Da empresa e da indústria

Apoio à internacionalização das PME

Selecção de boas práticas

Comissão Europeia
DIRECÇÃO-GERAL DA EMPRESA E DA INDÚSTRIA

Da empresa e da indústria

Apoio à internacionalização das PME

Selecção de boas práticas

Comissão Europeia
DIRECÇÃO-GERAL DA EMPRESA E DA INDÚSTRIA

Europe Direct é um serviço que o/a ajuda a encontrar respostas às suas perguntas sobre a União Europeia

Número verde único (*):

00 800 6 7 8 9 10 11

(*) Alguns operadores de telecomunicações móveis não autorizam o acesso a números 00 800 ou poderão sujeitar estas chamadas telefónicas a pagamento.

Encontram-se disponíveis numerosas outras informações sobre a União Europeia na rede Internet, via servidor Europa (http://europa.eu)

Uma ficha bibliográfica figura no fim desta publicação

Luxemburgo: Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias, 2008

ISBN 92-79-03093-0

© Comunidades Europeias, 2008
Reprodução autorizada mediante indicação da fonte

Printed in Italy

IMPRESSO EM PAPEL BRANQUEADO SEM CLORO

ÍNDICE

PREFÁCIO **5**

INTRODUÇÃO **7**

1. AUMENTO DA SENSIBILIZAÇÃO **9**

KiVi — Kilpailukykyä viennistä ja kansainvälistymisestä: distribuição de informação sobre serviços e instrumentos de internacionalização 10

Centros de Desenvolvimento Empresarial e Tecnológico — rede C.E.TE.DE 11

BusinessInfo.cz — portal de actividades empresariais e exportação 12

2. INFORMAÇÃO DE ALTO VALOR **13**

Programas que apoiam a mediação: Oportunidades de negócio 14

Informar sobre mercados externos: Câmaras de Comércio Externo Alemãs (AHK) 15

Cooperação transfronteiriça e ligação em rede no âmbito dos serviços de informação: B2fair — www.b2fair.com 16

3. PROGRAMAS DE DESENVOLVIMENTO DOS RECURSOS HUMANOS **17**

Programas de formação: Programa regional para promover a exportação e a internacionalização das PME 18

Programas para empresas: Programa Globaali de avaliação e desenvolvimento de PME. Serviço especializado de marca que apoia a internacionalização das PME finlandesas 19

Programas para licenciados: INOV Contacto 20

4. APOIO ÀS NECESSIDADES FINANCEIRAS DA INTERNACIONALIZAÇÃO **21**

Seguro de créditos de exportação a curto prazo 22

Sistema de direitos para apoiar novas empresas inovadoras e o crescimento das empresas em novos mercados 23

PME e financiamento transfronteiriço 24

5. PROMOÇÃO DAS REDES **25**

Finpro —- parceria para a exportação 26

Criar um sistema de redes para as PME promoverem as suas exportações 27

6. APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO DOS SERVIÇOS **28**

PIPEnet 29

Difusão de serviços especializados em estruturas estrangeiras 30

7. UTILIZAÇÃO DA INTERNACIONALIZAÇÃO PARA AUMENTAR A COMPETITIVIDADE 31

«Partir, ou ficar e melhorar» — um instrumento para avaliar a rentabilidade da internacionalização das PME 32

Contratos de investigação e desenvolvimento industrial (IRDC) 33

Regime de subvenções para apoiar a internacionalização das empresas atravé de certificados de produtos 34

8. APOIO INDIVIDUALIZADO 35

Primeiro voo 36

Programa de incubação 37

Passaporte para a exportação 38

PIPE 39

9. ZONAS FRONTEIRIÇAS E COOPERAÇÃO TRANSFRONTEIRIÇA 40

Mercado da Região do Báltico 41

Rede transnacional — Artesanato na Grande Região 42

Econet platform: Cooperação empresarial das PME austríacas, checas e eslovacas no triângulo Viena–Brno–Bratislava 43

Rede de competências dos Países Baixos/Renânia do Norte-Vestefália INTER-NED 44

PREFÁCIO

A presente brochura contém uma selecção de 27 programas nacionais recolhidos durante o projecto BEST «Supporting the internationalisation of SMEs» (Apoio à internacionalização das PME). O projecto decorreu de Novembro de 2006 a Dezembro de 2007 e baseou-se nas contribuições de um grupo de peritos da União Europeia, do Espaço Económico Europeu e dos países candidatos. As práticas seleccionadas foram escolhidas de entre os mais de 90 programas, provenientes de 23 países diferentes, apresentados pelos peritos.

As diversas práticas são apresentadas em nove áreas dedicadas a temas considerados essenciais para o processo de internacionalização das pequenas e médias empresas (PME):

1. Aumento da sensibilização
2. Informação de alto valor
3. Programas de desenvolvimento dos recursos humanos
4. Apoio às necessidades financeiras da internacionalização
5. Promoção das redes
6. Apoio à internacionalização dos serviços
7. Utilização da internacionalização para aumentar a competitividade
8. Apoio individualizado
9. Zonas fronteiriças e cooperação transfronteiriça

O principal critério utilizado para a selecção das práticas em cada uma das nove áreas era a capacidade de cada programa escolhido de apoiar as PME para abordar eficazmente um ou vários dos problemas realçados no âmbito em questão. Além disso, a prática devia estar em curso, ser operativa e facilmente transferível.

Isso não significa que os programas sejam específicos a cada área. Na maioria dos casos, as práticas abrangem um âmbito mais amplo do apoio às PME que não se circunscreve apenas à área para a qual foram escolhidas.

Tais práticas e muitas outras apresentadas para este projecto também podem ser consultadas na carta de boas práticas da Direcção-Geral Empresa e Indústria disponível em linha no seguinte endereço:

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/

INTRODUÇÃO

Um dos maiores êxitos da UE foi a criação de um enorme mercado único de mais de 450 milhões de consumidores. E além da Europa, a vaga actual da globalização, caracterizada pela redução drástica dos obstáculos ao comércio e dos custos de transporte, de comunicação e de informação, abriu um vasto leque de oportunidades.

Contudo, para muitas pequenas e médias empresas (PME), as fronteiras nacionais ainda representam uma barreira significativa à expansão das suas actividades e ainda dependem em grande parte, ou exclusivamente, dos respectivos mercados nacionais. As estimativas actuais indicam que apenas um quinto das PME europeias exporta e apenas 3 % das PME tem filiais, sucursais ou empresas comuns no estrangeiro. Mais preocupante ainda é o facto de **uma percentagem substancial das PME europeias nem sequer pensar na internacionalização,** apesar de já estarem expostas a uma forte concorrência internacional mesmo nos seus próprios mercados nacionais.

Alguns estudos já demonstraram a relação directa entre a internacionalização e o aumento da rentabilidade das PME. A internacionalização proactiva reforça o crescimento, aumenta a competitividade e apoia a viabilidade a longo prazo das empresas.

Apesar das vantagens, ir para o estrangeiro constitui ainda um passo difícil para a mais parte das pequenas empresas. Não dispõem, pura e simplesmente, de recursos nem de contactos que as poderiam informar sobre a existência de oportunidades de negócio adequadas, de possíveis sócios ou de potenciais aberturas de mercados externos. Além disso, o investimento financeiro necessário para se lançarem no plano internacional pode ser uma barreira significativa para muitas PME. Mesmo assim, **o carácter dinâmico dos obstáculos** permite antever que as dificuldades evoluirão com o grau de internacionalização da empresa.

Para superar este problema, os Governos nacionais e regionais desenvolveram numerosos programas de apoio à internacionalização das PME. O primeiro organismo de fomento do comércio foi criado na Finlândia em 1919 e, durante muitos anos, os programas públicos de apoio centraram-se exclusivamente na promoção das exportações mediante instrumentos, como os créditos de financiamento às exportações, missões comerciais, exposições comerciais colectivas, etc. O carácter e o conteúdo das referidas **medidas de apoio à exportação** evoluíram com os novos desafios e os novos contextos particularmente exigentes, mas estes programas ainda **representam mais de 70 % das medidas de apoio à internacionalização das PME à escala mundial.**

Estes programas não figuram na presente brochura. Apesar do seu predomínio e da sua eficácia para promover as exportações e do facto de abrangerem uma necessidade importante das PME (particularmente no caso das pequenas empresas e das PME em fase de arranque), todos os governos têm uma grande experiência e desenvolveram soluções idênticas, ou quase idênticas, para as suas empresas nacionais.

Isso evidencia o facto de a **internacionalização não consistir apenas nas exportações.** Por exemplo, a cooperação transfronteiriça, a participação em redes rentáveis, a procura de meios competitivos ou as novas tecnologias são elementos importantes no impulso das PME modernas para a internacionalização. Por outro lado, as **PME internacionalizadas concertam diversas abordagens mutuamente favoráveis à sua estratégia internacional.**

Do que decorre ressalta que **o apoio individualizado às PME é o contributo mais eficaz para a sua internacionalização,** o que significa que se analisa a empresa no seu conjunto e se elabora um plano individual utilizando uma série de medidas de apoio que, por vezes, vão ainda além da internacionalização. É o caso do programa «Go international» da Câmara Económica Federal da Áustria e do Governo austríaco, no âmbito do qual, além do apoio individualizado, a perspectiva é a internacionalização de uma economia no seu conjunto (abordagem integral), o que implica ter em conta outras áreas, tais como a responsabilidade social da empresa ou a inovação. No caso da organização irlandesa «Enterprise Ireland», os mecanismos de apoio são concebidas de molde a ter em conta todas as necessidades das empresas, a fim de as posicionar melhor em relação à internacionalização.

Alguns estudos já revelaram sólidas relações entre **a inovação e a internacionalização: ambas partilham um efeito positivo e causal na competitividade.** Alguns países, como a Noruega, estão já a aplicar medidas políticas integradas, proporcionando programas que articulam a inovação com a internacionalização, uma combinação de instrumentos que permite às empresas aumentar a sua capacidade de criar valor e a sua competitividade. Estes tipos de programas têm as vantagens acrescidas de se dirigirem a empresas para os quais o principal impulso para a internacionalização é a melhoria do acesso à inovação, à alta tecnologia ou ao conhecimento especializado. Além disso, estes programas oferecem uma melhor plataforma para enfrentar directamente um fenómeno importante e relativamente recente, as empresas internacionalizadas desde o seu início («born globals»).

A presente brochura pretende realçar o facto de que **é fundamental que a Europa aumente a capacidade e a internacionalização efectiva das PME, que é muito inferior à sua capacidade máxima.** Além de aumentar a consciência das PME no que se refere à necessidade de se internacionalizarem, as instituições europeias, nacionais e regionais devem permitir um acesso mais fácil e mais alargado aos programas de apoio, assim como o acesso a informação útil e pertinente. Por outro lado, há que abordar problemas internos, tais como a falta de recursos humanos suficientes e suficientemente formados para enfrentar a internacionalização e a necessidade de apoio financeiro directo para a internacionalização. Tudo isto deverá ter em conta a heterogeneidade das PME, o que requererá uma abordagem individualizada para cada empresa.

A internacionalização tornou-se uma condição para que as PME sobrevivam no actual contexto altamente competitivo. A presente brochura visa facilitar o intercâmbio de conhecimentos e a difusão dos bons programas de internacionalização que diversos países europeus estão pondo em prática actualmente.

1. AUMENTO DA SENSIBILIZAÇÃO

A Europa necessita de mais PME internacionalizadas. Uma grande parte das PME, a maioria das quais tem menos de 10 empregados, concentra todas as suas actividades nos seus mercados locais e nacionais. Mais preocupante é o facto de que, segundo estudos internacionais, uma elevada percentagem de PME nunca considerou a hipótese de «se internacionalizar».

Alargar as actividades no estrangeiro ainda se considera uma medida desnecessária ou demasiado onerosa e arriscada. Contudo, a internacionalização permite aceder a uma maior base de clientes, a um maior número de fornecedores ou a uma exposição mais intensa a novas tecnologias. Geralmente, abre caminho para o aumento da rentabilidade, para a viabilidade a longo prazo e para uma maior competitividade, elementos que constituem as principais vantagens de uma estratégia válida de internacionalização.

Defender o incremento da internacionalização entre as PME é importante, mas incrementar a sensibilização não se refere apenas às vantagens de tal internacionalização, mas também aos programas existentes destinados a apoiar as PME quando decidem internacionalizar-se.

Por vezes, esta falta de conhecimento dos programas de apoio ou a confusão criada pela existência de demasiados regimes de apoio que se sobrepõem levam a que as PME fiquem desorientadas no momento de levar a cabo a sua intenção de se internacionalizarem.

Este é especialmente o caso das PME mais pequenas, que são potencialmente as que têm maior necessidade de apoio. Assim, é necessário acompanhar os programas com um importante esforço de comunicação com as PME às quais se dirigem.

Os programas que instam as PME a olhar mais além das suas fronteiras naturais para a importação, a exportação, a cooperação, etc., com uma comunicação forte e efectiva dirigida às PME, devem ser acompanhados de sistemas de fácil utilização (o balcão único, por exemplo) para reunir e traduzir o interesse inicial das PME que tomam as suas primeiras medidas no sentido da internacionalização.

KiVi — Kilpailukykyä viennistä ja kansainvälistymisestä: distribuição de informação sobre serviços e instrumentos de internacionalização

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

As PME na Finlândia não conhecem suficientemente a variedade dos serviços e dos instrumentos de internacionalização disponíveis. O projecto KiVi tem como objectivo convocar organismos públicos, semi-públicos e entidades privadas para criar plataformas nas quais se disponibiliza a informação e os contactos para estes serviços.

Breve descrição da prática

O projecto KiVi é coordenado pela Confederação das Indústrias Finlandesas EK e os Centros de Emprego e de Desenvolvimento Económico (Centros-TE) em colaboração com Câmaras de Comércio e a Federação de Empresas Finlandesas. Todas as organizações nacionais e várias organizações locais que promovem a internacionalização são entidades parceiras no projecto.

O projecto proporciona um conceito e uma plataforma para organizar eventos nos quais se distribui informação relativa a serviços e instrumentos de internacionalização. Cada seminário é organizado a nível local e, de preferência, todos os protagonistas locais se integram na fase de planeamento para compreender todas as experiências relevantes sobre as necessidades e preferências das empresas locais.

A nível nacional, o projecto é coordenado por uma plataforma baseada na Internet onde os próximos eventos são enumerados e se publicam os programas e as apresentações depois do evento, o que torna a comunicação mais eficiente e proporciona um serviço a todos os organizadores locais. Na mesma plataforma, encontra-se disponível uma série de instrumentos, em particular o documento do projecto que descreve o processo e o conteúdo dos eventos, um modelo do programa/convite, um formulário de resposta e uma folha de cálculo Excel para analisar a informação de resposta.

Os eventos propriamente ditos consistem num seminário de meio dia ou de um inteiro, no qual se distribui a informação sob a forma de apresentações, casos de empresas (postos em relevo), assim como uma mini-feira onde todos os prestadores de serviços interessados têm um stand no átrio do local onde se celebra o seminário. Todas as apresentações são publicadas na plataforma nacional para que possam ser utilizadas posteriormente.

Grupo destinatário

Em primeiro lugar, as PME finlandesas, mas também são bem acolhidos representantes de grandes empresas. O grupo destinatário secundário inclui organismos públicos, semi-públicos e privados que promovem a internacionalização de empresas finlandesas.

Resultados esperados ou alcançados

O projecto visa melhorar o conhecimento dos serviços e dos instrumentos financeiros disponíveis para a internacionalização entre os empresários e dos representantes das empresas.

Na primeira série de seminários, 1 379 pessoas participaram nos 18 eventos: uma média de 77 participantes por evento, o que se considera muito bom para este tipo de seminários. Na segunda série observam-se níveis idênticos de participação.

Os questionários de resposta atribuíram 4 pontos ao conteúdo, 4,1 à organização e locais de reunião, e 3,9 às apresentações, numa escala de 1 a 5. No conjunto, os eventos são considerados muito bons e algumas apresentações individuais receberam pontuações excelentes.

Na reunião de resposta com as organizações associadas, as avaliações foram muito boas e o projecto foi considerado extremamente útil e benéfico, pelo que foi iniciada uma segunda série de seminários.

Informação adicional

www.ek.fi/kivi

Testemunho

Anne Linnonmaa, Administradora Delegada, Anne Linnonmaa Ltd

«O projecto KiVi é uma ferramenta excelente para aproximar a informação das empresas. Além disso, é muito interessante ouvir as experiências de outras empresas no seu processo de internacionalização. Surgem sempre novas ideias com a ligação em rede, quer com outras organizações quer com outras empresas.»

Contacto

Severi Keinälä
Senior Advisor

Internationalisation of Enterprises
Confederation of Finnish Industries
EK

Tel. (358-400) 66 94 66

E-mail: severi.keinala@ek.fi

Tuulikki Laine-Kangas
Project Manager

Employment and Economic
Development Centre
of South Ostro Bothnia

Tel. (358-40) 594 99 44

E-mail:
tuulikki.laine-kangas@te-keskus.fi

Centros de Desenvolvimento Empresarial e Tecnológico — rede C.E.TE.DE

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

Aumentar a sensibilização, fornecer informações e apoio estrutural no que diz respeito à actividade de exportação de bens e serviços. A medida abrange todas as regiões e prefeituras da Grécia.

Breve descrição da prática

A iniciativa é executada pelos Centros de Desenvolvimento Empresarial e Tecnológico (C.E.TE.DE), rede regional de organizações sem fins lucrativos coordenada e supervisionada pelo Secretariado-Geral da Indústria, Ministério do Desenvolvimento. Os 13 centros operam na capital da prefeitura de cada região e proporcionam um serviço de balcão único para o fornecimento de informações sobre a exportação de bens e serviços, apoio estrutural (aconselhamento) e informações relativas às actividades que têm por objectivo apoiar a exportação.

As informações fornecidas são geralmente classificadas segundo unidades de informação que criam uma «caixa de ferramentas para a exportação».

Além disso, o centro promove o incentivo de grupos de empresas dispostas a empreender actividades de exportação, e capazes de as realizar, a fim de participar em actividades comuns para a promoção de bens e serviços nos mercados internacionais. Tudo isto é realizado em coordenação e cooperação com o Comité Helénico de Comércio Externo.

Grupo destinatário

Principalmente as PME, com especial relevo para as pequenas empresas e micro-empresas que não desenvolveram actividades de exportação, estão a começar a desenvolvê-las ou exportam em pequena escala em relação à percentagem do volume de negócios anual.

Resultados esperados ou alcançados

Os resultados variam consoante a prefeitura. Ainda não se dispõe dos resultados colectivos oficiais.

Informação adicional

A presente iniciativa caracteriza-se pelo seu dinamismo e flexibilidade. Proporciona actividades descentralizadas num quadro específico, mas não rígido. Em cada centro, a iniciativa tem a capacidade de se basear e de tirar pleno partido de vantagens comparativas locais. A medida é bem acolhida e apoiada pelos principais intervenientes, tais como o Ministério do Desenvolvimento, as autoridades locais, as associações profissionais, os meios de comunicação, e sobretudo, as próprias PME.

Contacto

Dr Kottakis Ioannis

Ministry of Development
General Secretariat of Industry
119, Mesogeion Avenue
GR-10192 Athens

Tel. (30-210) 696 90 33

Fax (30-210) 696 90 34

E-mail: kottakisi@ypan.gr

BusinessInfo.cz — portal de actividades empresariais e exportação

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

Uma PME pode ter dificuldade em pesquisar informação pertinente e ter acesso a ela. As PME dispõem de escassos recursos e há demasiados organismos públicos e ONG que se ocupam no fornecimento de informações e de serviços. Apesar disso, não se descreveram programas interrelacionados ou comuns a vários organismos, já que nenhuma instituição ou organismo se encarregou disso.

O portal BusinessInfo.cz foi concebido sobretudo para as empresas checas. Não obstante, qualquer PME estrangeira podem encontrar a informação necessária para criar uma empresa na República Checa.

Breve descrição da prática

O BusinessInfo.cz é um portal oficial de Internet para as actividades empresariais e a exportação. Trata-se de uma janela única cuja URL é www.businessinfo.cz O portal integra a informação de organismos da administração pública, de entidades e câmaras e associações não governamentais, e abrange uma ampla gama de informação, desde a de «leitura fácil» e utilização simples a formulários electrónicos bastante complexos.

Grupo destinatário

As PME. Grupo destinatário especial: empresas de exportação — em fase de arranque.

Resultados esperados ou alcançados

Cada ano, quase duplicaram os resultados do ano anterior.

Número de visitantes
2002: 6 642 por mês
2003: 20 124 por mês
2004: 34 325 por mês
2005: 60 120 por mês
2006: 146 472 por mês

Número de utilizadores registados
2002: 306
2003: 430
2004: 1 994
2005: 8 230
2006: 15 958

Índice de satisfação dos utilizadores: superior a 7,5 (em 10 pontos) cada ano.

Informação adicional

www.businessinfo.cz

Contacto

Radek Ježdík

Czechtrade

E-mail: radek.jezdik@czechtrade.cz

Tel. (420) 224 90 75 73

Michal Sontodinomo

Czechtrade

E-mail:
michal.sontodinomo@czechtrade.cz

Tel. (420-224) 90 75 20

2. INFORMAÇÃO DE ALTO VALOR

Este elemento é recorrentemente citado em inquéritos e estudos sobre as PME como uma preocupações-chave das PME interessadas em internacionalizar-se ou que já iniciaram o processo. Muitas empresas, em especial as mais pequenas e as que se encontram nas primeiras etapas da internacionalização, carecem de recursos e de conhecimentos especializados para identificar oportunidades de negócio no estrangeiro, parceiros potenciais, práticas comerciais estrangeiras, procedimentos de exportação, regulamentação de importação, normas e especificações de produtos, disposições legislativas e regulamentares, requisitos de comercialização, etc.

Para aumentar o número de PME internacionalizadas, é essencial facilitar o acesso a este género de informação de modo a que a empresa interessada possa minimizar os custos e os riscos iniciais relativamente elevados decorrentes da internacionalização. Dispor desta informação pertinente é fundamental para o processo de tomada de decisões das PME, uma vez que lhes permite planear uma estratégia de internacionalização.

Proporcionar às PME a informação pertinente em matéria de internacionalização é um domínio bastante vasto. Nesta brochura, gostaríamos de realçar três aspectos concretos:

- programas que apoiam a mediação;
- prestação de informações sobre mercados externos;
- cooperação transfronteiriça e estabelecimento de uma rede no âmbito dos serviços de informação.

A secção seguinte apresenta três práticas distintas, cujo objectivo final consiste em facultar informações de alto valor e de grande incidência, susceptíveis de ser utilizadas directamente pelas PME participantes.

Programas que apoiam a mediação

Oportunidades de negócio

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

A «Oportunidades de negócio» foi lançada com o objectivo de facilitar o acesso dos empresários à informação sobre novas oportunidades de negócio/de exportação e a internacionalização de serviços. É aplicável a qualquer área geográfica da República Checa.

Breve descrição da prática

As oportunidades de exportação obtêm-se através dos escritórios da CzechTrade no estrangeiro, das embaixadas checas e dos formulários em linha no sítio Web da CzechTrade e são recolhidas na base de dados interna, traduzidas para checo, classificadas por sectores e depois publicadas no sítio Web. Quando se recebe um pedido mais concreto e específico de uma empresa estrangeira, confere-se esse pedido com uma lista de fabricantes checos em actividade e fornece-se à empresa requerente uma lista de possíveis fornecedores.

Grupo destinatário

PME, empresas preparadas para exportar.

Resultados esperados ou alcançados

Resultados quantitativos: todos os anos, publicam-se cerca de 5 000 pedidos de informação/oportunidades no domínio da exportação por parte de empresas estrangeiras, 4 000 propostas e 700 ofertas. Estima-se que o número de visitas ao sítio Web oscile entre 20 000 a 100 000 por mês. Não existe qualquer informação anexa sobre o número de casos resolvidos, ou seja, de contratos celebrados com base na informação publicada e/ou tratada, uma vez que apenas se procedeu ao acompanhamento de tais casos apenas num grupo reduzido de empresas inquiridas.

Informação adicional

www.czechtrade.cz

www.czechtradeoffices.com

Contacto

Jana Falathová

CzechTrade — Czech Trade
Promotion Agency
Dittrichova 21
CZ-12801 Prague 28

E-mail:
jana.falathova@czechtrade.cz

Câmaras de Comércio Externo Alemãs (AHK)

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

A rede de AHK oferece serviços de informações e consultoria para as PME sobre mercados externos à escala mundial.

Breve descrição da prática

São cerca de 120 os serviços de representação das Câmaras de Comércio Externo Alemãs (AuslandsHandelsKammer — AHK) repartidas por 80 países de todos os continentes. Na sua maioria, são instituições independentes que obtêm uma parte importante das suas receitas através dos serviços que prestam. Os serviços destas instituições incluem informações sobre regulamentação de importação e exportação, direitos aduaneiros, condições para o investimento no estrangeiro, regulamentação monetária, oportunidades de mercado e estratégias de comercialização para empresas alemãs. Aconselham empresas no terreno e ajudam-nas a estabelecer contactos comerciais a nível internacional. A informação básica é gratuita, mas a análise pormenorizada e a assessoria individual específica é paga. Além disso, são o primeiro ponto de contacto e um intermediário essencial para as empresas do país de acolhimento que pretendam fazer negócios na Alemanha. Ao mesmo tempo, as AHK desempenham tarefas importantes no interesse do Governo alemão que, de outro modo, seriam realizadas pelos organismos públicos.

As principais vantagens são que as PME podem obter consultoria e informação sobre mercados externos, de uma organização alemã local no terreno. Assim, é possível apoiar constantemente as PME exportadoras no estrangeiro a partir do seu país de origem. O serviço que as AHK proporcionam no âmbito do comércio externo é especialmente útil para as PME que não dispõem dos seus próprios departamentos de exportação.

Grupo destinatário

Empresas alemãs exportadoras e empresas interessadas, particularmente PME.

Resultados esperados ou alcançados

As AHKs exercem mediação em cerca de 100 000 contactos comerciais por ano. Estão inseridas na economia dos seus países de acolhimento e podem oferecer oportunidades de negócio perfeitas através dos seus contactos com as empresas locais. O facto de cerca de 40 000 empresas serem membros dessas câmaras, das quais dois terços não são de nacionalidade alemã, é prova disso.

Desde 2006, que se foi desenvolvendo o novo conceito de serviços «DEinternational» (www.deinternational.de). Sob esta denominação, as AHK oferecem os serviços básicos de uma forma comparável à escala mundial, e expandem o âmbito dos seus serviços especiais. Através da cooperação com outros parceiros, também ampliaram a gama de serviços de modo a incluir a promoção do comércio externo. Os serviços de DEinternational são diversificados, flexíveis e estão feitos à medida para se ajustarem às necessidades específicas de diversas empresas de dimensão diferente provenientes de diversos sectores económicos. Para as PME alemãs, isso significa uma melhoria do acesso aos mercados, da orientação dos clientes e da transparência e do valor da rede.

Informação adicional

www.ahk.de

Testemunho

Jörg Fischer, Knöpfle & Fischer Fensterbau OHG, Blumberg

«Por ocasião de uma viagem de estudo a Dublin e a Cork, em Novembro de 2005, obtive uma primeira perspectiva sobre o interessante mercado irlandês. A apresentação da Câmara de Comércio Externo em Dublin foi profissional, actual e aplicável directamente. Gostaria de cooperar de novo com as Câmaras de Comércio Externo.»

Contacto

Alexander Lau

Deutscher Industrie- und
Handelskammertag (DIHK)
International Economic Affairs
Breite Strasse 29
D-10178 Berlin

Tel. (49-30) 203 08 23 10

Fax (49-30) 203 08 23 33

E-mail:
lau.alexander@berlin.dihk.de

Cooperação transfronteiriça e ligação em rede no âmbito dos serviços de informação

B2fair — www.b2fair.com

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

B2fair é um instrumento de apoio no domínio da cooperação e mediação de empresas. Abrange as PME de toda a Europa e está aberto a todos.

Breve descrição da prática

A cooperação internacional está a adquirir uma importância crescente como instrumento para aceder a mercados externos. Em particular, as feiras comerciais internacionais são uma plataforma eficaz para promover encontros entre empresas, uma vez que tanto os expositores como os visitantes já estão presentes e os encontros entre empresas, bem preparados, podem acrescentar valor a ambas as empresas. Muitas PME recebem pedidos de contactos de negócios de empresas estrangeiras.

B2fair oferece a possibilidade de verificar o perfil da empresa, de preparar os encontros, de acompanhar as PME a feiras comerciais e de lhes fornecer cabines, intérpretes e outros serviços.

A presente medida assenta numa base de dados e informações sobre eventos. Permite que as empresas europeias publiquem os seus perfis de empresa na Internet e encontrem os que procuram nas feiras comerciais internacionais da Europa. As organizações empresariais implicadas (rede de sócios b2fair) podem ajudar à participação. O B2fair é administrado pelo Euro Info Centre de Estugarda e o Euro Info Centre do Luxemburgo e foi iniciado pela Comissão Europeia. Algumas das vantagens são, nomeadamente:

- uma rede internacional com mais de 30 sócios;
- viabilidade de um projecto co-financiado pela Comissão Europeia;
- índice elevado de encontros de empresas e de satisfação dos clientes;
- taxa de participação reduzida;
- resultados altamente positivos no domínio das relações públicas numa feira comercial internacional.

Grupo destinatário

Empresas nacionais e estrangeiras de todos os sectores.

Resultados esperados ou alcançados

Cerca de 2 500 empresas participaram em 10 feiras comerciais internacionais como a Feira de Hanôver, a ELMIA da Suécia, a Midest de Paris, a AMB de Estugarda, a MSV de Brno e a HI de Herning. Organizaram-se mais de 15 000 encontros de empresas, 30 % dos quais se consideraram bons primeiros encontros. Os participantes preenchem um questionário logo que terminam as reuniões assim como aproximadamente seis meses mais tarde.

Informação adicional

www.b2fair.com

E-mail: info@b2fair.com

Testemunho

Bernhard Traube, Alfred Bolz Gerätebau GmbH, Argenbühl — Eisenharz

«O B2fair trouxe-nos alguns contactos valiosos que conduziram a duas colaborações empresariais concretas. O nosso sócio eslovaco visitou-nos recentemente. Recorreríamos a ele com gosto em qualquer momento.»

Contacto

Conselho de Administração da B2fair:

Jürgen Schäfer

Enterprise Europe Network
Heilbronner Strasse 43
Postfach 102155
D-70017 Stuttgart

Tel. (49-711) 165 72 80

Fax (49-711) 165 73 00

E-mail:
js@handwerk-intenational.de

Sabrina Sagramola

Enterprise Europe Network
7 rue Alice de Gasperi
L-2981 Luxembourg

Tel. (352) 42 39 39-334

Fax (352) 43 83 26

E-mail: sabrina.sagramola@cc.lu

3. PROGRAMAS DE DESENVOLVIMENTO DOS RECURSOS HUMANOS

As PME caracterizam-se pela sua flexibilidade e pela sua grande capacidade de inovação e de adaptação, mas estabelecer relações nos mercados internacionais requer mais competências, conhecimentos de gestão e disponibilidade a longo prazo de recursos humanos para desenvolver uma estratégia de internacionalização sem comprometer as actividades quotidianas.

Embora as próprias PME não o compreendam muitas vezes completamente, este é um dos principais obstáculos que uma PME enfrenta quando estuda a hipótese da internacionalização: muitas PME carecem de algumas competências e, sobretudo, do tempo necessário para iniciar actividades internacionais. Os programas que apoiam a transferência destas competências para as PME e disponibilizam recursos humanos especializados ajudarão consideravelmente as PME a assumir um compromisso a longo prazo de ir além das suas fronteiras. Em muitos casos, estes programas ajudarão a resolver uma condição prévia crucial para se internacionalizarem.

Os programas em que uma PME actua como tutora de outra, os programas de acompanhamento a longo prazo, a disponibilização de estagiários ou de licenciados com experiência internacional, e outros constituem alguns aspectos deste tema. Insistimos nesta questão ao realçar três abordagens diferentes e complementares:

- os programas de formação;
- os programas para empresas;
- os programas para licenciados.

Programa regional para promover a exportação e a internacionalização das PME

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

Este programa regional visa aumentar a competitividade das PME mediante o fomento e o apoio da exportação e da internacionalização.

Breve descrição da prática

O programa é baseado num conceito desenvolvido para as PME que dispõem de potencial e de capacidades de aumentar a sua competitividade global através da inovação e da internacionalização. É um programa de desenvolvimento empresarial que conta com a participação de empresas num processo de desenvolvimento de doze a catorze meses. O programa Innovation Norway concede apoio financeiro às empresas destinado a um projecto de desenvolvimento empresarial.

O programa divide-se em quarto fases:

(1) identificação e avaliação das necessidades e dos ciclos de vida das empresas interessadas, ou seja, se pretendem e podem beneficiar do programa e se estão preparada para isso;

(2) análise da capacidade da empresa em relação aos mercados inovadores e ao desenvolvimento tecnológico; este aspecto constitui a base dos projectos relativos aos mercados e à tecnologia que serão executados durante o programa;

(3) planeamento: ajudar a empresa a desenvolver um plano para o seu projecto relativo aos mercados ou à tecnologia;

(4) execução: ajudar a empresa a executar os seus projectos através de apoio personalizado mediante diferentes serviços relativos às competências, à assessoria, às ligações em rede ou ao financiamento.

Informação adicional

Em 1999, os condados de Sør-Trøndelag e Nord-Trøndelag tomaram a iniciativa de criar um programa mais ambicioso e mais coordenado de apoio à internacionalização das empresas da região. Com base num estudo prévio, em 2001 iniciou-se um programa de três anos financiado pelos condados e o Innovation Norway. O programa prosseguiu depois de 2003 devido à avaliação positiva dos primeiros três anos. O programa criou e administra várias redes sectoriais nos condados. Em final de 2005, dispunha de cinco redes diferentes: ambiente, saúde, energia, TIC, petróleo e gás.

Avaliação/resultados

Durante o período 2001–2003, mais de 300 empresas participaram numa ou em várias actividades do programa, e mais de 170 empresas foram objecto de análise aprofundada. As empresas participantes registaram um aumento médio total de 7% nas suas vendas de exportação. A estreita cooperação entre a Câmara Regional de Comércio, as associações de exportadores, Innovation Norway, os consultores privados, as instituições de investigação e educação, As Comunidades e os Concelhos de Condado deram lugar a uma qualidade mais elevada e a um apoio mais específico da internacionalização das PME.

Informação adicional

www.innovasjonnorge.no

Contacto

Christian Peter Haugen
Assessor Principal

Innovation Norway

Tel. (47) 74 13 54 00

Fax (47) 74 13 54 01

E-mail:
christian.peter.haugen@invanor.no

Programa Globaali de avaliação e desenvolvimento de PME. Serviço especializado de marca que apoia a internacionalização das PME finlandesas.

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

O objectivo do programa de internacionalização Globaali é ajudar as PME finlandesas a ter êxito na concorrência internacional com o menor risco possível mediante a elaboração de um plano de desenvolvimento para a empresa.

Breve descrição da prática

O Globaali é um programa de avaliação e desenvolvimento a nível nacional que avalia o grau de preparação das PME para a internacionalização. É um serviço especializado que beneficia de apoio financeiro. O programa é personalizado para uma empresa/um produto e é específico para cada país. A qualidade do programa é assegurada por consultores Globaali formados e licenciados, que são especialistas em internacionalização de empresas. Os objectivos do programa de internacionalização Globaali são:

- avaliar as perspectivas de internacionalização de uma empresa mediante a análise do estado actual dos produtos, dos canais de distribuição, dos métodos de funcionamento e dos recursos;
- estabelecer as motivações, perspectivas e visões da empresa no que se refere à internacionalização e avaliar a posição concorrencial da empresa no plano internacional; o especialista Globaali também abordará as vantagens concorrenciais e as oportunidades internacionais da empresa;
- elaborar um modelo de internacionalização para a empresa, uma estratégia susceptível de assegurar o seu êxito no mercado visado, assim como lançar um programa de internacionalização que exponha sucintamente as áreas de investimento e desenvolvimento, as medidas que devem ser tomadas, o pessoal-chave que se encarregará do processo, da programação das actividades e dos recursos financeiros.

Grupo destinatário

As PME (segundo definição da UE) de todos os sectores, incluindo o de serviços. Estas PME estarão a iniciar ou a expandir as suas actividades internacionais (empresas não internacionalizadas, em início de actividade, empresas avançadas).

Resultados esperados ou alcançados

Através do programa Globaali, mais de 700 empresas melhoraram a sua preparação para a internacionalização. O Centro de Emprego e Desenvolvimento Económico promove uma avaliação anual, na qual o Globaali obteve uma média de 8,1 em 2005 e 7,8 em 2006, numa escala de 4 a 10.

Em 2004, a Net Effect Oy avaliou o conceito Globaali. De acordo com esta avaliação, o Globaali preenche uma necessidade clara das PME finlandesas e presta serviços de alta qualidade, na opinião dos inquiridos que participaram no estudo. Considerou-se que o acompanhamento era suficientemente flexível, e que oferecia uma avaliação clara do potencial das empresas para a internacionalização.

Informação adicional

www.te-keskus.fi

www.yrityssuomi.fi

Testemunho

Markku Hakkarainen, Director de FinnKatalyt Oy

«O Programa Globaali ajudou-nos a analisar e a identificar os recursos e as capacidades para iniciar actividades empresariais internacionais. O processo de consulta do programa tornou clara a necessidade de concentrar os objectivos em dois sectores de actividades relevantes no mercado internacional.»

Contacto

Tuulikki Laine-Kangas

Employment and Economic
Development Centre
of South Ostro Bothnia
Huhtalantie 2
FI-60220 Seinäjoki

E-mail:
tuulikki.laine-kangas@te-keskus.fi

Programas para licenciados

INOV Contacto

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

Medida estrutural económica destinada a formar recursos humanos qualificados para ajudar as empresas portuguesas a concorrer na economia global. A medida tem um alcance nacional.

Breve descrição da prática

O êxito concorrencial das empresas nacionais em qualquer processo de internacionalização também implica um compromisso de formação dos seus recursos humanos. A melhoria dos conhecimentos dos recursos humanos permite o desenvolvimento de estratégias de internacionalização que, por sua vez, promovem a competitividade sustentável. Essa melhoria também contribui para o reforço das capacidades técnicas, tecnológicas e de comercialização, a inovação de produtos e processos, e os ajustamentos organizacionais exigidos pela evolução dos mercados internacionais. A INOV Contacto procura melhorar as capacidades dos jovens estagiários e promove o seu recrutamento pelas empresas. O programa também promove a investigação e a difusão de informação estratégica, reunida pela Network Contacto. Através da Network Contacto, os estagiários também têm oportunidade de participar em todos os eventos organizados pela rede, de promover debates e fóruns, e de aderir a um serviço de intercâmbio de emprego. O programa consiste em:

- um curso de gestão internacional (CGI), ministrado por professores universitários e personalidades do mundo empresarial nacional e internacional; articula aspectos práticos com sessões teóricas e temáticas, e oferece formação nas áreas de gestão internacional e de gestão da cultura;
- a colocação de estagiários durante dois meses (quatro semanas no caso da secção tecnológica) em empresas portuguesas para estabelecerem contacto com o funcionamento e a organização da empresa e para adquirirem conhecimentos específicos em matéria de exportação e de gestão internacional de empresas;
- a colocação durante seis meses (nove no caso da secção tecnológica) em empresas no estrangeiro para iniciarem a sua carreira profissional internacional e para estimular a aquisição de conhecimentos adequados para a actividade económica internacional; em muitos casos, o programa facilita o início de uma carreira profissional no estrangeiro ou em Portugal em empresas que recebem estagiários.

Seleccionam-se as empresas e as organizações que pretendam participar no programa internacional de aprendizagem da INOV Contacto de acordo com o interesse que representam para o desenvolvimento da produtividade e competitividade da economia nacional e das empresas portuguesas.

O programa é financiado por incentivos concedidos pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional da UE (FEDER) e pelo Fundo Social Europeu (FSE) e pelo Estado português.

Grupo destinatário

Empresas portuguesas e multinacionais com uma forte presença em Portugal. Também empresas estrangeiras que, embora não estejam presentes em Portugal, tenham uma importância estratégica para a economia do país e organizações multilaterais como o Banco Mundial, a Comissão Europeia, o Banco Europeu de Investimento, etc.

Resultados esperados ou alcançados

O INOV Contacto inspirou novas ideias e recomendou alguns jovens licenciados, com formação prática em vários países além do seu título universitário, às empresas internacionalizadas. Por outro lado, criar e gerir uma rede de conhecimento de carácter informal de licenciados nacionais (independentemente do país de residência) que, poderia ter em conta a sua experiência e as competências adquiridas durante o estágio, e aconselhar e difundir o método de referência na internacionalização das PME.

Informação adicional

www.networkcontacto.com

www.portugalglobal.pt

Contacto

Humberto Gonçalves

ICEP Portugal
Rua Direita do Viso, 120
P-4269-002 Porto

E-mail:
humberto.goncalves@icep.pt

4. APOIO ÀS NECESSIDADES FINANCEIRAS DA INTERNACIONALIZAÇÃO

A internacionalização coloca constrangimentos financeiros adicionais às empresas. Todos os inquéritos às PME apontam para o facto de este tema, aliado ao do acesso a «informação de alto valor» encabeçar a lista de prioridades das PME, uma vez que os consideram os principais problemas quando ponderam iniciar actividades internacionais.

Em geral, as PME não são muito especializadas em questões financeiras, que requerem muito tempo e energia. No entanto, no caso da internacionalização, as questões financeiras vão muito além da gestão dos fluxos de caixa ou da garantia do acesso a mais financiamento. A internacionalização envolve um conjunto de factores específicos, tais como o risco cambial, a garantia dos pagamentos do estrangeiro, dificuldades na concessão de crédito a clientes estrangeiros e outras.

Por tudo isto, as questões financeiras da internacionalização representam um duplo problema: por um lado, o de obter informações sobre os novos problemas e os mecanismos financeiros da internacionalização e, por outro, o de ter acesso a fundos suplementares necessários para financiar operações internacionais. A obtenção desses fundos implicará custos e dificuldades adicionais, já que as instituições financeiras consideram que estes envolvem maior risco e, em alguns casos, requererá o recurso a instrumentos financeiros específicos da internacionalização.

Esta secção apresenta práticas que oferecem soluções para alguns problemas destacados anteriormente.

Seguro de créditos de exportação a curto prazo

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

Este programa contribui para a promoção eficaz das exportações das PME gregas, uma vez que cobre até 95 % do valor das exportações, no caso de falta de pagamento devido a riscos comerciais ou políticos. O período dos créditos à exportação segurados pode prolongar-se a 180 dias. Em relação a alguns produtos específicos, pode alargar-se a um ano. O programa tem cobertura geográfica nacional.

Breve descrição da prática

O programa é posto em prática pela Export Credit Insurance Organisation (ECIO), que incentiva as PME gregas a começar a vender no estrangeiro segurando os créditos à exportação concedidos a compradores estrangeiros. O exportador que pretenda obter cobertura preenche um formulário de pedido e apresenta-o à ECIO. Se a ECIO aprovar o pedido de seguro do exportador, as duas partes assinam uma apólice de seguro, na qual se estabelecem os prémios em função dos riscos cobertos, o país de destino e das condições de pagamento, respectivamente. No caso de o risco coberto pela apólice de seguro se produzir efectivamente, a ECIO, a pedido do cliente, e se tiver decorrido o prazo especificado na apólice de seguro (de três a nove meses, consoante os riscos cobertos), indemniza o exportador e assume ao mesmo tempo todos os direitos e as reclamações do exportador em relação ao comprador devedor estrangeiro. Embora a ECIO não financie as exportações, ajuda indirectamente as PME que se deparam com dificuldades na obtenção de financiamento bancário para os seus pedidos destinados à exportação, permitindo a cada exportador segurado ceder o seu direito a indemnização a um banco ou a qualquer outra instituição financeira como «garantia».

Grupo destinatário

Todas as PME gregas exportadoras que vendam os seus produtos ou serviços no estrangeiro «em condições de crédito». A ECIO aceita as PME com actividades de exportação sem qualquer restrição em relação ao volume anual das suas vendas para exportação.

Resultados esperados ou alcançados

Foram assinadas aproximadamente 2 000 apólices de seguro e quase 700 PME gregas que exportam beneficiaram do programa desde o seu início, em 1988.

Informação adicional

www.ecio.gr

Contacto

Dr Clearchos Efstratoglou
Deputy General Manager

Export Credit Insurance Organisation
57, Panepistimiou Street
GR-105 64 Athens

Tel. (30-210) 331 00 17

Fax (30-210) 331 84 10

E-mail: efstratoglou@oaep.gr

Sistema de direitos para apoiar novas empresas inovadoras e o crescimento das empresas em novos mercados

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

Esta iniciativa destina-se a facilitar o financiamento da fase de validação do conceito de uma PME com base no volume de negócios esperado, facilitando assim o período de arranque de qualquer actividade.

Breve descrição da prática

Muitos criadores e responsáveis pela elaboração de produtos enfrentam um dilema ao procurar financiamento na fase de validação do conceito. Os investidores em capital social, sejam investidores providenciais *(business angels)* ou sociedades de capital de risco, muitas vezes exigem uma grande parte da empresa devido aos riscos que correm. O financiamento pelo sistema de direitos elimina o dilema. Em vez da venda de participações no capital, o criador promete simplesmente uma parte das vendas futuras contra um adiantamento facilitado pelo investidor. A medida proporciona o acesso a financiamento para projectos considerados demasiado arriscados para beneficiarem de apoio através de empréstimos. Geralmente isso acontece porque se considera que os rendimentos são gerados a longo prazo. Através do financiamento garantido por direitos, a empresa pagará ao investidor uma percentagem das vendas ou dos lucros brutos, em vez dos pagamentos mensais devidos ou da detenção de participações na empresa. No âmbito do incentivo, estão cobertas as actividades seguintes:

- desenvolvimento de novos produtos/processos;
- processos de arranque inovadores e baseados no conhecimento;
- melhoria significativa dos produtos/processos existentes;
- melhorias significativas dos projectos;
- expansão de empresas no âmbito dos sectores visados identificados na estratégia da Malta Enterprise;
- projectos de «validação de conceito»;
- PME que desenvolvem uma estratégia de penetração no mercado baseada na internacionalização.

Grupo destinatário

Empresas que pretendam desenvolver novos produtos ou desenvolver os produtos existentes, de modo a enfrentar as exigências de um novo mercado.

Resultados esperados ou alcançados

Trata-se de um regime relativamente recente. Actualmente foi assinado um acordo de direitos e outros encontram-se em fase de avaliação avançada.

Informação adicional

www.maltaenterprise.com

Testemunho

Peter Delia, Ricston Ltd

«A Ricston Ltd fornece serviços de consultoria, de apoio e de formação para tecnologias abertas e, actualmente, está a especializar-se em tecnologias de integração de empresas. A nossa empresa é financiada por fundos privados e, em Setembro de 2006, recorremos à Malta Enterprise para solicitar auxílio no âmbito do sistema de financiamento de direitos. Os fundos disponibilizados à Ricston ao abrigo deste regime constituem uma ajuda preciosa, já que contribuem para o financiamento do desenvolvimento da nossa equipa e dos serviços que oferecemos ao mundo empresarial internacional. Nestes breves meses, registámos grande crescimento e sucesso, bem como algumas mudanças, e esperamos contar com o apoio regular da Malta Enterprise para cumprir esses desafios. Como o regime de direitos é reembolsável com base no volume de negócios gerado, isso facilitou o período de arranque da nossa actividade.»

Contacto

Dennis Vella
Head, Relationship Management
and Internationalisation Department

Malta Enterprise

Tel. (356) 25 42 00 00/25 42 32 93

E-mail:
dennis.vella@maltaenterprise.com

PME e financiamento transfronteiriço

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

As informações sobre produtos e questões financeiras encontram-se dispersas e não são transparentes. Isso constitui um problema, em especial para as PME que pretendem internacionalizar-se e carecem de financiamento e também de um roteiro que as ajude a preparar para esse efeito.

O nosso objectivo é melhorar o acesso ao financiamento das PME mediante a recolha de informações disponíveis e publicar esses dados num ficheiro Web. Para tal, cooperamos com o sector privado, incluindo as confederações de bancos (NVB) e de PME (MKB-NI) neerlandesas, numa base da procura. O ficheiro Web é válido à escala mundial e destinado às PME neerlandesas e suas parceiras.

A prática foi iniciada pelo Dutch Trade Board, DTB (um comité consultivo público-privado afecto ao Governo) e instituída pelo organismo neerlandês de cooperação e actividades empresariais internacionais, EVD.

Breve descrição da prática

O ficheiro Web (www.internationaalondernemen.nl/mkb-financiering) apresenta na Internet os produtos do sector financeiro privado, do Estado, da UE e das instituições multilaterais.

Estão incluídos produtos especiais como seguros de crédito de exportação e notações de créditos internacionais, mas também factoring, capital de risco, pagamentos de rotina, locação e roteiros, que podem revelar-se bastante úteis para o financiamento transfronteiriço. Aparentemente, os produtos heterogéneos estão homogeneizados, ou seja, reunidos em grupos e apresentados de uma forma simples e de fácil utilização, comparados em termos de condições e de preços.

O visitante deve encontrar a informação o mais rapidamente possível. Isso consegue-se através de páginas breves mas pormenorizadas e de «ligações directas» à página pertinente no sítio Web dos fornecedores. A EVD está ainda a actualizar as informações: roteiros simples, casos de negócios e, brevemente, referências a consultores financeiros/jurídicos para PME (auditores, advogados), etc.

Grupo destinatário

O grupo destinatário é constituído por PME neerlandesas que exportam, investem e se dedicam à cooperação transfronteiriça. Consiste em cerca de 75 000 empresas (70 000 das quais exportadoras). Em geral, a maioria (estimada em 80 %) não tem necessidade de informação/aconselhamento externo sobre financiamento, uma vez que dispõem de capacidade de gestão própria ou podem aliar-se aos seus clientes estrangeiros. Por conseguinte, o grupo destinatário potencial consiste em cerca de 15 000 PME. Por experiência, sabemos que os consultores das PME também consideram a informação muito útil.

Resultados esperados ou alcançados

A reacção do sector financeiro, das câmaras de comércio, da confederação das PME, etc. é muito positiva. Parece que descobrimos um nicho de mercado. Tal facto é confirmado por:

(1) (1) O facto de a EVD ter aperfeiçoado os seus instrumentos para calcular o número de visitantes a fim de corrigir os «êxitos» dos *web crawlers* (motores de pesquisa). Isso permite obter uma imagem clara do número de visitantes. Resultados: aproximadamente 3 900 visitantes em 2007. É um bom resultado em comparação com outras partes do sítio Web, especialmente se atendermos ao nicho «especializado» que abrange;

(2) O lugar que a página ocupa no Google. O ficheiro tem cerca de 80 páginas e em 85 % dos casos encontra-se nos três primeiros êxitos quando «pesquisados pelo Google». Isso revela a popularidade e a facilidade de localização para o cliente.

Informação adicional

http://www. www.internationaalondernemen.nl/mkb-financiering

Contacto

Maarten Brouwer

EVD
Juliana van Stolberglaan 148
2595 CL Den Haag, Netherlands

Tel. (31-70) 778 80 79

E-mail: brouwer@evd.nl

5. PROMOÇÃO DAS REDES

Pela sua própria natureza, as redes facilitam a interacção entre empresas e organizações diferentes que partilham objectivos e interesses comuns e representam uma fonte de sinergias rentáveis: repartição de custos, melhor acesso ou acesso mais rápido a novas tecnologias, maior acesso a potenciais parceiros de negócios, etc.

É por este motivo que os peritos e os estudos coincidem, ao mencionar as redes como um dos instrumentos que mais contribui para o sucesso da actividade internacional e que os governos e as organizações empresariais afins se interessam pela sua promoção e apoio.

O carácter da rede pode ser variado, implicando simultaneamente PME e grandes empresas, diferentes sectores, inclusive áreas regionais ou nacionais diferentes, em função das actividades principais da rede. Uma das principais vantagens das redes é o seu custo reduzido para os participantes em comparação com as vantagens que oferecem.

As relações criadas no âmbito e através destas redes foram tradicionalmente um instrumento-chave para ajudar as PME a expandir as suas actividades no estrangeiro e uma ferramenta excelente para pesquisar tecnologia e conhecimentos especializados.

Nesta secção apresentamos duas práticas cujo principal objectivo é promover a interacção dos participantes que geralmente procuram apoio mútuo.

Finpro — parceria para a exportação

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

A parceira para a exportação Finpro é um instrumento que facilita a entrada no mercado de grupos de PME através das sinergias entre as empresas participantes. É válido para as empresas estabelecidas na Finlândia, mas o mercado visado pode ser qualquer país.

Breve descrição da prática

Trata-se de um projecto de cooperação de PME, que enveredam em conjunto por um mercado ou mercados visados seleccionados, com quarto empresas no mínimo constituindo uma oferta sinergética. A Finpro recruta um gestor de exportação externo para o grupo, que actua como um recurso suplementar das empresas e proporciona uma presença local no mercado visado, juntamente com a sua rede. O gestor de exportação também pode estar estabelecido na Finlândia, se o modo de funcionamento assim o permitir. As empresas participantes têm um papel activo no projecto. O método de trabalho também lhes proporciona uma excelente aprendizagem e uma oportunidade de crescimento. A descrição das funções do gestor de exportação pode ser concebida de acordo com as necessidades da empresa. Em primeiro lugar, a sua função é abrir portas, elaborar estudos de mercado, procurar parceiros e a sua articulação. Cabe à Finpro a função de gestão do projecto e, anualmente, gere cerca de 30 parcerias de exportação para vários mercados destinatários e linhas de produção diferentes. A duração máxima da ajuda pública é de três anos e meio. No entanto, o período de compromisso e de financiamento corresponde a um ano de cada vez. Na fase inicial é possível levar a efeito um período de preparação de seis meses.

Grupo destinatário

PME finlandesas com especial relevo para o crescimento das empresas. Também podem participar empresas de maior dimensão.

Resultados esperados ou alcançados

Os métodos de trabalho levam as empresas a compreender melhor o comércio internacional e ajuda-as a avaliar a sua capacidade concorrencial e a desenvolver as suas estratégias de internacionalização. Espera-se igualmente promover negócios a um nível real: procurar parceiros, distribuidores, desenvolver relações de subcontratação ou mesmo iniciar as próprias actividades no mercado visado. A Finpro gere parcerias para a exportação desde o início dos anos noventa, contanto com mais de 1 200 empresas participantes. Segundo um estudo realizado em 2005 pela Turku School of Economics, a grande maioria das empresas considera importante o impacto da parceria para a exportação.

Informação adicional

www.finpro.fi

Contacto

Silva Paananen

Finpro, Region Finland
PO Box 358
FI-00180 Helsinki

Tel. (358) 204 69 51

E-mail: silva.paananen@finpro.fi

Criar um sistema de redes para as PME promoverem as suas exportações

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

Criada na região do Transdanúbio Ocidental, uma das mais desenvolvidas da Hungria, a presente iniciativa visa promover a criação de redes comerciais de PME com o objectivo final de apoiar um maior volume de exportações. A criação, o intercâmbio de conhecimentos e de experiências de trabalho são os principais instrumentos do presente programa.

Breve descrição da prática

«Montar um sistema de redes para as PME promoverem as suas exportações» é um programa bastante conhecido na Hungria desde 2003 e a região do Transdanúbio Ocidental é a terceira região em que foi introduzido. O programa concentra-se em acções de formação para o desenvolvimento dos conhecimentos sobre actividades empresariais, com vista a exercer influência nas actividades transfronteiriças das PME.

A razão para a implantação deste regime regular de redes de PME é promover o intercâmbio e a difusão de conhecimentos e de práticas empresariais que induzam mudanças de comportamento das PME, criando assim uma base para o desenvolvimento das exportações para o mercado único e a sua expansão para países terceiros.

A prática articula a aprendizagem, a constituição de redes e parceiras com o objectivo operacional de aumentar o volume de negócios e de exportações dos participantes. O projecto é constituído por três fases:

(1) selecção de PME que exerçam a actividade na região, a fim de constituir um grupo de 25 a 30 empresários e promover uma primeira consulta sobre a sua intenção e as suas metas no domínio da cooperação; selecção de grandes empresas/tutores com capacidade para ajudar as PME: pessoas com bastante experiência no âmbito da promoção e gestão das exportações;

(2) constituição de uma equipa de PME e grandes empresas, mediante acções de formação, workshops e o intercâmbio de experiências com a duração de um mês;

(3) consulta através de workshops mensais durante um ano para aumentar os conhecimentos técnicos de gestão de PME e para promover contactos entre os participantes. Os workshops são conduzidos por consultores, eventualmente gestores de grandes empresas ou técnicos do Ministério da Economia e dos Transportes. As apresentações são feitas por peritos do Ministério, das Câmaras de Comércio e Indústria, dos Euro Info Centres (EIC) e também por peritos da Agência de Investimento e Desenvolvimento do Comércio húngara. O tema do workshop mensal pode ser escolhido pela equipa de PME. O apoio financeiro é providenciado pela coordenação dos esforços do Ministério da Economia e dos Transportes e das Câmaras de Comércio e Indústria regionais. Estas sessões permitem que as PME estabeleçam laços de cooperação entre si, nomeadamente no que se refere a exportações comuns para mercados de países terceiros.

Grupo destinatário

As PME com mais de 10 empregados e um volume de negócios anual de 150 000 euros. As PME seleccionadas podem não ser empresas internacionais, mas devem ter capacidade de assumir uma presença internacional e/ou actuar como subcontratantes, ou dispor de potencial para tal.

Resultados esperados ou alcançados

Melhorar os conhecimentos de gestão moderna e de política empresarial das PME e, simultaneamente, aumentar a capacidade das PME locais para a exportação, através do intercâmbio de experiências, da criação de redes e do desenvolvimento de relações entre as PME e as grandes empresas, e entre as próprias PME.

Informação adicional

www.gkm.hu
www.itd.hu
www.plato.hu
www.mkik.hu

Contacto

Julia Zeiler
Chief Advisor, Business Environment Development Department

Ministry of Economy and Transport
Margit körút 85
H-1024 Budapest

Tel. (36-1) 336 77 06

Fax (36-1) 336 74 26

E-mail:
zeiler.julianna@gkm.gov.hu

6. APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO DOS SERVIÇOS

Apesar de mais de três quartos do produto nacional bruto europeu ser criado pelos serviços, a maioria dos programas de apoio à internacionalização concentra-se explicitamente, ou por defeito, em produtos.

É evidente que os serviços têm algumas particularidades, que os distinguem dos produtos, que podem dificultar a sua internacionalização, mas é evidente a ausência de programas especificamente centrados no apoio aos serviços. Isso explica-se em parte pela falta de experiência ou de especialização da maioria dos organismos ligados à promoção das relações comerciais no domínio do apoio à internacionalização dos serviços.

Contudo, esta é uma área em que o potencial de crescimento é maior e a intervenção poderia eventualmente proporcionar maiores rendimentos por euro investido: nos últimos anos, o comércio de serviços registou um crescimento substancialmente maior do que o comércio de produtos, uma tendência que continuará a verificar-se no futuro.

A nível europeu, com a aplicação integral da Directiva «Serviços» em 2009, aumentará a quantidade de oportunidades e de concorrentes num futuro próximo.

Na secção seguinte, apresentamos duas práticas que apoiam a exportação de serviços, podendo servir de inspiração para desenvolver programas idênticos ou complementares para apoiar a internacionalização de serviços.

PIPEnet

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

Promover as estratégias das actividades internacionais de cada empresa mediante a utilização de serviços de consultoria personalizados e das ferramentas tecnológicas mais adequadas. A PIPEnet aperfeiçoa novas tecnologias de informação e comunicação (TIC) para as PME participantes. A medida abrange todo o território espanhol.

Breve descrição da prática

A medida foi desenvolvida e é gerida pelo Instituto Espanhol de Comércio Externo com o apoio financeiro da Comissão Europeia (co-financiamento). Providencia um plano estratégico para as empresas, organizado através de reuniões com a empresa promovidas por um serviço de consultoria. O plano prevê dois projectos de investigação: o primeiro refere-se à situação das novas tecnologias nos países visados e o segundo a empresas de referência no sector da Internet. Contempla igualmente as necessidades da empresa no que se refere a tecnologias, orçamento e pessoal.

No primeiro ano, após entrega da documentação final, o serviço de consultoria encontra-se à disposição da PME para prestar assistência técnica em relação ao plano.

As empresas participantes pagam apenas 20 % do custo do serviço de consultoria personalizado e o ICEX financia 80 % das despesas restantes, até ao limite total de 6 000 euros.

Grupo destinatário

Todos os sectores, incluindo o de serviços, e empresas de todas as regiões de Espanha. Destinado apenas a PME que exportam menos de 30 % do seu volume de negócios.

Resultados esperados ou alcançados

Durante os dois anos de funcionamento da PIPEnet, cerca de 1 500 empresas concluíram a primeira reunião de consultoria com um perito e mais de 300 concluíram o programa de consultoria completo.

Informação adicional

www.portalpipe.com

Testemunhos

Julio Gabriel Esteban, Gestor de Exportações, NIKAI

«Tínhamos uma percepção sobre as possibilidades oferecidas pela Internet, no entanto ignorávamos como deviam ser implementadas (…) É uma vantagem que permite ganhar eficiência, ajudar a rede comercial, criar uma marca sólida e, eventualmente distinguirmo-nos dos concorrentes.»

CREYCONFE, Madrid

«Foi uma experiência notável para a empresa. Vai permitir-nos aproveitar eficazmente os recursos da Internet (…) Actualmente, estamos a melhorar o nosso sítio Web com a introdução de novos conteúdos. No futuro próximo, tencionamos implementar ferramentas para a prestação de serviços entre empresas (B2B – business-to-business).»

Contacto

Mar Castro
Managing Director of Export
Initiation and New Projects

ICEX — Instituto Español
de Comercio Exterior
Paseo de la Castellana, 18 - 5ª planta
E-28046 Madrid

Tel (34) 91 349 6335

Fax (34) 91 349 0686

E-mail: mar.castro@icex.es

Difusão de serviços especializados em estruturas estrangeiras

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

Criação de uma rede de contactos profissionais estrangeiros, essencialmente de organizações de apoio a PME, a fim de tratar de uma forma mais eficaz os pedidos das PME europeias em relação a projectos de internacionalização. Esta medida é aplicável em Itália.

Breve descrição da prática

Os resultados mostraram que, mediante a criação desta importante rede de peritos, se promove a atitude dos serviços orientados para o cliente de exportação e também se transferem novos modelos, sugestões e melhores práticas dos outros parceiros do grupo.

As competências do grupo ligado em rede aumentaram a qualidade dos serviços e orientaram os esforços no sentido da satisfação dos clientes. Além disso, esta metodologia de internacionalização contribuiu para a formação dos quadros de cada parceiro da rede.

Grupo destinatário

Organizações qualificadas, câmaras de comércio italianas ou locais, serviços da Comissão ligados ao comércio italiano, Enterprise Europe Network, peritos locais, empresas e associações de consultoria privadas cuja missão consiste em prestar serviços especializados a PME.

Resultados esperados ou alcançados

Nos últimos quarto anos, os serviços operativos foram frequentemente reproduzidos por outras câmaras/estruturas nacionais e estrangeiras, contribuindo para a exportação/internacionalização dos serviços.

Actualmente, esta rede de peritos é constituída por 9 serviços estrangeiros directos, 19 câmaras de comércio italianas e 13 consultores qualificados em vários sectores dos mercados visados, e ainda alguns dos parceiros Enterprise Europe Network.

Informação adicional

Uma vez por ano, os parceiros estrangeiros que intervêm nos serviços (serviços directos, peritos locais, empresas de consultoria privadas, câmaras de comércio, Enterprise Europe Network, etc.) reúnem-se numa convenção. Esta oportunidade é utilizada para analisar novos sistemas de implementação de serviços em prol das PME.

Informação adicional

www.promofirenze.com

Testemunho

Dott.sa Beatrice Tenca, Secretária-geral , Câmara de Comércio e Indústria Italiana–Polaca

«...devido à colaboração com a Promofirenze, e aos serviços de desenvolvimento previstos pelos serviços especializados em internacionalização, ajudámos várias empresas italianas a penetrar solidamente no mercado. O êxito desta operação do serviço de assistência permitiu-nos obter bons resultados para as nossas empresas e alargar a nível europeu o método de «serviços à medida do cliente», cada vez mais útil para prestar serviços personalizados.»

Contactgegevens

Gianpaolo Gansi
Commercial Director
of Promofirenze

Special Agency
of the Florence Chamber
of Commerce and Industry
Enterprise Europe Network
Via Por S. Maria —
Palazzo Borsa Merci
I-50122 Florence

Tel. (39-055) 267 16 48

Fax (39-055) 267 14 04

E-mail:
gianpaolo.gansi@promofirenze.com

7. UTILIZAÇÃO DA INTERNACIONALIZAÇÃO PARA AUMENTAR A COMPETITIVIDADE

Estudos recentes demonstraram obviamente em que medida as PME internacionalizadas têm maior rentabilidade do que as não internacionalizadas, provando que existe uma relação directa entre a internacionalização e a competitividade. Esses estudos tenderam claramente a interpretar a internacionalização apenas na óptica das exportações, mas há outras formas de internacionalização susceptíveis de se revelar também um instrumento muito válido para aumentar a competitividade da economia local.

Ajudar as empresas a externalizar algumas actividades secundárias ou menos rentáveis, ou ajudá-las a encontrar fornecedores alternativos com preços inferiores, contribuirá não só para que a empresa detenha numa posição concorrencial mais favorável, como contribuirá também para a sua viabilidade e a dos seus postos de trabalho a longo prazo na economia local. Esta questão assumirá maior importância à medida que o processo de globalização for avançando.

Outras formas de apoio poderão incidir na pesquisa e simplificação da importação de tecnologia estrangeira ou de peritos estrangeiros, e nas políticas de âmbito geral concentradas directa e especificamente no aumento da competitividade das empresas locais. Esse apoio pode proporcionar soluções bastante válidas, nomeadamente em sectores/regiões inseridos em contextos fortemente concorrenciais.

Isto significa o abandono substancial do âmbito e das actividades tradicionais por parte da maioria das autoridades e organismos responsáveis pela promoção do comércio, mas alguns começam a aprofundar este assunto e a abrir algumas vias possíveis. Na presente secção, apresentam-se três exemplos destes casos.

«Partir, ou ficar e melhorar» — um instrumento para avaliar a rentabilidade da internacionalização das PME

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

Esta medida tem como objectivo dotar as PME de informação mais aprofundada sobre um maior número de variáveis, e não apenas os custos da mão-de-obra nos outros países, contribuindo assim para fomentar decisões mais seguras no domínio das actividades empresariais internacionais. A ferramenta de cálculo articulada com assessoria especializada foi utilizada em empresas de transformação da Suécia.

Breve descrição da prática

«Partir, ou ficar e melhorar» foi criado pela agência de desenvolvimento ALMI, e foram formados 35 consultores para aprenderem a utilizar esta ferramenta informática. A sua base de informação é o balanço e o relatório dos resultados das PME. Para o efeito, são introduzidos os números relativos a 18 factores diferentes para comparar a situação em 10 países diferentes. No cálculo, é possível ver como o nível das receitas das empresas oscila se estas deslocalizarem as actividades para diferentes países. A ferramenta encontra-se actualmente em desenvolvimento para simular diferentes actividades de incremento, no caso de a empresa optar por ficar no país, e verificar o efeito que tais actividades provocarão ao nível das receitas da empresa. Os números introduzidos na ferramenta são actualizados anualmente.

Esta ferramenta leva as empresas a melhorar a produtividade, em vez de deslocalizarem as actividades de produção. Trata-se de uma medida que reforça a dimensão europeia, já que as empresas são incentivadas a conceber formas de cooperação com empresas europeias, em vez de se concentrarem na produção asiática.

Grupo destinatário

PME que ponderam deslocar as suas actividades para fora da Suécia ou empresas que pretendam testar a sua competitividade internacional.

Resultados esperados ou alcançados

No total, 104 empresas utilizaram a ferramenta informática para avaliar se teriam ou não vantagem em deslocalizar a produção. Das 104 empresas em causa, 52 optaram por investir na eficiência da produção e 12 optaram por deslocalizar a produção, total ou em parte, para o estrangeiro. Quarenta empresas utilizaram a ferramenta para outras finalidades, nomeadamente a análise da concorrência ou a análise da rentabilidade, ou simplesmente como um documento para promover o debate de estratégicas internas.

For a realizados 128 eventos, no total, para informar os interessados sobre a ferramenta em causa.

Testemunhos

'Dispomos agora de uma excelente base de decisão para avançarmos para a próxima etapa do nosso desenvolvimento.'

'Deve ser um instrumento útil para muitas empresas, mesmo que não estejam a pensar em deslocalizar a sua produção.'

Contacto

Bjorn Olanders

Responsável da Agência de Desenvolvimento ALMI

E-mail: bjorn.olanders@almi.se

Ulla Rolf

Expert PME internationalisation
Enterprise Europe Network ALMI
Box 1501
S-351 15 Växjö

E-mail: ulla.rolf@almi.se

Contratos de investigação e desenvolvimento industrial (IRDC)

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

O presente programa tem como objectivo estimular e reforçar as capacidades dos pequenos e médios fornecedores para promoverem investigação e desenvolvimento, orientados para o mercado, de novos produtos e serviços inovadores. Esta iniciativa é desenvolvida em estreita colaboração com o cliente e em resposta às suas exigências. Uma vez que as actividades internacionais desenvolvidas no âmbito da colaboração para a inovação geram um input significativo nesses termos, as empresas estrangeiras são geralmente bem aceites como sócias.

Breve descrição da prática

A nível internacional, há uma percepção crescente do grande potencial comercial subjacente à estreita colaboração entre um fornecedor e um grande cliente exigente que partilham um interesse comum: desenvolver um novo produto ou serviço único.

Um contrato de investigação e desenvolvimento industrial (IRDC) é um acordo vinculativo entre duas ou mais empresas, com vista à cooperação no desenvolvimento de um novo produto, processo ou serviço mais avançado. O cliente deve ser um líder de mercado, profissionalmente reconhecido e com amplo acesso ao mercado. As próprias partes definirão os conteúdos, de modo a poderem obter o máximo benefício do regime de apoio. Um contrato IRD só pode ser concedido a projectos de alto nível em termos de inovação e de criação de valor, com um potencial de mercado claramente definido e que representem um grande valor acrescentado.

As empresas são instadas a completar e apresentar um pedido formal à Innovation Norway. Num projecto de IRDC, uma parte, designada por fornecedor, deve ser geralmente qualificada como uma pequena empresa de desenvolvimento (PME). Se a empresa cumprir estes requisitos, pode beneficiar de um contrato até ao limite de 35 % das despesas elegíveis. No caso de o fornecedor não ser uma PME, apenas poderá beneficiar de um valor que corresponda até 25 % das despesas do projecto.

Grupo destinatário

PME com clientes nacionais e/ou estrangeiros.

Resultados esperados ou alcançados

Uma avaliação realizada em 2007, com base em mais de 1 200 projectos financiados no período 1995–2005, revelou que 44 % dos projectos obtiveram êxito comercial. Apenas 12 % dos projectos fracassou. As empresas que dispunham de pessoal altamente qualificado, de uma estratégia de inovação e de parceiros internacionais obtiveram maior êxito. Os projectos criaram um volume de negócios e de exportações substancial, equivalente pelo menos ao total das subvenções atribuídas nos últimos 10 anos (mais de 1,4 mil milhões de coroas norueguesas no período 1995–2005). Considera-se que os IRDC são um dos regimes de apoio de maior sucesso da Innovation Norway, que incentiva simultaneamente a inovação e a internacionalização.

Informação adicional

www.innovasjonnorge.no

Contacto

Per Niederbach
Director

Innovation Norway

E-mail:
per.niederbach@invanor.no

Tel. (47) 22 00 25 00

Fax (47) 22 00 25 01

Regime de subvenções para apoiar a internacionalização das empresas através de certificados de produtos

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

O regime foi introduzido depois de um questionário enviado às empresas de exportação ter revelado que os certificados dos produtos podem constituir um obstáculo real à entrada num novo mercado. Isto aplica-se ainda mais no caso de países como a Rússia, a Bielorrússia e a Ucrânia, considerados mercados de exportação tradicionais das empresas polacas.

Breve descrição da prática

A empresa pode beneficiar de uma subvenção que cubra 50 % das despesas incorridas para obter um certificado de produto exigido pela regulamentação do mercado de exportação em causa. Esta medida não abrange certificados exigidos pela regulamentação do mercado único nem processos de certificação.

A empresa tem de financiar o custo integral do processo antes de beneficiar da subvenção de apoio. A subvenção cobre apenas 50 % das despesas do processo de certificação. Após a assinatura da convenção de subvenção, e depois de decorrido o procedimento completo de elaboração e obtenção do certificado, a empresa é reembolsada pelo ministério em 50 % do valor da factura total. O nível de apoio está limitado a uma verba anual de 13 000 euros por empresa, com base na regra de minimis relativa à concessão de auxílios estatais da UE.

No âmbito do regime, são abrangidas as despesas seguintes incorridas com a obtenção de um certificado ou a prorrogação da sua validade:

- consultoria ligada à obtenção do certificado;
- elaboração e tradução dos documentos técnicos exigidos pelo organismo de certificação;
- transporte e seguro de amostras e documentos técnicos enviados ao organismo de certificação;
- procedimento de certificação;
- obtenção e emissão do certificado.

Grupo destinatário

PME que pretendam investir em novos mercados para os seus produtos quando esses mercados exigem certificados de produtos específicos.

Resultados esperados ou alcançados

Número de convenções de subvenção assinadas: 370 desde 2002.

Contacto

Dr Igor J. Mitroczuk
Support Instruments Department

Ministry of Economy
Plac Trzech Krzyży 3/5
PL-00-507 Warsaw

Tel. (48-22) 693 53 44

E-mail: igor.mitroczuk@mg.gov.pl

8. APOIO INDIVIDUALIZADO

Muitos programas de internacionalização contemplam uma «necessidade ou caso específico», ou seja, apoiam ou solucionam um problema muito concreto relacionado com a internacionalização, como o apoio da participação de empresas locais em exposições no estrangeiro. Muitos são essencialmente numa subvenção, consistindo na prestação exclusiva de apoio financeiro. Na maioria dos casos, o apoio não é segmentado e raramente se adequa às necessidades específicas do beneficiário.

Contudo, as PME inserem-se em estruturas e sectores diferentes e com problemas muito próprios. Mais importante ainda é o facto de eventualmente se encontrarem em fases muito distintas do processo de internacionalização e, por conseguinte, revelarem necessidades, desafios e riscos diferentes. Os programas de apoio à internacionalização deveriam adaptar-se à realidade individual de cada PME e proporcionar uma «via de internacionalização» à medida de cada PME participante.

Este tipo de programa implica geralmente um compromisso a longo prazo, que por vezes pode exceder um ano. Apesar disso, ou talvez por causa disso, os inquéritos às PME revelam que os níveis de satisfação e de eficiência destes programas são elevados e aumentam consideravelmente a possibilidade de a PME, a longo prazo, poder exercer com êxito as suas actividades no âmbito da internacionalização.

Este apoio individual representa uma grande ajuda para as empresas que ponderam pela primeira vez a hipótese da internacionalização. Os referidos programas tendem a começar por uma análise generalizada e estratégica da empresa que considera a PME como um todo e, numa fase posterior, procura abordar questões individuais eventualmente necessárias para o desenvolvimento de uma estratégia de internacionalização sustentável a longo prazo.

Algumas organizações europeias já fornecem estes programas (geralmente concentrados nas exportações) para a internacionalização de PME devidamente consolidadas e integradas. Em seguida, são apresentados quarto programas que se enquadram neste grupo.

Primeiro voo

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

O «Primeiro Voo» tem como objectivo ajudar as empresas — mediante a avaliação e o desenvolvimento de capacidades fulcrais — a gerir os riscos, o tempo e as despesas inerentes ao processo de internacionalização.

Breve descrição da prática

O «Primeiro voo» é um processo concebido para ajudar os clientes a dar resposta às suas necessidades em termos de desenvolvimento internacional, já que a conquista de novos mercados é um aspecto essencial para o desenvolvimento empresarial que consome bastante tempo e bastantes recursos. O programa «Primeiro Voo» ajuda a equipa de gestão da empresa a organizar o processo de planeamento de uma forma sistemática e coerente mediante a introdução de uma vasta gama de questões que devem ser consideradas.

A empresa é avaliada por um questionário completado pela empresa com a ajuda de um consultor de desenvolvimento, que inclui as áreas seguintes: panorâmica da empresa, rentabilidade, recursos de gestão, conhecimento do mercado, vantagens económicas, e orçamentação e financiamento.

Em seguida, desenvolve-se um plano de acção com a empresa, eventualmente recorrendo a uma vasta gama de apoios facultados pela Enterprise Ireland (EI), nomeadamente:

- acesso aos serviços disponibilizados pelas redes da EI em territórios ultramarinos, por exemplo estudos de mercado;
- desenvolvimento das capacidades de gestão mediante a participação em diversos programas de formação;
- acesso à «rede de tutoria» em domínios identificados, por exemplo, planeamento financeiro, desenvolvimento do mercado, etc.;
- participação em deslocações comerciais;
- injecção de recursos humanos-chave (dotados das competências exigidas), se necessário.

Grupo destinatário

O «Primeiro Voo» é um serviço disponibilizado pela Enterprise Ireland, especificamente destinado a empresas que enveredaram recentemente pelas exportações ou que estão a dar os primeiros passos nesse sentido (volume de exportações inferior a 30 000 euros).

Resultados esperados ou alcançados

O «Primeiro Voo» proporciona um grande impacto e informações de alto valor que podem ser utilizadas directamente pelas PME participantes. O processo é conduzido de forma a minimizar os riscos para a empresa e é concebido em função das suas necessidades. O «Primeiro Voo» é considerado como a primeira etapa de uma estratégia de internacionalização e exportação a longo prazo.

Informação adicional

www.enterprise-ireland.com

Contacto

Neil Cooney

Policy Division
Enterprise Ireland
Glasnevin, Dublin 9
Ireland

Tel. (353-1) 808 20 00

Fax (353-1) 808 20 20

E-mail:
neil.cooney@enterprise-ireland.com

Programa de incubação

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

Este programa consiste numa abordagem inovadora relativamente às necessidades das PME, que começa pelo contacto directo com as empresas através da campanha «ouvir as PME», seguida de uma manifestação da disposição para partilhar com elas os riscos e os êxitos. Esta medida é aplicável em Itália.

Breve descrição da prática

O serviço de assistência especializada (SAS) visa prestar auxílio perfeitamente adaptado às necessidades do cliente: procurar clientes, escolher sócios, promover análises de mercado e de competitividade.

O Serviço de Incubação para a Internacionalização (SIPI) tem como objectivo apoiar PME que não estão em condições de suportar os desafios da internacionalização.

Os serviços oferecem-se para partilhar os riscos e os êxitos. Em especial, têm como objectivo actuar como «incubadoras temporárias», desenvolvendo as vendas das empresas nos mercados visados.

Está em vigor um acordo de cooperação com associações de gestores nacionais com o objectivo de formar peritos/tutores altamente qualificados.

Grupo destinatário

Os utilizadores mais frequentes são pequenas e micro-empresas, sem restrições no que se refere a sectores, dimensão ou volume de negócios.

Resultados esperados ou alcançados

Desde o arranque dos serviços, foi prestada assistência a 261 empresas em matéria de serviços ligados à internacionalização: 249 SAS, 10 SIPI e duas associações de gestores.

Informação adicional

www.promofirenze.com

Testemunho

Dott.sa Barbara Calvani, Export Manager, Centerglass Line, spa

«...na sequência da deslocação comercial a Casablanca, organizada com o apoio dos serviços de assistência especializada em internacionalização, a Centerglass Line estabeleceu relações comerciais com alguns agentes económicos marroquinos e está a vender os seus produtos no mercado. Gostaria de expressar a minha satisfação com o pessoal dos serviços especializados e espero continuar a recorrer a esta colaboração.»

Contacto

Gianpaolo Gansi
Commercial Director
of Promofirenze

Special Agency of the Florence
Chamber of Commerce and Industry
Enterprise Europe Network
Via Por S. Maria —
Palazzo Borsa Merci
I-50122 Florence

Tel. (39) 055 267 16 48

Fax (39) 055 267 14 04

E-mail:
gianpaolo.gansi@promofirenze.com

Passaporte para a exportação

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

O programa foi introduzido no seguimento das recomendações decorrentes da investigação encomendada pelo organismo do Reino Unido UK Trade and Investment (UKTI) para identificar as lacunas no nosso apoio às PME «novas para exportar». Esta prática aplica-se no em Inglaterra.

Breve descrição da prática

O programa «Passaporte para a exportação» é executado a nível local por consultores de comércio internacional com experiência no sector privado, baseada nas regiões inglesas. A implementação difere consoante as regiões, mas inclui um diagnóstico baseado em tecnologias de informação que estabelece as principais fragilidades da empresa em termos comerciais, o aconselhamento técnico personalizado por consultores de comércio internacional, um plano de acção acordado desenvolvido a partir do diagnóstico, apoio mediante acções de formação e consultoria talhadas às necessidades, e auxílio na preparação de visitas aos mercados. Inclui assessoria a título gratuito por três gabinetes UKTI em territórios ultramarinos e aconselhamento em relação a outros serviços do UKTI, conforme o caso. Está igualmente disponível um montante reduzido para co-financiar actividades acordadas no plano de acção, que poderá contemplar serviços privados, se necessário.

Para assegurar a qualidade da prestação dos serviços e velar por que sejam implementados todos os aspectos do programa, está prevista a realização de uma «auditoria», semestralmente, para examinar acções em relação a uma amostra de empresas em fases diferentes do programa.

Grupo destinatário

Empresas cujas exportações proactivas não excedem 10 % do volume de negócios e cujas exportações proactivas e reactivas, no conjunto, não excedem 25 % do seu volume e negócios. PME que promovem intensamente a I & D, com um a cinco anos de actividade, eventualmente internacionalizadas desde o início, pelo que não satisfazem os critérios relativos às empresas «novas para exportar».

As empresas podem inserir-se em qualquer sector, incluindo o dos serviços. Contudo, os consultores foram instruídos no sentido de aliciarem uma percentagem elevada de empresas inovadoras para o programa.

Resultados esperados ou alcançados

Quase 10 000 PME frequentaram ou frequentam o programa desde Novembro de 2001.

O «Passaporte» é medido e avaliado pelo sistema de gestão do impacto do desempenho (PIMS). Os resultados de Abril/Junho de 2007 são os seguintes:

- Qualidade 91 %
- Satisfação geral 87 %
- Mudança de comportamentos 77 %
- Incremento da I & D 14 %
- Obstáculos superados 73 %
- Benefício previsto 244 000 libras esterlinas

Informação adicional

www.uktradeinvest.gov.uk [«our services» (os nossos serviços), «support to succeed» (apoio para ter êxito)]

Testemunho

Ian Campbell, Business Development Director, Akubio

«Procurávamos oportunidades de vender directamente para pólos científicos na Europa e na América do Norte e pretendíamos ainda encontrar um potencial distribuidor no Japão. O «Passaporte» contribuiu para a promoção das vendas — nos próximos dois meses, venderemos o nosso novo produto a um cliente da costa Leste dos Estados Unidos. Também estamos perto de encontrar um distribuidor no Japão, graças ao relatório dos serviços de informações de mercados ultramarinos (OMIS) do UKTI, que encomendámos através do programa.»

Contacto

Anne Woodward
Head Trade Development and Services

UK Trade and Investment
Kingsgate House
66–74 Victoria Street
London SW1E 6SW
United Kingdom

Tel. (44-207) 215 84 63

E-mail: anne.woodward@uktradeinvest.gov.uk

PIPE

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

O PIPE proporciona consultoria especializada e apoio financeiro a novos exportadores em Espanha. Tem como objectivo aumentar e consolidar o número de exportadores e solucionar o problema da concentração das exportações em algumas empresas.

Breve descrição da prática

A gestão do programa conta com a participação do Instituto Espanhol de Comércio Externo, as 87 câmaras de comércio espanholas, os 17 governos regionais e a Comissão Europeia.

Através deste programa, qualquer PME que pretenda exportar pode obter todo o apoio pertinente para iniciar as suas actividades internacionais. A empresa beneficiará da assessoria das instituições espanholas que promovem o comércio externo (as organizações responsáveis supramencionadas), bem como do auxílio de um consultor especializado. Os serviços prestados incluem, nomeadamente:

- Apoio financeiro que cubra 80 % das despesas incorridas durante os dois anos do programa;
- Pareceres técnicos personalizados, facultados por consultores externos;
- Serviços complementares especificamente concebidos para as PME, tais como tradução técnica, seguros, serviços financeiros, informações, formação e promoção.

O programa está estruturado em três fases com a duração de dois anos:

(1) (1) Autodiagnóstico da posição concorrencial e do potencial de internacionalização (duas a três semanas);

(2) Definição do processo de internacionalização e estudos de mercado (três a quarto meses; cursos de orientação individuais, 30 horas);

(3) Implementação de um plano de internacionalização (20 a 21 meses; cursos de orientação individuais, de 70 a 100 horas), além de um técnico responsável pelo arranque do departamento de exportação.

Uma vez concluídas as três fases, e iniciadas as actividades de exportação pelas PME participantes, a PIPE proporciona às empresas um programa de acompanhamento destinado a garantir a sua consolidação como exportadores regulares.

Grupo destinatário

Destina-se a empresas de todos os sectores, incluindo o de serviços. Apenas para PME com um volume de exportações inferior a 30 % do seu volume de negócios.

Resultados esperados ou alcançados

À partida, o objectivo era transformar 2 000 PME espanholas em exportadores regulares até 2000, o que foi cumprido. O segundo objectivo consistia em aumentar esse número para 4 500 PME espanholas até 2006, um objectivo igualmente cumprido. Desde 1998, 4 994 empresas beneficiaram do programa. Nas empresas participantes, registou-se, em média, um aumento das exportações em 71,1 %, do total das receitas em 24,8 % e do pessoal na ordem dos 13,5 %.

Informação adicional

www.portalpipe.com

Testemunhos

José Ignacio Miguel Pampliega, Director-geral, Lyssolen

«O "Programa novos exportadores" (PIPE) salienta a importância da integração da empresa no seu conjunto no processo da exportação.»

Alfonso Schlegel, Director-geral, Bodegas Viña Extremeña

«Na vida, o êxito não assenta apenas nos esforços desenvolvidos para pôr um projecto a funcionar. Para se alcançar o êxito, é essencial planear. O «Programa novos exportadores» (PIPE) ajudou-nos a esclarecer dúvidas, a conceber estratégias e a concentrar a atenção nas prioridades da actividade de exportação.»

Javier Domínguez, Director-geral, JOLCA

«Decidimos participar na fase de acompanhamento do programa para intensificar a estratégia de exportação em mercados-chave: pensamos que chegou a altura de a empresa tentar penetrar nos Estados Unidos e em alguns países asiáticos.»

Contacto

Mar Castro
Managing Director of Export
Initiation and New Projects

ICEX — Instituto Español
de Comercio Exterior
Paseo de la Castellana, 18 - 5ª planta
E-28046 Madrid

Tel (34) 91 349 6335

Fax (34) 91 349 0686

E-mail: mar.castro@icex.es

9. ZONAS FRONTEIRIÇAS E COOPERAÇÃO TRANSFRONTEIRIÇA

Dentro do território da UE, há 14 200 km de fronteiras internas. Mesmo que, por definição, as regiões fronteiriças correspondam a uma área que abrange apenas 25 km da fronteira real, isso representaria mais de 710 000 quilómetros quadrados — o dobro do tamanho da Alemanha.

As empresas tendem a limitar o seu potencial em termos de mercado, de fornecedores, de possíveis parceiros de cooperação, etc. e a restringir-se ao seu território nacional ou, por vezes, até regional — mesmo que essas empresas se situem na própria fronteira. Esta limitação, que algumas impõem a si próprias, diminui o seu potencial. É uma situação que afecta particularmente as empresas de pequena dimensão e as dos sectores de serviços e de artesanato. Pensar além das fronteiras permite abrir as portas a novos clientes, a novos fornecedores, a novas tecnologias e a novos acordos de cooperação: provavelmente o melhor apoio para a continuidade das PME no futuro. As zonas fronteiriças podem e deviam produzir mais «paladinos da internacionalização».

A aplicação integral da Directiva «Serviços», prevista para Dezembro de 2009, poderá dar ainda maior relevância a este tema.

Algumas autoridades responsáveis estão já a assumir um papel dinâmico na promoção de uma maior participação das PME além fronteiras. O programa «Österreich Service» da Câmara do Artesanato de Munique ajuda as PME locais a cumprir a regulamentação e os procedimentos burocráticos austríacos, com vista a fornecerem os seus serviços além fronteiras.

Há outros programas que promovem uma maior cooperação interregional entre as PME de ambos os lados da fronteira (ou de vários). Estes programas são um exemplo de cooperação das PME a nível internacional e também de cooperação entre as autoridades responsáveis. Em seguida, apresentam-se quarto exemplos de programas que integram este grupo.

Mercado da Região do Báltico

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

Para promover e facilitar o comércio na região do Mar Báltico, foi criado um ponto de contacto comercial para fornecer informações sobre mercados suecos e regras do comércio e para promover inquéritos às empresas.

Breve descrição da prática

O Conselho do Comércio Sueco foi designado pelo Governo sueco para estabelecer o mercado da Região Báltica, tendo em vista a promoção e a facilitação do comércio na região. A Associação das Câmaras de Comércio e Indústria suecas foi, por sua vez, subcontratada para facilitar as importações suecas provenientes da região do Mar Báltico.

Para cumprir este objectivo, a Associação das Câmaras de Comércio e Indústria suecas implantaram um serviço de assistência gratuito para prestar assistência qualificada, informações sobre mercados e responder directamente a questões relacionadas com as regras e os procedimentos relativos às importações na Suécia. Além disso, o serviço de assistência facilita informações de negócios através de correspondência directa (se possível), fornecendo listas de importadores suecos, ou através de bases de dados específicas — Câmara de Comércio — onde os comerciantes podem introduzir e afixar propostas de negócios e ainda pesquisar potenciais parceiros comerciais.

O segundo pilar do mercado da Região do Báltico, gerido pelo Conselho de Comércio sueco, presta apoio essencialmente a PME suecas que pretendem estabelecer uma presença comercial na região do Mar Báltico. Este apoio é promovido mediante a prestação de serviços de consultoria a empresas e a assistência de rotina através dos gabinetes regionais do Conselho nos países parceiros.

Grupo destinatário

PME na Estónia, Kalininegrado, Letónia, Lituânia, Polónia, Rússia, Suécia e Ucrânia.

Resultados esperados ou alcançados

O serviço de assistência distribui perto de 400 listas de contactos de importadores suecos, responde anualmente a cerca de 80 pedidos de informações de negócios discriminadas e a 70 pedidos menos pormenorizados.

Informação adicional

www.chambertrade.com
www.balticsea.swedishtrade.se/english/index.asp

Contacto

Marcus Hellqvist

Stockholm Chamber of Commerce
Västra Trädgårdsgatan 9
Box 16050
S-103 21 Stockholm

Tel. (46-8) 55 51 00 28

E-mail:
marcus.hellqvist@chamber.se

Rede transnacional — Artesanato na Grande Região

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

O presente programa tem como objectivo o desenvolvimento das actividades transfronteiriças das PME no sector do artesanato através de informação, apoio, actividades em rede e acompanhamento de empresas de artesanato sobre mercados transfronteiriços, nomeadamente na Grande Região: Sarre–Lorena–Luxemburgo–Valónia–Renânia-Palatinado, incluindo as regiões transfronteiriças do Luxemburgo, Alemanha, França e Bélgica.

Breve descrição da prática

A localização geográfica da Grande Região compreende regiões alemãs, luxemburguesas, belgas e francesas, e confina com duas outras grandes regiões transfronteiriças: uma que inclui Maastricht nos Países Baixos, Renânia do Norte-Vestefália e a província de Liège, a outra inclui a Alsácia, Bade-Vurtemberga e Basileia (Suiça). Esta grande diversidade representa um desafio comercial e concorrencial específico para as empresas artesanais. Os empresários têm de se adaptar a dificuldades de ordem administrativa, jurídica, técnica, linguística e cultural, que fazem parte de cada profissão do sector de artesanato.

Este projecto, mediante um conceito generalizado, usa tecnologias de comunicações modernas para desenvolver uma «rede de informações e de assessoria».

Para o efeito, concebeu-se um CD-ROM e um sítio Web para o artesanato da Grande Região. Aqui, encontram-se disponíveis procedimentos, regulamentação, e formulários que as empresas de artesanato devem conhecer no âmbito das suas artes específicas, para obterem acesso aos mercados transfronteiriços supramencionados. As principais áreas são:

- Desenvolvimento de um «processo de diagnóstico» comum para as câmaras de artesanato, para fornecer às empresas informações e aconselhamento individual, disponibilizado em rede;
- promoção de campanhas de sensibilização através de «fóruns de intercâmbio» temáticos;
- utilização de um sistema de acompanhamento para analisar empresas com experiência transfronteiriça (avaliações estruturais e avaliações cíclicas comparativas);
- apresentação organizada e sucinta dos conteúdos de informação temática relacionada com o artesanato na Grande Região.

Grupo destinatário

As PME do sector de artesanato das cinco regiões da Grande Região, cerca de 156 975 empresas: 4 258 no Luxemburgo, 11 155 em Sarre (Alemanha), 47 027 na Renânia-Palatinado (Alemanha), 27 535 em Lorena (França) e 67 000 na Valónia (Bélgica).

Informação adicional

www.cicm-irh.eu

www.artisanat-gr.eu

www.handwerk-gr.eu

disponível nas línguas alemã e francesa

CD-ROM: «Transnational markets — Skilled crafts without borders» (Mercados transnacionais – Artesanato sem fronteiras).

Contacto

Marc Gross

Saar-Lor-Lux Interregional Council of Chambers of Skilled Crafts
2, circuit FIL
L-1347 Luxembourg

E-mail: marc.gross@cdm.lu

Christiane Bram

Enterprise Europe Network/PME
Chambre des Métiers
2, circuit FIL
L-1347 Luxembourg

E-mail: christiane.bram@cdm.lu

Econet platform: Cooperação empresarial das PME austríacas, checas e eslovacas no triângulo Viena–Brno–Bratislava

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

O objectivo do programa Interreg IIIA Áustria–Eslováquia e Áustria–República Checa consiste em melhorar a situação das PME nas regiões fronteiriças mediante a prestação ou a melhoria do nível de informação, consultoria, acções de formação, ligação em rede e cooperação transfronteiriça. As regiões abrangidas são: Viena e Baixa Áustria (Áustria), Morávia do Sul e Brno (República Checa), e Bratislava e Trnava (Eslováquia).

Breve descrição da prática

Econet platform é um projecto Interreg IIIA desenvolvido na Áustria, República Checa e Eslováquia destinado a fomentar a inovação e a competitividade na região, mediante a intensificação da cooperação entre empresas.

Tipo de medidas:

- grupos empresariais na Áustria, República Checa e Eslováquia;
- plataforma de cooperação na Internet (www.econet-platform.at);
- seminários sobre o mundo empresarial e as práticas na região;
- consultoria para PME e cursos de gestão;
- ornadas consagradas a consultas com consultores comerciais da Áustria, República Checa e Eslováquia;
- reuniões de cooperação entre empresas na Áustria, República Checa e Eslováquia;
- apresentação da empresa no sítio Web (www.econet-platform.at).

Grupo destinatário

PME nas regiões fronteiriças austríacas–checas–eslovacas, em especial:

- PME inovadoras e empresas em fase de arranque nas áreas de produção, serviços industriais e investigação em novas tecnologias;
- mulheres dirigentes em projectos da região;
- empresas comerciais e exportadores/importadores;
- consultores.

Resultados esperados ou alcançados

Mais de 1 800 membros registados, mais de 3 900 participantes em grupos empresariais, seminários, jornadas consagradas a consultas e reuniões de cooperação. Todas as actividades são objecto de avaliação pelas empresas através de questionários.

Informação adicional

www.advantageaustria.org
www.econet-platform.at

Testemunho

Thomas Berger, CheckPoint Unternehmens & Finanzierungsberatungs GmbH, Viena

«Mesmo como uma pequena empresa podemos alargar com êxito o âmbito das actividades económicas num mercado além fronteiras. Para tal, é preciso dispor de alguém no novo mercado que partilhe a sua experiência e os seus conhecimentos e ajude a estabelecer os primeiros contactos comerciais. A Econet platform revelou-se a rede ideal para facilitar a internacionalização da nossa empresa, oferecendo a garantia de que não corremos riscos incontroláveis.»

Contacto

Herbert Stemper

Wirtschaftskammer Österreich/
Austrian Federal Economic Chamber
WIFI International Network (WIN)
Wiedner Hauptstraße 63
A-1045 Wien

Tel. (43-5) 909 00 45 55

Fax (43-5) 909 00 11 45 55

E-mail: herbert.stemper@wko.at

Rede de competências dos Países Baixos/Renânia do Norte-Vestefália INTER-NED

Tema, objectivo e zona geográfica onde é aplicável

Informação e aconselhamento generalizado para PME alemãs e neerlandesas a fim de apoiar relações económicas transfronteiriças no domínio do comércio externo.

Breve descrição da prática

O projecto liga cerca de 20 câmaras, organizações ligadas ao desenvolvimento empresarial, pólos tecnológicos e universidades de ambos os lados da fronteira. Reúne o seu conhecimento especializado, aproveitando esse conhecimento para expandir os contactos comerciais. Foram desenvolvidos diversos instrumentos nas zonas transfronteiriças da Alemanha e dos Países Baixos para apoiar as actividades das PME no domínio do comércio externo:

- plataforma em linha com informação generalizada bilingue sobre diversas organizações, destinada a PME;
- conferências de carácter informativo;
- ormação para os consultores das organizações parceiras;
- «pool» do conhecimento com informação técnica bilingue para PME;
- boletim informativo bilingue com informações de cariz comercial sobre o país vizinho destinado a PME;
- centro de consultoria para questões relativas a empresas neerlandesas ou alemãs onde estas obtêm resposta, a título gratuito, para as suas perguntas específicas.

As principais vantagens para os participantes são as seguintes:

- informação técnica actualizada no sítio Web;
- conferências de carácter informativo relacionadas com a prática;
- promoção da imagem das instituições participantes perante os seus membros;
- supressão da necessidade de consultores, graças ao serviço disponibilizado no sítio Web;
- balcão único para prestar informações às empresas, em geral, e às instituições interessadas.

Grupo destinatário

PME alemãs e neerlandesas e agentes económicos independentes.

Resultados esperados ou alcançados

- Foram publicados cerca de 800 artigos técnicos na plataforma em linha.
- Maior número de visitas qualificadas ao sítio Web (cerca de 110 000 em 2006).
- Aumento progressivo do número de pedidos de consultas ao ponto de contacto central (cerca de 360 em 2006); e cerca de 100 consultas dirigidas a parceiros de projecto.
- Participação muito positiva das PME em 25 conferências informativas.

Informação adicional

www.inter-ned.info

Testemunho

Alfred Marx, MEM Maschinenbau GmbH, Ahaus-Ottenstein

«Há quinze anos que desenvolvo actividades económicas com os Países Baixos. É preciso ser paciente e determinado, mas é evidente que também é necessário dispor de informações sólidas sobre o país e o mercado. Por diversas vezes, contei com o apoio da rede de competências NL/NW. Neste âmbito, foi desenvolvida uma estreita cooperação com as empresas neerlandesas e acabei por me tornar seu parceiro, em vez de ser seu cliente.»

Contacto

Hildegard Bongert-Boekhout

EU-Department
Kreishandwerkerschaft Borken
Wessumer Str. 30
D-48683 Ahaus

Tel. (49-2561) 939 80

Fax (49-2561) 93 98 19

E-mail: h.bongert@kh-borken.net

Comissão Europeia

Apoio à internacionalização das PME — Selecção de boas práticas

Luxemburgo: Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias

2008 — 44 p. — 21 × 29,7 cm

ISBN 92-79-03093-0

Como obter publicações comunitárias?

As publicações para venda produzidas pelo Serviço da Publicações estão disponíveis na «EU Bookshop» http://bookshop.europa.eu/, podendo encomendá-las através do agente de vendas da sua preferência.

Também pode solicitar uma lista da nossa rede mundial de agentes de vendas através do fax (352) 2929 42758.

NB-76-06-343-PT-C

Serviço das Publicações
Publications.europa.eu

ISBN 92-79-03093-0