

# INTERNACIONALIZAÇÃO: Metalomecânica e Habitat

## Tendências, desafios e oportunidades

18 de novembro, 2020

**Dr. Adriano Fidalgo**

Astrolábio, Orientação e Estratégia S.A.

**adrianofidalgo@astrolabio.com.pt**

# Tendências, desafios e oportunidades

Processo de  
Internacionalização

Ponto de partida

Constrangimentos,  
Motivações e  
Barreiras

Seleção, Entrada  
e Venda nos  
Mercado  
Externos

5 Passos para  
preparar a  
internacionalização  
do seu negócio

# Processo de Internacionalização

# Processo de Internacionalização: cuidados a ter

## Diagnóstico à organização

Conhecer recursos disponíveis

Identificar fatores fonte de vantagens competitivas

Identificar fatores que podem prejudicar a performance

## Análise do produto a internacionalizar

Internacionalizar produtos/serviços orientados para as suas competências centrais

## A empresa deve estar preparada

Ao nível da nível da sua capacidade financeira por forma a enfrentar os desafios originados pelo processo da internacionalização, mas também para realizar todos os processos a capacidade financeira

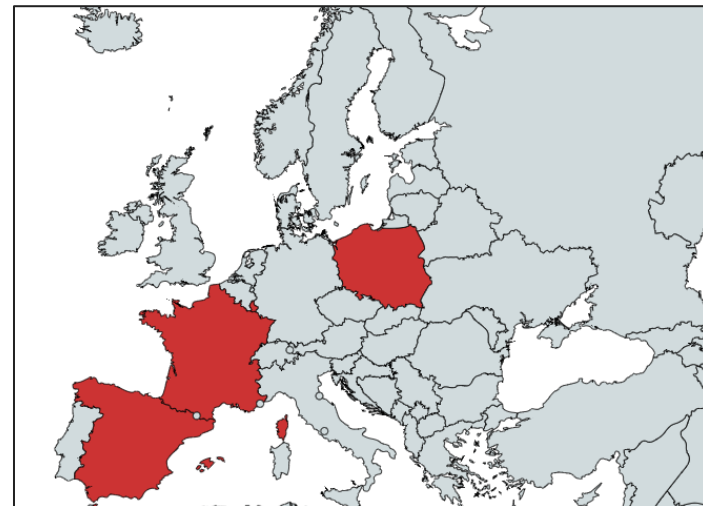
# Para onde internacionalizar?

**Fase Inicial**

Tendência para aproximação de mercados mais simples

- Penetração em mercados:
- Mercados mais familiares;
  - Mercados “vizinhos” em termos físicos e culturais;

**Com o aumento da experiência, o processo de internacionalização permite abordar mercados cada vez mais remotos em termos políticos, económicos e culturais**



# Situação Atual: Internacionalização da Metalomecânica e do Habitat

# Caracterização da Fileira Habitat Nacional

Fileira Habitat



Construção



Decoração



Design

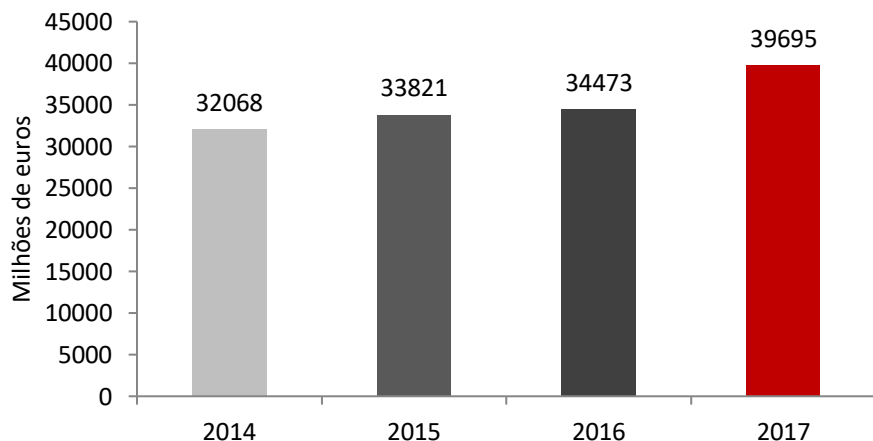


Climatização

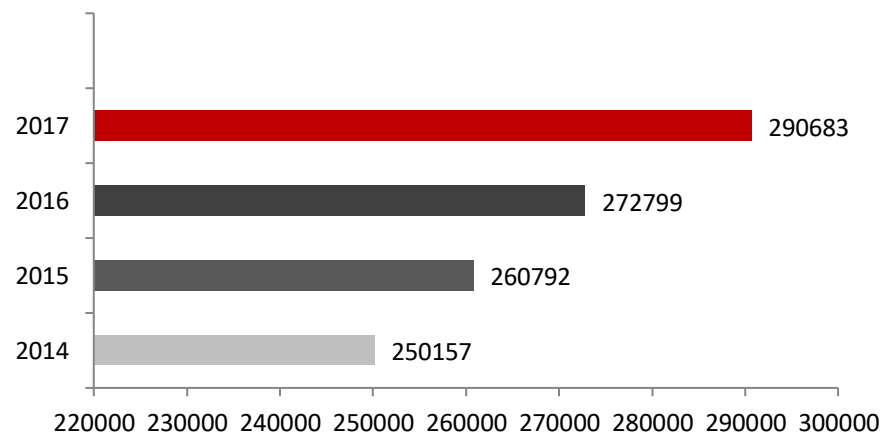


Planeamento urbanístico

## Volume de Negócios



## Número de Empresas



Fonte: dados retirados de Eurostat

# Caracterização da Fileira Metalomecânica

**Fileira Metalomecânica**

Indústrias Metalúrgicas de base

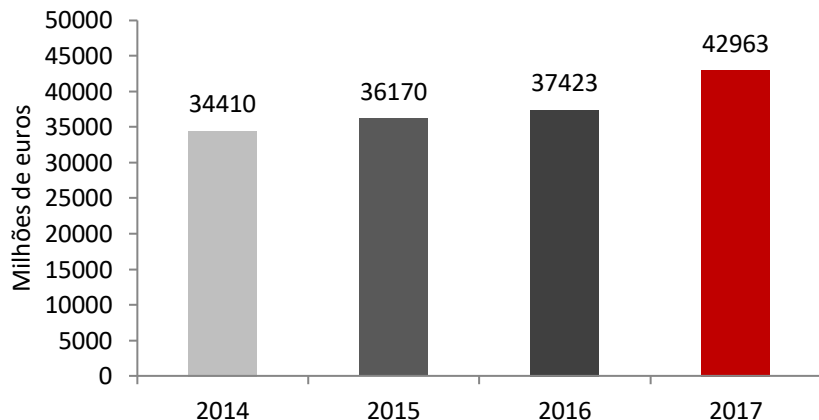
Fabricação de máquinas e equipamentos

Fabricação de veículos automóveis e componentes

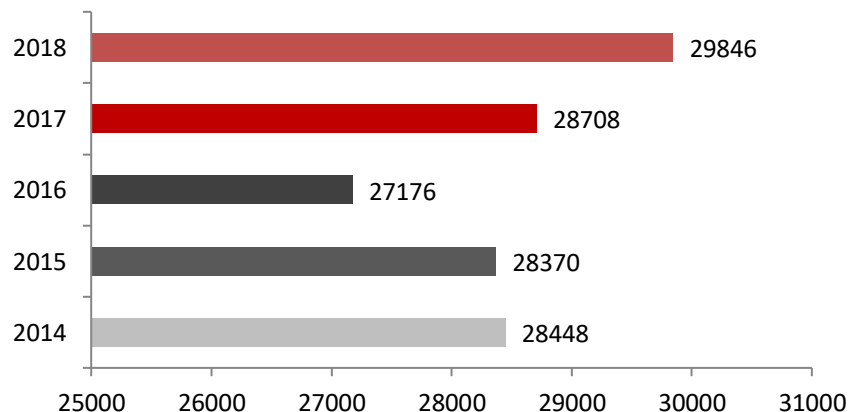
Fabricação de outros equipamentos

Fabricação de produtos metálicos exceto máquinas e equipamentos

## Volume de Negócios



## Número de Empresas



Fonte: dados retirados de Eurostat



# Situação atual da Fileira Habitat e metalomecânica

Os desafios estratégicos do Habitat e da Metalomecânica pressupõe investir em fatores competitivos:

- Qualidade, diferenciação, design e novos modelos de negócio;
- Recursos humanos qualificados;
- Reindustrialização /4.0;
- transição digital/ transição verde;
- I&DT, Inovação Aberta e coopetição (redes de cooperação);



# Constrangimentos, Motivações e Barreiras

# Constrangimentos da generalidade das PME



MASTER EXPORT

Ausência de acordos para evitar a dupla tributação	Diferenças culturais e linguísticas	Insuficiente grau de incentivos
Dificuldades em obter recursos qualificados	Diferenças significativas no modo de negociação	Mobilização de recursos financeiros
Desconhecimento dos mercados internacionais	Escassez de capital	Incapacidade de entrar em contacto com potenciais clientes no exterior
Restrições nos mercados externos	Diferenças políticas	Controlo sobre as trocas comerciais (impostos)
Taxas de câmbio	Atrasos e/ou estragos bem como complexidade na expedição ou distribuição de mercadorias	Diferenças nas especificações dos produtos nos mercados externos
Dificuldade de acesso a canais de distribuição eficazes	Dificuldades competitivas face à concorrência no mercado externo	

Para ambas as fileiras

Metalomecânica

Ambas as fileiras mas apenas para a Polónia

Fonte: adaptado de Deloitte & Aicep, 2014, p.7 ; Hollensen, 2011, citado por Verejão, 2013, pp. 30-31

aea  $\frac{4}{4}$   $\frac{0}{0}$



Cofinanciado por:

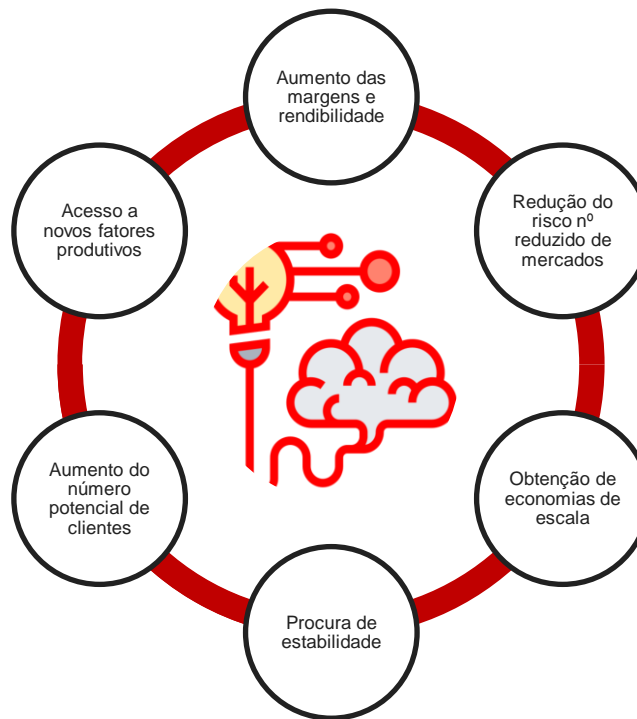
COMPETE 2020  
PROGRAMA OPERACIONAL COMPETITIVIDADE E INOVAÇÃO

PORTUGAL 2020

UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

# Motivações para a Internacionalização

**Motivações comuns às  
Fileiras da  
Metalomecânica e do  
Habitat**



# Barreiras à Entrada



**Características físicas do produto**



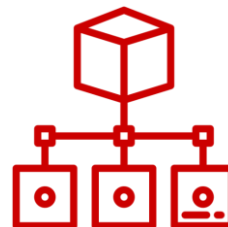
**Cultura**



**Barreiras administrativas e legais**



**Heterogeneidade**



**Canais de distribuição e sistemas de logística**

# Seleção, Entrada e Venda nos Mercado Externos

# Seleção dos Mercados – vantagens e desvantagens

Como?



Onde?



Quando?



É essencial para o sucesso da ação  
de internacionalização



Estudar os mercados, as suas  
características e os pontos fulcrais  
para obter sucesso

# Seleção dos Mercados – exemplo França



Pontos fortes:	Pontos Fracos:	Mercado de Continuidade:
<p>Localização geográfica estratégica; Setor terciário desenvolvido base industrial forte; Serviços públicos de qualidade; Força de trabalho qualificada e produtivo; Ambiente de negócios favorável ao investimento; Estrutura legal estável e transparente; Economia diversificada.</p>	<p>Taxas de imposto elevadas; Alto custo do trabalho; Peso dos regimes tributários e do trabalho; Alta taxa de desemprego (9,1% em 2018, PorData); Desigualdades crescentes; Gastos públicos elevados / dívidas públicas já significativas;</p>	<p>Intensificar trocas em veículos, mobiliário, plásticos, máquinas, aparelhos mecânicos, reatores nucleares, caldeiras, metais comuns (Ferro e Aço), e ainda, em materiais e construção.</p> <p>Produtos mais exportados para França em 2018:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Metalomecânica: veículos e outros materiais de transporte; máquinas e equipamentos; ferro e aço;</li> <li>• Habitat: mobiliário, plástico e construção</li> </ul>



# 5 Passos para preparar a internacionalização do seu negócio

# 5 passos para preparar a internacionalização do seu negócio

**1º**  
Avaliar a viabilidade do projeto

**2º**  
Estudar os apoios disponíveis à internacionalização

**3º**  
Estudar os Mercados selecionados

**4º**  
Definir um plano de internacionalização

**5º**  
Adaptar o produto/serviço ao país