, Elisa Ferreira; Presidente da AICEP, Luís Castro Henriques; Presidente da IAPMEI, Francisco Sá; Presidente do Banco Português de Fomento, Beatriz Freitas e Presidente das Infraestruturas de Portugal, António Laranjo.

A entrevista desta edição, que se pretende seja uma análise equidistante do Plano de Recuperação e Resiliência, é feita a José Gonçalves, Presidente e *Country Manager Director* da Accenture Portugal.

Os mercados-alvo em destaque nesta edição são estratégicos para a recuperação e projeção de Portugal: China, EUA e Rússia, sempre acompanhados por gráficos úteis à sua leitura.

A terminar, destaco o projeto CoLogistics Business Accelerator (CBA), um acelerador de negócios em torno da logística e da função da cadeia de abastecimento, entre muitas outras iniciativas levadas a cabo pela AEP, que voltou às feiras presenciais, fundamentais para o processo de internacionalização das nossas empresas associadas. Fique atento, porque muitas mais iniciativas deste género estão a ser preparadas e agendadas. Não as perca e até lá, uma boa leitura!

2030)” must be stressed, with the minister adding that the Government “developed solutions to benefit our companies and encourage the resilience of our economy and national production community”.

So says Pedro Siza Vieira, who leaves us with an interesting description of the evolution of national exports: “The challenges of leaving nobody behind, double climate and digital transition, competitiveness, and cohesion are shown to be even more urgent in the face of the fallout of the pandemic, which is why it is crucial that we keep up the intensity of economic solutions and their application to our companies and workers”. I cannot agree more with these words and stress the central role of the AEP in support of companies so that they can benefit from these important recovery and transformation tools.

In this context, this edition of *BOW* magazine, which is special, for being the 20th and for marking five years of this important publication, is centred on the subject of the “Internationalisation and Recovery of Portugal” and is filled with interesting reflections by such figures as Eurico Brilhante Dias, the Secretary of State for Internationalisation; Elisa Ferreira, European Commissioner for Cohesion and Reform; AICEP Chairman Luís Castro Henriques; IAPMEI Chairman Francisco Sá, the Chairwoman of the Banco Português do Fomento, Beatriz Freitas and the Chairman of Infraestruturas de Portugal, António Laranjo.

In this issue we interview José Gonçalves, Chairman and Country Manager Director of Accenture Portugal, in what we expect to be a non-biased analysis of the Recovery and Resilience Plan.

The target markets analysed in this issue are also strategic to Portugal’s recovery and promotion: China, USA, and Russia, as always, accompanied by graphs that make them easier to take in.

I would like to end by mentioning the CoLogistics Business Accelerator project (CBA), a business accelerator centred on logistics and the supply chain function, and many other initiatives carried out by the AEP, which has now returned to onsite fairs that are so important to the internationalisation processes of our member companies. Keep your eyes peeled for many other initiatives of the sort being prepared and scheduled. Don’t miss out! Until then, enjoy this edition of *BOW*!





**A Internacionalização e a  
Recuperação de Portugal**  
*Internationalisation and the  
Recovery of Portugal*

# A Internacionalização e a Recuperação de Portugal (i)

## *Internationalisation and the Recovery of Portugal (i)*

Foto: João Bica, Portal do Governo.



### **Pedro Siza Vieira**

Ministro de Estado, da Economia e da Transição Digital  
*Minister of State for the Economy and the Digital Transition*

Os impactos da pandemia da doença Covid-19 atingiram dimensões sem precedentes e interromperam, de forma abrupta, o ciclo de crescimento registado até março de 2020, no qual se incluía o contínuo aumento das exportações portuguesas.

A nossa economia e a nossa sociedade foram expostas a cenários complexos, instáveis e desafiantes, que obrigaram à imposição de restrições, de forma a controlar a doença e a mitigar o contágio para proteção de todos os portugueses.

Esta crise sanitária, de dimensão mundial, resultou numa retração generalizada de quase todas as atividades económicas e produtivas e, no nosso País, abrandou o ritmo verificado na internacionalização.

Registávamos um progresso contínuo no valor das exportações nacionais (em valores pré-pandemia, ultrapassando os 93 mil milhões de euros em 2019, +26,5% face ao valor de 2015), do número de empresas exportadoras (+ 1750 empresas exportadoras em 2019 face a 2015) e do peso das exportações de bens e de serviços no total do Produto Interno Bruto (em 2019, atingiu um máximo de 43,5%).

De igual modo, existia um aumento das exportações nacionais de produtos industriais de níveis de intensidade tecnológica mais elevados, a que corresponde um maior valor acrescentado e que constitui um importante indicador de desenvolvimento industrial.

As exportações anuais do conjunto dos produtos industriais transformados cresceram sustentadamente ao longo dos últimos seis anos an-

The impact of the Covid-19 pandemic has been unprecedented and led to the abrupt interruption of a cycle of growth that had been taking place until March 2020, which included the continuous increase of Portuguese exports.

Our economy and our society were exposed to complex, unstable, and challenging situations that included the application of restrictions to better control the disease, avoid contagion, and protect the entire population.

This global health crisis resulted in a general retraction of almost all economic and productive activity and slowed the rhythm of internationalisation our country had been experiencing.

We had been seeing constant progress in the value of national exports (before the pandemic these were worth over 93 billion euros in 2019, +26.5% the value of 2015), of exporting companies (+1750 exporting companies in 2019, compared to 2015) and in the weight of exports of goods and services in relation to Gross Domestic Product (which peaked at 43.5% in 2019).

We were also witnessing an increase in national exports of high-tech intensive industrial levels, which implies greater added value and is an important indicator of industrial development.

Annual exports of processed industrial products saw sustained growth over the six years prior to the pandemic (+24.9% from 2014 to 2019), with High-tech (+85.1%) and Medium-High-tech (+36.1%) products standing out.

Exports of processed industrial products are





tes da pandemia (+24,9% em 2019 face a 2014), com destaque para o ritmo de crescimento dos produtos de Alta (+85,1%) e de Média-alta tecnologia (+36,1).

As exportações de produtos industriais transformados têm por principal destino os Estados-membros da UE (76,5% em 2019), que sendo um espaço económico integrado, sofisticado e competitivo, nos prepara também para sermos competitivos no comércio internacional.

Mas o comércio intracomunitário é ainda muito relevante para Portugal e assistimos a uma diversificação muito acentuada dos mercados: um aumento do valor das exportações para mercados extra-UE (máximo de 23 623 milhões de euros em 2019) e do número de empresas exportadoras de bens para países fora da UE (em 2017, o número recorde de 22 988 empresas exportadoras).

Aos mercados extra-UE tradicionais, como os EUA, Canadá, Brasil, Marrocos, China ou Angola, que continuam a ter uma importância fundamental, temos acrescentado outros e diversificado para destinos como a Argentina, Tunísia, Egito, África do Sul, Índia, Coreia do Sul, Vietname ou Austrália.

Sabemos que a pandemia da Covid-19 originou uma profunda recessão económica e social, com a disrupção da atividade económica e uma quebra abrupta do comércio internacional. Este difícil contexto veio fortalecer a importância da diversificação de mercados – não apenas clientes, mas também fornecedores – para promover

generally to EU member states (76.5% in 2019) which, being an integrated, sophisticated, and competitive economic space, leaves us in a better position to be competitive on the international stage.

But intra-community trade is still very relevant to Portugal and we have been witnessing great market diversification: an increase in the value of exports to non-EU markets (peaking at 23.623 billion euros in 2019) and in the number of companies exporting to outside of the EU (in 2017 this peaked at 22.988 exporting companies).

Traditional non-EU markets, such as the USA, Canada, Brazil, Morocco, China, and Angola continue to be very important, but we have seen others join the list, such as Argentina, Tunisia, Egypt, South Africa, India, South Korea, Vietnam, and Australia.

We are aware that the Covid-19 pandemic led to a deep economic and social recession, disrupting economic activity, and generating an abrupt decline in international trade. This difficult context has only made it more important to diversify markets – not only in terms of clients, but also suppliers – to encourage the economy to be more sustainable and resilient to external shocks.

While acknowledging the existing health challenges, we have made every effort to reach the goals laid out in Portugal's development strategy, namely trying to get exports up to 53% of Gross Domestic Product by 2030.

uma economia mais sustentável e mais resiliente a choques externos.

Não ignorando os desafios que se mantêm a nível sanitário, temos reforçado o trabalho para alcançar os objetivos traçados na estratégia para o desenvolvimento de Portugal, designadamente elevar as exportações até 53% do Produto Interno Bruto até 2030.

Através de instrumentos como o ambicioso Plano de Recuperação e Resiliência (PRR), os Acordos de Comércio Livre e o novo Quadro Financeiro Plurianual (PT 2030), definimos respostas para beneficiar as nossas empresas, e, assim, promover a resiliência económica e do tecido produtivo nacional.

Estes são exemplos de recursos que possibilitam um conjunto de reformas e de investimentos, que viabilizam retomar o objetivo de convergência com a União Europeia ao longo da próxima década.

Os desafios de não deixar ninguém para trás, da dupla transição – climática e digital –, da competitividade e da coesão revelam-se ainda mais urgentes perante as consequências desencadeadas pela pandemia, pelo que mantermos a intensidade das respostas e a sua adequação é essencial para garantir um cenário de renovadas oportunidades para as nossas empresas e para os nossos trabalhadores.

Todos estamos convocados para continuar o caminho assente na qualidade de gestão e dos recursos humanos, nas redes de conhecimento, no posicionamento nas cadeias de valor internacional, em novos processos industriais mais sustentáveis e numa estrutura financeira sólida para consolidar crescimentos liderados pelo desenvolvimento tecnológico, pela inovação, pelas exportações e pela internacionalização.

Through tools such as the ambitious Recovery and Resilience Plan (RRP), Free Trade Agreements and the new Multiannual Financial Framework (PT 2030), we developed solutions to benefit our companies and encourage the resilience of our economy and national production community.

These are examples of resources that open the door to a range of reforms and investments, making it possible to get back on track with the goal of European Union convergence over the next decade.

The challenges of leaving nobody behind, double climate and digital transition, competitiveness, and cohesion are shown to be even more urgent in the face of the fallout of the pandemic, which is why it is crucial that we keep up the intensity of economic solutions and their application to our companies and workers, so as to ensure a framework of new opportunities.

We all find ourselves summoned to continue along a path based on the quality of management and human resources, knowledge networks, positioning in international value chains, new and more sustainable industrial processes, and a solid financial structure, to consolidate a growth that is guided by technological development, innovation, exports, and internationalisation.





[www.portugalbusinessontheway.com](http://www.portugalbusinessontheway.com)

A **Portugal Business On the Way (BOW)** é a plataforma inovadora desenvolvida pela AEP e que se destina à disseminação de boas práticas e divulgação de resultados, bem como ao New Business e Business Matching numa perspetiva global, ao serviço da internacionalização das empresas portuguesas.

A plataforma Portugal Business On the Way disponibiliza conteúdos multilíngues relevantes, acessíveis em Portátil, PC, Tablet ou SmartPhone, e que oferece um conjunto de ferramentas de elevado valor para a atividade de internacionalização.

Na plataforma Portugal Business On the Way encontra as seguintes funcionalidades, com acessos segmentados:

- **Companies Profiles:** a área onde as empresas participantes aderentes se apresentam através de um breve descritivo;
- **Business Matching:** a área de colocação de ofertas e oportunidades de parcerias entre empresas portuguesas e empresas estrangeiras;

- **Tenders:** a secção destinada à divulgação de concursos ou consultas no mercado externo;

- **Marketplace:** a zona reservada à promoção exclusiva dos produtos e serviços das empresas, num ambiente de showroom;

- **Benchmarking:** destinado à publicação de case studies promovendo a partilha de práticas bem-sucedidas, quer pelos agentes económicos que executam projetos, quer pelo mercado nacional e internacional;

- **Trade Monitor:** uma ferramenta com um interface intuitivo e de fácil utilização que permite a pesquisa de informação por mercados-chave com acesso a indicadores estatísticos e económicos de suporte à tomada de decisão no âmbito da internacionalização das empresas;

- **Web International Toolkit (WIT):** uma ferramenta simples e de utilização autónoma que permite às PME a avaliação da atratividade de um país para o sector em que operam e as linhas orientadoras com o seu posicionamento alvo e as ações chave a desenvolver.

**Não perca esta oportunidade de divulgar a sua empresa!  
REGISTE-SE NA PLATAFORMA!**

# Uma vez mais, a Internacionalização!

## *Internationalisation once again!*

Foto: João DR



### **Eurico Brilhante Dias**

Secretário de Estado da Internacionalização  
*Secretary of State for Internationalisation*

Há mais de 5 séculos que os portugueses têm procurado novos países, culturas e mercados, demonstrando assim a sua capacidade (e necessidade) para estabelecer relações com outros povos. Mas não é necessário recuar tanto na história para percebermos a importância que a internacionalização tem nas condições de vida das populações.

Se centrarmos a análise na evolução económica nas duas décadas deste século, verificamos que a principal componente de geração de riqueza em Portugal têm sido as exportações, isto apesar das condições concorrenciais se terem tornado mais agressivas. Cruzámos um milénio com um peso das exportações no PIB de cerca de 25%, tendo chegado a 2019 com praticamente 44% (um crescimento superior a 75%), e o número de empresas exportadoras cresceu mais de 30% (de 16.000 para 21.000, no mesmo período). Em 2012, passámos a ter um saldo positivo da balança comercial (algo que nunca aconteceu em democracia!), tendo alcançado em 2019 o montante mais elevado de sempre de exportações (mais de 90 mil milhões de euros). Os produtos e serviços apresentados atualmente pelas empresas nacionais no mercado global distinguem-se pela sua inovação, qualidade e excelência.

Este dinamismo dos nossos empresários foi conseguido num período de reforço da globalização da economia mundial, que trouxe um espaço competitivo mais aberto, com menos barreiras, onde a circulação de capitais, bens e serviços se acelerou e tornou imprecisas as

For over five centuries the Portuguese have been seeking out new countries, cultures, and markets, revealing an ability (and necessity) of establishing relationships with other peoples. But you do not need to go so far back in history to recognise how internationalisation can affect the way people live.

If we focus on the evolution of the economy over the two decades of this century, we can see that the main driver of generation of wealth in Portugal has been exports, even though competition has become increasingly aggressive. When we crossed the threshold of the millennium, exports accounted for about 25% of GDP, having reached almost 44% by 2019 – an increase of more than 75% – and the number of exporting companies grew by more than 30%, from 16,000 to 21,000, over the same period. In 2012 we achieved a positive trade balance, (for the first time since we became a democracy!), and in 2019 we reached the highest value ever in exports, at over 90 billion euros. The products and services our companies currently offer to the global market stand out for their innovation, quality, and excellence.

This vitality of our businessmen was achieved during a period of strengthened globalisation of the world economy which heralded a more open competitive space, with fewer barriers, where the circulation of capital, goods, and services accelerated and blurred the frontiers of competitive spaces. The establishment of the World Trade Organisation, and the progressive integration into world trade of agents who,





fronteiras dos espaços competitivos. O advento da Organização Mundial do Comércio e a integração progressiva no comércio mundial de atores que até então pouco participavam nas trocas transnacionais (com destaque para a China) criou um espectro competitivo diferente, mas que só vem reforçar o extraordinário desempenho e capacidade de resiliência dos nossos empresários.

Se o caminho das exportações foi assinalável, ele não pode estar dissociado de outra componente estruturalmente relevante: o investimento, em particular o estrangeiro. O IDE (Investimento Direto Estrangeiro) fortemente focado em salários mais baixos foi abandonando o país, e outro tem vindo a procurar Portugal, com mais intensidade de capital e conhecimento. As empresas portuguesas também alongam as cadeias e procuram outros recursos no exterior. O *stock* de IDE tem vindo a crescer ao longo dos últimos anos, tendo atingido 144 mil milhões de euros em 2020 (73,8% do PIB).

Portugal como recetor de investimento, gerador de oferta, e destino turístico, teve e soube reposicionar-se, gerar outra oferta e escolher outras armas para integrar as cadeias de valor globais.

Contrariando as tendências positivas dos últimos anos, o estado de pandemia de Covid-19 decretado pela Organização Mundial da Saúde em março de 2020 teve como consequência imediata a abrupta paralisação da atividade industrial e do comércio internacional. Embora ainda seja difícil estimar a extensão total do

hitherto, played a very limited role in transnational trade (especially China), created a different competitive field which has only showcased the extraordinary performance and resilience of our businesspeople.

If the path carved out by exports has been remarkable, it cannot be dissociated from another structurally relevant component, namely investment, especially direct foreign investment (DFI). The previous DFI, which focused mostly on lower salaries, gradually left the country and has been replaced by a more capital and knowledge-intensive investment. Portuguese companies have expanded value chains and now look for further resources abroad. DFI stock has been growing over recent years, having reached 144 billion euros in 2020 (73.8% of GDP).

As target for investment, a generator of supply, and a tourist destination, Portugal was able to reposition itself, change its offer and choose new tools with which to integrate global value chains.

Contrary to positive trends from over the past years, the Covid-19 pandemic, decreed by the World Health Organisation in March 2020, resulted in an abrupt interruption of industrial activity and international trade. Although it is difficult to estimate the full extent of the impact of the pandemic, OMC estimates point to a global contraction of the world economy of more than 30%, while the United Nations Conference on Trade and Development points to DFI reductions of more than 40%. Naturally,

impacto da pandemia, estimativas da OMC apontam para uma contração mundial do comércio superior a 30%, enquanto a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento aponta para reduções do IDE superiores a 40%. Naturalmente, esta situação refletiu-se num abrandamento mundial da atividade económica, tendo o nosso país sofrido a maior queda do PIB, nos últimos 50 anos: -7,6%.

Para além do impacto nos principais indicadores de atividade económica, a Covid-19 veio evidenciar as consequências da interdependência das cadeias de valor globais e reforçar a importância dos ativos estratégicos.

Foi perante uma situação verdadeiramente excepcional que a União Europeia adotou medidas ambiciosas, dirigidas e também elas de exceção. Depois de um conjunto de medidas de reação rápida, foi lançado o Mecanismo de Recuperação e Resiliência, que entrou em vigor em fevereiro de 2021, e que se assume como o principal instrumento para que a Europa possa sair mais forte e mais resiliente desta crise. É neste âmbito que os Estados-membros irão desenvolver os seus planos de recuperação e resiliência (PRR), inseridos numa política industrial europeia também ela recentemente revista para responder à crise pandémica.

O plano de recuperação e resiliência português será assim uma ferramenta fundamental para que o nosso país reforce a sua capacidade de resistência a futuras crises de diversas dimensões (saúde, social, ambiental ou económica), mas também que tenha empresas mais competitivas. Para as empresas em particular, serão criadas melhores condições de instalação (infraestruturas e logística) e de relação com o Estado (justiça económica e ambiente de negócios), reforçadas as competências dos trabalhadores, impulsionadas as transições gêmeas (climática e digital), ao mesmo tempo que se procurará, através das agendas mobilizadoras, contribuir para a transformação estrutural da nossa economia apostando no reforço de cadeias de valor.

Sendo o PRR um dos principais instrumentos de apoio ao desenvolvimento empresarial, ele deve ser enquadrado num quadro mais vasto que inclui, para esta década, outras

this led to the slowing of global economic activity, with our country suffering the largest drop in GDP of the last 50 years, -7.6%.

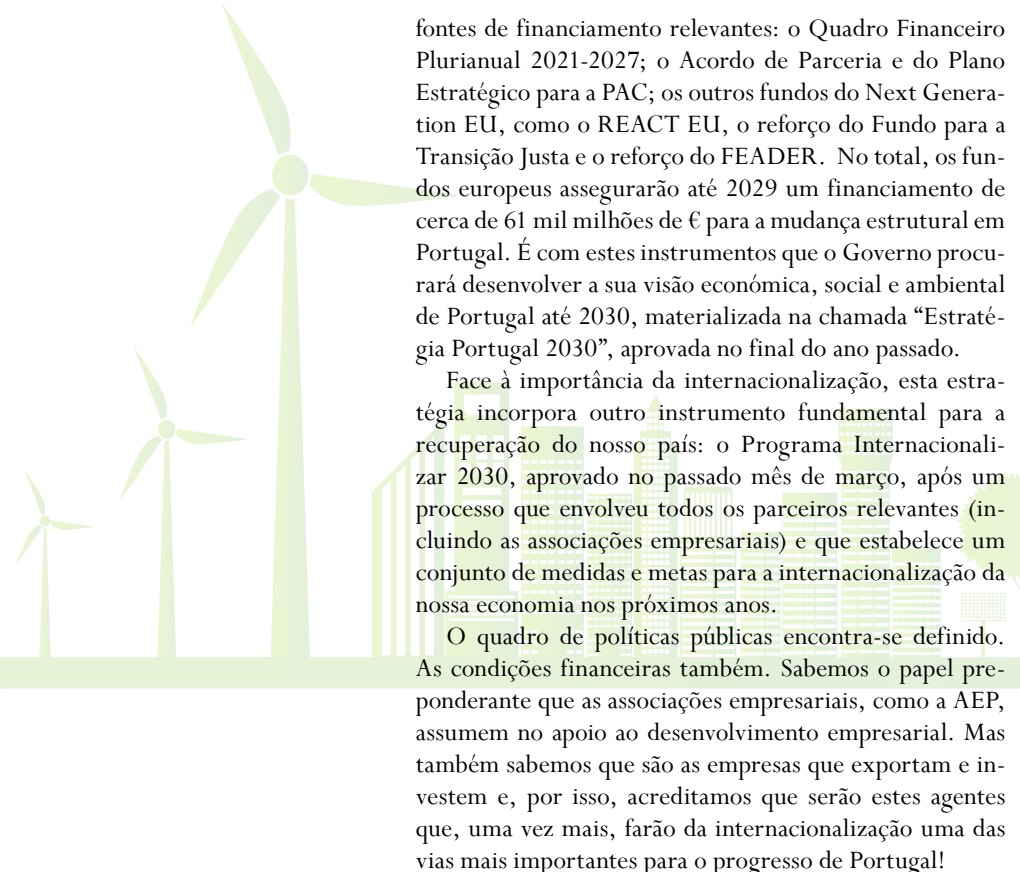
Besides the impact on the main indicators of economic activity, Covid-19 also highlighted the consequences of the interdependency of global value chains and the importance of strategic assets.

Faced with this truly exceptional situation, the European Union adopted ambitious, specific, and exceptional measures. Following several immediate reaction measures, the Resilience and Recovery Mechanism came into effect in February 2021 and has become the main instrument for Europe to come out of this crisis stronger and more resilient than it was going in. Against this backdrop, the Member States will be carrying out their Resilience and Recovery Plans (RRP), within a common European industrial policy which was recently overhauled to better respond to the pandemic crisis.

The Portuguese resilience and recovery plan is, therefore, a crucial tool to help our country strengthen its ability to resist future crises in different fields (health, social, environmental, or economic), and to make our companies more competitive. Regarding the latter, especially, we are working on creating better conditions for their establishment (in terms of infrastructure and logistics) and also on improving their relationship with the State (economic justice and business environment), as well as strengthening worker's skills, boosting climate and digital transition and, simultaneously, imposing schedules for a structural transformation of our economy, through investment in boosting value chains.

The RRP is one of the main instruments for supporting corporate development and, therefore, it should be set against a wider backdrop that, during this decade, includes other relevant sources of funding: The Multiannual Financial Framework 2021-2027; the PAC Partnership and Strategic Plan Agreement, and other Next Generation EU funds, such as REACT EU, the increased Fair Transition Fund and the strengthened FEADER. Overall, European funds will inject funding to the tune of 61 billion euros,



A decorative illustration on the left side of the page features three stylized wind turbines of varying heights and a bar chart with several vertical bars of different heights, all rendered in shades of green. The background is a light green gradient.

fontes de financiamento relevantes: o Quadro Financeiro Plurianual 2021-2027; o Acordo de Parceria e do Plano Estratégico para a PAC; os outros fundos do Next Generation EU, como o REACT EU, o reforço do Fundo para a Transição Justa e o reforço do FEADER. No total, os fundos europeus assegurarão até 2029 um financiamento de cerca de 61 mil milhões de € para a mudança estrutural em Portugal. É com estes instrumentos que o Governo procurará desenvolver a sua visão económica, social e ambiental de Portugal até 2030, materializada na chamada “Estratégia Portugal 2030”, aprovada no final do ano passado.

Face à importância da internacionalização, esta estratégia incorpora outro instrumento fundamental para a recuperação do nosso país: o Programa Internacionalizar 2030, aprovado no passado mês de março, após um processo que envolveu todos os parceiros relevantes (incluindo as associações empresariais) e que estabelece um conjunto de medidas e metas para a internacionalização da nossa economia nos próximos anos.

O quadro de políticas públicas encontra-se definido. As condições financeiras também. Sabemos o papel preponderante que as associações empresariais, como a AEP, assumem no apoio ao desenvolvimento empresarial. Mas também sabemos que são as empresas que exportam e investem e, por isso, acreditamos que serão estes agentes que, uma vez mais, farão da internacionalização uma das vias mais importantes para o progresso de Portugal!

until 2029, to promote structural change in Portugal. These are the tools with which the Government will try to develop its economic, social, and environmental vision until 2030, through the “Portugal 2030 Strategy” that was approved at the end of last year.

Given the importance of internationalisation, this strategy includes another tool which is essential for the recovery of our country: the Programa Internacionalizar 2030, that was approved during the past month of March, following a process that involved all the relevant partners (including business associations) and that establishes a set of measures and goals for the internationalisation of our economy over the coming years.

The framework of public policies has been defined. As have the financial conditions. We are aware of the important role played by business associations, such as the AEP, in supporting business development. We are also aware that it is the companies that invest and export and, therefore, we believe that these are the agents who will ensure that internationalisation should become a major road to the progress of Portugal!



# Recuperar Portugal e as suas empresas

## *The Recovery of Portugal and its companies*

### **Elisa Ferreira**

Comissária Europeia para a Coesão e Reformas  
*European Commissioner for Cohesion and Reforms*

A pandemia da Covid-19 trouxe-nos a maior recessão global desde a Segunda Guerra Mundial. Em Portugal, o Produto Interno Bruto caiu 7.6% em 2020. Mas as previsões eram piores.

Logo nos primeiros meses da pandemia, a União Europeia (UE) tomou um conjunto de decisões históricas de resposta à emergência. Pela primeira vez suspenderam-se as regras orçamentais europeias. Flexibilizaram-se os auxílios de estado. Criou-se um mecanismo europeu de apoio a medidas como o *lay-off* – o *SURE*, na sigla inglesa. Alteraram-se as regras dos fundos estruturais, para os redirecionar para as necessidades urgentes; por exemplo para reforçar a tesouraria das empresas portuguesas através do programa APOIAR.

Para além destas iniciativas, outras foram lançadas ao nível europeu; destaque, por exemplo, a estratégia conjunta de aquisição de vacinas.

Os apoios da UE estão no terreno em Portugal, a ajudar o país e as suas empresas no combate às consequências da Covid-19 desde há um ano. O impacto da pandemia teria sido bem mais grave no país sem estas medidas.

Para além desta resposta de emergência, a UE preparou um ambicioso plano de recuperação económica da Europa, reforçando o orçamento de longo prazo para 2021-2027. A dimensão deste pacote conjunto ascenderá, assim, aos 2 biliões (milhões de milhões) de euros (a preços correntes), nos próximos sete anos. É neste plano que se integra o novo mecanismo de recuperação e resiliência, que irá proporcionar a Portugal qua-

The Covid-19 pandemic brought us the biggest global recession since the Second World War. In Portugal GDP fell by 7.6% in 2020, but forecasts were worse.

In the first few months of the pandemic the European Union (EU) took several groundbreaking decisions in response to the emergency. For the first time, European budget rules were suspended. State support measures were made more flexible. *SURE*, a European mechanism to support measures such as lay-offs, was created. The rules governing structural funds were changed and these were redirected to more urgent needs, such as the strengthening of the cash-requirements of Portuguese companies, through the APOIAR programme.

Other initiatives besides these were also launched at a European level; I would like to highlight, for instance the joint purchase of vaccines.

The EU support measures are in place in Portugal and have been helping the country and its companies to fight the consequences of Covid-19 for over a year. The impact of the pandemic would have been much more serious for the country without them.

Besides this emergency response, the EU has prepared an ambitious economic recovery plan for Europe, increasing the long-term budget for 2021-2027. This joint package will reach two billion euros [in current prices] over the next seven years. This includes the new





se 14 mil milhões de euros a fundo perdido para financiar investimentos e reformas.

Nos últimos meses o PRR tem suscitado bastante interesse, dado o potencial de dinamização que representa. Mas é importante não esquecer que a UE dispõe de vários outros instrumentos cruciais para o relançamento do país e das suas empresas. Aqui destaco os fundos da Política de Coesão, que nos próximos anos irão proporcionar a Portugal 26 mil milhões de euros a fundo perdido (incluindo os instrumentos REACT-EU e Fundo de Transição Justa), quase o dobro das subvenções do PRR. Os programas da Política de Coesão 2014-2020, que financiaram o Portugal 2020, foram já importantes para as empresas portuguesas: até ao final de 2020 mais de 19.000 empresas foram apoiadas, das quais mais de 6.500 em processos de internacionalização. Esta tendência seguramente que continuará nos próximos programas da Política de Coesão (2021-2027).

Mas existe um mundo para além dos fundos do PRR e da Política de Coesão. Programas como o Horizonte Europa, o InvestEU ou o novo programa do mercado único são apenas alguns exemplos de instrumentos da UE que, apesar de não terem envelopes nacionais pré-determinados, podem e devem suscitar o interesse nacional de forma a apoiar a sua recuperação e torná-lo mais competitivo internacionalmente.

O plano de recuperação da UE, juntamente com o novo quadro financeiro, representa assim uma oportunidade única para Portugal. Uma oportunidade não para reconstruir nos moldes

resilience and recovery plan (RRP), which will endow Portugal with close to 14 billion euros in non-refundable grants, to fund investments and reforms.

Over the past months the RRP has garnered quite a bit of interest, given its potential. But it is important to remember that the EU also has several other crucial instruments that can benefit the country and its companies. I must mention the Cohesion Policy funds which over the coming years will grant Portugal 26 billion euros in non-refundable grants (including the REACT-EU and Just Transition Fund instruments). This is almost double the RRP grants. The Cohesion Policy programmes for 2014-2020, which funded the Portugal2020 programme, have already been important to Portuguese companies: by the end of 2020 over 19.000 companies had benefited from these measures, over 6.500 of which went to internationalisation processes. This is a trend that will certainly be maintained in coming Cohesion Policy programmes (2021-2027).

But there is more to it than just the RRP and Cohesion Policy funds. Programmes such as Horizon Europe, InvestEU or the new common market programme, are but a few examples of EU instruments which, despite not having pre-determined amounts reserved for each country, can and should generate national interest to support recovery and make Portugal more competitive on the international market.

The EU recovery plan, along with the new financial framework, represents a unique

anteriores à pandemia, mas antes para abordar desafios estruturais, melhorar radicalmente a produtividade, qualificação e internacionalização das empresas e trabalhadores.

Estes apoios deverão por isso ser aproveitados para acelerar o desenvolvimento tecnológico e inovação, gerar bens e serviços mais complexos, aumentar a competitividade e presença nos mercados europeus e internacionais. Destaco a urgência de penetração por parte das empresas portuguesas em redes ou ecossistemas estratégicos europeus, em consórcios de interesse europeu comum ou nas parcerias inter-regionais para a especialização inteligente que garantam essa inserção em cadeias de valor global.

Por outro lado, importa assumir o desafio da dupla transição energética e digital. Há também uma oportunidade para desenvolver uma economia apoiada em fatores de competitividade, orientados para o futuro e adaptados às transformações em curso à escala global. As empresas podem e devem contribuir, apostando na sua própria transição. A Comissão continuará a apoiar essa transição e crescimento centrado numa política industrial moderna, potenciando setores críticos da economia, na linha da autonomia estratégica aberta que a Europa quer promover.

Vivemos um momento de viragem, de grandes oportunidades, mas também de enorme responsabilidade. As opções que se tomarem agora irão determinar o sucesso da recuperação de Portugal e das suas empresas para as próximas décadas. Temos, todos, de estar à altura do momento.

opportunity for Portugal. An opportunity not to rebuild according to pre-pandemic models, but rather to take on structural challenges, radically improve productivity, qualification, and internationalisation of companies and workers.

These support measures should, therefore, be used to accelerate technological development and innovation, generate more complex goods and services, and increase competitiveness and presence in the European and international markets. I would stress the urgency of Portuguese companies penetrating strategic European networks and ecosystems, through common European interest joint-ventures or inter-regional partnerships aimed at intelligent specialisation which guarantee that insertion into global value chains.

On the other hand, it is important to accept the double challenge of energetic and digital transition. This is also an opportunity to develop an economy that rests on competitiveness, geared towards the future, and adapted to ongoing global scale transformations. Companies can and should contribute, investing in their own transition. The Commission will continue to support this transition and growth centred on a modern industrial policy, boosting critical economic sectors, in line with the strategic open autonomy that Europe wants to promote.

We are living through a turning point, a time of great opportunities, but also of enormous responsibilities. The choices that are made now will determine the success of Portugal's recovery and that of its companies, over the coming decades. We all have to rise to the occasion.







# Internacionalização e Investimento

– Uma fórmula vencedora

## *Internationalisation and Investment*

– *A winning formula*

### **Luís Castro Henriques**

Presidente da AICEP Portugal Global  
*Chairman of AICEP Portugal Global*

A fórmula para a recuperação de Portugal no pós-pandemia será sempre complexa, mas não deixará de passar por duas peças chave: mais internacionalização, e o consequente aumento das exportações, e mais e melhor investimento.

O sucesso do crescimento económico que Portugal vinha a assistir nos últimos anos e até março de 2020 construía-se a partir de vários indicadores económicos, como o recorde das exportações nacionais e o recorde de investimento contratualizado pela AICEP.

Mas o ano de 2020, que no final de 2019 prometia ser de novos recordes, acabou por se transformar num ano difícil, devido à pandemia Covid-19. Ainda assim, houve alguns sinais positivos que nos fazem confiar na capacidade de recuperação de Portugal.

É evidente que as exportações foram uma autêntica força motriz do crescimento económico entre 2010 e 2019, elevando em 2019 a sua participação no PIB a 43,5% (27,3% em 2009). E, apesar da quebra verificada por culpa da pandemia, em fevereiro de 2021, as exportações de bens e serviços registaram o montante mais elevado desde dezembro de 2020. De notar a tendência de crescimento observada desde junho de 2020, com maior visibilidade na componente de bens, a qual observou um crescimento mensal homólogo positivo, de 3,5%, o melhor registo mensal desde janeiro de 2020.

O que verificamos é que as empresas, e a Economia, reagem positivamente assim que há um alívio das restrições impostas devido à Covid-19. Esta recuperação irá, contudo, depender da evolução da pandemia e da forma como irá permitir o regresso à normalidade no tempo.

No entanto, o mais importante será notar que, com exceção de alguns casos muito específicos, a redução nas exportações foi mais ou menos sincronizada com o confi-

The key to Portugal's post-pandemic recovery is bound to be complex, but two things will always be essential: more internationalisation and, consequently, increased exports, and more and better investment.

The economic growth that Portugal had been experiencing over the past few years, until March 2020, was based on several economic indicators, such as a record-breaking amount of national exports and the record investment contracted by AICEP.

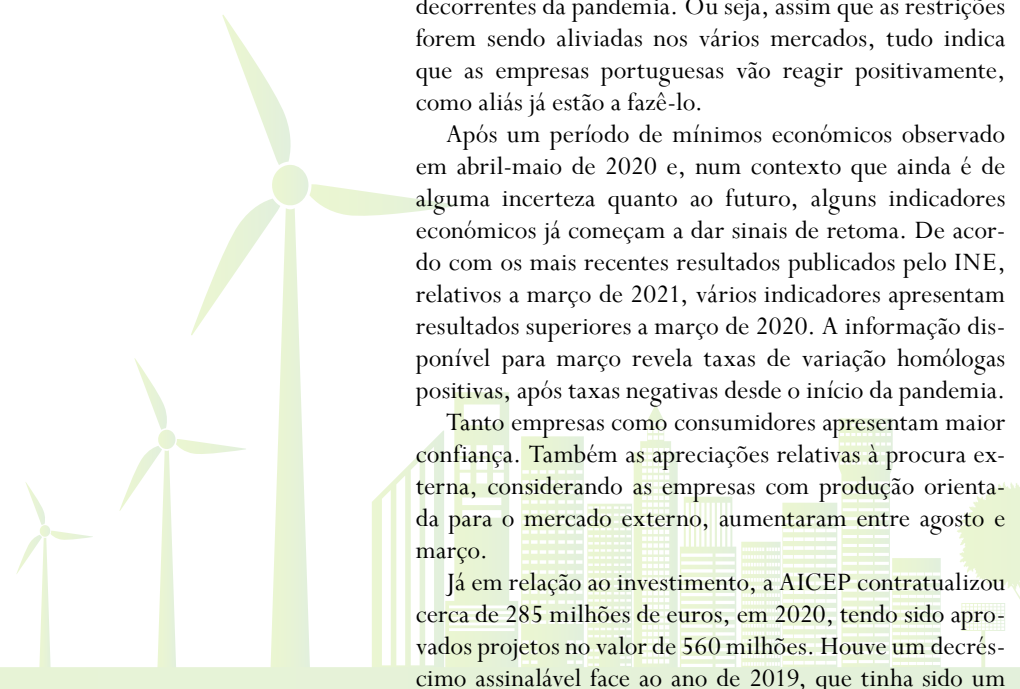
However, 2020, which seemed to be looking like another record-breaking year at the end of 2019, ended up becoming difficult, because of the Covid-19 pandemic. Nonetheless, there were some positive signs that give us hope for the Portuguese recovery.

Exports were clearly the driving force for economic growth between 2010 and 2019, reaching 43.5% of GDP in 2019, as compared to 27.3% in 2009. And, despite the drop caused by the pandemic, in February 2021 exports of goods and services reached their peak since December 2020. The growth trend that was observed since June 2020 stands out, particularly regarding the goods sector, which registered a positive monthly growth of 3.5%, compared to the same period, the best monthly result since January 2020.

We have noticed that companies, and the Economy, react positively whenever Covid-19 restrictions are relaxed. This recovery, though, depends on the evolution of the pandemic and how quickly things return to normal.

However, what is most important to notice is that, with a few very specific exceptions, the reduction of exports more or less matched the lockdown measures of each market. This confirms that Portugal did not become less competitive but was merely affected by the restrictions caused by the pandemic. Which is to say that as restrictions





namento de cada mercado. Isto confirma que Portugal não perdeu competitividade, sendo só afetado pelas restrições decorrentes da pandemia. Ou seja, assim que as restrições forem sendo aliviadas nos vários mercados, tudo indica que as empresas portuguesas vão reagir positivamente, como aliás já estão a fazê-lo.

Após um período de mínimos económicos observado em abril-maio de 2020 e, num contexto que ainda é de alguma incerteza quanto ao futuro, alguns indicadores económicos já começam a dar sinais de retoma. De acordo com os mais recentes resultados publicados pelo INE, relativos a março de 2021, vários indicadores apresentam resultados superiores a março de 2020. A informação disponível para março revela taxas de variação homólogas positivas, após taxas negativas desde o início da pandemia.

Tanto empresas como consumidores apresentam maior confiança. Também as apreciações relativas à procura externa, considerando as empresas com produção orientada para o mercado externo, aumentaram entre agosto e março.

Já em relação ao investimento, a AICEP contratualizou cerca de 285 milhões de euros, em 2020, tendo sido aprovados projetos no valor de 560 milhões. Houve um decréscimo assinalável face ao ano de 2019, que tinha sido um ano de recorde absoluto, mas, ainda assim, se for considerado o investimento aprovado, foi possível ficar 20% acima da média anual do anterior quadro comunitário (QREN). Cerca de dois terços do investimento que a AICEP tinha em *pipeline* em 2020 e que não foi contratualizado, transitou para 2021. Isto é, não foi investimento perdido, mas sim adiado devido às circunstâncias da pandemia.

Portugal continua a merecer a confiança dos investidores. A provar estão os 30 novos projetos de investimento que a AICEP angariou para o País, em especial na área tecnológica, durante 2020, alguns mesmo durante o período de confinamento, altura em que alguns processos foram feitos de forma totalmente digital. Dos 30 novos projetos angariados, 28 são novos clientes, o que é de assinalar no contexto de pandemia, e representam mais de dois mil postos de trabalho a criar.

São projetos principalmente de Centros de Competência (TI e Desenvolvimento de *Software*), que mostram bem a aposta no talento português, a vantagem competitiva

are relaxed in the different markets, all signs point to Portuguese companies reacting positively, as indeed they already are.

Following a period of economic minimums, between April and May 2020, and in a context of some uncertainty regarding the future, some economic indicators have already begun to show signs of recovery. According to the most recent data published by the Statistics Bureau, regarding March 2021, several indicators show results that are higher than those of March 2020. The information available for March shows positive variation rates for the same period, compared to the negative rates from the early days of the pandemic.

Both companies and consumers are showing signs of greater confidence. And companies which are geared towards the foreign market have also been seeing greater foreign demand, when compared to the period between August and March.

Regarding investment, AICEP contracted around 285 million euros in 2020 and saw projects approved to the tune of 560 million. This represented a considerable drop compared to 2019, which had seen the establishment of absolute records, but nonetheless, when you factor in the approved investment, it left the organisation 20% above the yearly average of the previous EU National Strategic Reference Framework (NSRF). Around two thirds of the investment that AICEP had in the pipeline in 2020, and that was not contracted, transitioned to 2021, meaning that it was not lost but merely adjourned due to the circumstances surrounding the pandemic.

Portugal continues to earn the trust of investors, as can be proved by the 30 new investment projects that AICEP secured for the country, especially in the technologies sector, during 2020, some of which during lockdown, when all processes went fully digital. Of these 30 new projects, 28 are new clients, which is noteworthy in the context of a pandemic, and represents over 2000 new jobs.

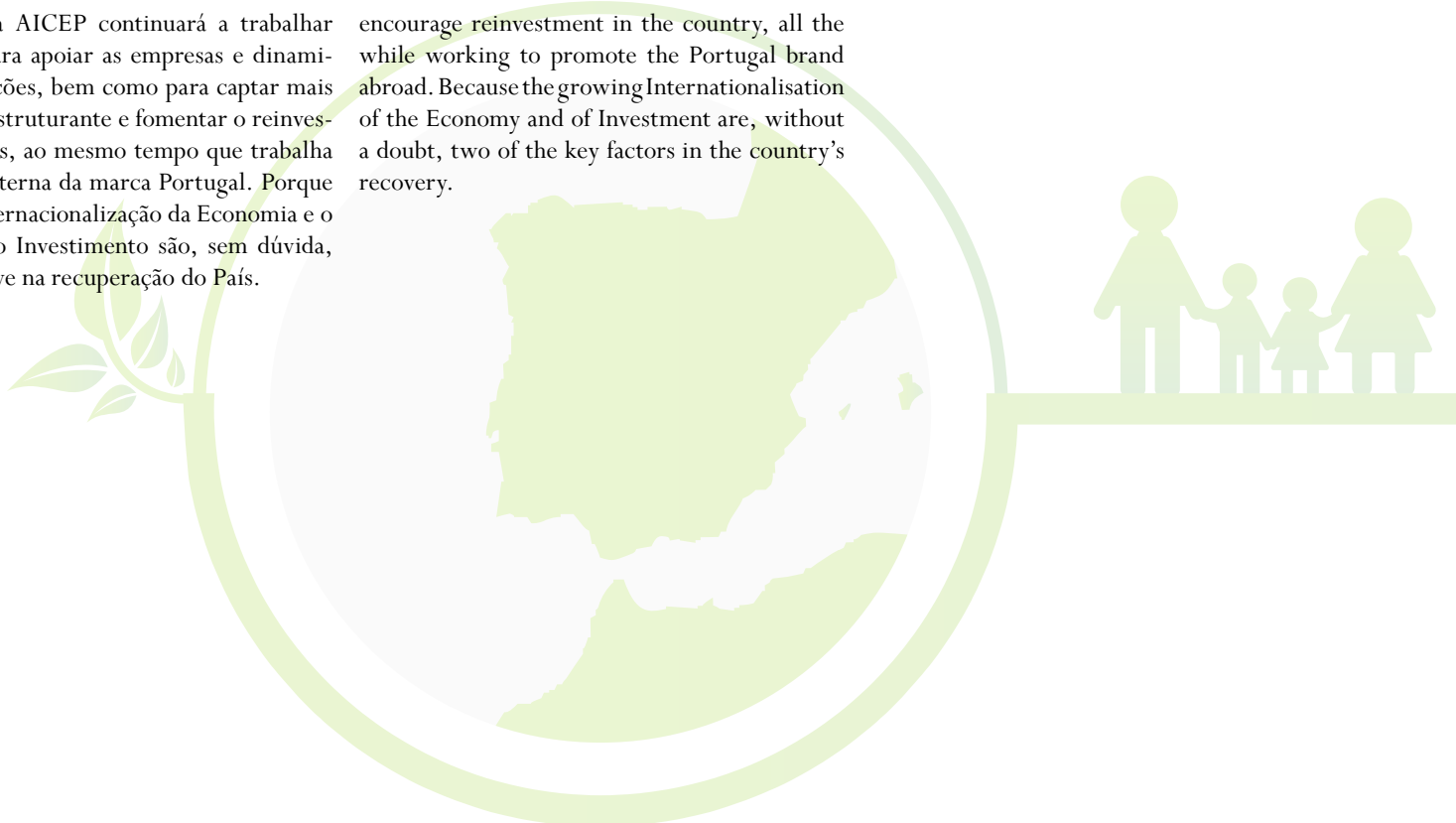
These projects are mostly Skills Centres (IT and Software Development), that highlight the investment in Portuguese talent and Portugal's more distinctive competitive advantage. Other sectors include the Auto, Electronics and Aerospace industries, Packaging, Footwear and Shared Service Centres. Investors hail

mais distintiva de Portugal. Outros setores incluem o Automóvel, Eletrónica e Aeroespacial, Embalagens, Calçado, Centros de Serviços Partilhados. Os investidores vêm principalmente da Europa (ex. Alemanha, França, Dinamarca, Suíça) mas também dos EUA e Brasil.

Em 2021, a AICEP continuará a trabalhar diariamente para apoiar as empresas e dinamizar as exportações, bem como para captar mais investimento estruturante e fomentar o reinvestimento no País, ao mesmo tempo que trabalha a promoção externa da marca Portugal. Porque a crescente Internacionalização da Economia e o crescimento do Investimento são, sem dúvida, duas peças chave na recuperação do País.

mostly from Europe (e.g. Germany, France, Denmark and Switzerland), but also from the USA and Brazil.

In 2021 AICEP will continue to work daily to support companies and boost exports, as well as to attract more structural investment and encourage reinvestment in the country, all the while working to promote the Portugal brand abroad. Because the growing Internationalisation of the Economy and of Investment are, without a doubt, two of the key factors in the country's recovery.



# FORMAÇÃO

## AEP FORMAÇÃO, O PARCEIRO DE REFERÊNCIA DAS EMPRESAS NA ÁREA DA QUALIFICAÇÃO E DAS COMPETÊNCIAS

A Formação é uma aposta contínua da AEP que inova a partir da sua experiência e que tem como objetivo ajudar as empresas a atingir melhores resultados.

O desenvolvimento de competências pessoais e organizacionais, promovendo a excelência do capital humano, é o princípio orientador da atividade da AEP que tem um dos maiores centros de formação contínua para quadros empresariais, com mais de 30 mil formandos por ano.

Uma oferta formativa diversificada, adequada às diferentes necessidades das Empresas, distribuída por áreas temáticas:

- Internacionalização
- Línguas
- Marketing, Comercial e Vendas
- Gestão
- Finanças, Fiscalidade e Contabilidade
- Gestão de Pessoas
- Competências Transversais

**Curso Online** – O Negócio Internacional em 7 Master Classes

### Datas:

- 06.07.21 **Masterclass I** Estratégia e seleção de mercados
- 07.09.21 **Masterclass II** Plano de internacionalização na prática
- 14.09.21 **Masterclass III** Financiamento do negócio internacional e gestão do risco
- 12.10.21 **Masterclass IV** Gestão do pipeline comercial
- 26.10.21 **Masterclass V** Planeamento estratégico digital do negócio internacional
- 16.11.21 **Masterclass VI** Inbound marketing internacional
- 14.12.21 **Masterclass VII** Intercultural management / cultural intelligence

Com este programa, distintivo e inovador, pretendemos proporcionar às empresas o alargamento de competências neste domínio ajudando-o a tomar decisões mais inteligentes na expansão internacional do negócio da sua empresa. Os mercados internacionais apresentam grandes oportunidades para as empresas que tenham objetivos claros, estratégias ágeis e abrangentes e uma cultura de visibilidade.

Podendo ser realizado integralmente ou apenas por cada masterclass, permitirá uma visão mais clara sobre como construir um plano de crescimento sustentado na dinâmica atual dos mercados internacionais.

Momento prático com caso real contado na 1ª pessoa (90 minutos)  
- convidado export manager de empresa referência do panorama exportador português -, em todas as masterclasses

Telefone: 229 981 753 | E-mail: [formacao@aeportugal.pt](mailto:formacao@aeportugal.pt) | [www.formacaoaep.eu](http://www.formacaoaep.eu)



Foto: DR

## A Internacionalização e a Recuperação de Portugal (ii)

### *Internationalisation and the Recovery of Portugal (ii)*

#### **Francisco Sá**

Presidente do Conselho Diretivo do IAPMEI  
*Chairman of the Board of Directors at IAPMEI*

Num momento em que parecem afirmar-se as condições de controlo da pandemia, importa alinhar as estimativas e projeções sobre os impactos da crise económica e social provocada pela Covid-19 e, consensualizar um caminho que assegure uma rápida recuperação dos danos sofridos, mas também, um crescimento mais expressivo e sustentado.

Esta circunstância vem reforçar a oportunidade da discussão em torno do potencial de internacionalização das empresas portuguesas e da importância do seu contributo para uma economia mais competitiva, mais próspera, mais sustentável e mais resiliente.

Na verdade, a crise provocada pela Covid-19 veio interromper uma trajetória de crescimento das exportações portuguesas que se afirmava de forma muito consistente nos últimos anos.

O aumento do peso das nossas exportações no PIB é fundamental para a competitividade do país. Há, sobre esta matéria, um consenso generalizado: a capacidade competitiva das empresas portuguesas no mercado global é um fator decisivo para o crescimento.

Contudo, o contexto gerado pela pandemia veio condicionar de forma muito disruptiva as perspetivas de evolução e as tendências em matéria de exportações.

Hoje, apesar das melhores perspetivas, a situação na Europa e no mundo é ainda muito instável e de difícil avaliação. Este será um contexto de dificuldades acrescidas para quem precisa de redefinir prioridades e ajustar estratégias de abordagem aos mercados internacionais.

As the pandemic seems to be coming under control, it is important to form estimates and forecasts regarding the impact of the economic and social crisis brought on by Covid-19, and agree on a path that ensures a swift recovery of the damage sustained but, also, a more expressive and sustained growth.

This circumstance only stresses the need for a discussion on the potential for internationalisation of Portuguese companies and the importance of their contribution to a more competitive, prosperous, sustainable, and resilient economy.

The fact is that the Covid-19 crisis interrupted a growing trajectory of Portuguese exports, that had been affirming itself more consistently over the past years.

The increase in the weight of exports in relation to GDP is crucial to the competitiveness of the country. On this, at least, there is a general consensus: the competitiveness of Portuguese companies on the global market is a decisive factor for growth.

However, the context generated by the pandemic conditioned the predicted evolution and trends of exports in a most disruptive manner.

Today, despite the best predictions, the situation in Europe and in the world is still very unstable and difficult to evaluate. This will be an increasingly difficult context for those who wish to redefine priorities and adjust approaches to international markets.

Portugal's economy is small and very open.



A economia portuguesa é uma economia pequena e muito aberta. Quando pensamos em retoma e na dinamização das exportações das empresas portuguesas, teremos sempre de ter em atenção o alinhamento com a situação que se venha a verificar nos nossos principais parceiros comerciais. Todos sabemos que existe um forte e generalizado compromisso destas economias e, da própria União Europeia, numa intervenção vigorosa que facilite uma retoma rápida e consistente. Importará manter uma atenção redobrada à situação internacional.

O consenso em torno da internacionalização como o caminho a percorrer parece manter-se. Reconhecer este caminho implica reconhecer a importância de reforçar o trabalho de promoção da competitividade das empresas portuguesas e, portanto, consolidar a intervenção no âmbito do empreendedorismo qualificado, da inovação empresarial, da diferenciação de produtos e de serviços, do *design*, da abordagem comercial, na qualificação das competências e, nos novos modelos de negócio, cada vez mais suportados pela tecnologia digital.

Tal implica uma ampla atuação de política pública e de funcionamento em rede dos mais diversos agentes da envolvente pública e privada, focada nos mesmos objetivos de competitividade e de internacionalização, com o foco em dois dos principais pilares da política industrial no quadro da União Europeia – a transição digital e a transição climática – o que irá influenciar o desenho das estratégias empresariais pós-Covid.

Acreditamos que um dos maiores desafios atuais, em matéria de política pública dirigida às empresas, continuará a ser trabalhar para expandir a base de empresas que exportam e, conseqüentemente, das empresas que inovam e que se diferenciam no mercado. Importa vender mais, mas sobretudo, vender com mais valor.

É reconhecida a dimensão histórica dos programas de apoio à recuperação e à competitividade da economia portuguesa que vão estar disponíveis nos próximos anos<sup>1</sup>.

É também oportuno sublinhar a abordagem centrada na

When we think of recovery and the strengthening of exports from Portuguese companies, we must always bear in mind the situation of our main trade partners. We all know that there is a strong and general commitment on the part of these economies, and of the European Union itself, for a vigorous intervention for an easy and consistent recovery. It is important to pay special attention to the international situation.

The consensus around the idea that internationalisation is the way to go seems to have stuck. The recognition of this is also the recognition of the importance of improving the work that goes towards promoting the competitiveness of Portuguese companies and, thereby, consolidating interventions in the framework of qualified entrepreneurship, corporate innovation, differentiation of products, services, design, sales approach, skill qualification, and new business models, that rely increasingly on digital technology.

This requires a wide-ranging public policy and networking of different public and private agents, focusing on the same goals of competitiveness and internationalisation, and on two of the main pillars of the industrial policy as laid out in the European Union's framework – digital transition and climate transition – that will influence the design of post-Covid business strategies.

We believe that one of the greatest challenges at this time, in terms of public policy aimed at companies, is to continue to work towards expanding the base of exporting companies and, therefore, of the companies that innovate and stand out in the market. Yes, it is important to sell more, but it is especially important to sell for higher value.

The ground-breaking scale of the programmes aimed at restoring competitiveness to the Portuguese economy, and which will be available over the coming years, has been acknowledged<sup>1</sup>.

It is also fair to highlight an approach that focuses on encouraging the clusters that have been standing out,

1- PRR – Plano de Recuperação e Resiliência – 16,6 mil milhões Euros + a possibilidade de 2,3 mil milhões € em empréstimos a solicitar à UE até 2022 (período vigência 2021-2026) PT2030 – 29,8 mil milhões de Euros (2020-2027). / RRP – Recovery and Resilience Plan – 16,6 billion Euros + the possibility of a further 2,3 billion € in EU loans to be requested until 2022 (period of 2021-2026) PT2030 – 29,8 billion Euros (2020-2027).

dinamização dos *clusters* que têm vindo a impor-se, nomeadamente através dos Pactos Setoriais para a Competitividade e Internacionalização, celebrados entre o Ministério da Economia e alguns dos *clusters* de competitividade reconhecidos pelo IAPMEI. Acreditamos que estas plataformas constituem um importante espaço de convergência para projetar estratégias empresariais mais inovadoras e competitivas.

As empresas portuguesas estão atentas às oportunidades que vão emergir no período pós-Covid e saberão aproveitar o potencial destas oportunidades, traduzindo-o em riqueza e emprego.

No IAPMEI estamos preparados para este desafio. Sabemos que a promoção da competitividade – logo da capacidade de internacionalização – das nossas empresas deve passar pela disponibilização de um conjunto diversificado de instrumentos e soluções, alguns de natureza financeira e, outros, de natureza não financeira.

Continuamos muito empenhados nestas matérias, insistindo num trabalho de configuração de soluções adequadas e flexíveis, mas também na simplificação de processos para que estes mecanismos de apoio se tornem cada vez mais simples e amigáveis.

Em alinhamento com a nossa missão, vamos continuar a estar atentos às necessidades e preocupações das empresas, procurando aumentar a sua capacidade de resposta aos desafios que enfrentam. Iremos também insistir no reforço de uma atuação de proximidade com as empresas. É, para nós, muito importante continuar a assegurar as melhores respostas às necessidades das empresas, ao longo de todo o seu ciclo de vida. Mas é também muito importante que essas respostas estejam alinhadas com os principais desafios que, em cada momento, se colocam.

Pela nossa parte, saberemos consolidar a afirmação do IAPMEI como um parceiro estratégico das empresas, dos empreendedores e das entidades mais relevantes da envolvente empresarial. Perante estes novos desafios, as empresas sabem que poderão sempre contar connosco.

namely through the Sectoral Pacts for Competitiveness and Internationalisation, celebrated between the Ministry of Economy and some of the competitive clusters recognised by IAPMEI. We believe that these platforms form an important common ground for projecting more innovative and competitive corporate strategies.

Portuguese companies are on the lookout for opportunities that will emerge in the post-Covid period and will know how to make the best of them, turning them into wealth and employment.

Here at IAPMEI we are prepared for this challenge. We are aware that the promotion of competitiveness – and thereby the ability to internationalise – of our companies depends on the availability of a variety of tools and solutions, some financial, some non-financial.

We remain very much committed to these issues, insisting on working on a blend of adequate and flexible solutions, but also on the simplification of processes so that these support mechanisms can become increasingly simple and user-friendly.

In keeping with our mission, we will continue to be on the lookout for the needs and concerns of our companies, seeking to increase their ability to respond to the challenges they face. We will also insist on a closer relationship with companies. It is important that we continue to ensure that the companies obtain the best responses to their needs, throughout their lifecycles. But it is also very important that these responses are aligned with the main challenges that present themselves at each point.

On our part, we know how to consolidate the affirmation of IAPMEI as a strategic partner for companies, entrepreneurs, and the most relevant parties in the corporate world. Faced with these new challenges, companies know full well that they can always count on us.



## O APOIO ÀS EMPRESAS NA INOVAÇÃO E NA EXPANSÃO DOS SEUS NEGÓCIOS



*O apoio às empresas junto de si*

[www.enterpriseeuropenetwork.pt](http://www.enterpriseeuropenetwork.pt)  
[een.aeportugal.pt](http://een.aeportugal.pt)





# Relançar o crescimento pela Internacionalização

## *Relaunching growth through Internationalisation*

### **Paulo Vaz**

Administrador da AEP  
*Board Member at the AEP*

Foto: DR

A pandemia do Covid-19 foi simultaneamente um momento de interrupção e de rutura de paradigmas.

Com as restrições à liberdade de movimentos e de interação social que a pandemia impôs, sustentadas em confinamentos obrigatórios, muitas atividades económicas viram-se obrigadas a paralisar, afetando dramaticamente as cadeias de fornecimento e remetendo os fluxos comerciais a níveis elementares, fazendo-nos recuar décadas e comprometendo mesmo o fenómeno da globalização tal como o conhecíamos.

Ao longo de quase ano e meio em que o coronavírus se espalhou pelo mundo, a partir da China, condicionando o quotidiano de todos os cidadãos, aprendemos a viver com essa nova realidade, tendo, entre outros, como efeitos diretos o desenvolvimento científico acelerado que permitiu a criação e produção de múltiplas vacinas num tempo verdadeiramente recorde e a disseminação das tecnologias digitais de suporte ao trabalho, ao ensino e aos negócios, que, se bem que não substituam, surgem como a alternativa possível, impedindo que as sociedades, as economias e os países entrassem em colapso.

Durante este tempo em que a vida pareceu suspensa, aguardando que a normalidade regressasse, em que o foco foi primordialmente a proteção da vida e da saúde, a vacinação maciça apresenta-se agora como o *game changer* que fará o mundo regressar ao tempo que deixou no início de 2020, talvez aprendendo algumas lições, sendo que a primeira é que esta pandemia pode não ser a última das nossas vidas e que temos de estar preparados para outras eventualidades que nos porão à prova, que testarão a nossa resiliência e a nossa capacidade de sobrevivência.

Por isso, também este é um tempo de romper com o passado, sabendo que a normalidade que desejamos construir será diferente daquela que deixámos no momento em que a pandemia eclodiu.

The Covid-19 pandemic was, simultaneously, an interruption and a moment of paradigm shift.

With the restrictions to freedom of movement and social interaction brought by the pandemic, which mostly rested on lockdowns, many economic activities were forced to suspend their activity, leading to a dramatic effect on supply chains and reducing trade flow to elementary levels, taking us decades back in time and threatening globalisation as we know it.

Over the period of almost a year and a half, now, since the coronavirus spread from China all over the world, affecting the daily life of all citizens, we have grown accustomed to living with this new reality, including the fast scientific developments that allowed for the production of multiple vaccines in record time, and the spreading of technology that supports remote working, learning and business that may not fully replace their on-site versions, but do serve as possible alternatives, keeping economies and countries from collapsing entirely.

During this time in which life seemed to hang in suspense, waiting for a return to normalcy, and during which the spotlight was on protecting life and health, the mass production of vaccines has come to be presented as a game changer that will bring the world back to the position it was in at the beginning of 2020. Perhaps a couple of lessons will have been learned along the way, the first of which is that this may not be the last pandemic in our lifetimes, and that we have to be prepared for other eventualities that will put us, our resilience, and survival skills to the test.

This is also, therefore, a time to break with the past, in the knowledge that the normalcy we are looking to build will be different from the one we left behind the moment the pandemic struck.

There is a greater threat facing the world, of which the





O mundo vive uma ameaça maior, em que a pandemia é apenas uma das suas manifestações, pois as alterações climáticas e o esgotamento dos recursos estão a preparar uma hecatombe a prazo para toda a humanidade, que, a nada ser feito efetivamente, nos vai surpreender mais cedo que tarde. Nada no futuro vai ser como dantes e existirá, durante muito tempo, um momento antes e depois da pandemia de Covid-19, que nos obrigará a refletir com outro alcance estratégico naquilo que deveremos ser e fazer no futuro, que está bem mais próximo do que julgamos.

Olhando agora para Portugal, em termos económicos, a pandemia foi particularmente destrutiva, pois em 2020 representou um desaparecimento de 15 mil milhões de euros e, neste primeiro trimestre do ano, pelo menos mais 2 mil milhões não terão sido realizados se compararmos com o período homólogo do ano anterior. Setores como o turismo, incluindo as viagens, hotelaria e restauração, foram particularmente fustigados, pois o confinamento obrigatório impediu o seu funcionamento, reduzindo dramaticamente o movimento de visitantes externos, igualmente limitados pelos confinamentos e outras restrições nos seus países, colocando em causa a continuidade de muitas empresas e muitos empregos, algo que só não foi pior pelas compensações que o Governo disponibilizou, mas que ficou sempre substancialmente aquém daquilo que seria necessário. As indústrias transformadoras resistiram melhor, comprovando a imperiosa necessidade de estas se conservarem com peso na estrutura económica do país, pois seguraram as exportações de mercadorias quando os serviços afundaram dramaticamente. Além disso, parece ser uma constatação de que a União Europeia deverá tirar consequências: a pandemia evidenciou uma perigosa dependência das cadeias de fornecimento do Extremo-Oriente, inclusive em produtos e serviços estratégicos como a saúde e a proteção, pelo que processos de reindustrialização e de relocalização de atividades produtivas em proximidade deverão ser encorajados, o que significa realizar investimentos expressivos nesse domínio, algo que foi sempre negligenciado pela UE, quando não mesmo combatido.

Embora a pandemia não esteja ainda vencida, há que preparar o futuro com otimismo e determinação. Há que recuperar a riqueza e a confiança perdidas, realizar inves-

panic is only one manifestation. Climate change and the depleting of resources herald a disaster for humanity which, if nothing is done, will sneak up on us sooner or later. Nothing in the future will be as it was and, for a long time we will be speaking of a period before and after the Covid-19 pandemic, which will force us to reflect, with greater strategic breadth, on what we must be and do in a future which is approaching faster than we know.

Looking at Portugal, from an economic perspective, the pandemic left a particularly destructive trail. In 2020 alone it cost us 15 billion euros and at least 2 billion were squandered through lack of business in this first quarter, when compared to the same period of the year before. Sectors such as tourism, including trips, hotels, and restaurants, were particularly badly hit, since lockdown forced their suspension and dramatically reduced the arrival of visitors from abroad, who were themselves limited by lockdowns and restrictions in their own countries, posing a threat to many companies and jobs, in a scenario that only wasn't worse because of compensation packages put forward by the Government, but that were always substantially short of what was needed. The manufacturing industry weathered the crisis a little better, proving how necessary it is for it to maintain its position in the country's economic structure, as it kept up the exports of goods when the services sector collapsed. Besides this, it seems clear that the European Union must draw its own conclusions: the pandemic exposed a dangerous reliance on supply chains from the Far East, including in regards to strategic products and services in the fields of health and protection, which is why we should encourage reindustrialisation processes and the relocation of proximate productive activities. This implies considerable investment in this field, which has always been neglected by the EU, if not openly fought.

Even though the pandemic has not yet been defeated, one must prepare for the future with optimism and determination. We need to recover the wealth and the trust that were lost and carry out investments that allow us to live in peace with our common home, which is this planet that we inhabit. Through science and innovation, industry must find ways to achieve the necessary circularity that neutralises environmental impacts, becoming an

timentos que nos permitam viver mais conciliados com a nossa casa comum, que é o planeta que habitamos, em que a indústria encontrará através da ciência e da inovação a indispensável circularidade e neutralizará os impactos ambientais, tornando-se uma indutora de progresso sustentável, conciliando a preservação do meio com a competitividade.

Os fundos comunitários que estarão disponíveis para ajudar à recuperação do país, mormente o PRR - Plano de Recuperação e Resiliência e o Quadro Plurianual irão trazer para Portugal um considerável volume de recursos financeiros que o país deverá usar da melhor maneira para retomar uma senda de progresso e de convergência com os países mais desenvolvidos. Contudo, o dinheiro, sem projetos reprodutivos e bem aplicado, funcionará apenas como um paliativo em que nos deixará na mesma, sem qualquer perspetiva e sem qualquer desenvolvimento, vindo todos os demais ultrapassar-nos e remetendo-nos a um definhamento que, mais cedo ou mais tarde, pode condicionar a nossa própria existência coletiva.

É, por isso, fundamental e estratégico que os investimentos, públicos e privados, sejam conduzidos para a modernização industrial do país, para o aumento da sua competitividade e para a projeção de uma maior presença internacional. Em 2019, Portugal realizava cerca de 44% do seu PIB na exportação, pelo que o objetivo terá de ser em 2030 alinharmos com a média dos Estados-membros similares em dimensão ao nosso, ou seja, valores sempre superiores a 65% do PIB, tendo como paradigma máximo o caso da Irlanda que ultrapassa os 100%.

Se analisarmos o caso destes países, a fórmula parece ser simples na sua idealização, embora difícil em concretizar, uma vez que, em Portugal, existe demasiada (in)decisão política para tomar medidas determinadas, que deveriam começar, desde logo, por criar um contexto amigável aos negócios e ao investimento, interno e externo, exigindo uma redução drástica da carga fiscal, beneficiando prioritariamente quem vende ao exterior. Acresce a isto a necessidade de desenvolver programas simples de suporte às PME para participarem em feiras e missões no estrangeiro, apostando nas organizações associativas que as representam para os aplicarem, tal como acontece em países como a Áustria, em que a promoção externa do país e das suas atividades exportadoras é realizada pelos privados, com base em contratos-programa, com resultados sujeitos a avaliação, sem que agências governamentais os condicio-

engine of sustainable progress so that preservation and competitiveness go hand-in-hand.

The EU funding that will be available to aid in national recovery, namely the Recovery and Resilience Plan (RRP) and the Multiannual Framework, will attract a considerable number of financial resources to Portugal which the country must put to the best use possible, to return to a path of progress and convergence with more developed countries. However, the money alone, if not wisely spent on reproductive projects, will be no more than a stopgap which will leave us in the same mess, with no prospects and no development, watching all our competitors overtake us and condemning us to a withered state that, sooner or later, could cost us our very collective existence.

Therefore, it is crucial and of strategic importance that any public and private investments be aimed at the industrial modernisation of the country, to increase its competitiveness and to ensure a greater international presence. In 2019 exports accounted for around 44% of Portugal's GDP, so our goal must be to align with the average of EU states of the same size as us and reach figures above 65% by 2030, with Ireland at, over 100%, being the paradigm to aim for.

If we look more closely at these countries, the formula seems simple enough, although it is difficult to achieve, since Portugal is too dependent on political (in)decision to take determined measures, which should start with the creation of an internal and external business and investment-friendly context, which would require a sharp decrease in taxes which would especially benefit exporters. Besides this, we need to develop simple programmes to help small and medium sized companies to participate in fairs and missions abroad, focusing on the associations that represent them, applying a model used in other countries, such as Austria, in which the external promotion of the country and its exporting activities, is carried out by private agents, based on contract, the results of which must be evaluated without the interference or competition of government agencies, such as often happens here.

Portugal's recovery necessarily depends on internationalisation, and it follows that if we increase our exports, we need to have a set of companies that can be stimulated to grow through external commerce, that will not be penalized by their own growth, and which possess a skilled, worldly, talented, and fairly paid workforce.



nem e entrem ou até concorram com eles, como tantas vezes sucede entre nós.

A recuperação de Portugal passa forçosamente pela internacionalização, pelo que, para aumentarmos as nossas quotas de exportação precisamos de ter empresas estimuladas a crescer pela via do comércio externo, e não serem penalizadas quando ganham dimensão; a ter um capital humano mais capacitado e com mais mundo, com talento retido e recompensado justamente; passa por aumentar a base exportadora, trazendo para o comércio internacional empresas que, por razões diversas, nunca foram tentadas a realizar este tipo de operações; e, finalmente, precisamos de um movimento expressivo de investimento direto estrangeiro na indústria transformadora e bens transacionáveis, que só é possível quando se cria um entorno devidamente atrativo e que não assenta pelos patéticos argumentos de que somos um povo acolhedor e que temos bom clima, como se isso fosse razão suficiente para que uma marca de automóveis, um fabricante de semicondutores ou de peças para a aeronáutica se decidisse a instalar em Portugal, em detrimento de uma Irlanda ou uma Holanda, até mesmo de uma República Checa ou Hungria, entre tantos outros competidores.

Não sabemos como vai ser o pós-pandemia, tal como não imaginávamos que teríamos de enfrentar a pandemia, mas temos a obrigação, como País, de não falhar no pensamento estratégico e realizar as boas opções, pois, os recursos financeiros, sejam eles poucos ou muitos, só são reprodutivos quando se sabe para onde se vai e o que se quer, algo que nem sempre foi verdade nas últimas décadas, apresentando-se o crescimento anémico e a divergência com os países mais dinâmicos da Europa como uma penosa evidência, que nos devia fazer refletir com particular cuidado e atuar em consequência.

The goal is to increase the exporting base, drawing into the realm of international trade companies which, for whichever reasons, had not previously been tempted to carry out this kind of operation. Finally, we need a significant movement towards direct foreign investment into the manufacturing and tradeable goods industry, which is only possible once you have created an attractive atmosphere that rests on more than the pathetic reasons that we are a welcoming country with great weather, as if that was reason enough for a manufacturer of automobiles, semiconductors or aeronautics parts should decide to set themselves up in Portugal, as opposed to Ireland, the Netherlands, or even the Czech Republic or Hungary, amongst other competitors.

We don't know what the post-pandemic world is going to look like, just like we couldn't imagine that we'd be having to face a pandemic, but we have the obligation, as a country, not to drop the ball in relation to strategic thinking and making the best choices, since financial resources, be they large or small, are only productive when you know where you're going and what you want, which has not always been the case in recent decades. This has resulted in anaemic growth and falling behind the more dynamic countries in Europe, which is a fact that should make us reflect carefully and draw the necessary conclusions.



# A Internacionalização e a Recuperação de Portugal (iii)

## *Internationalisation and the Recovery of Portugal (iii)*

### **Beatriz Freitas**

Presidente Executiva do Banco Português de Fomento  
*Executive Chairwoman of the Banco Português de Fomento*

A pandemia de Covid-19 causou um choque substancial à economia mundial, tanto do lado da oferta, resultante da disrupção de cadeias de fornecimento, quebras de funcionamento e impacto das restrições de liquidez nas empresas, como do lado da procura, resultante da diminuição do consumo e do impacto negativo da incerteza nos planos de investimento.

Portugal, enquanto economia com mercado interno reduzido e um tecido económico predominantemente caracterizado por empresas de pequena e média dimensão, enfrenta, neste contexto, desafios importantes no que se refere à competitividade do tecido empresarial e à capacidade de ultrapassar o impacto da crise pandémica.

A este respeito, é importante salientar que a capacidade de a economia portuguesa retomar a trajetória de crescimento sustentável depende da coordenação da resposta da Europa, enquanto espaço geopolítico e económico onde se inscreve. Em paralelo, com as respostas nacionais de preservação do emprego e da liquidez das empresas, na frente europeia está a ser avançado um pacote ambicioso de recursos, consubstanciado, atualmente, no reforço das dotações do Quadro Financeiro Plurianual e no lançamento do Next Generation EU, do qual provêm as verbas para os Planos de Recuperação e Resiliência.

Tanto na base da resposta europeia, como das estratégias nacionais, reside um enfoque nas prioridades estratégicas do reforço do investimento e da inovação, da implementação das transições digital e verde e da reconstrução da capacidade industrial e da autonomia estraté-

The Covid-19 pandemic delivered a substantial shock to the world economy, both on the side of supply, due to the disruption of supply chains, work disruptions, and the impact of restriction on the liquidity of companies, and on the side of demand, resulting from a decrease in consumption and the negative impact of uncertainty regarding investment plans.

With its small internal market and a corporate community made up mostly of small and medium sized companies, Portugal faces important challenges in this context, regarding the competitiveness of its companies and their ability to overcome the impact of the pandemic crisis.

Regarding this, it is important to note that the ability of the Portuguese economy to get back on track, in terms of sustainable growth, depends on the coordination of the response of the European Union, insofar as it belongs to this geopolitical and economic space. At the same time, with the implementation of domestic measures to preserve jobs and company liquidity, Europe is preparing an ambitious package of resources which currently includes the reinforcement of allocations to the Multiannual Financial Framework and the launching of the Next Generation EU, which includes the funding for the Resilience and Recovery Plans.

At the root of both the European and domestic strategies lies an emphasis on the strategic priorities for strengthening investment and innovation, implementing digital and green transition strategies, and the recovery of the industrial capacity and strategic autonomy.



gica. Estas linhas de intervenção dirigem a aplicação de verbas em investimentos reprodutivos, que respondam aos efeitos da pandemia, mas que sejam, sobretudo, geradores de transformação estrutural na economia.

Tratam-se, também, de respostas de Portugal ao diagnóstico e recomendações que vinham sendo elaboradas no âmbito do Semestre Europeu, quanto à necessidade de melhorar o financiamento às PME, promover o investimento para a recuperação, estimular a inovação e a investigação, apoiar o emprego e as qualificações e melhorar o ambiente de negócios. Estas dimensões estruturais contribuem para a capacidade de as empresas portuguesas potenciarem o valor acrescentado dos seus produtos e serviços, a sua capacidade de diferenciação e, nesse sentido, a capacidade de posicionamento competitivo nos mercados internacionais.

O peso das exportações no PIB e no volume de negócios total das empresas nacionais é muito significativo, como se pode verificar no gráfico abaixo. É bem visível o impacto fortemente positivo que as exportações tiveram na economia portuguesa no rescaldo da crise financeira de 2009 e a forma como contribuíram para o forte crescimento que se vinha sentindo no nosso país até 2019.

These approaches determine the allocation of funds to reproductive investments that respond to the effects of the pandemic but which, above all, generate structural economic transformation.

These are also Portugal's responses to the diagnostic and recommendations that had been reached by the European Semester, regarding the need to improve credit for small and medium sized companies, encourage investment for recovery, stimulate innovation and research, support jobs and qualifications and improve the business environment. These structural dimensions contribute to the ability of Portuguese companies to increase the added value of their products and services, their potential for differentiation and, in this sense, the ability to position themselves competitively in international markets.

The weight of exports in the GDP and the total business volume of national companies is very significant, as can be seen in the graph below. The very positive impact that exports had on the Portuguese economy following the financial crisis of 2009, and the way they contributed to the strong growth that was felt in our country until 2019, can be clearly seen.

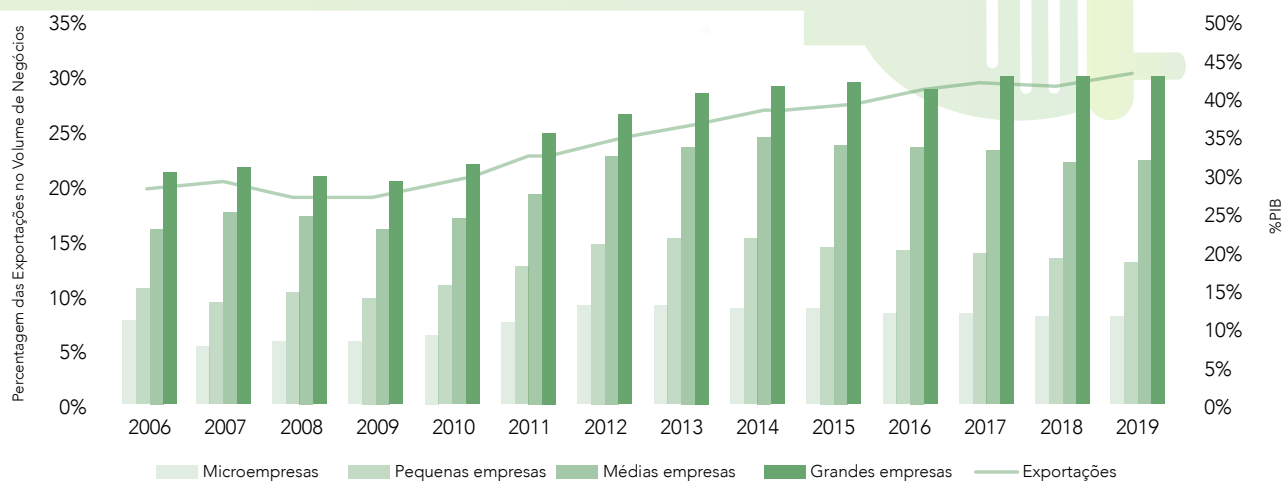


Figura 1 – Exportações em proporção do PIB e do Volume de Negócios das Empresas (Fonte: Banco de Portugal)

O gráfico seguinte, que apresenta as taxas de variação homóloga trimestrais do PIB e das exportações em Portugal, desde final de 2019 e até final de 2020, retrata o impacto significativo da crise pandémica, com destaque para o setor do Turismo, salientando a necessidade do país retomar os seus fluxos económicos internacionais. A este respeito, a evolução favorável das condições sanitárias tem permitido o levantamento progressivo das restrições às atividades económicas e a regularização do funcionamento da atividade empresarial.

The following graph, which shows quarterly GDP and export variation rates in Portugal, in relation to the same period, shows the significant impact of the pandemic crisis, especially in the Tourism sector, and highlights the need for the country to recover its international economic flows. The favourable evolution of health conditions has allowed for the progressive easing of restrictions on economic activities and the gradual return to normal of business activity.

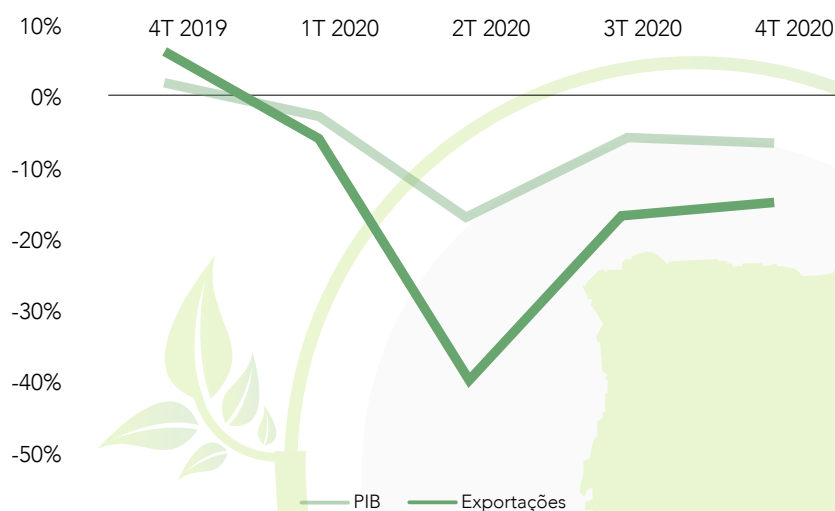
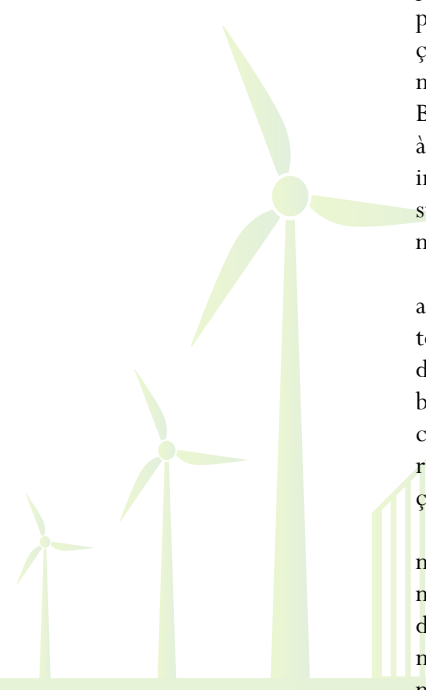


Figura 2 – Taxa de variação homóloga do PIB e Exportações em 2020 (Fonte: Banco de Portugal)

Enquanto nas fases de confinamento, a política pública, na sua dimensão económica, se tem centrado no apoio à manutenção dos ativos e do capital humano, com medidas de banda larga (linhas de crédito com garantia estatal, a aceleração de pagamentos do PT2020, as moratórias a créditos bancários, e a prorrogação de obrigações contributivas e fiscais), na fase atual de estabilização, em que a pandemia evolui no sentido da diminuição sustentada do número de casos, a política pública, na sua dimensão económica, centra-se no estímulo à procura, na reorientação dos apoios às empresas e na maior atenção aos setores mais afetados que continuarão a necessitar de apoios específicos.

Whereas during lockdown economic public policy has focused on supporting the preservation of assets and human capital with wide-ranging measures (state-guaranteed credit lines, accelerated payment of PT2020 funds, moratoria on banking loans and the postponement of tax deadlines), during the current period of stabilisation, with the pandemic evolving in the direction of a sustained decrease in the number of cases, economic public policy is focusing on stimulating demand, redirecting corporate support measures and paying greater attention to the more hard-hit sectors, that will continue to require specific aid.

In this context of short-term economic



Neste contexto de estabilização económica no curto prazo e de recuperação económica sustentável no médio prazo, assume particular relevância a consolidação da criação e o alargamento de âmbito do Banco Português de Fomento (BPF), enquanto Banco promocional nacional. O BPF resulta da fusão das instituições financeiras de apoio à economia nacional, para maior integração dos apoios ao investimento, à inovação e à internacionalização, não de substituição aos bancos comerciais, mas de complemento na resposta a falhas de mercado.

Na frente de resposta transversal à economia, durante a pandemia de Covid-19, o Banco Português de Fomento lançou 13 linhas de crédito com garantia estatal, com dotação total superior a 9,6 mil milhões de euros de que beneficiaram mais de 64 mil empresas. O acesso a financiamento bancário é uma das condições essenciais para a retoma das estratégias de investimento, internacionalização e crescimento de escala das empresas portuguesas.

A duração da pandemia de Covid-19, a sua intensidade na redução de atividade económica e a sua transversalidade no impacto de pressão económico-financeira nos setores de atividade vieram, por um lado, evidenciar a falha de mercado inerente a alternativas de instrumentos de financiamento às empresas e, por outro lado, pressionar a alavancagem ao crédito bancário e a descapitalização das empresas, e, ainda, impactar no próprio *timing* e velocidade da retoma económica global e nacional.

Este contexto requer uma resposta de política pública económica mais robusta, de mecanismos de capitalização, desenvolvidos através do Plano de Recuperação e Resiliência, e operacionalizados pelo reforço de instrumentos de apoio ao financiamento empresarial pelo BPF, do tipo de capital e quase capital.

O Banco Português de Fomento desenvolve a sua atividade e os instrumentos de apoio à atividade empresarial ao serviço de uma intervenção estrutural do Governo português, articulada na resposta europeia, de acelerar os processos de mudança para uma economia e uma sociedade mais qualificadas, mais digitais, mais verdes e mais resilientes que, atravessando esta fase crítica da vida económica e social, permita ao País e às empresas, saírem numa posição competitiva mais forte nos mercados nacional e internacional.

stability and mid-term sustainable economic recovery, the creation and increase of the scope of the Banco Português do Fomento (BPF), as a Portuguese development bank, becomes particularly relevant. The BPF is the result of a fusion of financial institutions that existed to support the national economy through an increased integration of support measures for investment, innovation and internationalisation, and its goal is not to replace commercial banks, but to cover gaps in the market's response.

The BPF has been on the frontline of the economic response during the Covid-19 pandemic, and has launched 13 state guaranteed credit lines, with allocations above 9.6 billion euros, benefitting over 64 thousand companies. Access to credit is an essential condition for the recovery of investment strategies, internationalisation, and scale-growth of Portuguese companies.

The length of the Covid-19 pandemic, the intensity of its impact on economic activity, and the wide-ranging economic and financial impact on the sectors shone a light on the lack of alternatives and instruments within the market for funding companies and, on the other hand, encouraged the leveraging of bank loans and the decapitalisation of companies, while also having an impact on the timing and speed of the global and national economic recovery.

This context requires more robust response on the part of economic public policy, involving capitalisation mechanisms developed through the Resilience and Recovery Plan and operationalised through BPF's strengthening of corporate funding support instruments, both of equity and quasi-equity.

The Banco Português de Fomento's activities and its corporate activity support instruments are developed to serve the Portuguese Government's structural intervention, in articulation with the European response, to accelerate transformation to a more qualified, digital, greener, and more resilient economy and society which, as we make our way through this critical phase of our economic and social life, gives the country and its companies the opportunity to return to the national and international markets in a stronger competitive position.



Foto: DR

# A Internacionalização e a Recuperação de Portugal (iv)

## *Internationalisation and the Recovery of Portugal (iv)*

### **António Laranjo**

Presidente do Conselho de Administração da Infraestruturas de Portugal  
*President of Infraestruturas de Portugal*

O Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) tem como objetivo reforçar a robustez social, económica e territorial e acelerar a dupla transição digital e climática.

A Infraestruturas de Portugal posiciona-se de forma privilegiada como o maior agente nacional da Componente Infraestruturas para assegurar um território mais competitivo e mais coeso, em concreto, com um grande esforço de investimento nas acessibilidades a Áreas de Acolhimento Empresarial e o reforço das ligações transfronteiriças indispensáveis à afirmação da centralidade do nosso interior no conjunto do mercado ibérico, bem como a conclusão de ligações em falta.

Para além das ligações diretas, a maioria dos investimentos contribui para melhorar a acessibilidade aos principais corredores e, assim, aos portos e ferrovia, reduzindo também os custos de contexto para a atividade empresarial.

A IP participou com o Governo no desenvolvimento de um rigoroso processo de seleção de projetos que otimizam a capitalização de fundos disponíveis para alavancar a Componente Infraestruturas e, após consulta pública, Portugal foi o primeiro Estado-membro a entregar a versão final do seu PRR à Comissão Europeia no passado dia 22 de abril.

Os investimentos da IP agrupam-se em diferentes vertentes:

#### **a) *Missing links e Aumento de capacidade da Rede***

Não obstante o elevado grau de concretização da rede rodoviária principal, a rede complementar encontra-se ainda por ultimar, com discontinuidades que penalizam o máximo retorno do investimento já realizado.

The aim of the Recovery and Resilience Plan (RRP) is to boost Portugal's social, economic, and territorial health and to accelerate digital and climate transition.

Infraestruturas de Portugal occupies a privileged position as the country's biggest infrastructures agent, working towards a more competitive and cohesive territory, namely through large-scale investment in improving access to business and industrial estates and strengthening cross-border connections which are essential to affirming the central position of our interior in the Iberian market, as well as concluding missing road links.

Besides direct connections, most investments are geared towards improving access to main transport corridors, including ports and railway, contributing to diminishing context costs for business activities.

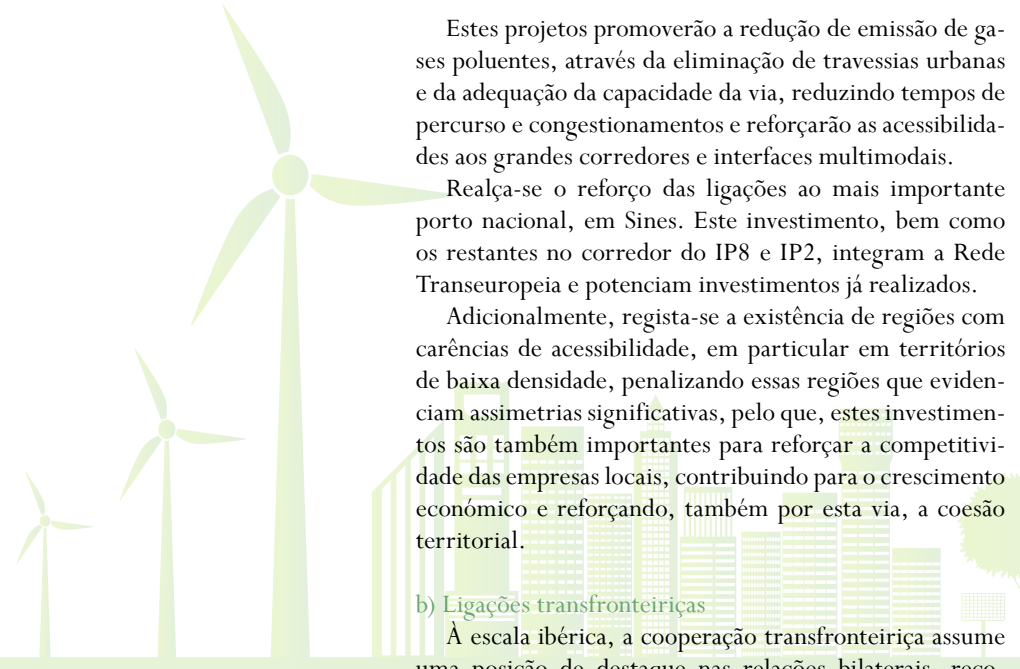
The IP cooperated with the Government in the development of a thorough selection process to optimise the capitalisation of available funds to boost the Infrastructure Component and, following public consultation, Portugal became the first EU Member State to deliver the final version of its RRP to the European Commission, on the past 22 April.

IP's investments can be divided into the following groups:

#### **a) *Missing links and increasing network capacity***

Despite high achievement rates in the main road network, the secondary network still needs to be completed, since there are missing links that negatively affect the maximum return of the investment already made.





Estes projetos promoverão a redução de emissão de gases poluentes, através da eliminação de travessias urbanas e da adequação da capacidade da via, reduzindo tempos de percurso e congestionamentos e reforçarão as acessibilidades aos grandes corredores e interfaces multimodais.

Realça-se o reforço das ligações ao mais importante porto nacional, em Sines. Este investimento, bem como os restantes no corredor do IP8 e IP2, integram a Rede Transeuropeia e potenciam investimentos já realizados.

Adicionalmente, regista-se a existência de regiões com carências de acessibilidade, em particular em territórios de baixa densidade, penalizando essas regiões que evidenciam assimetrias significativas, pelo que, estes investimentos são também importantes para reforçar a competitividade das empresas locais, contribuindo para o crescimento económico e reforçando, também por esta via, a coesão territorial.

#### b) Ligações transfronteiriças

À escala ibérica, a cooperação transfronteiriça assume uma posição de destaque nas relações bilaterais, reconhecendo-se desafios comuns como a desertificação dos territórios ou oportunidades decorrentes da cooperação transfronteiriça, como o desenvolvimento de novos modelos de negócio.

Estas ligações contribuem para a dinâmica socioeconómica dos territórios junto à fronteira, criando condições para o usufruto comum de serviços ou infraestruturas, como a alta velocidade ferroviária em Sanabria ou o aeródromo de Bragança.

O investimento alavancará o desenvolvimento da mobilidade transfronteiriça e a redução dos custos de contexto – centrada na mobilidade dos trabalhadores destas zonas, tornando a fronteira um fator de união e não de separação.

#### c) Áreas de Acolhimento Empresarial – Acessibilidades Rodoviárias

É crucial desenvolver condições para reforçar a competitividade territorial e promover a atração e fixação de empresas em diversos pontos do País, favorecendo um de-

These projects will contribute to reducing the emission of pollutant gasses by the elimination of urban crossings and the optimization of road capacity, reducing journey times and congestion, and improving access to major corridors and multimodal interfaces.

Of note are the connections to the most important port in Portugal, in Sines. This investment, as well as others made in the IP8 and IP2 corridors, integrate the Trans European Network and enhance previously made investments.

There are also certain regions that have a dearth of accesses, specially those with low population density, which tend to suffer from significant asymmetry. This makes these investments all the more important, since they also improve the competitiveness of local companies, contributing to economic growth and thereby strengthening territorial cohesion.

#### b) Cross-border connections

Cross-border cooperation is very important to bilateral relations with Spain and there are common challenges such as territorial desertification or opportunities such as new business models.

These connections contribute to the socioeconomic dynamic of border territories, creating conditions for the common use of services or infrastructure, such as the high-speed rail in Sanabria or the aerodrome in Bragança.

The investment will leverage the development of cross-border mobility and the reduction of context costs – centred on worker mobility in these areas and making the border a unifying, rather than separating factor.

#### c) Business and Industrial Estates – Road Access

The development of conditions to strengthen territorial competitiveness and promote the attraction and establishment of companies in different points of the country is crucial and will contribute to the development of a more balanced productive community, a territorially decentralised reindustrialisation and the optimisation of logistics chains.

envolvimento mais equilibrado do tecido produtivo, uma reindustrialização desconcentrada no território e a otimização das cadeias logísticas.

Uma das principais formas de promover este desígnio, passa por melhorar a acessibilidade rodoviária às Áreas de Acolhimento Empresarial (AAE) que ainda apresentam situações deficitárias para aceder aos grandes corredores, permitindo em simultâneo reduzir custos de contexto, fomentando a competitividade dos territórios onde elas se inserem e por fim, das empresas que nelas se fixem.

As acessibilidades rodoviárias são imprescindíveis para alavancar o investimento já efetuado nas próprias AAE já estabelecidas, constituindo o suporte mais adequado para garantir a circulação de mercadorias, de forma eficiente.

Este objetivo simboliza a forma coordenada como a articulação entre o investimento público e o esforço privado contribui para potenciar o desenvolvimento sustentado do nosso País.

O PRR salvaguarda o cumprimento dos requisitos em matéria ambiental, prevendo o desenvolvimento dos estudos necessários para assegurar a prevenção e o controlo da poluição durante o ciclo de vida da infraestrutura, incluindo a fase de construção, assim como as soluções de projeto mais sustentáveis que contribuam para a adaptação dos territórios às alterações climáticas e maior resiliência das infraestruturas, nomeadamente a fenómenos climáticos adversos, através das mais adequadas escolhas no que respeita a traçado, drenagem, estabilização de taludes ou materiais a utilizar.

A Infraestruturas de Portugal já está a desenvolver os processos de contratação das primeiras empreitadas e a promover os vários projetos de execução, de forma a cumprir os ambiciosos calendários preconizados.

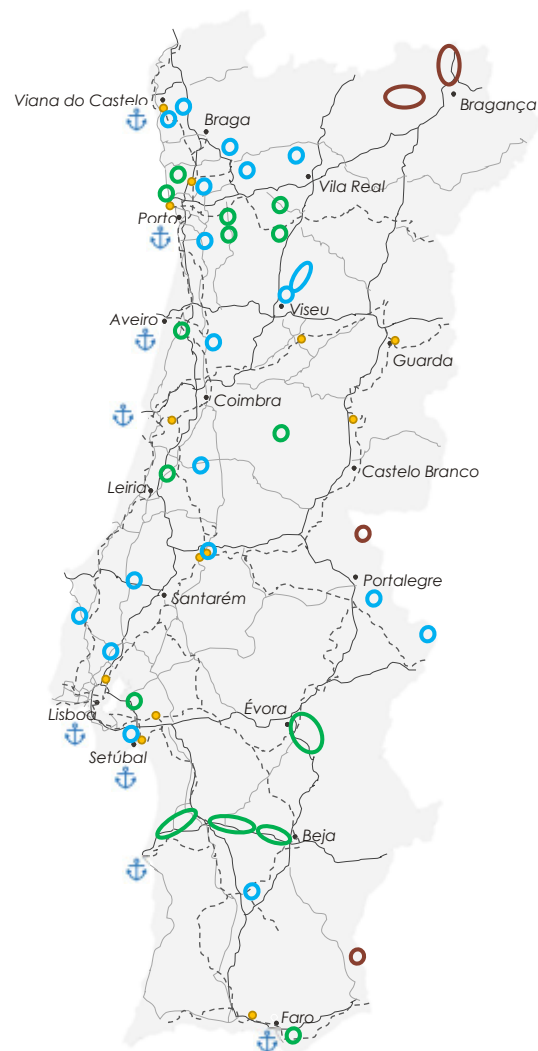
One of the main ways to promote this objective is to improve road access to Business and Industrial Estates (BIE) that still have problems accessing major corridors, thereby allowing for a reduction of context costs, encouraging the competitiveness of the territories in which they are established, and benefiting the companies that operate within.

Road access is indispensable to leveraging previously made investment already in the already functioning BIE and is the most adequate support for guaranteeing efficient circulation of goods.

This objective symbolizes how a coordinated approach between public and private investment can contribute to the sustainable development of our country.

The RRP ensures the fulfilment of environmental requirements and includes provisions for carrying out surveys necessary to ensure pollution control and prevention over the life-cycle of the infrastructure, including the construction phase, as well as more sustainable project solutions that help territories adapt to climate change and to making their infrastructure more resilient, especially to adverse climate phenomenon by encouraging more adequate choices regarding design, drainage solutions, hillside stabilisation, and construction materials.

Infraestruturas de Portugal is already in the process of contracting the first projects and fostering various execution plans, to comply with the ambitious deadlines.



- Missing Links e aumento da capacidade da rede
- AAE – Acessibilidades Rodoviárias
- Ligações Transfronteiriças
- Rede Itinerários Principais
- - - - Rede Itinerários Complementares
- - - - Rede Ferroviária
- ⚓ Principais Portos
- Principais Terminais e Interfaces

“Recomeça... se puderes, sem angústia e sem pressa e os passos que deres, nesse caminho duro do futuro, dá-os em liberdade, enquanto não alcances não descanses, de nenhum fruto queiras só metade.”

*“Start over... if you can, without anxiety or haste, and that the steps you take, on that hard future path, be taken freely, no rest before success, and never settle for only half the prize.”*



Miguel Torga  
Poeta e Escritor português  
(1907–1995)

**NEXT GENERATION EU**  
750 mil milhões de euros



**Mecanismo de  
Recuperação e Resiliência**



## PLANO DE RECUPERAÇÃO E RESILIÊNCIA (PRR)

O PRR português é um programa de aplicação nacional, com um período de execução até 2026, e vai implementar um conjunto de reformas e de investimentos que permitirá ao país retomar o crescimento económico sustentado, reforçando o objetivo de convergência com a Europa ao longo da próxima década. O PRR foi organizado em 20 Componentes que integram, por sua vez, um total de 37 Reformas e de 83 Investimentos.



Será financiado por recursos totais de 16,6 mil milhões de euros, distribuídos por:

- 14 mil milhões de euros de subvenções (84% do total);
- 2,7 mil milhões de euros de empréstimos (16%), e com um perfil de desembolsos que permitirá a liquidez necessária para que o PRR funcione como instrumento efetivo de reposta à crise.

**Recurso adicional até 2,3 mil M€ de apoios sob a forma de empréstimos**



(As autoridades nacionais reavaliarão, no 2.º semestre de 2022, em função da procura gerada no PRR em medidas de apoio às empresas, designadamente no domínio da Capitalização e Inovação Empresarial e em função da dinâmica das finanças).

O PRR está alinhado e responde às **quatro agendas estratégicas da Estratégia 2030**, constituindo-se uma das suas fontes de financiamento mais relevantes, a par de outras, **num total de 61 mil milhões de euros:**

2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
<b>PT 2020</b>								
11,2 mil M€ (3,7 mil M€/ano)								
<b>NEXT GENERATION EU</b>								
<b>REACT EU</b>								
2 mil M€ (700 M€/ano)								
<b>Plano de Recuperação e Resiliência</b>								
13,9 mil M€ subvenções + 2,7 mil M€ empréstimos (2,3 mil M€/ano + 450 m€/ano)								
<b>Desenvolvimento Rural + Fundo Transição Justa</b>								
0,5 mil M€ (83 M€/ano)								
<b>TOTAL</b>								
16,4 mil M€ subvenções + 2,7 mil M€ empréstimos (2,7 mil M€/ano + 450 M€ / ano)								
<b>QUADRO FINANCEIRO PLURIANUAL 2021-2027</b>								
33,6 mil M€ (3,7 mil M€/ano)								
<b>PT 2020 + NEXT GENERATION EU + QUADRO FINANCEIRO PLURIANUAL 2021-2027</b>								
61,2 mil M€ em subvenções (6,8 mil M€/ano)								
<b>ORÇAMENTOS DE ESTADO</b>								
Fundos Nacionais								

**Serviço Nacional de Saúde**  
1.383 M euros

**Habitação**  
2.733 M euros

**Respostas Sociais**  
833 M euros

**Qualificações e Competências**  
1.324 M euros

## RESILIÊNCIA

Total – 11.125 M euros

**Capitalização e Inovação Empresarial**  
2.914 M euros\*

**Infraestruturas**  
690 M euros

**Florestas**  
615 M euros

**Cultura**  
243 M euros

**Gestão Hídrica**  
390 M euros



**Eficiência Energética dos Edifícios**  
610 M euros

**Mobilidade Sustentável**  
967 M euros

**Hidrogénio e Renováveis**  
370 M euros

## TRANSIÇÃO CLIMÁTICA

Total – 3.059 M euros

**Bioeconomia Sustentável**  
145 M euros

**Descarbonização da Indústria**  
715 M euros

**Mar**  
252 M euros



**Empresas 4.0**  
650 M euros

**Justiça Económica  
e Ambiente de Negócios**  
267 M euros

## TRANSIÇÃO DIGITAL

Total – 2.460 M euros

**Escola Digital**  
559 M euros


**Administração Pública Mais Eficiente**  
578 M euros

**Qualidade das Finanças Públicas**  
406 M euros



# 16 644 M€\*

\*Possibilidade de recurso adicional a empréstimos no valor de 2,3 mil milhões de euros a solicitar à Comissão Europeia até 2022

A portrait of a middle-aged man with short brown hair, wearing a dark grey suit, a white shirt, and a blue patterned tie. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is a blurred wall with the word "centu" visible. A green gradient overlay covers the bottom half of the image, where the quote is placed.

“Mais do que setores, deveríamos apoiar empresas viáveis economicamente, que apostem em negócios de alto valor, invistam em inovação e tecnologia e ataquem o mercado à escala global.”

*“More than sectors, I think we should support companies that are economically viable, that invest in high value business, innovation, and technology and that tackle the market on a global scale.”*

# Entrevista

## Interview

### JOSÉ GONÇALVES

Presidente & Country Managing Director  
da ACCENTURE PORTUGAL  
President & Country Managing Director  
da ACCENTURE PORTUGAL

**O PLANO DE RECUPERAÇÃO E RESILIÊNCIA (PRR) ESTÁ A SER VISTO, POR MUITOS, COMO A SALVAÇÃO DA ECONOMIA PORTUGUESA. CONCORDA? PORQUÊ?**

Não será a salvação. Portugal tem desafios que ultrapassam as áreas de atuação definidas para o PRR, como sejam a estabilidade e competitividade fiscal, atração de capital que aposte em inovação, resolução do problema de decrescimento demográfico e envelhecimento da população, aposta em negócios de alto valor acrescentado, com elevados níveis de produtividade e foco na exportação.

Mas poderá contribuir de forma relevante para acelerar a recuperação económica de Portugal nos próximos anos, caso consigamos garantir que os investimentos são realizados dentro dos prazos estabelecidos e, sobretudo, concretizem os resultados previstos, garantindo a efetiva criação de valor através do retorno proporcionado por estes mesmos investimentos.

**ANTÓNIO COSTA SILVA, PRESIDENTE DA COMISSÃO NACIONAL DE ACOMPANHAMENTO (CNA) DO PRR DIZ QUE PARA QUE O PRODUTO INTERNO BRUTO (PIB) CRESÇA E O DESENVOLVIMENTO SEJA SUSTENTÁVEL NAS PRÓXIMAS DÉCADAS, É FUNDAMENTAL "MEXER" EM ALGUMAS ALAVANCAS COMO AS COMPETÊNCIAS, A CAPITALIZAÇÃO DAS EMPRESAS E O "ECOSSISTEMA DA INOVAÇÃO". CONCORDA? PORQUÊ?**

São três alavancas fundamentais para Portugal, sem dúvida. Portugal precisa aumentar as competências das suas pessoas, no contexto de uma economia digital e globalizada, para poder desenvolver negócios de alto valor focados na exportação. Precisa aumentar a produtividade e isso não se faz através de salários baixos, antes pelo forte investimento em negócios de alto valor potenciados em tecnologia e inovação, com mão de obra mais qualificada e salários médios mais elevados. E para que tais investimentos ocorram é preciso atrair capital estrangeiro, pois em Portugal capital é algo que infelizmente não abunda.

**THE RESILIENCE AND RECOVERY PLAN (RRP) IS SEEN BY MANY AS A LIFE RAFT FOR THE PORTUGUESE ECONOMY. DO YOU AGREE? WHY?**

It won't be a life raft, no. Portugal faces challenges that go beyond the sectors defined by the RRP, such as fiscal stability and competitiveness, attracting capital for investing in innovation, solving the demographic crisis and the ageing population, investment in high added value businesses, with high productivity levels, and a focus on exports.

But it could be an important contribution to Portugal's economic recovery over the next few years, if we can guarantee that the investments are made within the established deadlines and, above all, that they yield the expected results, ensuring effective value creation through their return.

**ANTÓNIO COSTA SILVA, CHAIRMAN OF THE RRP'S NATIONAL ACCOMPANIMENT COMMISSION (CAN), SAYS THAT FOR THE GROSS DOMESTIC PRODUCT (GDP) TO GROW AND FOR DEVELOPMENT OVER THE NEXT FEW DECADES TO BE SUSTAINABLE, IT IS NECESSARY TO SHIFT SOME LEVERS, SUCH AS SKILLS, CAPITALISATION OF COMPANIES, AND AN "INNOVATION ECOSYSTEM". DO YOU AGREE? WHY?**

These are definitely three crucial levers for Portugal. We need to increase personal skills, within the context of a digital and globalised economy, to be able to develop high value, export-oriented deals. Portugal needs to increase productivity, and you can't do that with low salaries, you need to invest heavily in high value business, powered by technology and innovation, with skilled labour and higher average salaries. And for those investments to fall into place you need to draw in foreign capital, because unfortunately there is not an abundance of it in Portugal.

**O ESTADO CONTA AJUDAR NA CAPITALIZAÇÃO DE, PELO MENOS, 1300 EMPRESAS. O VALOR MÉDIO DO AUXÍLIO PODERÁ SITUAR-SE EM TORNO DE UM MILHÃO DE EUROS POR EMPRESA, MAS O MONTANTE PODE SUBIR EM FUNÇÃO DA PROCURA. COMO VÊ ESTA MEDIDA?**

Vejo a medida positiva sempre e quando estejamos a apoiar a capitalização de empresas que são viáveis economicamente, ultrapassada a drástica redução da procura e os constrangimentos financeiros gerados pela pandemia. Negócios que consigam gerar *cash-flow* positivo e remunerar esse capital a prazo.

**QUAIS OS SETORES EM QUE AS EMPRESAS DEVIAM SER AJUDADAS?**

Mais do que setores, deveríamos apoiar empresas viáveis economicamente, que apostem em negócios de alto valor, invistam em inovação e tecnologia e ataquem o mercado à escala global.

**UMA EMPRESA EXPORTADORA DEVE TAMBÉM SER APOIADA. COM QUE CRITÉRIOS?**

Sim, claro. Conforme referi anteriormente, empresas que invistam em inovação e tecnologia e ataquem o mercado à escala global.

**ALÉM DOS APOIOS ESPECÍFICOS, DE QUE MODO PODEM AS EMPRESAS TAMBÉM BENEFICIAR DO CUMPRIMENTO DAS METAS INCLUÍDAS NAS TRÊS GRANDES ÁREAS DO PRR – RESILIÊNCIA, TRANSIÇÃO CLIMÁTICA E TRANSIÇÃO DIGITAL?**

Beneficiarão de melhores custos de contexto e condições para aumentar a sua produtividade, nomeadamente por serviços mais eficientes e eficazes da administração pública assim como a disponibilização de infraestruturas estratégicas para a transformação económica do País, tanto do ponto de vista logístico (e.g. ferrovia) como tecnológico (e.g. 5G).

**THE STATE IS EXPECTING TO HELP CAPITALISE AT LEAST 1300 COMPANIES. THE AVERAGE AMOUNT OF ASSISTANCE COULD BE OF AROUND ONE MILLION EUROS PER COMPANY, BUT THAT COULD INCREASE, DEPENDING ON DEMAND. WHAT IS YOUR OPINION ON THIS MEASURE?**

I think it is always a good measure to support the capitalisation of companies that are economically viable, once we are past the drastic reduction in demand and the financial constraints that were brought on by the pandemic. Businesses that can generate positive cash-flow and repay that capital in the long run.

**WHICH ARE THE SECTORS THAT SHOULD BE SUPPORTED?**

More than sectors, I think we should support companies that are economically viable, that invest in high value business, innovation, and technology and that tackle the market on a global scale.

**SHOULD EXPORTING COMPANIES ALSO BE SUPPORTED? ACCORDING TO WHAT CRITERIA?**

Yes, of course. As I mentioned previously, companies that invest in innovation and technology, and that tackle the market on a global scale.

**BESIDES THESE SPECIFIC SUPPORT MEASURES, HOW ELSE COULD THE COMPANIES BENEFIT FROM THE FULFILMENT OF THE GOALS INCLUDED IN THE THREE AREAS OF THE RRP – RESILIENCE, CLIMATE TRANSITION AND DIGITAL TRANSITION?**

They will benefit from better context costs and conditions to increase their productivity, namely for more efficient and effective public sector services and also through the availability of strategic infrastructure for the country's economic transformation, both from a logistical (e.g. railways) and technological (e.g. 5G) perspectives.





**UMA DAS PRINCIPAIS CRÍTICAS A ESTE PRR É O FACTO DE GRANDE FATIA DO DINHEIRO CONTEMPLAR O INVESTIMENTO PÚBLICO, SOBRETUDO NAS INFRAESTRUTURAS COMO ESTRADAS E LINHA FÉRREA? CONCORDA? PORQUÊ?**

Portugal esteve demasiados anos sem investimento público necessário na transformação da administração pública e algumas infraestruturas estratégicas. Obviamente que o ideal seria canalizar mais dinheiro para as empresas, mas temos um passivo por recuperar nas áreas referidas que também importa atacar a bem da produtividade.

**ONE OF THE MAIN CRITICISMS LEVELLED AT THIS RRP IS THE FACT THAT A LARGE SLICE OF THE MONEY IS AIMED AT PUBLIC INVESTMENT, MAINLY AT INFRASTRUCTURE SUCH AS ROADS AND RAILWAY. DO YOU AGREE? WHY?**

Portugal has gone too many years without the necessary public investment required to improve public administration and strategic infrastructures. Obviously, the ideal would be to channel more money to companies, but we have a delay that we need to recover in this sector, and this is something we need to tackle.

de nacional e atratividade para investir no nosso País.

for the good of national productivity and to attract investment to our country.

**DENTRO DAS TRÊS GRANDES ÁREAS DO PRR – RESILIÊNCIA, TRANSIÇÃO CLIMÁTICA E TRANSIÇÃO DIGITAL, QUAIS AS MEDIDAS ANUNCIADAS PELO GOVERNO QUE FAZEM TODO O SENTIDO E QUE ATÉ JÁ TARDAVAM POR SEREM IMPLEMENTADAS?**

**WITHIN THE THREE MAIN AREAS OF THE RRP – RESILIENCE, CLIMATE TRANSITION AND DIGITAL TRANSITION, WHICH OF THE MEASURES ANNOUNCED BY THE GOVERNMENT MAKE MOST SENSE AND SHOULD ALREADY HAVE BEEN IMPLEMENTED?**

Não vejo nenhuma área que não faça sentido. Podemos é discutir se são as mais prioritárias, mas, conforme referido antes, não há dinheiro para atacar todas as frentes, apesar do elevado financiamento a fundo perdido de que vamos beneficiar. Creio que é altura de nos focarmos em executar bem o que está definido, garantindo o retorno dos investimentos.

I can't see any sector that doesn't make sense. We can argue about which should take priority, but as I said before, there is not enough money to tackle all fronts, despite the high levels of non-refundable funding that we are going to benefit from. I believe that it is time we focus on the best execution of what has been defined, ensuring a return on investments.

**E QUAIS AS MEDIDAS QUE FAZEM MENOS SENTIDO PARA PORTUGAL, COM MENOR BENEFÍCIO PARA A DITA ECONOMIA REAL DOS PORTUGUESES?**

**AND WHICH MEASURES MAKE LEAST SENSE FOR PORTUGAL, AND WILL BRING THE LEAST BENEFIT TO THE REAL ECONOMY?**

Creio que respondi a esta questão na pergunta anterior.

I believe I have answered that in the previous question.

**A PAR DESTA GRANDE PACOTE DE DINHEIRO QUE PORTUGAL VAI RECEBER, QUÊ REFORMAS SÃO INEVITÁVEIS O GOVERNO IMPLEMENTAR?**

**WHAT REFORMS SHOULD THE GOVERNMENT IMPLEMENT, NOW THAT THIS LARGE SUM OF MONEY IS COMING ITS WAY?**

Para além do PRR, penso que seria importante maximizar a oportunidade do Portugal 2030, concluir a execução com sucesso do Portugal 2020 e ter uma visão holística e integrada de todos os investimentos que vamos poder realizar com o apoio da UE.

Besides the RRP, I think it is important to make the most of the opportunity presented by Portugal 2030, to successfully conclude the execution of Portugal 2020 and to have a holistic and integrated vision of all the investments that we can undertake with the support of the EU.

Devíamos reforçar o investimento em pessoas mais qualificadas para a economia digital e que beneficiam de melhores salários onde temos mais e melhores médias e grandes empresas com negócios de alto valor acrescentado, apostando na transformação digital para atacar o mercado à escala global, com um aumento crescente do peso das exportações no PIB.

We should reinforce investment in people who are better qualified for the digital economy and who benefit from better salaries. We should be aiming for bigger and better averages, and large companies with high added value business, investing in digital transformation to tackle the market on a global scale, with an increasing rise in the weight of exports on GDP.

Onde a Administração Pública é eficiente e presta um serviço de excelência, desburocratizada e

Public Administration should be efficient

desmaterializada, que melhora a produtividade dos cidadãos e das empresas, contribui para a atração de investimento estrangeiro e assegura a estabilidade das políticas fiscais.

Onde dispomos de infraestruturas que garantem alta produtividade e a inovação, acelerando a transformação digital da nossa economia. Um País que cumpra com a sua obrigação no que se refere à proteção do planeta, através da otimização dos seus recursos, aceleração da eletrificação da economia e da adoção de energias renováveis, conseguindo o objetivo da neutralidade carbónica até 2050.

**ALGO MAIS QUE PRETENDA ACRESCENTAR QUEIRA, POR FAVOR, FAZÊ-LO.**

Apenas agradecer a oportunidade e reforçar que para a Accenture é um gosto ser parceiro da AEP. Continuação de um bom trabalho!

and provide excellent, intangible, and simple services, that improve the productivity of citizens and companies and contribute to the attraction of foreign investment, while ensuring fiscal stability and policies.

We need infrastructure that guarantees high productivity and innovation, accelerating our economy's digital transformation. A country that fulfills its obligations regarding environmental protection through resource optimisation, accelerating the electrification of the economy and the adoption of renewable energies, to meet carbon neutral objectives by 2050.

**IF THERE IS ANYTHING YOU WOULD LIKE TO ADD, PLEASE DO SO.**

I would only like to thank you for the opportunity and stress that for Accenture it is a pleasure to be partners with the AEP. Keep up the good work!







**Mercado-Alvo**  
*Target Market*



## EUA, China e Rússia. Grandes mercados com grandes oportunidades.

*USA, China, and Russia.*

*Big markets with big opportunities.*

Os três gigantes China, EUA e Rússia são aqueles que qualquer empresa nacional deseja ter como mercado exportador. São mercados com milhões de consumidores e um negócio feito com qualquer um deles seria garantia de sucesso dada a sua dimensão. Por exemplo, a China, com 1,4 mil milhões de habitantes (país mais populoso do mundo, seguindo-se a Índia e EUA) tem uma das poucas economias do mundo que cresceu em ano de pandemia, concretamente 2,3%, em 2020. E, segundo o FMI, a previsão de crescimento para 2021 é de 7,9%.

Segundo o Instituto Nacional de Estatística (INE), a China foi o 14.º cliente das exportações portuguesas de bens, em 2019, com uma quota de 1,0% no total, ocupando a 6.ª posição ao nível das importações (3,7%). A balança comercial de bens é desfavorável ao nosso país, com um défice de 2.351 milhões de euros em 2019. Em 2020, o valor das exportações foi de 569 milhões de euros e o das importações de 3.067 milhões de euros, o que representa um défice do nosso país de 2.499 milhões de euros.

Já os EUA, com 331 milhões de habitantes e um Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* de 63.240 de dólares, é um mercado também muito apetecível. A economia norte-americana é uma das mais desenvolvidas, sofisticadas e exigentes do mundo, com uma indústria de bens e serviços muito diversificada e competitiva.

Por causa da pandemia, em 2020, o PIB dos EUA recuou 3,5%, sendo, no entanto, previsível que registe uma recuperação para este ano de 4,5%, segundo a EIU e de 6,5%, de acordo com projeções da OCDE. Esta evolução deverá ser impulsionada pelo consumo e investimento,

China, the USA, and Russia are three giants that any Portuguese company would like to export to. These are multimillion consumer markets and business with any of them would guarantee success, given their size. China, for instance, with its 1.4 billion inhabitants (the world's most populous country, followed by India and the USA) is one of the few economies in the world that grew during the pandemic year, namely 2.3% in 2020. And, according to the IMF, forecasts point to 7.9% growth in 2021.

According to the National Statistics Bureau (INE), China was Portugal's 14th largest importer in 2019, with a share of 1.0% overall, ranking 6th in terms of imports (3.7%). The commercial trade balance tilts in favour of China, with a deficit of 2.351 billion euros in 2019. In 2020 the value of exports amounted to 569 million euros and imports stood at 3.067 billion euros, which represents a national deficit of 2.499 billion euros.

The USA, with its 331 million inhabitants and a GDP per capita of 63,240 dollars, is also a very attractive market. The North American market is one of the most developed, sophisticated, and demanding in the world, with a very diverse and competitive goods and services industry.

Because of the pandemic, in 2020 the US GDP dropped by 3.5%, but it is expected to bounce back by 4.5% this year, according to the EIU, or 6.5% according to OECD forecasts. This evolution will be sustained by consumption and investment, backed by an economic stimulus package of around 1.9 trillion USD. The vaccination effort is also helping, as it will lead to the relaxing of restrictions and



PEQUIM, CHINA

em consequência do pacote de estímulos à economia, na ordem de 1,9 bilhões de USD. Para tal, conta também o esforço de vacinação, que levará a um alívio das restrições e ao surgimento de novas oportunidades de negócio em diversos setores, nomeadamente na saúde, serviços ligados à digitalização da economia e produtos que promovam práticas sustentáveis.

De acordo com dados do INE, os EUA foram o 5.º cliente das exportações portuguesas de bens, em 2020, com uma quota de 5,0% no total, ocupando a 10.ª posição ao nível das importações (1,8%).

Durante o período de 2016 a 2020, verificou-se um crescimento médio anual das exportações de 2,5% e de 10,4% nas importações. A balança comercial de bens foi favorável a Portugal, tendo um excedente de 1.432 milhões de euros em 2020.

Por fim, a Rússia, conta com uma população de cerca de 145 milhões de habitantes (9.º país mais populoso), distribuída por uma área superior a 17 milhões de km<sup>2</sup>, o que lhe confere o estatuto de país mais extenso.

De acordo com o FMI, em 2020, e em termos do PIB, a economia russa ocupou o 5.º lugar, sendo o 2.º produtor mundial de petróleo e de gás natural e o 4.º produtor de energia elétrica.

Apesar de dependente do setor petrolífero, a Rússia tem uma economia relativamente diversificada. O setor dos serviços, por exemplo, contribuiu, em 2020, com 49,7% para o PIB, seguindo-se a indústria (35,1%) e a agricultura (4,5%).

O colapso da cotação do petróleo, a diminuição da procura e o agravamento da pandemia levaram a economia russa a contrair 3,1% em 2020. Porém, com medidas de confinamento menos restritivas, de acordo com o EIU, a economia deverá crescer 2,5%, em 2021.

new business opportunities in different sectors, namely health, services related to economic digitalisation and products that promote sustainable practices.

According to the INE, the USA was Portugal's fifth client in exports of goods in 2020, with a 5.0% share, occupying the 10th position in terms of imports (1.8%).

The period between 2016 to 2020 witnessed a 2.5% annual average growth of exports and 10.4% of imports. The trade balance of goods tipped in Portugal's favour, with a surplus of 1.432 billion euros in 2020.

Finally, Russia has a population of 145 million inhabitants, making it the ninth largest country, demographically, in the world, and covers an area of over 17 million Km<sup>2</sup>, making it the largest country in the world.

According to the IMF, in 2020 the Russian economy ranked 5th in terms of GDP and was the second largest producer of oil and natural gas in the world, and the 4th largest producer of electricity.

Although overdependent on the oil sector, the Russian economy is quite diverse. The services sector, for example, contributed 49.7% to GDP in 2020, followed by Industry (35.1%) and Agriculture (4.5%).

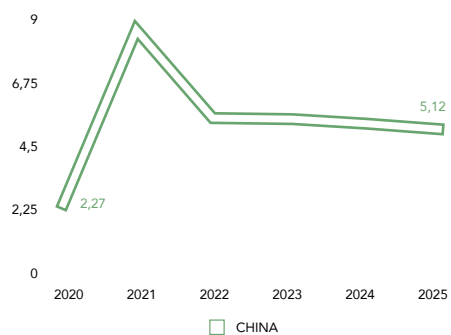
The collapse in demand and prices of oil, and the worsening of the pandemic led the Russian economy to contract by 3.1% in 2020. However, with less strict lockdown measures, according to the EIU, the economy is expected to grow by 2.5% in 2021.

# China, EUA e Rússia

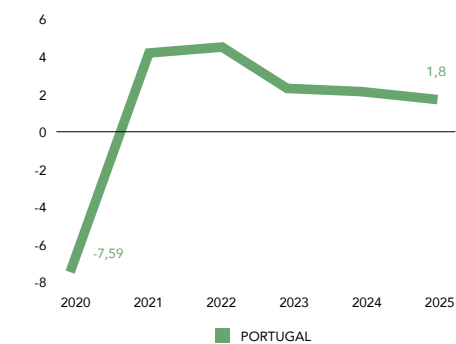
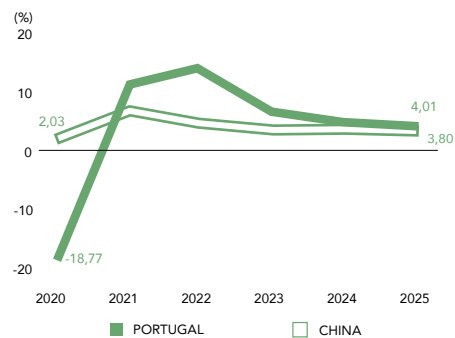
Enquadramento e previsões macroeconómicas até 2025:

Portugal vs. China

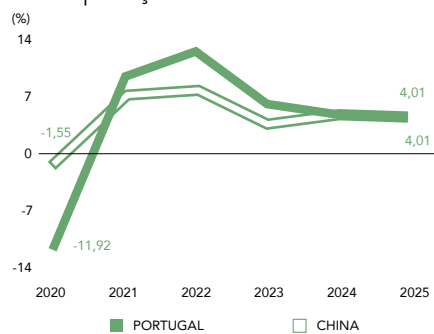
PIB (Preços constantes, variação em percentagem)



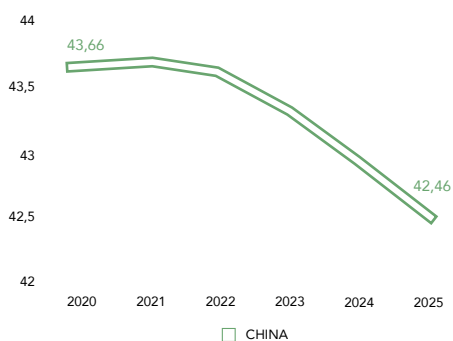
Exportações de bens, mercadorias e serviços...



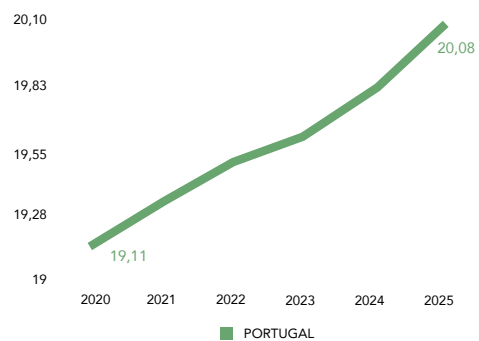
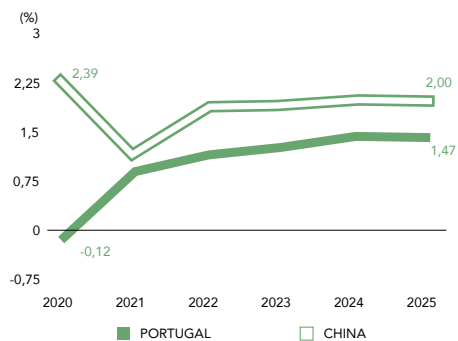
... e Importações



Investimento total (% do PIB)



Inflação (média de preços do consumidor)



## Relações bilaterais entre China e Portugal entre 2017 e 2019

Principais famílias de produtos (em milhares de euros)

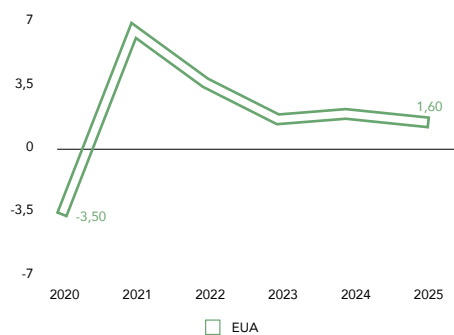
	China (importações de Portugal k€)			Quota de Portugal na China (%)			Quota da China nas exportações de Portugal (%)		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ...	588 801	622 780	640 745	0.15%	0.14%	0.14%	11.89%	12.10%	13.55%
Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios	373 999	425 865	493 520	0.53%	0.62%	0.74%	6.10%	4.99%	5.48%
Vestuário e seus acessórios de malha	141 519	140 642	148 690	5.71%	4.90%	4.56%	6.55%	5.85%	6.94%
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos; suas partes	103 355	122 991	109 082	0.07%	0.07%	0.06%	2.98%	3.20%	3.03%
Sal; enxofre; terras e pedras; gesso cal e cimento	54 754	63 943	105 357	0.97%	0.94%	1.45%	19.85%	20.44%	33.82%
Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão para reciclar (desperdícios e aparas) papel ou ...	118 905	80 737	94 215	0.63%	0.40%	0.55%	18.36%	11.35%	14.72%
Carnes e miudezas comestíveis	0	0	6 912	0.00%	0.00%	0.04%	0.00%	0.00%	3.59%
Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	43 528	52 177	51 419	1.29%	1.48%	1.29%	4.37%	4.92%	5.22%
Calçado polainas e semelhantes; e respetivas partes	29 804	43 080	49 947	0.92%	1.09%	0.99%	1.49%	2.01%	2.71%
Instrumentos e aparelhos de ótica, de fotografia, de cinematografia, de medida, de controlo ou de precisão	15 201	14 161	32 430	0.02%	0.02%	0.04%	1.58%	1.06%	2.05%
Cobre e suas obras	23 059	17 318	18 038	0.06%	0.04%	0.05%	12.21%	7.38%	9.47%
Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres	77 853	56 368	45 989	1.67%	1.03%	0.88%	7.22%	4.82%	4.05%
Plástico e suas obras	32 164	24 408	24 151	0.05%	0.04%	0.04%	1.10%	0.75%	0.82%
Químicos orgânicos	12 216	5 660	37 226	0.02%	0.01%	0.07%	1.92%	0.68%	3.57%
Cortiça e suas obras	26 083	29 681	21 424	61.79%	62.57%	59.21%	2.64%	2.58%	2.01%
Peixes e crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos	16 112	18 950	25 233	0.23%	0.19%	0.18%	1.98%	2.10%	3.05%
Tecidos impregnados, revestidos, recobertos ou estratificados ...	10 219	13 203	13 436	0.65%	0.86%	0.89%	3.97%	4.07%	4.68%
Borracha e suas obras	5 235	7 786	12 892	0.03%	0.05%	0.09%	0.42%	0.58%	1.05%
Minérios, escórias e cinzas	105 894	37 047	16 184	0.10%	0.03%	0.01%	23.12%	6.36%	3.38%
Todos os Produtos	1 883 730	1 905 283	2 070 477	0.12%	0.11%	0.11%	3.43%	3.04%	3.46%

# China, **EUA** e Rússia

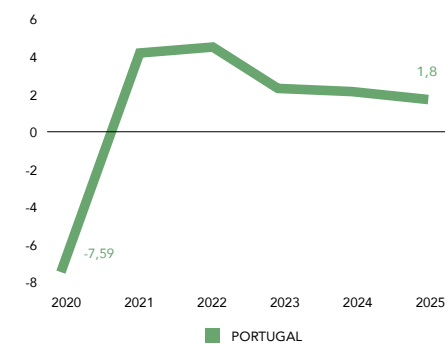
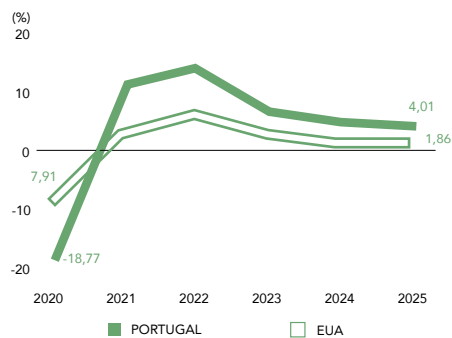
Enquadramento e previsões macroeconómicas até 2025:

Portugal vs. EUA

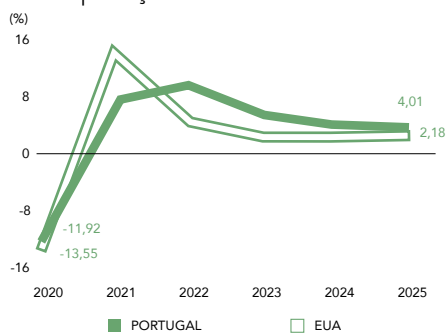
PIB (Preços constantes, variação em percentagem)



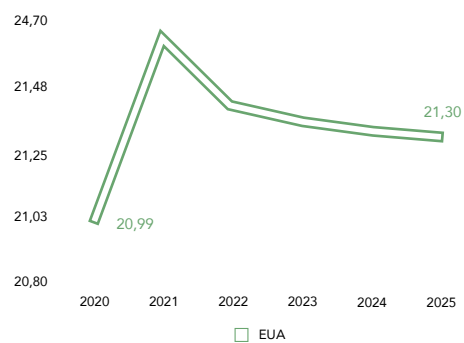
Exportações de bens, mercadorias e serviços...



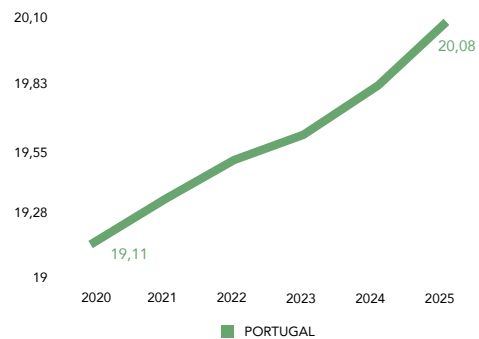
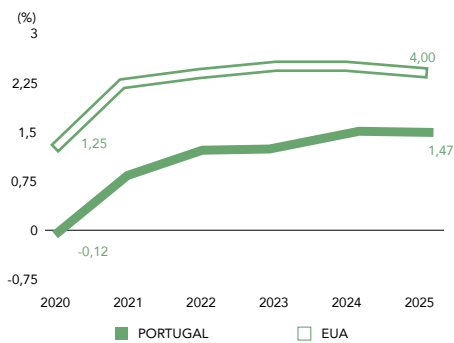
... e Importações



Investimento total (% do PIB)



Inflação (média de preços do consumidor)



## Relações bilaterais entre EUA e Portugal entre 2017 e 2019

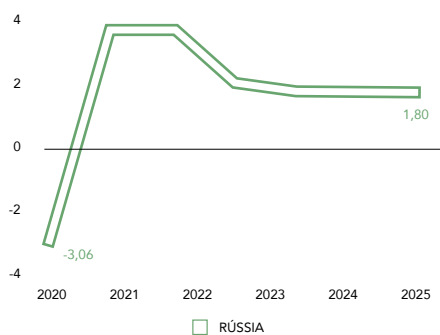
Principais famílias de produtos (em milhares de euros)

	EUA (importações de Portugal k€)			Quota de Portugal nos EUA (%)			Quota dos EUA nas exportações de Portugal (%)		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação; matérias betuminosas; ceras minerais...	676 919	760 334	739 185	0.37%	0.37%	0.39%	17.17%	17.56%	20.25%
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ...	226 210	250 332	274 263	0.07%	0.08%	0.09%	4.57%	4.87%	5.80%
Cortiça e suas obras	180 086	192 086	190 115	74.80%	76.77%	75.37%	18.24%	16.73%	17.87%
Produtos farmacêuticos	243 955	201 356	240 358	0.28%	0.21%	0.21%	24.27%	20.90%	21.64%
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas aparelhos e instrumentos mecânicos; suas partes	156 861	157 150	138 300	0.05%	0.05%	0.04%	4.52%	4.09%	3.84%
Borracha e suas obras	107 359	112 973	157 642	0.43%	0.45%	0.59%	8.70%	8.46%	12.78%
Bens não especificados	95 847	120 355	126 059	0.12%	0.14%	0.12%	121.15%	111.16%	136.33%
Vestuário e seus acessórios de malha	118 340	148 097	161 366	0.29%	0.37%	0.37%	5.48%	6.16%	7.53%
Outros artefactos têxteis confeccionados; sortidos; vestuário usado e artigos têxteis usados; trapos	110 315	117 468	127 201	0.81%	0.85%	0.84%	17.55%	16.43%	19.77%
Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentares elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal	6 868	11 542	20 818	0.11%	0.19%	0.36%	0.90%	1.28%	2.70%
Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres	98 866	104 822	112 323	0.45%	0.47%	0.46%	9.17%	8.97%	9.89%
Calçado, polainas e semelhantes; e respetivas partes	119 161	119 343	131 249	0.51%	0.51%	0.52%	5.94%	5.56%	7.13%
Instrumentos e aparelhos de ótica, de fotografia, de cinematografia, de medida, de controlo ou de precisão	57 607	108 166	127 911	0.08%	0.14%	0.15%	5.99%	8.13%	8.07%
Químicos orgânicos	54 667	48 019	41 825	0.13%	0.10%	0.09%	8.60%	5.80%	4.01%
Papel e cartão; obras de pasta de celulose, de papel ou de cartão	123 792	119 670	120 485	0.85%	0.78%	0.78%	6.72%	5.65%	6.14%
Móveis; mobiliário médico-cirúrgico; colchões almofadas e semelhantes; aparelhos de iluminação não especificados	100 407	100 510	106 797	0.17%	0.16%	0.18%	5.15%	4.78%	5.36%
Obras de ferro ou aço	60 392	44 977	56 013	0.17%	0.12%	0.15%	3.96%	2.59%	3.50%
Produtos cerâmicos	74 923	76 600	83 419	1.27%	1.26%	1.33%	10.51%	9.69%	11.79%
Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	97 686	101 381	109 057	0.29%	0.31%	0.31%	9.80%	9.56%	11.07%
Todos os Produtos	3 234 774	3 412 330	3 611 238	0.15%	0.15%	0.16%	5.88%	5.44%	6.03%

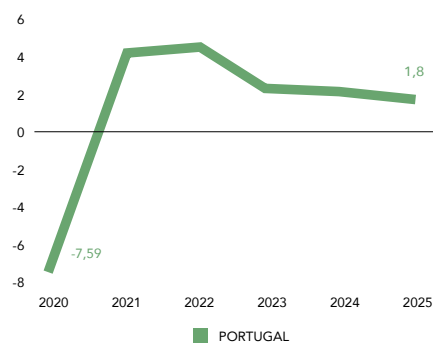
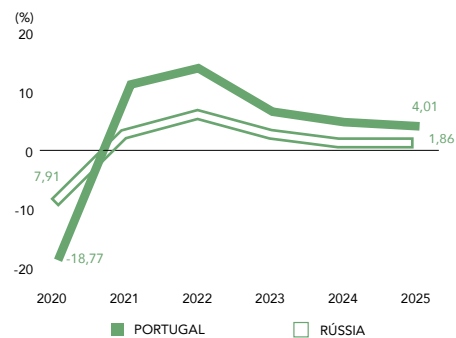
# China, EUA e Rússia

Enquadramento e previsões macroeconómicas até 2025:  
Portugal vs. Rússia

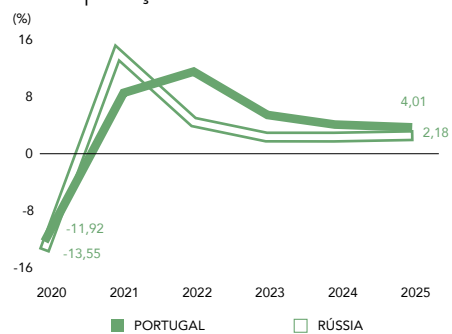
PIB (Preços constantes, variação em percentagem)



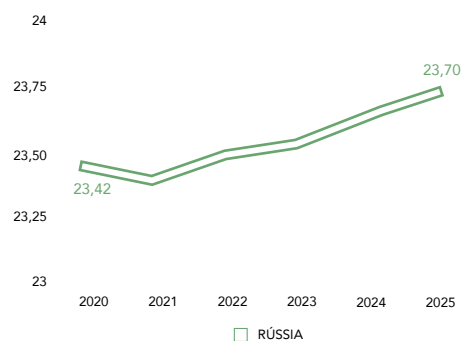
Exportações de bens, mercadorias e serviços...



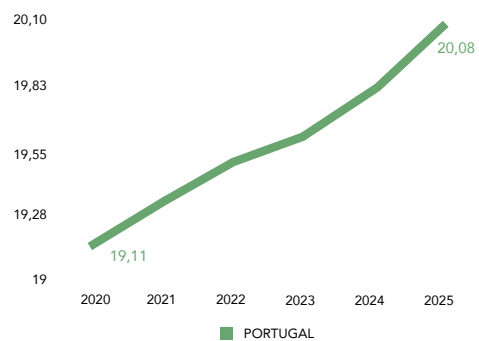
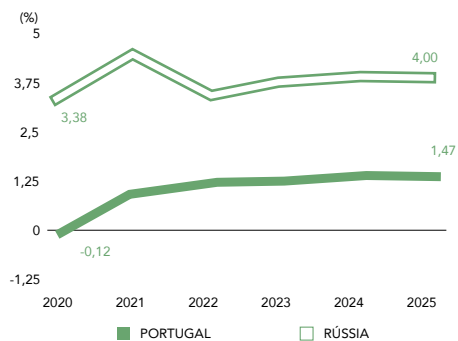
... e Importações



Investimento total (% do PIB)



Inflação (média de preços do consumidor)



## Relações bilaterais entre Rússia e Portugal entre 2017 e 2019

Principais famílias de produtos (em milhares de euros)

	Rússia (importações de Portugal, k€)			Quota de Portugal na Rússia (%)			Quota da Rússia nas exportações de Portugal (%)		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ...	45 980	47 762	52 816	0.19%	0.19%	0.20%	0.93%	0.93%	1.12%
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos; suas partes	33 294	38 027	45 248	0.08%	0.10%	0.12%	0.96%	0.99%	1.26%
Vestuário e seus acessórios, de malha	40 001	41 974	45 169	1.42%	1.48%	1.42%	1.85%	1.75%	2.11%
Calçado, polainas e semelhantes; e respetivas partes	55 970	52 461	43 936	1.99%	1.81%	1.45%	2.79%	2.44%	2.39%
Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres	15 208	19 655	26 298	0.69%	0.87%	0.97%	1.41%	1.68%	2.32%
Cortiça e suas obras	31 060	32 743	40 147	89.22%	88.74%	86.91%	3.15%	2.85%	3.77%
Produtos farmacêuticos	33 020	31 692	36 982	0.34%	0.35%	0.29%	3.28%	3.29%	3.33%
Plástico e suas obras	11 546	18 768	19 453	0.15%	0.23%	0.22%	0.39%	0.57%	0.66%
Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	26 490	26 846	27 129	0.88%	0.86%	0.80%	2.66%	2.53%	2.75%
Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios	16 750	14 471	13 929	0.09%	0.07%	0.07%	0.27%	0.17%	0.15%
Produtos de origem animal, não especificados nem compreendidos em outras posições	17 537	19 837	15 145	25.36%	23.85%	23.04%	19.47%	18.46%	14.60%
Obras de ferro ou aço	9 187	6 997	8 149	0.20%	0.14%	0.14%	0.60%	0.40%	0.51%
Móveis; mobiliário médico-cirúrgico; colchões, almofadas e semelhantes; aparelhos de iluminação não especificados	9 785	12 207	13 123	0.41%	0.50%	0.51%	0.50%	0.58%	0.66%
Café, chá, mate e especiarias	3 127	3 747	5 595	0.28%	0.37%	0.54%	3.34%	4.14%	5.96%
Leite e laticínios; ovos de aves; mel e produtos comestíveis de origem animal não especificados nem compreendidos em outras posições	5 656	5 448	5 568	0.24%	0.28%	0.21%	1.62%	1.56%	1.61%
Químicos orgânicos	1 517	4 838	16 883	0.05%	0.14%	0.43%	0.24%	0.58%	1.62%
Embarcações e estruturas flutuantes	24	341	1 193	0.00%	0.03%	0.08%	0.05%	0.39%	1.19%
Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	2 489	2 994	4 590	0.34%	0.35%	0.55%	0.49%	0.54%	0.89%
Produtos cerâmicos	7 166	19 064	8 549	0.93%	2.31%	1.03%	1.00%	2.41%	1.21%
Todos os Produtos	421 774	453 486	485 236	0.21%	0.22%	0.22%	0.77%	0.72%	0.81%

# Testemunho/Gestor de Mercado

## *Experiencies/Market Manager*



**Sandra Silva**

São já muitas as empresas portuguesas, de diversos setores, que têm a mira da sua estratégia de exportação apontada aos gigantes EUA, China ou Rússia. E a AEP, sempre que possível, lá está para ajudar nesta estratégia. Prova disso são as diversas ações realizadas, nos últimos dois anos, envolvendo as empresas portuguesas. Recorde-se que, em fevereiro de 2020, a AEP realizou uma missão empresarial à Califórnia, Los Angeles, integrada por um grupo de empresas portuguesas do setor Têxtil, onde também tiveram a oportunidade de visitar a Magic Las Vegas, uma feira dedicada à moda, onde estão reunidas as maiores marcas do mundo e onde foi possível contactar compradores e retalhistas internacionais.

Esta foi a primeira vez que a AEP organizou uma missão empresarial a Los Angeles, sendo que nos EUA, a AEP já organizou missões e participações em feiras em Miami, Nova Iorque, Chicago e Florida.

Para o ano, a AEP está a preparar a participação nas feiras Kitchen & Bath Industry Show (KBIS) e na International Builders' Show (IBS), que se realizarão, em conjunto, em Orlando, Florida, de 8 a 10 de fevereiro de 2022. Estas são consideradas as mais importantes feiras de artigos sanitários e de cozinha e do setor da construção dos EUA. Também para 2022 está prevista mais uma missão empresarial aos EUA, ainda sem previsão de data.

Consciente das potencialidades do mercado Asiático, a AEP tem vindo a desenvolver, desde 1994, ações e mis-

A great number of Portuguese companies, from a variety of sectors, already have their export strategy sights set on giants USA, China, or Russia. And, whenever and wherever possible, the AEP will be there to help this strategy along. The proof of this can be seen in the various events carried out over the past two years, involving Portuguese companies. In February, the AEP carried out a trade mission to California, Los Angeles, with a group of companies from the textile sector. During the mission, the delegation visited Magic Las Vegas, a fashion fair which gathers the world's leading brands, where participating companies were able to make contacts with international buyers and retailers.

This was the first trade mission to Los Angeles organised by the AEP, although the association has carried out missions and organised delegations in fairs in Miami, New York, Chicago, and Florida.

Next year the AEP is preparing delegations to the Kitchen & Bath Industry Show (KBIS) and the International Builders' Show (IBS) fairs, which will be held in conjunction in Orlando, Florida, from 8 to 10 February 2022. These are considered the most important fairs in the bathroom and kitchenware and the construction sector in the USA. Another trade mission is being planned for the USA, although a date has yet to be set.

The AEP is also aware of the potential of the Asian market and, since 1994, has been carrying out events and

sões com o intuito de apoiar as empresas portuguesas no seu conhecimento e perceção de uma zona geográfica que apresenta as maiores taxas de crescimento do mundo.

Recentemente, a AEP promoveu uma missão virtual à Asia Oriental para os mercados da China, Hong Kong, Japão, Macau e Coreia do Sul, que no seu conjunto contam com cerca de 1500 milhões de consumidores, cerca de 20% da população mundial.

Com o objetivo de alavancar a economia nacional e as exportações portuguesas, foram identificadas oportunidades para os setores agroalimentar e bebidas, indústria e serviços, vinhos, rochas ornamentais, cerâmica, cortiça, TIC. Nesta mesma missão foram identificados potenciais parceiros e feito o agendamento de reuniões B2B com empresas e instituições dos mercados-alvo.

Apesar do regresso às missões empresariais físicas, a AEP continua a realizar as missões virtuais para os mercados ainda afetados pela pandemia, onde fazer negócios à distância se torna imperativo.

Os resultados foram bastante positivos e as reuniões demonstraram a receptividade destes mercados aos produtos e empresas portuguesas.

Futuramente, está prevista a realização de mais feiras.

Em novembro é a vez da Feira FHC – Xangai, o principal certame da área alimentar que se realiza na China. Tornou-se uma plataforma importante para as empresas entrarem no mercado chinês de alimentação e bebidas – um mercado que está em constante evolução à medida que a economia do país cresce, à base de consumidores de classe média.

A edição de 2020, realizada no Shanghai New International Expo Centre, mesmo em tempo de pandemia e em formato híbrido (presencial e *online*), ocupou uma área de 150.000 m<sup>2</sup> e contou com a presença de mais de 2.500 expositores e 127.454 visitantes de cerca de 50 países e regiões.

O ano de 2022 vai continuar com o foco das empresas nacionais neste mercado, consubstanciado na participação em mais feiras, nomeadamente na FHSC - Food and Hotel South China, Guangzhou, China de 25 a 27 maio e a Feira FHA FOOD HOTEL ASIA, que contempla a Food

missions aimed at supporting the growth and recognition of Portuguese companies in the fastest growing region in the world.

Recently the AEP promoted a virtual trade mission to East Asia, namely to the markets of China, Hong Kong, Japan, Macau, and South Korea which, together, account for around 1.5 billion consumers, or around 20% of the world's population.

Several opportunities to boost the national economy and Portuguese exports were identified in the sectors of food agriculture and beverages, industry and services, wines, ceramics, cork, ornamental rocks, and IT. This mission also allowed us to identify potential partners and schedule B2B meetings with companies and institutions in the target-markets.

Even though we have returned to physical trade missions, the AEP continues to carry out virtual missions to markets that are still affected by the pandemic, where doing remote business has become more important than ever.

Results were very positive, and the meetings held showed how receptive these markets are to Portuguese products and companies.

More fairs are expected to be held in the future.

The FHC – Shanghai Fair, the main food industry fair in China, will be held in November. This has become an important platform for companies to enter the Chinese food and beverages market, which is evolving at the same pace as the country grows, supported by a swelling middle class.

The 2020 edition, which was held in the Shanghai New International Expo Centre despite the pandemic and in mixed online and onsite format, took up an area of 150,000 m<sup>2</sup> and hosted over 2,500 exhibitors and 127,454 visitors from around 50 countries and regions.

During the coming year of 2022 Portuguese companies will continue to focus on this market, namely through participation in fairs such as the Food and Hotel South China (FSHC) in Guangzhou, China, which will be held from 25 to 27 May, and the FOOD HOTEL ASIA (FHA) Food & Beverage Fair, from 28-31 March, and Prowine

& Beverage (28-31 de março), e a Prowine Asia e Horeca (ambas de 10 a 13 de maio).

Por fim, o mercado russo, que depois do *feedback* positivo das empresas que participaram na primeira missão física em tempos de pandemia (feiras Gulfood e Gulf Host, no Dubai), levou a AEP a organizar a segunda missão empresarial física, desta vez à Rússia, concretamente à MosBuild2021, a maior feira da Europa para o setor da construção que se realiza anualmente. Assim, entre 30 de março e 2 de abril, três empresas lusas estiveram em Moscovo, no Crocus Expo, o maior centro de exposições da Rússia e um dos maiores do mundo.

A comitiva nacional, organizada pela AEP, foi a única participação presencial de toda a União Europeia (e do espaço Schengen).

A MosBuild surpreendeu pela positiva no que respeita à afluência de visitantes, especialmente tendo em conta o contexto pandémico.

Recorde-se que há 14 anos consecutivos (desde 2008) que a AEP organiza a participação portuguesa na MosBuild, tendo já apoiado centenas de empresas. A avaliação sobre a participação nas anteriores edições é positiva, evidenciando as empresas fatores como a dimensão do mercado, as oportunidades, a qualidade dos contactos desenvolvidos com visitantes, importadores e distribuidores. A MosBuild é uma importante porta de acesso à Rússia, mas também aos países da União Económica Euro-Asiática, a maior associação económica integrada e o maior mercado do espaço pós-soviético, com uma população superior a 190 milhões e uma área de 20,5 milhões de km<sup>2</sup>.

A Rússia tem uma população superior a 146 milhões de habitantes, prevendo-se um crescimento real do PIB a rondar os 2% para os próximos anos. Ocupa uma posição relevante no *ranking* de mercados de destino das exportações portuguesas. O mercado russo de materiais de construção e de decoração de interiores continua a ter um enorme potencial. Nos últimos cinco anos, a Rússia construiu uma média de 94 milhões de m<sup>2</sup> de área residencial por ano, estando previsto atingir a meta dos 105 milhões m<sup>2</sup>/ano em 2021.

Fique atento às diversas ações que fazemos para os diversos mercados e que podem interessar à sua empresa. Porque é essa a nossa missão!

Asia and Horeca (both from 10 to 13 May).

Finally, a word on the Russian market. Following very positive feedback from the companies that participated in the first onsite mission during the pandemic (Gulfood and Gulf Host, in Dubai), the AEP decided to organise a second onsite trade mission, this time to Russia, namely to MosBuild2021, the largest fair in Europe for the construction sector, which takes place annually. Therefore, between 30 March and 2 April, three Portuguese companies travelled to Moscow, to the Crocus Expo, the largest exhibition fair in Russia, and one of the largest in the world.

The national delegation, organised by the AEP, was the only onsite participation from the European Union and the Schengen Space.

MosBuild turned out to be a positive surprise in terms of the number of visitors, especially when you take into account the pandemic.

The AEP has been organizing Portuguese delegations to MosBuild for 14 consecutive years, now, having provided support for hundreds of companies. The overview from previous years has always been positive, presenting opportunities for companies to become familiar with factors such as the size of the market, opportunities, and quality contacts with visitors, importers, and distributors. MosBuild is an important gateway to Russia, but also to member states of the Euro-Asian Economic Union, the largest integrated economic association, and the largest market in the post-Soviet space, with a population of over 190 million people and covering an area of 20.5 million km<sup>2</sup>.

Russia has a population of over 146 million and is expected to see a real GDP growth of 2% over the coming years. It occupies a relevant position in the ranking of Portuguese exports and the construction and interior decoration sector continues to show great potential. Over the past five years, Russia built an average of 94 million m<sup>2</sup> of residential area per year and is expected to reach 105 million m<sup>2</sup> per year in 2021.

Make sure to keep your eyes open for events we organise in different markets and that could be of interest to your company. Because, after all, that is our mission!

# CERTIFICADOS DE ORIGEM

GARANTA A CERTIFICAÇÃO DE ORIGEM DO SEU PRODUTO,  
AUMENTE AS SUAS EXPORTAÇÕES



**CERTIFICADOS DE ORIGEM COM A AEP SÃO SIMPLES E RÁPIDOS!**

O Certificado de Origem permite aos exportadores nacionais atestar a origem dos seus produtos. É um documento fornecido pelo exportador e utilizado pelo importador, para comprovação da origem da mercadoria.

O prazo de emissão do Certificado de Origem é, em condições normais, de 24 horas.

Os certificados de origem têm um custo variável em função do valor da mercadoria.

#### Como pedir o certificado?

O pedido de emissão do Certificado de Origem é feito online ([www.aeportugal.pt](http://www.aeportugal.pt)), sendo necessário:

- Preencher o formulário de pedido de emissão do Certificado de Origem;
- Submeter o formulário e respetivos anexos de acordo com as instruções de preenchimento contidas no próprio formulário.

#### Receber o certificado

##### Presencialmente:

Levantamento presencial nas nossas instalações (AEP – Av. Dr. António Macedo, 196, Leça da Palmeira) tendo para o efeito de

entregar os seguintes elementos:

- Pedido de Emissão devidamente carimbado e assinado em original, que deverá imprimir após a submissão com sucesso;
- Cópia legível da fatura com carimbo e assinatura em original.

No caso dos certificados de origem levantados presencialmente, o serviço será pago no ato de entrega.

##### Ou envio por correio:

Envio por email do Pedido de Emissão devidamente carimbado e assinado que deverá imprimir após a submissão com sucesso e cópia legível da factura com carimbo e assinatura em original.

Posterior envio por correio dos documentos carimbados e assinados em original.

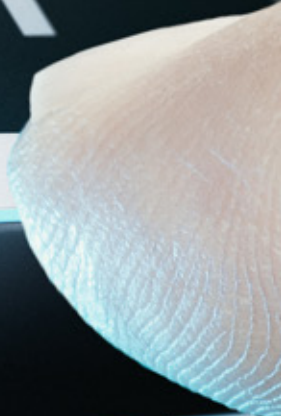



**DESCONTO  
ESPECIAL PARA  
ASSOCIADOS**

**WWW.AEPORTUGAL.PT**

ECONOMY

RESTART





# Internacionalização AEP

*AEP Internationalisation*

# Aos poucos, rumo à recuperação da atividade empresarial

## *Gradually, towards the recovery of business activity*

### **Jorge Marcolino**

Diretor da Área Internacional da AEP

*Head of the International Department at AEP*



Foto: DR

Aos poucos, com cuidado e em segurança, as empresas portuguesas vão aderindo às missões presenciais, extremamente importantes para a sua internacionalização. E com a AEP a apoiar, claro! Depois das primeiras feiras presenciais – Gulfood e GulfHost –, que decorreram em finais de fevereiro, no Dubai, superando todas as expectativas (participaram 27 empresas portuguesas), a AEP já está a planear mais ações. A realização destas feiras significa que estamos no bom caminho, tornando-se cada vez mais necessário retomar muita da atividade económica e da abordagem aos mercados internacionais, que há mais de 12 meses se encontram condicionadas. A presença física continua a ser indispensável, porque o contacto presencial e a relação de proximidade são os elementos que geram a confiança fundamentais para o negócio.

O bom caminho terá de passar por retomar muita da atividade internacional e a participação em grandes certames especializados e missões direcionadas aos mercados, alguns menos tradicionais mas importantes, como é o caso da nossa participação na MosBuild2021, em Moscovo. Esta é a maior feira da Europa para o setor da construção que se realiza anualmente. E para as empresas portuguesas, a MosBuild é uma importante porta de acesso à Rússia, mas também aos países da União Económica Euro-Asiática, a maior associação económica integrada e o maior mercado do espaço pós-soviético, com mais de 190 milhões de consumidores. Assim, em jeito de balanço, destaco a

Slowly, and cautiously, Portuguese companies have been returning to the onsite trade missions that are such an important part of their internationalisation. And all this with the support of the AEP, of course! Following the great success of the first onsite fairs that took place at the end of February, in Dubai – Gulfood and GulfHost –, which exceeded our highest expectations with 27 Portuguese companies taking part, the AEP is already organizing more events. The fact that these fairs are hosted at all is a sign that we are on the right path, making it even more important to recover economic activity and reach out to international markets that have been more or less inaccessible for over 12 months. Physical presence continues to be indispensable, since personal contact and proximity are elements that generate a trust which is crucial for business.

The path to recovery must include the revitalisation of much of our international activity and participation in large, specialised events and market-oriented missions, some of which are less traditional but still very important, such as our participation in MosBuild2021, in Moscow. This is Europe's largest annual construction fair and represents an important gateway for Portuguese companies to Russia and other member states of the Eurasian Economic Community, the largest integrated economic association, and the largest market in the post-Soviet world, with over 190 million consumers. I would

presença, de 30 de março a 2 de abril, de três empresas portuguesas em Moscovo, no Crocus Expo, o maior centro de exposições da Rússia e um dos maiores do mundo. E ainda o facto de a comitiva nacional ter sido a única participação presencial de toda a União Europeia (e do espaço Schengen).

Desde 2008 que a AEP organiza a participação portuguesa na MosBuild, tendo já apoiado centenas de empresas, sempre com resultados muito positivos. São, pois, estes resultados que incentivam a AEP a levar por diante o seu trabalho de apoio à internacionalização das empresas.

De 21 a 24 de junho, seguiu-se a Feira Arab Health, na qual participaram 12 empresas expositoras e cerca de 30 participantes (parte da comitiva), no âmbito dos Projetos BOW. Para além do importante papel do Dubai como plataforma logística, esta região tem um elevado crescimento económico e vários projetos em curso para a construção de hospitais. Entre os grandes projetos nos Emirados Árabes Unidos, inclui-se a Burjeel Medical City, Sheikh Khalifa Central Hospital, Fujairah e a Mohammed bin Rashid al-Maktoum Academic Medical Centre, Sheikh Shakhbout Medical City Mayo Clinic.

Mas as oportunidades não se esgotam nos EAU. A feira Arab Health, que vai na 46.ª edição, caracteriza-se por ser o mais importante certame de toda a região do Médio Oriente e o segundo maior do mundo, a seguir à Medica em Düsseldorf, para a Fileira Médico-hospitalar. Dos equipamentos de imagem de última geração aos descartáveis, dos últimos avanços nas área

highlight the presence of three Portuguese companies in Moscow, at the Crocus Expo, Russia's largest exhibition centre in Russia and one of the largest in the world, for this event which took place between 30 March and 2 April. It should be noted that the Portuguese delegation was the only one from the whole of the European Union, and the Schengen space, to take part.

The AEP has been organising the Portuguese delegation to MosBuild since 2008, having led hundreds of companies to Moscow, always with very positive results. It is these results that encourage the AEP to carry on with this work in support of the internationalisation of Portuguese companies.

This was followed by the Arab Health Fair, from 21 to 24 June. The Portuguese delegation included 12 exhibiting companies and 30 participants as part of the BOW Projects. Besides the important role played by Dubai as a logistics platform, this region has seen high rates of economic growth, with several ongoing projects for building hospitals. These large projects in the United Arab Emirates include the Burjeel Medical City, Sheikh Khalifa Central Hospital, Fujairah and the Mohammed bin Rashid al-Maktoum Academic Medical Centre, Sheikh Shakhbout Medical City/ Mayo Clinic.

But there are other opportunities besides these in the UAE. The Arab Health fair, which is in its 46th edition, is known for being the most important event in the whole of the Middle East, and the second largest in the world in



A MOSBUILD2021, EM MOSCOVO, RÚSSIA, É A MAIOR FEIRA DA EUROPA PARA O SETOR DA CONSTRUÇÃO QUE SE REALIZA ANUALMENTE.

cirúrgica e próteses, a Arab Health continua a estar no centro dos principais acontecimentos a nível mundial.

Esta é a 11.ª vez consecutiva que a AEP organiza a participação portuguesa na Arab Health. Ao longo dos anos (a primeira deslocação ao Médio Oriente foi em 2004), a AEP já envolveu largas dezenas de empresas nacionais de diversos setores. E sempre em segurança.

Recordo que a AEP elaborou um conjunto de procedimentos de segurança que permitem estas participações. Refiro-me ao equipamento de proteção individual, quer para a deslocação, quer para o recinto de feira; contratualização de duas tipologias de seguros associadas a cada participante; observação de todos os requisitos estipulados pelas autoridades locais; contratualização dos necessários testes PCR para entrada e saída dos vários países; observação de regras de segurança e distanciamento nos pavilhões de feira e na sua arquitetura, capacidades máximas, sinaléticas, tudo isto em estreita coordenação com as organizações.

the Medical-hospital sector, after the Medica, in Düsseldorf. From state-of-the-art imagery equipment to disposables, not to mention the latest advances in surgery and prosthetics, Arab Health continues to be one of the main events on the world stage.

This was the 11th consecutive time AEP organised the Portuguese delegation to Arab Health. Over the years (the first trip to the Middle East having taken place in 2004), the AEP has led several dozen Portuguese companies from different sectors to these lands. Always in safety.

You may recall that the AEP drew up a set of safety measures to make these travels possible. I am referring to the personal protection equipment both for traveling and to be used onsite during the fair itself; coverage of two different insurances for each participant; strict compliance with all local requirements; PCR tests for entering and leaving each of the several countries; compliance with social distancing measures in the pavilions at the fair, and the



A AEP FOI DE NOVO AO DUBAI COM 12 EMPRESAS NACIONAIS DA FILEIRA MÉDICO-HOSPITALAR

Esta mesma estratégia foi aplicada à Feira BIG 5 CONSTRUCT EGYPT, que aconteceu no Cairo, de 26 a 29 de junho. Neste importante certame do país para a fileira da Construção e Materiais de Construção, Pedras e Rochas Ornamentais, Tecnologias e Ambiente participaram cinco empresas nacionais. Durante a deslocação, as empresas nacionais tiveram a oportunidade de apresentar as suas propostas de cooperação empresarial a um conjunto de empresários egípcios, num encontro organizado pelo Egypt Portugal Business Council, do qual a AEP é parceira em Portugal.

No próximo trimestre (julho, agosto e setembro), está prevista a realização de seis importantes missões e uma mesa-redonda. Seguir-se-á as presenças já habituais na Feira BIG 5 SHOW & MIDDLE EAST STONE – Dubai, a mais importante feira de toda a região do Médio Oriente para a Fileira da Construção e Materiais de Construção, Pedras e Rochas Ornamentais, Tecnologias e Ambiente (12 a 15 de setembro) e a Filda, em Luanda, Angola, dedicada às em-

required architecture, maximum occupancy, and signage, in close coordination with the organisers.

This same strategy was applied to the BIG 5 CONSTRUCT EGYPT Fair, which took place in Cairo, from 26 to 29 June. Five Portuguese companies took part in this fair, which is very important to the country and to the Construction, Construction Materials, Stones and Ornamental Rocks, Technology, and Environment sectors. During these trips, the Portuguese companies were given the opportunity to present their business cooperation proposals to a group of Egyptian businessmen, in a meeting organised by the Egypt Portugal Business Council, of which the AEP is a partner.

During the coming quarter (July, August, and September), we are expecting to carry out six important missions and one round table. This will be followed by our customary presence at the BIG 5 SHOW & MIDDLE EAST STONE Fair in Dubai, the most important in

presas das multifeiras (28 de setembro a 2 de outubro).

Ainda em setembro, mas sem dias concretos marcados, estão previstas as missões empresariais à Ucrânia, concretamente a Kiev, destinada a empresas de multifeiras e a missão à República Dominicana (com extensão ao Panamá ou Costa Rica), também para empresas multifeiras.

Já relativamente a eventos *online*, está prevista, de 1 a 30 de julho, a iniciativa “América do Sul 2021”, destinada à realização de Encontros de Negócios com o objetivo de promover as exportações portuguesas para os países abrangidos – Chile, Uruguai, Paraguai, Peru e Colômbia – e, consequentemente, a economia nacional.

Mas o trimestre que passou também teve muitos eventos de apoio à internacionalização das empresas nacionais. Destaco os *webinar/mentoring* “Mercado China”, que contou com 30 participantes;

O “*E-commerce: vender online - da estratégia à ação no lançamento de um projeto de e-commerce*” (19 de maio), com 140 participantes; o “Mercado Irlanda” (9 de junho) e o *Working Session* “Challenges and Opportunities in Isfahan - Iran” + Reuniões virtuais B2B (15 de junho).

Entretanto, em 25 de maio lançámos o projeto CBA - CoLogistics Business Accelerator, um acelerador de empresas focadas na função logística e na cadeia de abastecimento (mais informações na secção de Lançamentos e Atividades AEP).

Também relativamente a eventos para o próximo trimestre, temos dois *webinar*: um sobre as oportunidades Multilaterais em Angola e Moçambique – uma abordagem ao modelo de implementação em contexto – e outro *webinar/mentoring* de Marketing Digital, concretamente sobre “*Inbound Marketing e Gestão do Cliente Online*”, “Como atrair e criar relação com clientes B2B através dos meios digitais”, um tema importante, que permite às empresas entenderem como atrair o cliente e fazer toda a gestão do processo de venda através de plataformas digitais. Com este objetivo, e em setembro, estamos a organizar o *webinar/mentoring* de Marketing Digital, Publicidade *Online*

all the Middle East for the Construction, Construction Materials, Stones and Ornamental Rocks, Technology, and Environment sectors (12 to 15 September) and Filda, in Luanda, Angola, dedicated to multisector companies (28 September to 2 October).

Also in September, but still awaiting dates, we are expecting to be holding trade missions to Ukraine, namely to Kiev, for multisector companies and to the Dominican Republic (with an extension to Panama or Costa Rica), also for multisector companies.

As for online events, July should see the “South America 2021” initiative, between 1 and 30 July, for Business Meetings aimed at promoting Portuguese exports and the national economy in the countries involved – Chile, Uruguay, Paraguay, Peru, and Colombia.

The quarter that has just come to a close also had its fill of initiatives to support the internationalisation of Portuguese companies. Special mention should go to the “China Market” *webinar/mentoring*, which involved 30 participants.

The “*E-commerce: online sales – launching an e-commerce project, from strategy to action*” (19 May), with 140 participants; the “Ireland Market” (9 June) and the “Challenges and Opportunities in Isfahan – Iran” *Working Session + B2B virtual meetings* (15 June).

Meanwhile, on 25 May, we launched the CoLogistics Business Accelerator project (CBA), a business accelerator focused on logistics and supply chains (see more information in the AEP Launches and Activities section).

Still on the subject of the next quarter, we will also be hosting two *webinars*: one on Multilaterals opportunities in Angola and Mozambique – an approach to the implementation model in context – and another *webinar/mentoring* session on Digital Marketing, more specifically “*Inbound Marketing and Online Client Management – How to attract and create a relationship with B2B clients through digital means*”, an important subject which allows companies to better understand how to attract

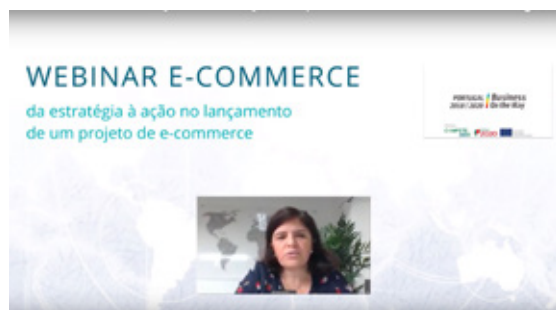
# E-commerce: vender online da estratégia à ação, no lançamento de um projeto de e-commerce



Cofinanciado por:



UNIAO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional



FORAM MUITOS OS WEBINAR E SESSÕES DE MENTORING QUE A AEP LEVOU A EFEITO SOBRE TEMAS SEMPRE INTERESSANTES E MUITO ÚTEIS PARA AS EMPRESAS.



através da Plataforma Google e Análise de Métricas, a que se seguirá a sessão de *mentoring online* sobre o mercado do Uzbequistão.

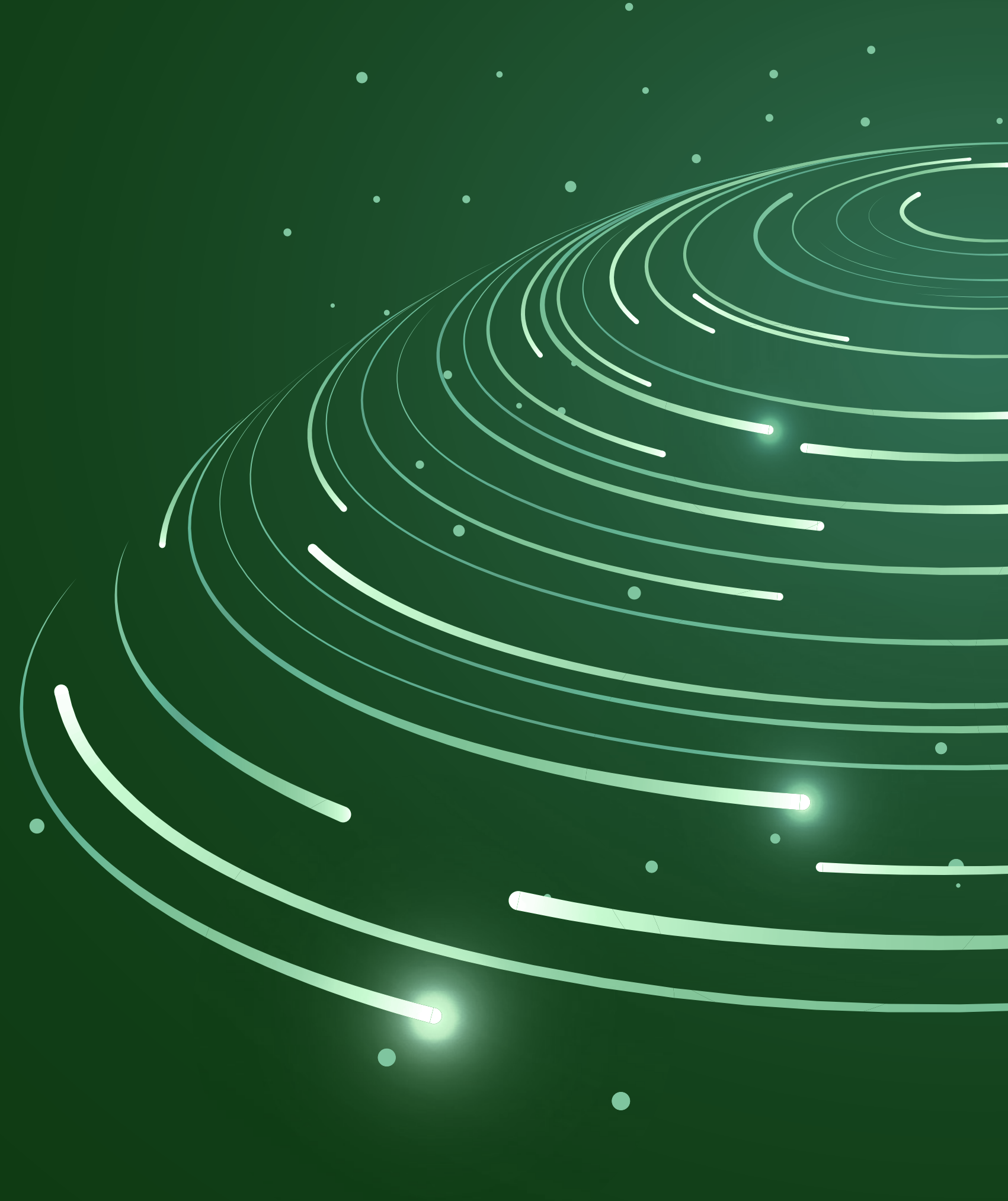
Até lá muitas mais novidades irão surgir, pelo que aconselho que a sua empresa fique ligada em qualquer um dos canais da AEP, mas muito especialmente à plataforma Portugal Business On the Way – BOW (<https://www.portugalbusinessontheway.com/>).

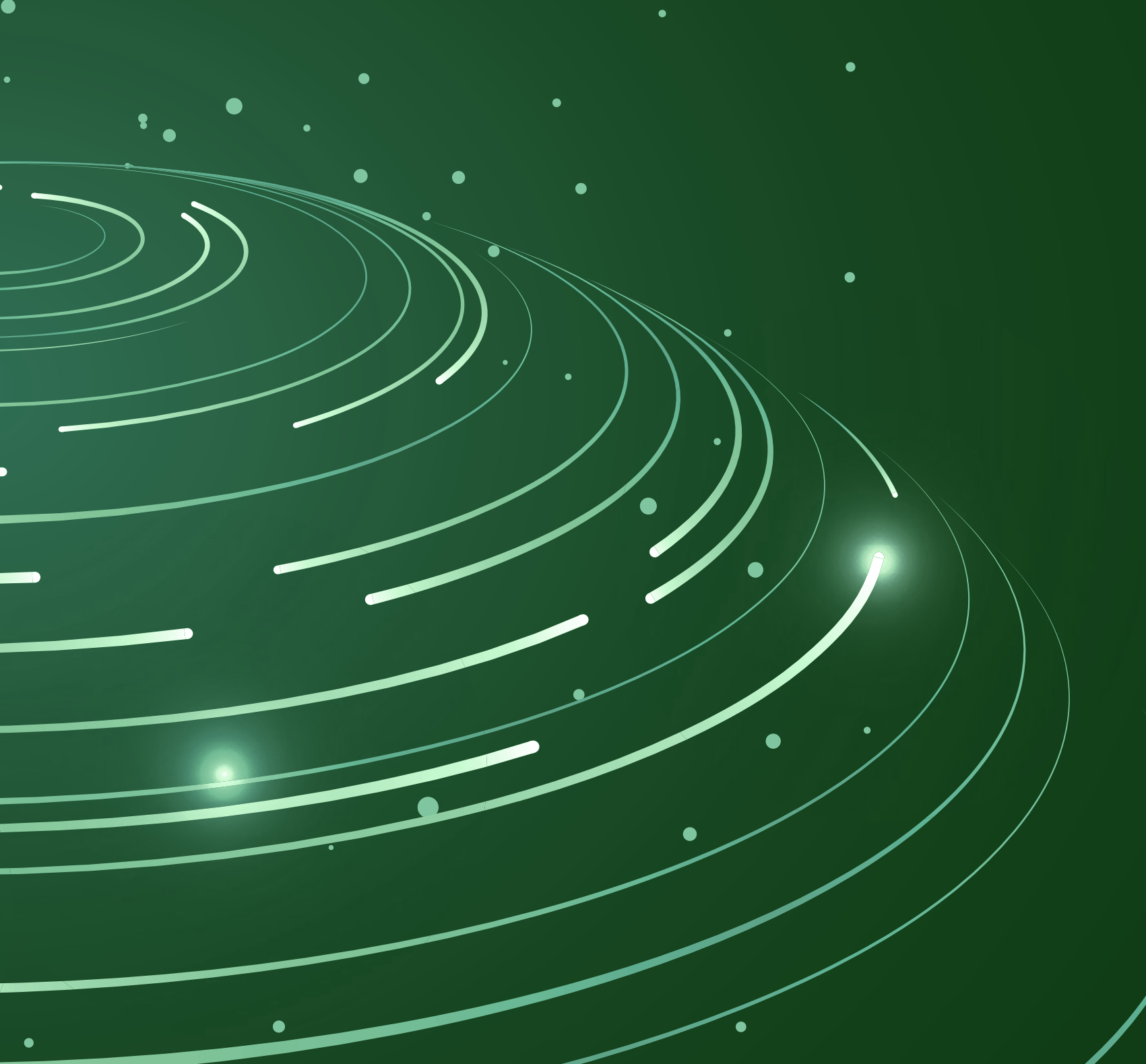
Bom trabalho e até breve!

clients and manage the whole sales process using digital platforms. With this objective we shall be organising a webinar/mentoring session on Digital Marketing, Online Advertising through the Google Platform and Metrics Analysis, to take place in September, to be followed by an online mentoring session on the Uzbekistan market.

Many more initiatives will surely come up in the meantime, which is why we advise your company to keep an eye on any AEP channels, but specifically on the Portugal Business On the Way – BOW platform (<https://www.portugalbusinessontheway.com/>).

We wish you good business and hope to see you soon!





**Radar Internacionalização**  
*Internationalisation Radar*

# REVIGRÉS

Histórias que revestem o mundo

*The Art of Storytelling*

Fundada em 1977, a Revigrés é uma empresa portuguesa especializada na produção de soluções de cerâmica, que reveste o mundo com histórias, inspiração e arte, há mais de 40 anos.

Presente em mais de 50 países, mantém uma relação de estreita parceria e colaboração com os profissionais no mercado nacional e internacional, sendo frequentemente selecionada para se associar a obras de grande impacto.

Destaca-se a Basílica La Sagrada Família, em Barcelona, a obra maior de Gaudí, para a qual a Revigrés tem vindo a desenvolver, em exclusivo, variadíssimas cores da Coleção Cromática, uma das coleções em grés porcelânico mais completas a nível mundial, com 40 cores, 10 formatos e 3 acabamentos. Já foram aplicadas 28 das mais de 50 cores desenvolvidas para o projeto, no medalhão central do interior e nos pináculos exteriores da basílica.

A elevada flexibilidade de produção que a empresa sempre demonstrou na resposta a projetos personalizados foi determinante para os responsáveis da obra – arquiteto Jordi Faulí e escultor Etsuro Sotoo – selecionarem a Revigrés para uma obra localizada em Espanha, um país onde há um *cluster* de cerâmica muito forte.

Os produtos da Revigrés estão ainda presentes em projetos como o Harrods, em Inglaterra; várias *computer stores* nos EUA e Canadá; aeroportos internacionais na Rússia e na Polónia; estações de metro em Espanha, na Arábia Saudita, na Holanda e Inglaterra; centros comerciais na Irlanda, Eslováquia e Rússia; estádios de futebol, hotéis, hospitais, escolas, restaurantes e empreendimentos residenciais em Portugal.

A aposta no *design* e inovação já mereceu o reconhecimento do mercado internacional, com a conquista do “pentacampeonato” dos mais prestigiados Prémios Internacionais de *Design*, nomeadamente: German Design Award 2017, iF Design Award 2016, Red Dot Design Award 2015, Good Design Award 2015 e A’Design Gold Award 2014.

É ainda a única empresa portuguesa no setor cerâmico com a quádrupla certificação dos seus sistemas de gestão integrados, nos seguintes referenciais: Qualidade; Am-

Revigrés is a Portuguese company that was established in 1977 and specialises in ceramic solutions. It has been tiling the world with stories, inspiration, and art for over 40 years.

Present in over 50 countries, it works closely with professionals on the national and international markets and is frequently chosen for large-scale constructions projects.

Among these is the Sagrada Família, in Barcelona, Gaudí’s biggest work, for which Revigrés has been developing a variety of exclusive colours from the Chromatic Collection, one of the most complete collections in porcelain stoneware in the world, with 40 colours, 10 shapes, and 3 finishes. Out of the over 50 colours developed for the project, 28 have already been applied to the inner central medallion and to the spires on the outside of the basilica.

The flexibility that the company has always shown in terms of production for customised projects was a deciding factor for architect Jordi Faulí and sculptor Etsuro Sotoo to choose Revigrés for this project, located in Spain, a country with a very strong ceramics cluster.

Revigrés products are also present in projects such as Harrods, in England; several Computer Stores in the USA and Canada; international airports in Russia and Poland; underground stations in Spain, Saudi Arabia, the Netherlands, and England; shopping centres in Ireland, Slovakia, and Russia; football stadiums, hotels, hospitals, schools, restaurants, and residential sites in Portugal.

The investment in design and innovation has earned it recognition on the international market and Revigrés has won the most prestigious International Design Awards, namely: German Design Award 2017, iF Design Award 2016, Red Dot Design Award 2015, Good Design Award 2015, and A’Design Gold Award 2014.

It is also the only Portuguese company in the ceramics sector to boast four certifications of its integrated management systems, in the fields of Quality; Environment; Social Responsibility; Research, Development and Innovation.



TRÊS OBRAS COM INTERVENÇÃO DA REVIGRÉS:  
BASÍLICA LA SAGRADA FAMÍLIA, BARCELONA, ESPANHA;  
ARMAZÉNS HARRODS, LONDRES, REINO UNIDO;  
E FACHADA DA SEDE DA REVIGRÉS.



biente; Responsabilidade Social; Investigação, Desenvolvimento e Inovação.

O edifício comercial da sede, em Barrô (Águeda), inaugurado em 1997, é um projeto do arquiteto Álvaro Siza Vieira, o primeiro português vencedor de um Prémio Pritzker. Além do *showroom* na sede, a Revigrés tem também um *showroom* em Lisboa (Saldanha).

No seu portefólio de produtos, a Revigrés apresenta uma vasta oferta de coleções em grés porcelânico, o mais nobre dos materiais cerâmicos, com vários efeitos estéticos – mármore, pedra, xisto, *deck*, madeira, cimento, metálico, entre outros – e com as enormes vantagens técnicas da cerâmica (durabilidade; elevada resistência ao desgaste; elevada resistência às manchas; fácil limpeza e manutenção), sendo a solução ideal para aplicação em revestimento e pavimento, áreas interiores ou exteriores, em áreas públicas ou residenciais.

A Revigrés desenvolve ainda, em parceria com entidades do sistema científico e tecnológico, projetos multifuncionais, que conjugam funções estéticas e técnicas.

The company's head-office in Barrô (Águeda), was opened in 1997 and is designed by Álvaro Siza Vieira, the first Portuguese architect to win the Pritzker Prize. Besides the showroom in the head office, the company also has a second showroom in Saldanha, Lisbon.

Revigrés' product portfolio lists a vast array of collections in porcelain stoneware, the highest range of ceramic materials, with several aesthetic effects – marble, stone, shale, deck, wood, cement, metal, and others – with all the great technical advantages of ceramics (durability; high resistance to wear; high resistance to stains; easy cleaning and maintenance), making it the ideal solution for outdoor or indoor lining and paving of both public and residential spaces.

Revigrés also develops multifunction projects, in partnership with scientific and technological systems entities, which blend aesthetic and technical functions.

[WWW.REVIGRES.PT](http://WWW.REVIGRES.PT)

# PRIMOR

Exportador há mais de 3 décadas, entre mercados importantes, para o exigente mercado asiático

*Over three decades of exports to important markets, including the demanding Asian market*

O Grupo Primor, SA é a empresa *holding* de um conjunto de marcas dedicadas ao setor agroalimentar, desde a produção animal, ao abate e desmancha de carne fresca, até à transformação e comercialização de carne de porco e de aves: Primor - Charcutaria Prima, ICM Pork e Central Carnes.

Situada no norte de Portugal (com sede em Famalicão), o Grupo ocupa um lugar cimeiro entre as maiores empresas do setor a nível nacional, sendo líder na zona Norte do País, para além de contar com uma presença ativa em todos os setores de distribuição a nível nacional e uma crescente atividade nos mercados internacionais.

Atualmente, o Grupo conta com cerca de 900 colaboradores. A cultura de proximidade com os colaboradores, clientes e parceiros apoia relações sólidas e duradouras, fundamentais para a sustentabilidade e reputação do Grupo, quer em Portugal, quer além-fronteiras

Exportador há mais de três décadas, o Grupo Primor tem vindo a ampliar a sua presença internacionalmente, através da venda direta e intermediada por agentes locais. Chegando a mais de 32 países, tem como principais destinos o Brasil, Angola, Espanha, Reino Unido, França e Japão.

A internacionalização, com presença direta e investimento local, está bem ilustrada pela presença em Angola, onde o Grupo detém uma unidade de transformação de carnes do país, e uma operação de distribuição própria, atuando sobre a marca Valinho, líder de mercado em charcutaria e *Superbrand* angolana.

No Brasil, a Primor é já uma marca portuguesa de referência, com presença na distribuição moderna e canal tradicional, inclusivamente com produtos específicos e exclusivos para este mercado.

O Grupo Primor exporta também para o mercado asiático como resultado de um processo de aprovação escrupuloso. Este é um dos mercados mais exigentes do mundo e o maior consumidor mundial de carne de porco, exigindo um esforço produtivo e qualitativo suplementar

Grupo Primor, SA is a holding for several brands dedicated to the food agriculture sector, ranging from animal production to slaughter, cutting, processing and trade of pork and poultry meat: Primor – Charcutaria Prima, ICM Pork and Central Carnes.

Operating out of Famalicão, in the north of Portugal, the Group occupies a top position among the companies of this sector at a national level and is the leader in the north of the country, besides being active in all the distribution sectors in Portugal and, increasingly, in international markets.

The Group currently employs 900 workers. Its close relationship with workers, clients, and partners encourages solid and long-lasting relationships which prove crucial to the Group's sustainability and reputation, both in Portugal and abroad.

With over three decades of exports under its belt, the Primor Group has been increasing its international presence through both direct sales and local agents, and is currently present in over 32 countries, mainly in Brazil, Angola, Spain, the United Kingdom, France, and Japan.

This internationalisation, with a direct presence and local investment, is clearly visible in Angola, where the Group operates a meat processing plant and its own distribution, under the Valinho brand, a market leader in the delicatessen sector and an Angolan Superbrand.

In Brazil, Primor is already a renowned Portuguese brand, present in the modern and traditional distribution channels, including with products made specifically and exclusively for this market.

Following a thorough approval process, the Primor Group also exports to the Asian market, which is one of the most demanding in the world and the largest consumer of pork. Only those who go the extra mile in terms of production and quality are allowed to export to this market. This presence in Asia confirms the local demand for tailored solutions such as those offered by Primor and its brands.



COM SEDE EM FAMILIÇÃO, O GRUPO PRIMOR É EXPORTADOR HÁ MAIS DE 3 DÉCADAS.

daqueles que estão autorizados a exportar. Esta presença confirma a apetência dos mercados asiáticos para as soluções personalizadas como as que o Grupo oferece, através das suas marcas.

O Grupo assume a qualidade e a segurança alimentar como prioridades, tendo certificados os seus sistemas de Gestão Ambiental (ISO 14001:2015) e Sistemas de Gestão da Segurança Alimentar, pelo referencial da ISO 22000:2005, bem como pelas normas específicas para a indústria alimentar, como a IFS – International Featured Standard – e a BRC - British Retail Consortium – o que reforça a sua competitividade no mercado global.

A internacionalização será sempre um fator chave de crescimento. A exportação é uma área estratégica para o Grupo Primor e a empresa mantém-se permanentemente atenta às oportunidades de negócio e aos potenciais parceiros externos que permitam ao Grupo uma implementação estruturada e sólida, com produtos à medida, de valor acrescentado, distribuição alargada e um plano de comunicação relevante e com impacto.

Food quality and safety are a priority for the group, which has had its Environmental Management Systems certified according to norm ISO 14001:2015 and its Food Safety Management Systems certified according to ISO 22000:2005, not to mention specific food industry norms such as the International Featured Standard (IFS) and the British Retail Consortium (BRC), which only strengthen its competitiveness on the global market.

Internationalisation will always be a key factor for growth. Exports are a strategic area for Grupo Primor and the company keeps a watchful eye out for business opportunities and potential external partners that might allow it to establish itself in a structured and solid manner, with customised added value products and a relevant and impactful communications plan.

[WWW.PRIMOR.PT](http://WWW.PRIMOR.PT)



ARRAGEM DE CALUEQUE, ANGOLA

# MOTA-ENGIL

A internacionalização no ADN há 75 anos

*75 years of internationalisation in the DNA*

Fundada em junho de 1946, a Mota-Engil iniciou atividade desde a sua constituição em Angola, sendo assim a Internacionalização parte integrante do percurso da empresa e pilar fundamental do seu desenvolvimento.

Com uma atividade concentrada nos setores da construção e gestão de infraestruturas, no ambiente, produção e comercialização de energia, mineração e gestão de concessões de infraestruturas, o Grupo Mota-Engil tem tido na diversificação e internacionalização os principais vetores estratégicos da sua atuação.

Atualmente, e com uma posição de liderança em Portugal no setor das infraestruturas há mais de vinte anos, a Mota-Engil preconizou uma estratégia de criação de valor acrescentado em função da qualidade de excelência da engenharia portuguesa, assegurando como vantagem competitiva a sua capacidade de plena integração nos países em que marca presença, privilegiando parcerias e construindo relações de longa duração.

Exportando *know-how* especializado de engenharia e de gestão de infraestruturas, a empresa tem impulsionado a cadeia de valor da Indústria em que se insere desde os gabinetes de projeto em Portugal até às indústrias de materiais para que possamos em conjunto contribuir para a criação de valor acrescentado na economia nacional.

No caso da Mota-Engil, existem três plata-

Mota-Engil was established in June 1946, and immediately began operations in Angola. Internationalisation is, therefore, an integral part of this company's history and central to its development.

Its activity is centred mostly around the construction and infrastructure management sectors, as well as environment, production and sale of energy, mining, and management of infrastructure concessions. The main strategic vectors of its performance have been diversification and internationalisation.

Mota-Engil has been a market leader in the infrastructure sector in Portugal for over 20 years and is currently pursuing a strategy of creating added value based on excellent quality of Portuguese engineering, using its ability to fully integrate into the countries in which it operates as a competitive advantage, prioritising partnerships and building long-term relationships.

By exporting specialised know-how in engineering and infrastructure management, the company has boosted the value chain of the industry in which it operates, from the projection offices in Portugal to the materials industries, thereby doing its part by contributing to the creation of added value in the Portuguese economy.

Mota-Engil's three priority performance platforms are Europe, Africa, and Latin



PONTE VASCO DA GAMA, LISBOA



CARRETERA CONOCOCHA, YANACANCHA, PERU

formas de atuação prioritária: Europa, África e América Latina, contribuindo nos últimos anos e de forma equilibrada na atividade global do Grupo, permitindo compensar ciclos desfavoráveis em qualquer uma destas regiões, numa estratégia conjugada de mitigação de risco e de crescimento sustentável.

Com uma visão de longo prazo a nível internacional, a Mota-Engil está hoje no *Top 30* europeu, é líder na África subsariana e sétima maior construtora na América Latina, registos apenas possíveis pela presença continuada de operações e crescimento gradual do investimento nesses mercados.

Atualmente, marca presença em 24 países e mais de 75% do volume de negócios é obtido fora de Portugal, estando na 46.<sup>a</sup> posição como construtora mais internacionalizada a nível mundial, algo revelador de que a ambição do grupo e da afirmação do seu potencial não poderia reduzir-se ao mercado interno, tendo este desenvolvimento tornado possível que a Mota-Engil seja hoje o maior empregador de portugueses no estrangeiro com mais de 1.300 colaboradores que valorizam a engenharia portuguesa no exterior num importante contributo para o desenvolvimento do nosso País.

America, and these have contributed over the past years, in a balanced fashion, to the Group's global activity, allowing it to make up for other less favourable economic cycles in either of these regions, through a strategy that blends risk mitigation and sustainable growth.

With a long-term vision, in international terms, Mota-Engil is currently in the top 30 construction companies in Europe, first in sub-Saharan Africa, and seventh in Latin America. These numbers are only possible due to the continued operation and gradual growth of its investments in these markets.

Currently, the brand is present in 24 countries and 75% of its business volume comes from outside Portugal, making it the 46th most international construction company in the world. This is a clear sign that the group's ambition and the affirmation of its potential could not be constrained by the internal market. This development made it possible for Mota-Engil to become the biggest employer of Portuguese citizens abroad, with over 1,300 workers dedicated to bringing added value to Portuguese engineering on the world stage, thereby contributing to the country's development.

[WWW.MOTA-ENGIL.COM](http://WWW.MOTA-ENGIL.COM)

# SIMOLDES

A gigante familiar com 18 fábricas em 14 países

*A giant among family businesses, with 18 plants in 14 countries*

Composta por 32 empresas, com 18 fábricas em 14 países, espalhadas pelo globo, desde a Europa (Portugal, Espanha, França, Alemanha, Roménia, República Checa, Polónia), à América do Sul (Brasil e Argentina) e África (Marrocos), a Simoldes nasceu há mais de 60 anos pela visão do Sr. António Rodrigues. Com a visão e a força que o caracteriza, foi fundada, a 30 de novembro de 1959, a 1.ª empresa do Grupo, a Simoldes Aços. Atualmente, a Simoldes emprega mais de 6.000 pessoas, mantendo-se ainda hoje como uma empresa familiar.

Com um capital social inicial de 40.000 escudos, a Simoldes Aços iniciou a sua laboração em Oliveira de Azeméis, no distrito de Aveiro. Em 1974, deu-se a mudança de instalações para onde ainda hoje se encontra a empresa mãe (Simoldes Aços) e onde foram surgindo as novas empresas do Grupo. Longe de imaginar que se iria transformar num dos maiores fabricantes mundiais de moldes e uma empresa de referência na injeção de termoplásticos, a Simoldes iniciou a sua jornada no fabrico de moldes para brinquedos, garrações de plástico e outros itens de uso doméstico. Atualmente, é responsável por um volume de negócios de 825M€ e os principais clientes de moldes e componentes plásticos pertencem à indústria automóvel.

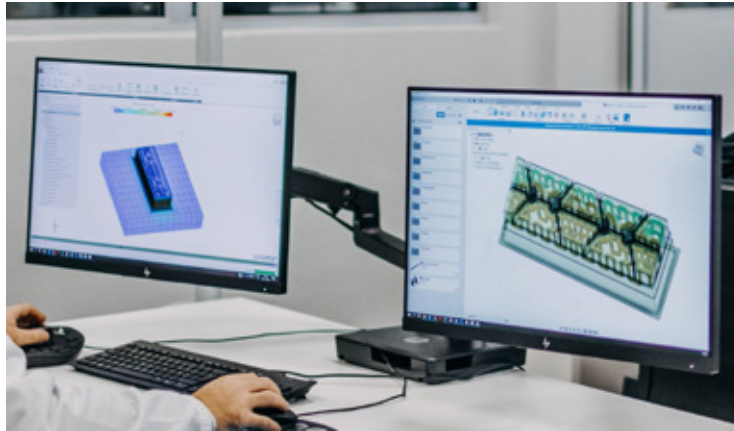
Constituindo um Grupo fortemente exportador desde 1961 (com uma orientação exportadora, direta e indireta, atual, nas empresas nacionais de moldes e plásticos, superior a 90%, que complementa o seu muito alargado *footprint*), a Simoldes compreendeu desde cedo a importância do mercado externo para o crescimento de qualquer negócio. A crise pandémica que vivemos atualmente e as limitações à circulação de pessoas entre países levou a uma rápida adaptação à nova realidade. Como tantas outras empresas, aderimos ao teletrabalho, ao controlo de temperatura, à sensibilização para as medidas de contenção Covid-19 e aderimos a algumas medidas de apoio estatais. Por forma a manter a proximidade com o cliente reforçámos de forma intensiva o contacto digital.

Simoldes was founded more than 60 years ago, through the vision of António Rodrigues, and since then has grown to a group composed of 32 companies, with 18 plants in 14 countries around the globe, from Europe (Portugal, Spain, France, Germany, Romania, Czech Republic, and Poland) to South America (Brazil and Argentina) and Africa (Morocco). The first company in the group, Simoldes Aços, renowned for its vision and strength, was founded on 30 November 1959. Currently, Simoldes employs over 6,000 people, yet remains a family business.

With an initial share capital of 40,000 escudos, Simoldes Aços began its operation in Oliveira de Azeméis, district of Aveiro. In 1974 it moved to the spot where the mother company (Simoldes Aços) still functions, and the group began to form new companies. Long before imagining that it would one day become one of the largest mould manufacturers, and a reference in the thermoplastic injection industry, Simoldes started off making moulds for toys, plastic bottles, and other household items. Currently it is responsible for a business volume of 825 million euros and most of its clients in the field of plastic components and moulds are from the auto industry.

The Group has been a strong exporter since 1961 (Portuguese moulds and plastics companies currently export, both directly and indirectly, over 90% of production, which contributes to their large footprint) and Simoldes soon understood that the external market was very important for any sort of business growth. The pandemic we are experiencing at the moment, and the limitations on mobility between countries, forced the company to adapt swiftly to a new reality. As with so many others we adopted working remotely, taking temperatures, providing information about Covid containment practices, and signing up to some state support measures. We strengthened our online presence to keep in close contact with our clients.

The crisis brought on by this pandemic escalated



AS VÁRIAS VERTENTES DO NEGÓCIO DA SIMOLDES

A atual crise pandémica veio agravar uma indefinição que já se sentia no setor automóvel e veio reforçar uma tendência de diversificação de mercado que já havíamos iniciado, procurando novas áreas fora do automóvel, como a embalagem, os eletrodomésticos e a construção.

Os momentos de crise são naturais em qualquer negócio. São momentos de reestruturação significativa e otimização de processos, promovendo a eficiência e produtividade, a redução de custos fixos e variáveis e o reforço significativo das ações e iniciativas comerciais e do investimento. Com os olhos fixos na retoma, a Simoldes está a construir uma nova fábrica na Polónia, que deverá estar concluída até final deste ano, e irá criar uma nova fábrica em Espanha em 2022. Em 2023, está prevista a abertura de 2 novas unidades, uma na Roménia e outra no México. Com o foco no futuro, tem vários projetos de investigação, desenvolvimento e inovação nas áreas de conectividade dos veículos, novas tecnologias e novos materiais, assim como de energia “limpa” e renovável e de sustentabilidade ambiental.

the ambiguity that the automobile sector was already experiencing and strengthened a trend towards market diversification that we already had underway, searching for new sectors, besides the auto industry, such as packaging, home appliances, and construction.

Crises happen in any business and can be moments for significant restructuring and process optimisation to reduce fixed and variable costs and significantly strengthen commercial and investment initiatives. With its sights set on economic recovery, Simoldes is currently building a new factory in Poland, which should be concluded until the end of the year and will be creating a new factory in Spain in 2022. Two new units are being prepared for 2023, one in Romania and one in Mexico. The future also holds many research, development, and innovation projects in the fields of vehicle connectivity, new technology, and new materials, as well as “clean” and renewable energy and environmental sustainability.



COM VASTA EXPERIÊNCIA E KNOW-HOW NA EDIFICAÇÃO DE EDIFÍCIOS, O GRUPO CASAIS TEM VINDO A APOSTAR EM PARCERIAS.

# GRUPO CASAIS

A internacionalização como chave do desenvolvimento

*Internationalisation as a key to development*

O Grupo Casais atua há mais de 60 anos no setor da Engenharia e Construção e também está presente nos setores das Especialidades e Indústria e Promoção e Gestão de Ativos. Considerado, pelos Prémios Construir, pela 4.ª vez consecutiva, a melhor construtora em Portugal, conta com um *know-how* construído com mestria e rigor no mercado nacional e internacional.

O processo de internacionalização do Grupo Casais começou em 1994, com a entrada na Alemanha. Atualmente, a internacionalização é a chave do desenvolvimento do Grupo. Assente na adaptação à cultura local e privilegiando as parcerias estratégicas para uma presença sólida, a atuação do Grupo Casais estende-se a 17 mercados: Portugal, Alemanha, Angola, Argélia, Bélgica, Brasil, Emirados Árabes Unidos, Espanha, Estados Unidos da América, França, Gana, Gibraltar, Holanda, Marrocos, Moçambique, Qatar e Reino Unido.

O Grupo Casais fechou o ano de 2020 com um volume de negócios agregado de mais de 520M€, sendo os mercados internacionais responsáveis por 310M€.

Com vasta experiência e *know-how* na edificação de edifícios, a Casais tem vindo a apostar não só em parcerias, mas também na criação e desenvolvimento de produtos próprios para que os edifícios sejam mais saudáveis, mais confortáveis, mais sustentáveis e mais desejáveis.

Uma das suas apostas é a parceria com a CREE, a face visível que responde ao ODS13 (Ação Climática) e ODS15

Grupo Casais has been active in the Engineering and Construction sector for over 60 years and is also present in the Specialties and Industry, and Asset Promotion and Management sectors. It has won the Prémios Construir prize for best construction company in Portugal for four consecutive years and it has a reputation for thoroughness and for perfection in both the national and international markets.

The internationalisation process of Grupo Casais dates to 1994, when it began to operate in the German market. Currently, internationalisation is the key to the group's development. Based on adaptation to local cultures and strategic partnerships for a solid presence, the group is currently active in 17 markets: Portugal, Germany, Angola, Algeria, Belgium, Brazil, United Arab Emirates, Spain, United States of America, France, Ghana, Gibraltar, Holland, Morocco, Mozambique, Qatar, and the United Kingdom.

Grupo Casais closed the year of 2020 with an aggregate business volume of over 520 million euros, 310 million euros of which came from the international markets.

With a vast experience and *know-how* in high-rise construction, Casais has been investing not only in partnerships, but also in the creation and development of its own products, to make its buildings healthier and more comfortable, sustainable, and desirable.

One of these is a partnership with CREE, the visible



O GRUPO CASAIS CRIA E DESENVOLVE PRODUTOS PARA QUE OS EDIFÍCIOS SEJAM MAIS SUSTENTÁVEIS.

(Proteger a Vida Terrestre), através da descarbonização e da construção sustentável com utilização de soluções de madeira híbrida. É uma abordagem diferente e inovadora para o setor da construção, construindo edifícios que proporcionam a redução de CO<sub>2</sub>, permitindo uma completa, simplificada e estandardizada industrialização do processo de construção, desde o planeamento inicial até à entrega do edifício.

Outra solução é a Blufab, uma unidade de construção *off-site*, que está a abastecer as obras da Casais com elementos fabricados e montados em fábrica. A procura pela utilização de materiais que incorporem o verdadeiro espírito da economia circular, que possam ser adaptados, reaproveitados, é uma forte aposta da organização. Este é o contributo da organização para o ODS09 (Indústria, Inovação e Infraestruturas) e ainda para o ODS13 (Ação Climática).

Já a pensar na eficiência energética, o Grupo pretende responder ao ODS07 (Energias Renováveis e Acessíveis) e ao ODS12 (Produção e Consumo Sustentáveis) através da Ampere Energy Portugal com sistemas inteligentes de armazenamento de energia para uso doméstico, comercial, industrial e grandes consumos.

De acordo com António Carlos Rodrigues, CEO do Grupo Casais, “enquanto empresa na área da indústria da construção, acreditamos que a nossa organização tem o dever de dar resposta às necessidades da sociedade”.

Através de uma equipa de inovação, o Grupo Casais está ainda a apostar no desenvolvimento de produtos e de outras soluções que numa primeira fase são aplicadas nos projetos próprios Casais e que podem ser integradas nos projetos dos clientes.

face of ODS13 (Climate Action) and ODS15 (Protecting Life on Earth), through the use of hybrid wood solutions for decarbonisation and sustainable construction. This is a different and innovative approach to the construction sector, with buildings that provide reduced CO<sub>2</sub>, allowing for a complete, simplified, and standardised industrialization of the construction process, from the initial planning until delivery of the building.

Another solution is Blufab, an off-site construction unit that provides Casais construction sites with elements that are constructed and assembled in the factory. An important part of the organisation’s work is the effort to use materials that incorporate the true spirit of the circular economy and that can be adapted and reused. This is the organisation’s contribution to ODS09 (Industry, Innovation, and Infrastructure) and to ODS13 (Climate Action).

In terms of energy efficiency, the Group plans on approaching the ODS07 (Renewable and Accessible Energies) and the ODS12 (Sustainable Production and Consumption) through the Ampere Energy Portugal with intelligent energy storage systems for domestic, commercial, industrial, and large consumption use.

In the words of António Carlos Rodrigues, CEO of Grupo Casais, “as a company in the field of construction, we believe that our organisation is bound by the duty to provide solutions for the needs of society”.

Grupo Casais has an innovation team that is still invested in developing products and other solutions that can be applied at first to its own projects and, later, integrated into client’s projects.

# CIN

A centenária e líder ibérica que está presente em mais de 40 países

*The century old Iberian leader which is present in over 40 countries*

Marca centenária e líder ibérica no mercado das tintas e vernizes, a CIN é reconhecida pela qualidade, rigor e inovação contínua dos seus produtos e serviços.

A CIN é uma empresa portuguesa com mais de 100 anos de experiência que centra a sua atividade nos três principais segmentos de mercado: Construção Civil, Indústria e Proteção Anticorrosiva. A sua aposta contínua no equilíbrio entre a cultura tradicional portuguesa e a inovação da sua atividade à escala global têm permitido a liderança no mercado de tintas e vernizes na Península Ibérica desde 1995 e uma presença relevante na Europa, sendo reconhecida como um dos maiores fabricantes no continente e uma marca de referência a nível mundial.

A inovação contínua é parte integrante da estratégia da CIN, a qual tem permitido melhorar processos, antecipar necessidades do mercado e assegurar o sucesso dos seus produtos, que chegam a mais de 40 países da Europa, Américas, Ásia e África. Como reflexo desta estratégia, a CIN dispõe de sete Centros de Investigação & Desenvolvimento (I&D) próprios, em Portugal, Espanha, França e Itália nos quais trabalham cerca de 180 técnicos de I&D.

Com uma capacidade instalada de 175 mil toneladas, apoiada por 14 centros de armazenamento e distribuição – equivalente a mais de 270 mil metros quadrados de área –, a produção é assegurada por 11 fábricas localizadas em Portugal, Espanha, França, Itália, Angola e Moçambique.

A história, perseverança e rigor característicos da CIN possibilitaram a criação de uma estratégia sólida e coesa que permitiu não só o aumento da notoriedade da marca ao longo dos anos, mas também a criação de uma posição de maior estabilidade num período de elevada incerteza originada pela pandemia da Covid-19. Embora o contexto fosse adverso, em 2020 a CIN atingiu um volume de negócios consolidado de 324 milhões de euros – atingindo valores

Established over 100 years ago, and leading the Iberian market in paints and varnishes, CIN is renowned for the quality, dependability and constant innovation of its products and services.

CIN is a Portuguese company with over 100 years of experience centred on three main market segments: construction, industry, and corrosion protection. By continuing to balance its activities between traditional Portuguese culture and global innovation, it has managed to secure the leadership of the Iberian paints and varnishes market since 1995, has a relevant presence in Europe, where it is recognised as one of the leading manufacturers, and a reference on the world stage.

Constant innovation is an integral part of the CIN strategy, which has allowed for improving processes, predicting market needs and guaranteeing the success of its products, which are present in over 40 countries in Europe, the Americas, Asia, and Africa. This strategy is borne out in the existence of seven Research and Development (R&D) Centres in Portugal, Spain, France, and Italy, employing around 180 R&D specialists.

With an installed capacity of 175 thousand tonnes, supported by 14 storage and distribution centres – equivalent to 270 thousand square metres –, production is guaranteed by 11 factories located in Portugal, Spain, France, Italy, Angola, and Mozambique.

Its history, and trademark perseverance and dependability, have allowed CIN to develop a solid and cohesive strategy which has allowed not only for the increase of the brand's notoriety over the years, but also for the creation of a more stable position at a time of increased uncertainty, brought on by the Covid-19 pandemic. Despite the adverse context, in 2020 CIN reached a consolidated business volume of 324 million euros, setting new records for sales of construction products in Portugal.

Currently, over 50% of the brand's invoicing



INSTALAÇÕES DA MARCA CENTENÁRIA E LÍDER IBÉRICA, CIN

recorde nas suas vendas de produtos de construção civil em Portugal.

A internacionalização da marca representa hoje mais de 50% da sua faturação, o que pressupõe um acompanhamento da velocidade de inovação à escala global – um esforço notório e reconhecido pela European Coatings World, que coloca a CIN como o 13.º fabricante europeu de tintas e pela Coatings World Top Companies Report que coloca a empresa como a 47.ª maior a nível mundial.

Hoje, a CIN conta com cerca de 1.800 colaboradores, em mais de 15 países, e tem presença direta em Portugal, Espanha, França, Itália, Polónia, Turquia, Angola, Moçambique, África do Sul e México; e exportando para vários mercados da Europa Central, América Latina e África.

Entre guerras, revoluções e crises, a CIN tem já um caminho de resistência considerável, beneficiado pelo empenho de centenas de profissionais, clientes, fornecedores e parceiros que têm marcado a história da empresa e apoiado no seu reconhecimento em várias frentes nacionais e internacionais.

comes from internationalisation, which shows that it is keeping up to date with global innovation. This effort has been recognised by “European Coatings World”, which ranks CIN as 13th largest paint manufacturer, and by the “Coatings World Top Companies Report”, which places it at 47th in the world.

CIN employs around 1,800 people in over 15 countries and has an on-site presence in Portugal, Spain, France, Italy, Poland, Turkey, Angola, Mozambique, South Africa, and Mexico, with further exports to Central Europe, Latin America, and Africa.

Between wars, revolutions, and crises, CIN has proven itself to be considerably resistant and benefits from the commitment of hundreds of professionals, clients, suppliers, and partners who have left their mark on the company’s history, leveraging its recognition on several national and international stages.

[WWW.CIN.COM](http://WWW.CIN.COM)



# EFACEC

A internacionalização está no nosso ADN

*Internationalization is in our DNA*

Desde a sua fundação, em 1948, que a Efacec possui uma forte vocação exportadora. A internacionalização está na génese da sua essência e visão. Com efeito, a Efacec é uma marca portuguesa, com 73 anos de história, tecnologia própria e capacidade inovadora, que tem como missão “antecipar soluções para um mundo sustentável na nova Era energética”.

Graças à sua forte vocação internacional e tecnológica, a empresa portuguesa assumiu uma importância estratégica na afirmação de Portugal no mundo, sendo embaixadora da tecnologia e competências de engenharia portuguesas, com vendas em mais de 80 países e para setores fundamentais da economia. A título de referência, podemos encontrar os produtos da Efacec associados ao funcionamento de várias centrais nucleares dos EUA e de Espanha; na rede de distribuição de energia da cidade de Nova Iorque, Paris ou de Atenas; nos sistemas de transportes de cidades como Dublin, Odense, Bergen ou Argel; nas redes de transmissão de energia elétrica da Argélia e da Tunísia, entre outros.

O rácio de vendas além-fronteiras situa-se, nos últimos anos, acima dos 70% e a Efacec continua comprometida com o aprofundamento do seu processo de internacionalização equilibrado e diversificado nas geografias de destino dos seus produtos e serviços.

Ao identificar, na sua visão, o mundo como o seu campo de atuação, a Efacec assume a estratégia de internacionalização como um fator crítico de sucesso, procurando dar uma resposta mais efetiva às barreiras existentes nos mercados onde atua, melhorando a sua competitividade, a proximidade e a satisfação dos seus clientes. O compro-

Efacec has had a strong exporting vocation since it was founded, in 1948. Internationalisation is at the root of its essence and its vision. Efacec is a Portuguese brand with 73 years of history and experience, its own technology and innovation, and a mission that it defines as “anticipating solutions for a sustainable world in the new age of energy”.

Thanks to its strong international and technological vocation, the Portuguese company has played an important role in Portugal’s affirmation on the world stage, being an ambassador for Portuguese technology and engineering skills, and making sales to over 80 countries, in essential sectors for the economy. For example, many Efacec products are used in nuclear power stations in Spain and in the USA; in the power grids of cities such as New York, Paris, or Athens; the transport systems of cities such as Dublin, Odense, Bergen, or Algiers, and in the electrical transmission grids of Algeria and Tunisia, amongst others.

Over the past few years, the ratio of sales abroad has been above 70% and Efacec remains committed to taking its internationalisation process even further, keeping it both balanced and diverse in terms of target markets and the products and services it provides.

When Efacec defines the world as its playing field it is saying that it considers internationalisation to be a critical success factor and trying to provide a more effective response to the obstacles that exist in the market in which it acts, improving its competitiveness, proximity, and client satisfaction. The commitment is to “think global, act local”. Supported by a global business management and a unique brand and culture, Efacec plans to continue to strengthen its presence in strategic markets, endowing



O RÁCIO DE VENDAS ALÉM-FRONTEIRAS SITUA-SE, NOS ÚLTIMOS ANOS, ACIMA DOS 70%

misso é “pensar global, agir local”. Suportada numa gestão global dos seus negócios e numa cultura e marca únicas, a Efacec pretende continuar a fortalecer a sua presença nos mercados estratégicos, dotando as suas filiais com estruturas locais de recursos humanos e financeiros que permitam garantir o seu crescimento sustentado, sem perder de vista as dinâmicas da envolvente externa e o seu cariz fortemente exportador.

A oportunidade de se focar na transição verde e digital emergente confere-lhe oportunidades que, se apoiadas por um correto *mix* de políticas de apoio à internacionalização, podem trazer resultados muito positivos para a Efacec e para a economia portuguesa. A internacionalização continuará a ser o motor do nosso futuro.

Após a pandemia vamos emergir mais fortes, aproveitando as oportunidades nos mercados internacionais com resiliência, estratégia e determinação.

O talento e *expertise* da equipa Efacec, que em conjunto se distingue e diferencia de outros *players* do setor, torna os produtos e soluções produzidas nos 3 *clusters core* de atuação da Efacec – energia, mobilidade e ambiente –, um ativo de vantagem competitiva de Portugal no mundo.

Proporcional à relevância e ao impacto social e económico dos nossos produtos e soluções no mundo, existem oportunidades de recuperação da economia portuguesa. Para lá da recuperação, assistimos a um reafirmar do valor da tecnologia portuguesa, do conhecimento e talento que levamos além-fronteiras. Talento traduzido em fazer bem e bem fazer, que beneficia, acreditado, não apenas uma empresa Portuguesa, mas todo um País.

its branches and local structures with human and financial resources that allow it to ensure sustainable growth, without losing sight of the external surroundings and its strong exporting character.

The chance to focus on the emerging green and digital transition provides opportunities which, if supported by the proper blend of internationalisation support policies, can bring very positive results for Efacec and for the Portuguese economy overall. Internationalisation continues to be the main driver of our future.

We are going to emerge from this pandemic stronger, taking advantage of the opportunities in international markets with resilience, strategy, and determination.

The talent and expertise of the Efacec team, which differentiate it from other players in the sector, make the products and solutions produced in the company’s three core performance clusters – energy, mobility, and environment – a competitive advantage asset for Portugal in the world.

Opportunities for the recovery of the Portuguese economy exist in exact proportion to our relevance, and the social and economic impact of our products and solutions in the world. Beyond that recovery, we are witnessing a resurgence of the value of Portuguese technology, know-how, and talent, which are making their way abroad. This talent translates into top quality service which, I believe, serves not only one Portuguese company, but the entire country.

[WWW.EFACEC.PT](http://WWW.EFACEC.PT)





**Lançamentos e Atividades AEP**  
*AEP Launchings and Activities*

# INTERREG

## Lançamento do CoLogistics Business Accelerator (CBA)

### *Launching of the CoLogistics Business Accelerator (CBA)*

A AEP lançou oficialmente, dia 25 de maio, com os seus parceiros de projeto, o CoLogistics Business Accelerator (CBA), um acelerador de negócios em torno da logística e da função da cadeia de abastecimento. O CBA é uma iniciativa que tem a sua origem no Projeto CoLogistics ou Estrutura de Projeto de colaboração logística na Euroregião CoLogistics, que promove a colaboração transfronteiriça no domínio dos transportes e da logística. Surgiu da experiência de várias entidades e instituições da Euroregião e foi escolhido pelo Programa Europeu de Cooperação Interreg V A Espanha - Portugal (POCTEP) 2014-2020 para desenvolver nos próximos anos.

O objetivo geral do CoLogistics Business Accelerator é a internacionalização através da promoção da atividade logística e da valorização das suas capacidades organizacionais e tecnológicas.

Recorde-se que um acelerador de negócios é uma espécie de programa de apoio e promoção de projetos de empreendedorismo: reúne recursos técnicos e financeiros, conhecimentos, experiências, metodologias e relações para facilitar os projetos participantes, quer estejam eles em fase inicial de desenvolvimento e ainda não tenham um modelo de negócio validado, quer já tivessem alcançado um piloto ou uma primeira venda; podem obter tudo o que precisam para evoluir rapidamente, entender plenamente as necessidades dos clientes e gerar propostas de valor capazes de se firmar nos mercados.

O CBA é promovido tanto por parceiros da Galiza (Confederación de Empresarios de Pontevedra - CEP e o Instituto Galego de Promoção Económica - IGAPE) como por parceiros do Norte de Portugal (AEP Associação Empresarial de Portugal, APDL-Administração dos Portos do Douro, Leixões e Viana do Castelo e Câmara Municipal de Famalicão) e tem como missão acelerar e consolidar novas empresas que apresentem soluções inovadoras no mercado.

Este acelerador tem duas convocatórias a decorrer em paralelo, uma na Galiza e outra no Norte de Portugal. Os projetos de empreendedorismo poderão optar por concorrer a qualquer uma ou às duas convocatórias.

O CBA conta com a participação de grandes empresas

On 25 May, along with its partners, the AEP officially launched the CoLogistics Business Accelerator (CBA), a business accelerator centred on the logistics and supply chain function. The CBA initiative was born from the CoLogistics Project or Euroregion CoLogistics logistical cooperation Project Structure, which encourages cross-border cooperation in the fields of transports and logistics. It arose from the experience of several entities and institutions in the Euroregion and was chosen by the European Interreg V A Spain – Portugal Programme (POCTEP) 2014-2020 to be developed over the coming years.

The general objective of the CoLogistics Business Accelerator is internationalisation through the promotion of logistics activities and valuation of its organisational and technological skills.

A business accelerator is a type of programme that supports entrepreneurial projects: it gathers technical and financial resources, experiences, methodologies, and relationships to grease the wheels of participating projects, whether they are in the initial phase of development and still awaiting a validated business model, or they have already prepared a pilot or made a first sale; this provides a one-stop solution for everything they require to evolve quickly and fully grasp the needs of clients, generating value proposals capable of standing on their own two feet in the markets.

The CBA is promoted by partners in Galiza (Confederación de Empresarios de Pontevedra – CEP and the Galician Institute for Economic Promotion – IGAPE) and in Northern Portugal (The Portuguese Entrepreneurial Association/Chamber of Commerce & Industry (AEP), APDL – Douro, Leixões and Viana do Castelo Ports Administration and the Famalicão City Hall) and is aimed at accelerating and consolidating new companies that present innovative market solutions.

This accelerator has two summonses undergoing at the same time, one in Galicia and another in Northern Portugal. The entrepreneurial projects can choose to apply to either of these.

The CBA includes the participation of major enabling

# Aceite o desafio de criar a logística do futuro

O CBA é o acelerador de empresas focadas na função logística e na cadeia de abastecimento.

Chamada aberta até 30 de julho

[www.cba-cologistics.eu](http://www.cba-cologistics.eu)



O PROJETO FOI LANÇADO DIA 25 MAIO, EM VILA NOVA DE FAMALICÃO.

impulsionadoras que apoiarão projetos de empreendedorismo. As empresas impulsionadoras do CBA do Norte de Portugal são: Argatintas, Campicarn, Ferrinha, Filhos - Indústrias, Lda., Injex, Leica, Lourofood, MTEX, Tesco e TN Nogueira e as da Galiza: Altia Logistic Software SL, Altrans Fast Cargo SA, Babé y Cia SL, Bandalux SA, Codisoil SA, Coca-Cola European Partners Iberia BU, Darlim SLU, Deltacargo SLU, Frigoríficos de Galicia SA, Grupo Marsan, Hijos de Carños Albo SLU, Kartin SL, Pérez-Torres Marítima SL e Selmark.

O CBA tem como principal objetivo a aceleração de 20 iniciativas empresariais na Galiza e Norte de Portugal. O CBA lançará uma série de ações e programas para alcançar o objetivo principal estabelecido e para o qual assumirá um papel dinâmico no ecossistema e disponibilizará aos projetos participantes uma série de recursos.

Os projetos participantes podem estar na fase *Seed* (projetos numa fase inicial, em que está a ser desenvolvida uma ideia, um produto ou serviço mínimo viável e um modelo de negócio delineado) ou *Early Stage* (empresas com um produto ou serviço definido e primeiras vendas já realizadas. O modelo de negócio está estruturado e está a ser dimensionado pelo menos de forma incipiente).

Como dinamizador do ecossistema de empreendedorismo em torno da função logística e da cadeia de abastecimento, o CBA compreende uma série de eixos de ação em torno dos quais o ecossistema está consolidado:

- Promover e apoiar o empreendedorismo inovador da logística e da cadeia de abastecimento;
- Divulgação de oportunidades de colaboração entre os atores do ecossistema;
- Agilizar reuniões e procurar sinergias entre agentes

companies that will support entrepreneurial projects. The Northern Portugal CBA companies are: Argatintas, Campicarn, Ferrinha, Filhos - indústrias, Lda., Injex, Leica, Lourofood, MTEX, Tesco and TN Nogueira and the Galician ones are: Altia Logistic Software SL, Altrans Fast Cargo SA, Babé y Cia SL, Bandalux SA, Codisoil SA, Coca-Cola European Partners Iberia BU, Darlim SLU, Deltacargo SLU, Frigoríficos de Galicia SA, Grupo Marsan, Hijos de Carños Albo SLU, Kartin SL, Pérez-Torres Marítima SL and Selmark.

The main goal of the CBA is to accelerate 20 business initiatives in Galicia and Northern Portugal. The CBA will launch a series of events and programmes to achieve the main goal that it established and provide a dynamic role and a range of resources to the participating projects.

The participating projects can either be in the *Seed* stage (initial stages in which a viable idea, product or service and respective business model are still being developed) or in the *Early Stage* (companies with a defined product or service, with initial sales already completed and a structured business model that is at least already on the ground, even if only in an embryonic phase).

As an enabler of entrepreneurial ecosystems, centred on logistics and a supply chain, the CBA includes a range of lines of action around which the ecosystem is consolidated:

- Promoting and supporting innovative entrepreneurship in logistics and supply chains;
- Publicising opportunities for cooperation between ecosystem agents;
- Facilitating timely meetings and synergies between agents;



MARINHO DIAS, DIRETOR ADJUNTO DE INOVAÇÃO E MODERNIZAÇÃO DA APDL - ADMINISTRAÇÃO DOS PORTOS DO DOURO, LEIXÕES E VIANA DO CASTELO, JORGE MARCOLINO, DIRETOR DA ÁREA INTERNACIONAL DA AEP E AUGUSTO LIMA, VEREADOR DE ECONOMIA, EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO, DA CÂMARA MUNICIPAL DE FAMILIÇÃO.

no momento certo;

- Pesquisar e identificar novos agentes para complementar o ecossistema.

O CBA tem os seguintes recursos disponíveis para projetos:

#### Mentoria

Os projetos têm a orientação de um mentor pertencente a uma empresa consolidada, com uma vasta carreira e experiência comprovada, que cuidará de impulsionar a sua evolução e guiá-los no seu desenvolvimento. Além disso, todos os projetos recebem apoio contínuo da Equipa de Gestão do CBA.

#### Formação

Os empreendedores participarão num programa de formação que lhes permite adquirir os conhecimentos necessários para lançar e consolidar o seu projeto de negócio, fornecendo ferramentas de desenvolvimento de negócios e conhecimentos específicos.

#### Espaço de trabalho

Os projetos participantes terão um ambiente de trabalho no espaço de *coworking* da Confederação de Empresários de Pontevedra em Vigo e um espaço de uso partilhado para reuniões e eventos de trabalho na Câmara Municipal de Famalicão, facilitando o contacto entre os diferentes projetos.

#### Financiamento

O CBA organizará um dia designado como Dia do Investidor, no qual os autores dos projetos poderão apresentar as suas iniciativas a uma audiência de investidores para angariar fundos. Serão também feitas apresentações aos empreendedores das opções de financiamento disponíveis.

#### Networking

Entre as atividades previstas está a promoção de redes entre projetos e diferentes instituições, empresas e outras entidades que favoreçam a criação de pontes que aumentem a visibilidade das iniciativas empresariais no ecossistema de empreendedorismo, bem como com outras instituições relevantes.

Para obter informações mais detalhadas, aceder a <https://cba.cologistics-project.eu/pt/cba>

- Searching for and identifying new agents to enhance the ecosystem.

The CBA also provides the following resources for participating projects:

#### Mentorship

Projects are provided with a mentor from a well-established company, with vast and proven experience who will help to encourage their evolution and guide their development. Besides this, all projects receive constant support from the CBA Management Team.

#### Training

Entrepreneurs will participate in a training programme that allows them to acquire the necessary knowledge to launch and consolidate their business project, providing business development tools and specific knowledge.

#### Workspace

Participating projects can use the coworking space at the Confederation of Pontevedra Businessmen, in Vigo, as well as space for meetings and events at the City Hall of Famalicão, to facilitate contact between different projects.

#### Funding

The CBA will organise an Investor's Day on which the authors of the projects can pitch their ideas to a room full of investors, to help raise funds. Presentations of available funding credit options will also be made available to the entrepreneurs.

#### Networking

Among the many other activities that are planned is the promotion of networks that include projects and different institutions, companies, and other entities that help to build bridges that increase the visibility of business initiatives in the entrepreneurial ecosystem, as well as with other relevant institutions.

See the following website for more details: <https://cba.cologistics-project.eu/pt/cba>

## Identificar e fomentar o potencial exportador

Na base deste projecto esteve o estudo “Análise da Eficiência do Território a partir da Avaliação Comparativa - Índice de *Performance Logística*”. Este estudo pretende identificar e fomentar o potencial exportador de áreas periféricas da Europa, tal como o noroeste da Península Ibérica, onde sinergias e especificidades encontrarão e gerarão oportunidades para acrescentar valor de diferenciação e valorização internacional.

Ao colocar a Euroregião Galiza - Norte de Portugal (GNP) sob a lente do escrutínio internacional usado para avaliar o desempenho da Logística, focando a exportação de matérias-primas e produtos, está-se a submeter a Euroregião a uma análise sob os critérios do Banco Mundial, definidos no Índice de *Performance Logística* (iPL), bem como a efetuar uma comparação direta com outras regiões (países).

Se, com esta ação, o projeto CoLogistics ambiciona promover a capacidade produtiva e de exportação da Euroregião GNP, como um todo, e para todos os mercados internacionais, importa encontrar pontos de complementaridade ou interdependência que permitam à Euroregião afirmar fora do seu espaço geográfico a sua eficiência e as suas capacidades.

Neste estudo, são aplicados à Euroregião os critérios usados no iPL pelo Banco Mundial, mas, focando a análise em certas dimensões que são consideradas com maior potencial de melhoria e desenvolvimento sustentável, do ponto de vista económico, social e ambiental.

No desenvolvimento deste estudo, define-se uma metodologia e utilizam-se ferramentas que permitem realizar a recolha de dados e proceder à comparação entre as realidades nacionais obtidas no estudo do Banco Mundial e as da Euroregião. Desta forma, o iPL constitui-se como um barómetro credível assente em critérios pragmáticos de discurso direto dado aos intervenientes e interessados, mas considerando as particularidades da aplicação na Euroregião.

Por se tratar de um tema que tem vindo a ser trabalhado internacionalmente, interessa também confrontar os resultados obtidos neste estudo e à luz do iPL com outros obtidos em estudos como os realizados pelo Fórum Internacional de Transportes da OCDE. A utilização destes resultados permite melhorar o processo de *benchmarking* da Euroregião.

Neste documento, o leitor encontrará informação de enquadramento do Índice de *Performance Logística*, através da qual poderá inteirar-se dos propósitos genéricos definidos pelo Banco Mundial. A partir dessa informação, é feita uma descrição da forma como este processo é aplicado na Euroregião, da metodologia usada e das ferramentas desenvolvidas.

Por fim, são desenvolvidos os temas do estudo da Euroregião e as conclusões obtidas, incluindo as propostas de melhoria que se pretendem introduzir, fomentando assim a eficiência e a competitividade da Euroregião.

## Identifying and encouraging the exporting potential of European

This project arose from the “Territorial Efficiency Analysis based on Comparative Evaluation - Logistics Performance Index” study. This study aims at identifying and encouraging the exporting potential of European peripheral regions, such as the northeast of the Iberian Peninsula, where synergies and specificities can find and generate opportunities for added differentiation value and international value.

By looking at the Galiza - Northern Portugal (GNP) Euroregion through the international lens used to evaluate performance in terms of Logistics, focusing on exports of raw material and products, one is subjecting it to an analysis according to the criteria of the World Bank, as defined by the Index of Logistical Performance (iPL), as well as making a direct comparison with other regions (countries).

With this initiative the CoLogistics project aims to promote the productive and exporting capacity of the GNP Euroregion as a whole and to all international markets, therefore it is necessary to find points of complementarity and interdependency that allow the Euroregion to showcase its efficiency and abilities outside of its own geography.

This study applies the criteria used in the iPL by the World Bank to the Euroregion, but focusing on certain dimensions that are considered to have more potential for improvement and sustainable development, from

an economic, social, and environmental perspective.

During the development of this study the definition of the methodology and the tools used allow for the collection of data and the comparison between national contexts obtained by the World Bank survey and those of the Euroregion. Therefore, the iPL becomes a credible barometer, based on pragmatic criteria, derived from the input obtained directly from the interested parties but also taking into account the particularities that apply to the Euroregion.

Considering the fact that this issue has been studied at an international level, it is also important to compare the results obtained in this study, in light of the iPL, with others obtained in surveys undertaken by the OECD’s International Transport Forum. This opens the door for the improvement of the Euroregion’s benchmarking process.

In this document the reader will find background information for the Logistics Performance Index which will help him become familiar with the general aims defined by the World Bank. This information is then used to describe how this process applies to the Euroregion, the methodology used, and the tools developed.

Finally, there is documentation on the Euroregion and the conclusions obtained, including proposals on desired improvements which can increase the Euroregion’s efficiency and competitiveness.



Foto: DR

EDIFÍCIO AEP, LEÇA DA PALMEIRA

# Serviços prestados às Empresas\*

*Services provided to Businesses\**

## CONSULTORIA TÉCNICA E ESPECIALIZADA

Consultoria de gestão (elaboração de plano de negócios e projetos de investimento; elaboração de plano e medidas de proteção de dados) | Licenciamento industrial | Gestão da segurança ocupacional | Implementação e auditoria a Sistemas de Gestão (Qualidade, Ambiente, HSST, Segurança Alimentar) | Auditoria e implementação de serviços de infraestrutura tecnológica | Informações e apoio jurídico \* | Acolhimento empresarial | Locação de espaços para eventos | Organização de eventos empresariais.

## INTERNACIONALIZAÇÃO

Gestão de Programas de Internacionalização, tais como BOW – Portugal Business on the Way, Siacs e projetos transfronteiriços, entre outros | Ligação direta e permanente a mercados internacionais | Organização de missões empresariais, missões inversas, roadshows e participações coletivas em feiras internacionais | Realização de estudos setoriais e de mercado | Consultoria para a internacionalização | Serviços de informação e divulgação | organização de seminários, conferências, sessões de mentoring sobre temáticas de internacionalização | Parcerias internacionais | Outras iniciativas internacionais | Emissão de Certificados de Origem.

## FORMAÇÃO

Centro de formação contínua para quadros empresariais | Formação Financiada | Formação Executiva | Formação Empresa (in company) | Formação-Ação / Consultoria Formativa | Parcerias estratégicas comerciais | Programa de Desenvolvimento (Liderança, Desenvolvimento Profissional, RGPD, ...) | Centro Qualifica (qualificação e certificação de adultos)

## SPECIALISED AND TECHNICAL CONSULTANCY

Management consultancy (business plans and investment projects; planning and data protection measures) | Industrial licencing | Work safety management | Systems Management implementation and auditing (Quality, Environment, Hygiene, Safety and Health in the Workplace, Food Safety) | implementation and auditing of Technological Infrastructure Services | Legal support and information \* | Rental of spaces for events | Organisation of corporate events.

## INTERNATIONALISATION

Internationalisation Programmes Management, such as BOW – Portugal Business on the Way, Siacs and cross-border projects, among others | Permanent and direct connection to international markets | Organisation of trade missions, inverted missions, roadshows and collective participation in international fairs | Sectorial market studies | Internationalisation consultancy | Promotion and information services | Organisation of seminars, conferences, mentoring sessions on topics related to internationalisation | International partnerships | Other international initiatives | Certification of origin.

## TRAINING

Continued training centre for corporate staff | Financed Training | Executive Training | In company training | Action training / Training consultancy | Strategic trade partnerships | Development Programme (Leadership, Professional Development, General Data Protection Regulation) | Centro Qualifica (adult qualification and certification)

## EEN - ENTERPRISE EUROPE NETWORK

The AEP is part of the Enterprise Europe Network, an EU Commission initiative which has over 600 partners in over

## EEN - ENTREPRISE EUROPE NETWORK

A AEP integra a Enterprise Europe Network, uma iniciativa da Comissão Europeia que conta com mais de 600 entidades parceiras em mais de 65 países e alia o conhecimento de oportunidades de negócio internacionais com a prestação de serviços descentralizados e de proximidade, capazes de apoiar as PME na expansão dos seus negócios.

## PROJETOS DE SUPORTE À COMPETITIVIDADE

Desenvolvimento de projetos inovadores sobre temas relevantes para as empresas: Portugal Sou Eu | N-Invest | AEP Link | Finance for Growth | Formação PME (a AEP tem o estatuto de Organismo Intermédio, através de assinatura do contrato de delegação de competências do compete 2020, no âmbito dos projetos conjuntos de Formação-Ação)

## INFORMAÇÃO EMPRESARIAL

Publicações económicas de periodicidade anual – “Dinâmicas Socioeconómicas” – e trimestral – “Envolvente Empresarial, Análise de Conjuntura” | Newsletter económica mensal “Envolvente Empresarial, Síntese de Conjuntura” | Realização de Inquéritos | Elaboração de tomadas de posição | Ciclo de Conferências AEP | Difusão seletiva de informação e serviço de pesquisa e tratamento de informação em diversas áreas temáticas, incluindo listagens de empresas com recurso a bases de dados | Acesso ao Centro de Documentação / Biblioteca AEP.

## FEIRAS E EVENTOS

A Exponor – Feira Internacional do Porto divide a sua atuação em 3 áreas: 1. Organização de feiras próprias, num portfólio que abrange vários setores e se foca principalmente em B2B, organizadas em qualquer local | 2. Aluguer de espaços para a realização de feiras, congressos e eventos, no seu recinto em Leça da Palmeira, Matosinhos | 3. Organização de feiras e eventos para terceiros, num modelo chave na mão, em qualquer local do país.

\*Os Associados da AEP dispõem de serviços exclusivos e com condições especiais. Contacte-nos pela Linha de Apoio ao Associado (22 998 1670 – socioaep@aepportugal.pt)

No âmbito da Internacionalização os contactos são:  
Cristina Laranjeira – 22 998 1781  
internacional@aepportugal.pt

## FICHA TÉCNICA

Revista BOW – Portugal Business on the Way

PROPRIEDADE E SEDE DO EDITOR:  
AEP – Associação Empresarial de Portugal  
NIF: 500 971 315  
Av. Dr. António Macedo  
4450-617 Leça da Palmeira  
Portugal  
T: + 351 22 998 1781  
F: + 351 22 998 1700

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA AEP  
Presidente  
Luís Miguel Magalhães Ribeiro  
Vice-Presidente  
Mário Emanuel Hermann Pais de Sousa

Administradores Executivos  
Angelino Cândido de Sousa Ferreira  
Paulo José das Neves Vaz

Administradores não Executivos  
Ana Paula Bexiga Nunes Roque  
António José Gomes Ferraz  
Eduardo Jorge do Paço Viãna

DIRETOR  
Luís Miguel Magalhães Ribeiro

DIRETOR-ADJUNTO  
Jorge Marcolino

EDIÇÃO E COORDENAÇÃO  
Área Internacional AEP  
Jorge Marcolino - Diretor

REDAÇÃO, PAGINAÇÃO, PROGRAMAÇÃO  
E PROJETO GRÁFICO  
Wide Wisdom Consulting  
Av. Dom Vasco da Gama, 39 B R/C  
1400-127 Lisboa  
Portugal

EDIÇÃO EXECUTIVA  
Paula Brito

SECRETÁRIA/PUBLICIDADE  
Cristina Laranjeira  
cristina.laranjeira@aepportugal.pt

PROJETO GRÁFICO  
Wide Wisdom – Paulo Alves

65 countries, and matches know-how in international business opportunities with a rendering of decentralised and local services, capable of supporting small and medium sized businesses with their work.

## COMPETITIVENESS SUPPORT PROJECTS

Innovative development projects on subjects relevant to companies: Portugal Sou Eu | N-Invest | AEP Link | Finance for Growth | Small and Medium Sized Business training (the AEP is classed as an Intermediate Organism by a delegation of powers contract of the Compete 2020 programme, in the context of joint Training-Action projects)

## CORPORATE INFORMATION

Yearly economic publications – “Dinâmicas Socioeconómicas” – and quarterly – “Envolvente Empresarial, Análise de Conjuntura” | Monthly economic newsletter “Envolvente Empresarial, Síntese de Conjuntura” | Surveys | Stands on issues | AEP Conference cycle | Selective dissemination of information and research and processing of information under several subjects, including data bases of companies | Access to Documentation Centres / AEP Library.

## FAIRS AND EVENTS

Exponor – The Porto International Fair works in 3 different fields: 1. Organisation of fairs, with a portfolio which includes several sectors, focuses mainly on B2B and can be organised in any location | 2. Rental of space for organising fairs, congresses and events at its centre in Leça da Palmeira, Matosinhos | 3. Organisation of third party events and fairs, according to a key in hand model, anywhere in the country.

\*AEP members have a range of exclusive services and special conditions at their disposal.

Contact us over our Member Support Line  
(22 998 1670 – socioaep@aepportugal.pt)

With regards to Internationalisation, contacts are:  
Cristina Laranjeira – 22 998 1781  
internacional@aepportugal.pt

FOTOGRAFIA E ILUSTRAÇÃO  
Ana Aragão, Ana Teresa Velez,  
José Ribeiro, Shutterstock.

REVISÃO  
João Ferreira

TRADUÇÕES  
Filipe Avillez

COLABORAM NESTE NÚMERO:  
Pedro Siza Vieira  
Eurico Brilhante Dias  
Elisa Ferreira  
Luís Castro Henriques  
Francisco Sá  
Paulo Vaz  
Beatriz Freitas  
António Laranjo  
José Gonçalves  
Sandra Silva

ENTIDADES FINANCIADORAS  
Projeto BOW apoiado pelo Sistema de Incentivos  
Internacionalização das PME – projetos conjuntos,  
através do PT2020, COMPETE 2020 e FEEL.

APOIO  
CBS – Creative Building Solutions S.A.  
EEN – Enterprise Europe Network

PERIODICIDADE – Trimestral  
Tiragem – 600 exemplares

ESTATUTO EDITORIAL disponível na página da  
Internet [www.portugalbusinessontheway.com](http://www.portugalbusinessontheway.com)

N.º de Registo ERC: 126861  
DEPÓSITO LEGAL  
411742/16

# Calendário 2021

## Calendar 2021

		EVENTOS	MERCADO	FILEIRA
JAN.	18-29	Missão virtual à Ásia Oriental - China, Hong Kong, Japão, Macau, Coreia do Sul	/ China, Hong Kong, Japão, Macau, Coreia do Sul	Multifileiras
FEV.	8-19	Missão virtual à região do Cáucaso - Geórgia, Arménia, Azerbaijão	/ Geórgia, Arménia, Azerbaijão	Multifileiras
	21-25	Feira GULFHOST	/ Dubai - EAU	Equipamento Hotelaria e Restauração
	21-25	Feira GULFOOD	/ Dubai - EAU	Alimentação/Bebidas
MAR.	30 mar. - 2 abril	Feira MOSBUILD	/ Moscovo - Rússia	Construção/Mat. Construção
JUN.	21-24	Feira ARAB HEALTH	/ Dubai - EAU	Saúde, Equip. Méd.e Hospit.
	26-29	Feira BIG 5 CONSTRUCT EGYPT	/ Cairo - Egito	Construção / Mat. de Construção
SET.	12-15	Feira BIG 5 SHOW & MIDDLE EAST STONE	/ Dubai - EAU	Construção / Mat. de Construção
	28 set. - 2 out.	Feira FILDA	/ Luanda - Angola	Multifileiras
		Missão Empresarial à Feira TECHINNOVATION (Virtual)	/ Singapura	Construção / Mat. de Construção
		Missão Empresarial à Ucrânia	/ Kiev - Ucrânia	Multifileiras
		Missão Empresarial à Rep. Dominicana (com extensão ao Panamá ou Costa Rica)	/ Rep. Dominicana (ext. Panamá ou Costa Rica)	Multifileiras
OUT.	5 - 7	Feira PROWINE São Paulo	/ São Paulo - Brasil	Vinhos
	17 - 22	Missão Empresarial ao Gana	/ Accra - Gana	Multifileiras
		Missão Empresarial à Colômbia	/ Bogotá - Colômbia	Multifileiras
		Missão Empresarial ao Azerbaijão	/ Baku - Azerbaijão	Multifileiras
		Missão Empresarial à Geórgia e Arménia	/ Geórgia e Arménia	Multifileiras
NOV.	7-9	Feira GULFOOD MANUFACTURING	/ Dubai - EAU	Equip.Proc.e Pack.Alim., Log st. Autom. e Contr, Supply Chain e Tecnolog.
	7-11	Feira BATIMATEC ARGEL	/ Argel - Argélia	Construção / Mat. de Constr.

9-11	Feira FHC - FOOD & HOSPITALITY CHINA	/	Xangai - China	Alimentação/Bebidas
9-11	Feira GLOBAL AUTOMOTIVE COMPONENTS AND SUPPLIERS	/	Estugarda - Alemanha	Componentes Automóvel
15-18	Feira SAUDI BUILD & STONE TECH	/	Riade - Arábia Saudita	Construção / Mat. de Constr.
15-18	Feira MEDICA Dusseldorf	/	Dusseldorf - Alemanha	Saúde, Equip. Médico e Hospitalar
28 nov. - 4 dez.	Missão Empresarial à Costa do Marfim e Camarões	/	Dusseldorf - Alemanha	Multifileiras
	Missão Empresarial ao Chile e Uruguai	/	Santiago do Chile e Montevideo - Chile e Uruguai	Multifileiras
	Missão Empresarial ao Uzbequistão	/	Taskent - Uzbequistão	Multifileiras
	Missão Empresarial ao Canadá	/	Toronto e Montreal - Canadá	Multifileiras
DEZ.	Missão Empresarial ao México	/	Cidade do México - México	Multifileiras
	Internacionalizar para a América do Sul Mesas-Redondas de Negócios Chile, Uruguai, Paraguai, Peru e Colômbia	/	Chile, Uruguai, Paraguai, Peru e Colômbia (virtual)	Multifileiras



“Do not be  
embarrassed  
by your failures,  
learn from them  
and start again.”

“Não tenhas vergonha dos teus falhanços,  
aprende com eles e começa de novo.”

Richard Branson,  
Empresário e Empreendedor britânico

# Gabinete de Apoio à Internacionalização

Disponibiliza serviços, espaço e tecnologia para apoiar as empresas no processo de internacionalização.

Conheça as condições em [www.wedobusinesshere.pt](http://www.wedobusinesshere.pt)

## SERVIÇO DE DIAGNÓSTICO

- Ferramenta de autodiagnóstico: As empresas podem fazer um autodiagnóstico da sua estratégia de internacionalização
- Apoio técnico especializado em processos de internacionalização
- Identificação de mercados externos prioritários

## SERVIÇO DE INFORMAÇÃO

- Informação empresarial especializada: As empresas podem aceder a bases de dados internacionais com informação comercial atualizada
- Plataforma eletrónica
- Organização de fóruns, workshops, seminários, webinars

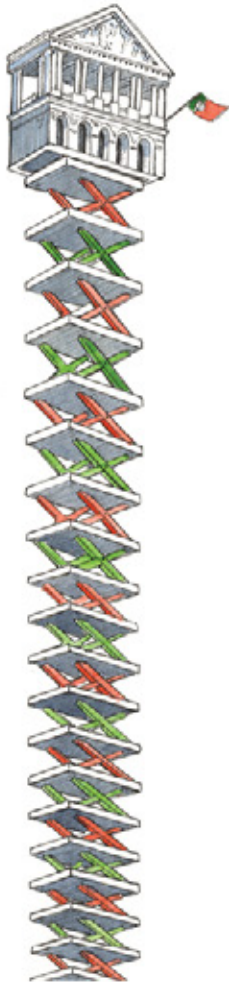
## SERVIÇO DE ACONSELHAMENTO

- Aconselhamento especializado – As empresas podem usufruir da rede contactos da AEP para iniciar os seus negócios
- Acesso à rede externa de consultores internacionais
- Mentoring

## SERVIÇO DE APOIO ESPECIALIZADO

- Sala com videoconferência – As empresas podem utilizar a mais moderna infraestrutura para realizar reuniões de negócios por videoconferência
- Agendamento de encontros de negócios – Apoio à participação em missões e feiras internacionais
- Roadshow de importadores e opinion makers

Contactos: Sandra Sarabando: +351 22 998 17 82 | [sandra.sarabando@aeportugal.pt](mailto:sandra.sarabando@aeportugal.pt)  
Morada: Avenida Dr. António Macedo, 196 | Edifício de Serviços | 4450-617 Leça da Palmeira | Portugal  
[www.wedobusinesshere.pt](http://www.wedobusinesshere.pt)



Cofinancado por:



**PORTUGAL** *Business*  
*On the Way*

