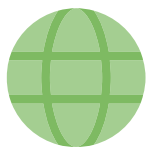


FICHA DE OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

Apoio à Internacionalização/ Exportações



INOV@IERA



FICHA DE OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

Apoio à Internacionalização/ Exportações

1. SETOR DE ATIVIDADE

74 Outras atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares
69 Atividades jurídicas e de contabilidade

2. JANELA DE OPORTUNIDADE: NECESSIDADES DE MERCADO A QUE RESPONDE



A internacionalização é uma estratégia onde uma empresa expande a sua atividade para fora das suas fronteiras nacionais, o que poderá ocorrer na forma de exportação até à presença física no exterior. A generalidade das empresas portuguesas está consciente da sua importância e de que este é o caminho para crescerem, diversificarem mercados e criarem novas oportunidades.

A conjuntura internacional é atualmente desafiante - depois de dois anos pandémicos, irrompeu a guerra na Europa com a invasão da Ucrânia pela Rússia, deram-se as disrupções nas cadeias de abastecimento, o disparo dos preços da energia, a falta de mão-de-obra, o regresso da inflação, aumento das taxas de juro e, para culminar, uma ameaça de recessão. Este contexto acentua a importância de as empresas serem inovadoras e solidificarem a capacidade para responder a estes choques, através do incremento da capacidade exportadora e da aposta na internacionalização.

Naturalmente, que os fenómenos da globalização dos mercados e a internacionalização das empresas vão-se acentuando ainda mais, o que faz com que seja imprescindível a visão cosmopolita e internacional por parte das empresas e o desenvolvimento do repensar conceitos e estratégias, onde todos os negócios estão inseridos num modelo de economia tão aberta.

Ao mesmo tempo, a transformação digital traz consigo novos canais para a expansão dos negócios, mesmo para as empresas de menor dimensão, que têm oportunidade para exportar potenciando a entrada em novos mercados ou a iniciação do próprio processo de internacionalização, através de e-commerce e/ou presença em e-marketplaces.

Estas circunstâncias têm motivado a procura crescente de apoio para os processos de internacionalização por parte das PME portuguesas, que enfatizam a importância e o papel de diversas entidades neste

processo, como a AICEP, as câmaras de comércio e as associações empresariais de caráter regional, setorial ou nacional, mas afirmam haver espaço para iniciativas privadas especializadas na prestação de serviços de consultoria de apoio à internacionalização de empresas, que facilitem um *tailor-made approach* a novos mercados, em particular no que diz respeito aos trâmites legais e fiscais de acesso e preparação de ações comerciais nos destinos selecionados.

3. MODELO DE NEGÓCIO



Estes negócios reportam a serviços de consultoria em internacionalização para apoiar os processos de expansão e abordagem a mercados externos e o desenvolvimento de projetos de internacionalização, comércio exterior e incremento das exportações das empresas.

Dentro deste largo espectro de serviços será possível, e até aconselhável, desagregar ou especializar a intervenção por mercados ou blocos regionais, montando uma rede de contactos e consultores internacionais instalados nessas áreas geográficas para apoiar o desenvolvimento do trabalho de aconselhamento e prospeção.

Concomitantemente, será ainda importante a especialização por tipo de serviço prestado, conforme os exemplos apresentados no ponto seguinte, já que reunir recursos e competências em todas as vertentes de internacionalização poderá ser demasiado exigente para negócios que estejam a dar os primeiros passos.

Em particular no que diz respeito aos serviços de fiscalidade e procedimentos legais para exportação, o negócio poderá ser estruturado a partir da identificação de um conjunto amplo de parceiros internacionais, experts em contabilidade, fiscalidade e questões aduaneiras no seu país de origem.

Em qualquer dos casos será vantajoso reunir competências ou realizar parcerias com entidades especializadas em incentivos e apoios às empresas para o financiamento da internacionalização, pois o financiamento será um elemento crítico para alavancar a expansão internacional dos potenciais clientes e, conseqüentemente, para a intensidade da procura por serviços a disponibilizar.

4. EXEMPLOS DE PRODUTOS E SERVIÇOS



Elaboração de estudos de mercado e análises estratégicas:

- Estudos de seleção de mercados prioritários;
- Estudos de mercado macroeconómicos e sectoriais;
- Diagnóstico e auditoria para a internacionalização;
- Análises de benchmarking;
- Teste de produto nos mercados internacionais;
- Estudos de tendências de consumo;
- Identificação e caracterização de canais de distribuição e venda nos mercados;
- Planos de Marketing Internacional;
- Planos estratégicos e de inovação;
- Identificação de modos de entrada nos mercados;
- Plano estratégico de entrada num mercado;
- Estudos de viabilidade e atratividade de mercado.

Prospecção e captação de clientes internacionais

- Identificação de potenciais clientes/ agentes ou representantes nos mercados externo;
- Identificação de entidades para concretização de parcerias;
- Organização de reuniões B2B virtuais ou visitas comerciais aos mercados;
- Mapeamento e qualificação de leads;
- Apoio à participação em Feiras Internacionais;
- Implementação de projetos de ativação de marca em mercados externos;
- Apoio à negociação e suporte em processos associados à exportação.

Fiscalidade e procedimentos legais para exportação

- Formalidades legais de entrada de mercadorias;
- Fiscalidade aduaneira;
- Tramites alfandegários;
- Tramites relativos a transportes internacionais;
- IVA e outros impostos no mercado destino.

5. MERCADO(S) ALVO



O mercado alvo integra, potencialmente, todo o setor empresarial, sabendo-se que nem todas as empresas têm capacidade e recursos para a internacionalização, irá ser necessário um trabalho preliminar de avaliação diagnóstica da capacidade exportadora dos possíveis interessados pelos serviços a disponibilizar.

As associações empresariais e entidades congéneres poderão perfilar-se como clientes destes serviços, na medida em que o apoio à internacionalização faz normalmente parte das suas atribuições, recorrendo à subcontratação e compra de muitos dos serviços referidos.

Desenhar um “pack” de serviços adaptados à economia digital para entrada em novos mercados poderá permitir alargar substancialmente o espectro de clientes, trazendo a palco o segmento de pequenas empresas, que pretendem exportar através dos canais digitais e precisam de soluções adaptadas aos mercados onde pretendem estar digitalmente presentes.

6. RECURSOS ACONSELHÁVEIS



Para singrar nesta área de negócio é indispensável um elevadíssimo conhecimento do mercado ou mercados em questão, bem como contactos e parcerias que corporizem o tipo de apoio que será prestado.

Terá que haver necessariamente disponibilidade e capacidade para a realização de viagens frequentes.

7. ALGUNS CASOS DE SUCESSO

ReportLinker

Reportlinker

A ReportLinker é uma plataforma baseada em IA que analisa mercados, identificando contextos de negócios, ambientes competitivos e tendências emergentes, fornecendo insights globais. Os principais serviços são: inteligência de mercado; inteligência competitiva; inteligência de vendas e inteligência tecnológica.

A empresa publica alguns relatórios gratuitos e tem planos de subscrição para informação mais completa. Trata-se de um negócio que combina inovação e tecnologia com expertise de mercado. Este exemplo é aqui apresentado porque algumas empresas da região de Aveiro que foram auscultadas mencionaram trabalhar com esta plataforma para obterem informação de mercado externos para onde pretende iniciar ou reforçar as exportações.

ai.reportlinker.com



Avalara - Expert Tax Guidance & Insights

A Avalara oferece uma plataforma em nuvem de software e serviços profissionais de gestão da área fiscal com foco nas transações entre diferentes mercados internacionais, sendo o primeiro fornecedor completo de soluções para gestão fiscal no modelo SaaS (Software as a Service), que cobre todos os requisitos de conformidade de impostos em várias partes do mundo.

Este apoio fiscal é particularmente útil para pequenas empresas que pretendem exportar através do e-commerce e necessitam de apoio em termos de Conformidade Fiscal (Compliance), seja na situação fiscal do cliente ou fornecedor ou na tributação de produtos e serviços.

www.avalara.com



Avask - Accounting & Business Consultants

Os serviços prestados pela Avask são similares à empresa acima apresentada sendo, portanto, especialista em contabilidade para e-commerce e tributação internacional, com foco no Imposto sobre o Valor Acrescentado e direitos aduaneiros, apoiando a expansão internacional das empresas, para as quais entender as obrigações fiscais em diferentes regiões é bastante complexo, demorado e confuso. A empresa dispõe de know-how para apoiar as transações internacionais em mais de 50 países, tendo escritórios no Reino Unido, toda a Europa, Médio Oriente, Ásia, Australásia e América do Norte.

www.avaskgroup.com

INOV@IERA