

INSIGHT

UM OLHAR SOBRE A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS PME
2020

VERSÃO INTERATIVA



UMA EDIÇÃO

COM O PATROCÍNIO DE



RETURN
ON IDEAS

POWERED BY
E
MONITOR



MDS
Global
Insurance & Risk
Consultants

SoftFinança®
smarter companies, happier lives

yunit[®]
Consulting

ÍNDICE

PREFÁCIO

O OBSERVATÓRIO INSIGHT

1#
2020: ANO DE
PERSPETIVAS INVERTIDAS

2#
COVID 19 + PANDEMIA =
EXPETATIVAS GORADAS

3#
CONSEQUÊNCIAS
DO ESTADO DE EMERGÊNCIA
EM PORTUGAL

4#
DA NORMALIZAÇÃO À
RECUPERAÇÃO

5#
DINÂMICAS DE
AJUSTAMENTO

6#
O *MOOD*
EMPRESARIAL ATUAL

7#
INTERNACIONALIZAÇÃO

8#
O REDESENHAR DOS
MODELOS DE NEGÓCIO

9#
NOVOS PARCEIROS, APOIOS
E INCENTIVOS

10#
O *MOOD* DAS PME
INTERNACIONALIZADAS

11#
A AMOSTRA

PREFÁCIO



O Observatório Insight chega à sua quarta edição. Desde 2016 que esta é uma plataforma de grande importância para responder à necessidade de maior conhecimento sobre a internacionalização das PME portuguesas. Desde o início que o principal objetivo é compreender as dinâmicas de internacionalização, os níveis de confiança e as perspetivas de desenvolvimento futuro. Tudo isto para que possamos apoiar as nossas PME no futuro, olhando para o que se tem feito até aqui.

Esta é, provavelmente, a edição mais importante até ao momento porque estamos a viver uma fase crítica que veio alterar completamente a realidade das empresas.

Não é de estranhar, portanto, que o sentimento das empresas internacionalizadas se tenha alterado tanto quando comparado com o início do ano. É isso que nos demonstra a comparação com um inquérito realizado em fevereiro de 2020, onde 90% das empresas internacionalizadas afirmaram que este ano seria positivo ou muito positivo. Oito meses depois, em outubro, 47% das empresas inquiridas previam quebras superiores a 10%, quando no início do ano apenas 2% estimavam quebras na atividade internacional.

Este dado apenas demonstra a profunda alteração de cenário que a pandemia provocou. Mas é imperativo destacar um facto extraordinário que este Insight demonstra: **apesar das enormes incertezas em relação ao futuro, continua a existir otimismo e, acima de tudo, uma enorme resiliência.**

As empresas estão dispostas a enfrentar os desafios que se avizinhm para construir um futuro sustentável e estável. Têm também consciência dos obstáculos e da mudança de paradigma. Mas sozinhas, pouco ou nada poderão alcançar. O que este Insight demonstra é que todo o ecossistema económico deve remar para o mesmo lado, apoiando todos que dele fazem parte. A CCIP aqui estará para o fazer, apoiando as nossas empresas para que possam atravessar esta tempestade.



**BRUNO
BOBONE**

Presidente da CCIP



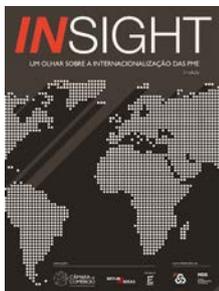
OBSERVATÓRIO INSIGHT



O Observatório InSight, promovido, desde 2016, pela Câmara do Comércio e Indústria Portuguesa (CCIP) em colaboração com o E-Monitor¹, é uma plataforma de conhecimento sobre a realidade das pequenas e médias empresas portuguesas (“PME”) internacionalizadas², que ambiciona, entre outras dimensões, compreender a dinâmica das suas atividades de internacionalização, o seu *mood* (indicador de confiança) e as suas perspetivas de desenvolvimento futuro.

Mais do que apenas um inquérito recorrente, o InSight ambiciona ser um espaço aberto e colaborativo de criação e disseminação de conhecimento que fomenta o potencial de internacionalização da economia portuguesa, promovendo o enriquecimento de debates públicos e alicerçando a atuação dos principais *stakeholders* envolvidos nesta vertente tão crítica da economia portuguesa.

**INSIGHT,
UMA FONTE DE
CONHECIMENTO
SOBRE A REALIDADE
DAS PME
INTERNACIONALIZADAS**



2019



2018



2017

¹ E-Monitor: Plataforma de investigação, criada e desenvolvida pela Return on Ideas, assente na existência de um painel de decisores pertencentes ao tecido empresarial português, com base no qual se desenvolve, de forma sistemática, um conjunto de produtos de conhecimento sobre a realidade das micro, pequenas e médias empresas em Portugal (www.e-monitor.pt).

² Urge clarificar que o InSight não reflete a realidade integral da atividade “exportadora” da economia portuguesa, que existe muito para além da realidade das PME e que tem em setores como o Turismo um peso muitíssimo relevante (não contemplado nas amostras trabalhadas). O InSight foca-se no subconjunto do tecido empresarial exportador composto por Pequenas e Médias Empresas, um número percentualmente muito expressivo do total de empresas exportadoras, mas que não tem um contributo proporcional para o total das exportações (para o qual concorrem, de forma muitíssimo expressiva, várias grandes empresas).



Pretende-se contribuir com uma nova camada de conhecimento sobre os comportamentos das empresas internacionalizadas e dos seus gestores, para uma compreensão quantitativa dos Porquês, dos Como, dos Desafios e Estados de Alma de quem, a partir de Portugal, gerindo empresas internacionalizadas, atua em mercados externos.

O presente Paper sintetiza os resultados do 5.º Grande Inquérito Anual do InSight³, especialmente desenhado para compreender os impactos (do que apelidámos) da “crise da Covid” na atividade das PME portuguesas internacionalizadas.

COMPREENDER EM SÉRIE LONGA O MOOD DAS PME INTERNACIONALIZADAS NUM MOMENTO EM QUE A PANDEMIA COVID DETERMINA UMA PROFUNDA CRISE DO COMERCIO GLOBAL



**TRABALHO DE CAMPO
DESENVOLVIDO ENTRE
8 DE SETEMBRO E 9 DE
OUTUBRO DE 2020.**



**463 EMPRESAS
RESPONDERAM À
TOTALIDADE DAS
PERGUNTAS, DAS
QUAIS 339 ESTÃO
INTERNACIONALIZADAS.**



**47 PERGUNTAS
PERMITIRAM UMA
VISÃO DETALHADA DO
PERÍODO DE CRISE QUE
AS EMPRESAS VIVERAM
ENTRE MARÇO E O
ARRANQUE DO ESTUDO.**



**ANALISÁMOS AS
PERSPETIVAS
DE MÉDIO E
LONGO PRAZO,
RELATIVAMENTE AO
FUTURO DAS SUAS
ATIVIDADES NACIONAIS
E INTERNACIONAIS.**

³ No arranque de 2020, num momento em que ainda não se projetava o risco da Covid-19 extravasasse a China, foi realizado o 4º Grande Inquérito Anual do InSight. Em face do subsequente advento da Pandemia da Covid-19 tomou-se a decisão de não editar os seus resultados por, naturalmente, terem perdido acuidade. Não obstante, ao longo deste Paper, alguns dos resultados do 4º Inquérito são usados como evidência do que era o ponto de partida para um 2020 que se perspetivava muito positivo.



**CÂMARA DE
COMÉRCIO**

CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA PORTUGUESA

Há um plano para apoiar a internacionalização do seu negócio em 2021!

Plano de Ações Internacionais

Na CCIP vai encontrar uma equipa pronta para impulsionar o seu negócio além-fronteiras, de forma individual e personalizada!

Email: internacional@ccip.pt Telefone: +351 213 224 050



2020 ANO DE PERSPETIVAS INVERTIDAS

1

À entrada de 2020, o *Mood* era estruturalmente positivo. No 4.º inquérito realizado (em fevereiro de 2020), imediatamente antes do início da pandemia, 66% dos inquiridos evidenciavam um *Mood InSight*¹ positivo (24% neutro e apenas 10% pessimista).

¹ O índice *Mood InSight*, é um indicador proprietário, indicador sintético que reflete o grau de otimismo e de confiança dos decisores relativamente ao negócio/empresa. Pretende conjugar a visão que os inquiridos têm sobre a situação presente, das suas empresas e as perspetivas que têm para o futuro. O Algoritmo de cálculo é explicado adiante no presente documento.



**COMPARAÇÃO COM
OS ANOS ANTERIORES:**



GRÁFICO 4

**Como encarava a atividade global
(nacional + internacional) da empresa,
antes do aparecimento da Crise da Covid-19 (N20=339)**

Seria um ano positivo de forte crescimento



Seria um ano positivo com algum crescimento



Seria um ano normal, sem sobressaltos



Seria um ano difícil



Seria um ano de alguma retração



90%

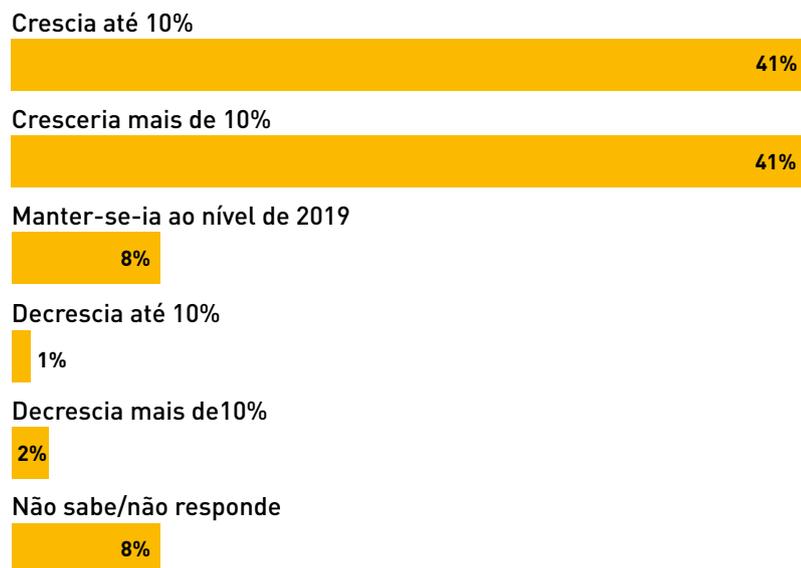
**ANUNCIAVAM
PERSPETIVAS DE
CRESCIMENTO**

Nessa data, as expectativas relativamente ao conjunto da atividade das empresas (mercado interno e atividade internacional) eram amplamente positivas, com quase 90% dos inquiridos a enunciar perspetivas de crescimento (45% dos quais antecipando um “forte crescimento”).



GRÁFICO 5

Perspetiva de evolução do volume de negócios da atividade global (nacional + internacional) antes da crise da Covid-19 (N20=339)

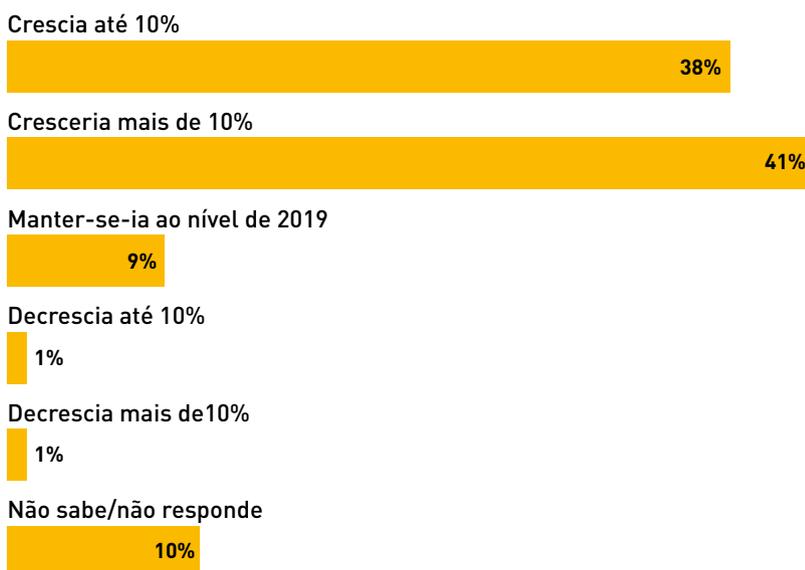


O NÚMERO DE EMPRESAS INQUIRIDAS QUE, EM FEVEREIRO, PROJETAVA QUÉBRAS DE FATURAÇÃO EM 2020 ERA RESIDUAL

A *performance* projetada para a atividade internacional era também ela de forte crescimento, com 38% dos respondentes a antecipar taxas de crescimento superiores a 10%. O ritmo de crescimento que o InSight testemunhou ao longo dos últimos quatro anos ir-se-ia manter (em circunstâncias normais).

GRÁFICO 6

Perspetiva de evolução do volume de negócios da atividade internacional antes da crise da Covid-19 (N20=339)



INOVAÇÃO & CRESCIMENTO: O GRANDE DESAFIO DAS PME



UMA PERSPETIVA DE CRESCIMENTO...MAS DESAFIANTE

Previamente, em estudos anteriores, enunciámos a hipótese de que se poderia estar a entrar num novo estágio mais desafiante e complexo para as PME internacionalizadas. Essa hipótese mantinha-se em fevereiro de 2020 – com 73% dos inquiridos a afirmarem que “nos próximos anos a empresa teria que inovar de forma estrutural para manter a sua competitividade em mercados internacionais”.

Mais, 54% dos inquiridos afirmaram que o “setor onde atuam estava a recriar-se de forma estrutural, por força de questões regulamentares, tecnológicas e de inovação das cadeias de valor, e essa recriação desafiava a internacionalização da empresa” – numa clara evidência de que este novo estágio não só exigia a estas empresas inovação, mas também uma capacidade de adaptação às rápidas transformações dos setores onde atuam.

GRÁFICO 7

Indique o grau de concordância com as seguintes frases, numa escala de 1 a 5 em que 1 corresponde a “discordo totalmente” e 5 “concordo totalmente” (respostas *Top Bottom 2* correspondem ao somatório das respostas 4 e 5, N19=316)

Nos próximos anos, a empresa tem que entrar em novos estágios de internacionalização, com presenças físicas em alguns dos seus principais mercados



Nos próximos anos a empresa tem que inovar de forma estrutural para manter a sua competitividade em mercados internacionais



O setor em que actuo está a recriar-se de forma estrutural, por força de questões regulamentares, tecnológicas e de inovação das cadeias de valor, e essa recriação desafia a internacionalização da empresa



A atuação na generalidade dos mercados internacionais é cada vez mais difícil por força do aumento da concorrência, nomeadamente de empresas chinesas e de mercados



■ 2019 ■ 2018

RISCO CIBERNÉTICO – UMA PRIORIDADE PARA OS EMPRESÁRIOS

O número de incidentes cibernéticos em Portugal e no mundo têm aumentado progressiva e exponencialmente nos últimos anos. Se esta tendência era notória e preocupante, o surto pandémico que vivemos exacerbou-a para proporções nunca antes vistas e nem sequer antecipadas.

Segundo os dados mais recentes do Gabinete de Cibercrime da Procuradoria Geral da República, em 2020 foram registadas mais denúncias de crimes cibernéticos do que no período de 2017 a 2019.

A necessidade de reduzirmos a exposição ao risco de contágio e combater a propagação do vírus, empurrou-nos a todos, para um mundo virtual e tornaram-nos fortemente dependentes de sistemas informáticos e de trabalho remoto.

Os cibercriminosos aproveitaram e exploraram este contexto mais favorável para causar disrupção e maximizar danos e lucros indevidos.

O risco cibernético deixou de ser uma abstração para passar a ser uma realidade. É, assim, pois crítico para o sucesso e continuidade dos negócios que os riscos cibernéticos, pelo seu potencial danoso, seja objeto de cuidada análise e gestão e, a sua gestão, elevado para um patamar estratégico.

A atividade de gestão de risco cibernético das empresas abrange, forçosamente, a sua transferência para o mercado segurador, através do seguro cyber, de forma a aumentarem a sua resiliência e garantirem a continuidade das suas operações e atividades.

É de salientar que o seguro cyber não substitui nem exclui os mecanismos de segurança e os planos eficazes de resposta a incidentes; como também estes, não tornam o seguro desnecessário ou redundante. Estas realidades complementam-se. Aliás, é já um facto indiscutível que a maioria dos incidentes resulta, por

variadíssimas razões e formas, do erro humano (por exemplo, a simples perda de um portátil ou de um telemóvel); e não, unicamente, de problemas na infraestrutura de segurança.

Em suma, a gestão e transferência desse risco é, não só um factor crítico de sucesso, mas inclusivamente de sobrevivência e continuidade dos negócios.

Leia aqui o [artigo completo](#) e descubra como o seguro cyber pode ajudar a proteger a sustentabilidade da sua empresa.

INSURANCE BROKERAGE

RISK CONSULTING



**There is
one point
that
connects
us all.**

REINSURANCE

ALTERNATIVE RISK TRANSFER
& CAPTIVE SOLUTIONS

mdsgroup.com

Portugal | Brazil | Spain | Angola | Mozambique | Malta | Switzerland
Global Footprint through Brokerslink



COVID-19 + PANDEMIA = EXPETATIVAS GORADAS

2

O advento da crise Covid-19, cujos impactos nas PME internacionalizadas analisaremos, em detalhe, adiante, determinou uma célere e radical revisão das expetativas dos gestores relativamente ao que seria a *performance* das suas empresas no decurso de 2020.



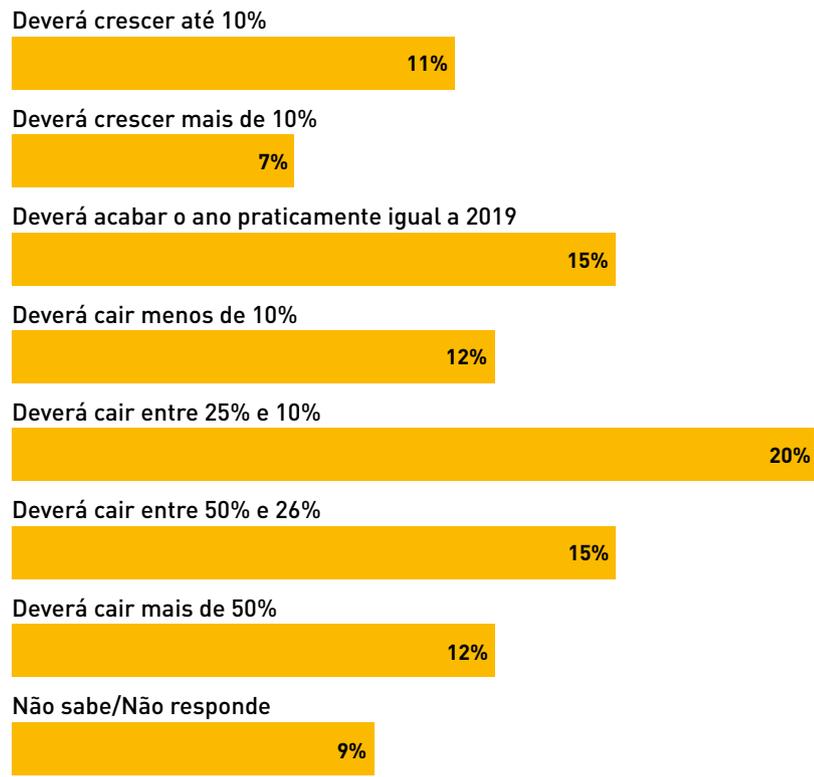
A DUREZA DA PERDA É ABSOLUTAMENTE BRUTAL, SEM PARALELO COM NENHUMA CRISE DE QUE TENHAMOS REFERÊNCIAS NO PASSADO PROXIMO.

Focando, em particular, na atividade internacional, passámos de 79% dos respondentes a referir expetativas de crescimento (em fevereiro) para quase 60% a antecipar, então, (no arranque de setembro) quedas na faturação.

Sendo evidente que há alguns graus de assimetria entre as empresas inquiridas – 18% afirmam uma expetativa de crescimento em 2020 (destes, 7% um crescimento maior do que 10%), e 15% antecipam que a atividade internacional venha a acabar o ano de 2020 praticamente igual a 2019, a verdade é que são maioritários – 60% – os inquiridos que antecipam quebras.

GRÁFICO 8

Expetativas quanto à *performance* da atividade internacional no final de 2020 (N=339)



27%

DA AMOSTRA PREVÊ QUEBRAS SUPERIORES A 25% (DOS QUAIS 12% DOS INQUIRIDOS ANUNCIA QUEBRAS SUPERIORES A 50%).



CONSEQUÊNCIAS DO ESTADO DE EMERGÊNCIA EM PORTUGAL

3

A crise Covid-19 assume uma fisionomia inédita. Tendo sido despoletada por uma espécie de decreto, quase global, (Ásia, Europa, Estados Unidos), de Estado de Emergência (e em alguns contextos, o encerramento de fronteiras), teve como dinâmica fundadora uma radical quebra / interrupção da atividade de um imenso número de empresas num largo espectro de setores.



73% DOS INQUIRIDOS REFERIRAM TER TIDO QUEBRAS NA ATIVIDADE DA EMPRESA (NACIONAL E INTERNACIONAL). PARA 38% DESTES, A QUEBRA FOI SUPERIOR A 25%. PARA 9%, A QUEBRA SITUOU-SE ENTRE 25% E 50%. PARA 7% A QUEBRA FOI SUPERIOR A 75% E PARA 6% A SUSPENSÃO FOI QUASE TOTAL

80%

DECLARAM QUEBRAS NA ATIVIDADE

58%

DOS INQUIRIDOS DECLARAM QUEBRAS SUPERIORES A 25%

GRÁFICO 9

Pico da quebra da atividade internacional (N20=339)

A atividade aumentou até 10%



A atividade aumentou mais de 10%



A atividade não caiu



A atividade caiu menos de 10%



A atividade caiu entre 25% e 10%



A atividade caiu entre 50% e 26%



A atividade caiu entre 75% e 51%



A atividade caiu mais de 75%



A atividade baixou praticamente para zero



Na vertente da atividade internacional, por força de bloqueios ainda mais radicais ao funcionamento do comércio internacional, as quebras foram mais transversais e mais expressivas.

Para cerca de 18% a atividade internacional foi praticamente suspensa. As quebras na atividade internacional foram consequência de um instantâneo e expressivo reconfigurar do funcionamento dos mercados de comércio internacional.

- A procura “desapareceu” – 51% das empresas afirma ter-se confrontado com uma contração imediata da procura (redução do número de encomendas)
- A logística “bloqueou” – 17% dos inquiridos experimentaram dificuldades em escoar produtos para fora da União Europeia

GRÁFICO 10

Impactos na atividade internacional (resposta múltipla) – (N=339)

Contração na procura (p.e. redução do número de encomendas)

51%

Dificuldades de acesso a matérias primas e componentes por paragens dos fornecedores

21%

Aumento dos custos de transportes

21%

Dificuldades em manter a atividade produtiva (produtos e/ou serviços) e consequentes atrasos na produção/entrega aos clientes

18%

Dificuldade de escoamento de exportações para países fora da União da Europeia

17%

Aumento dos custos das matérias primas e componentes

13%

Dificuldades de acesso a matérias primas e componentes por limitações na cadeia de transportes (p.e. falta de transportes aéreos e marítimos)

13%

Dificuldade de escoamento de exportações para países da União da Europeia

12%

Necessidade de fechar escritórios e operações em mercados internacionais

5%

Cancelamento de feiras e encontros empresariais com potenciais clientes e fornecedores

52%

Dificuldade de manter a atividade comercial de vendas e angariação de novos clientes por força da impossibilidade de viajar

48%

Atrasos nos pagamentos de clientes

25%

Não houve dificuldades relevantes

10%

Outras

4%

UMA PARAGEM RADICAL DA ATIVIDADE INTERNACIONAL SEM TEMPO PARA QUALQUER AJUSTAMENTO OPERACIONAL OU ESTRATEGICO

Como agravante, ditando uma grande dificuldade de recuperar vendas de forma expedita, a generalidade das empresas viu-se “impossibilitada” de desenvolver uma atividade comercial normal.

Apenas 10% dos inquiridos afirma não ter tido dificuldades relevantes na execução da sua atividade internacional, nos meses subsequentes ao decretar do Estado de Emergência.

52%

DOS INQUIRIDOS DIZEM TER SIDO IMPACTADOS PELO CANCELAMENTO DE FEIRAS E ENCONTROS COMERCIAIS COM POTENCIAIS CLIENTES (E FORNECEDORES)

48%

EXPRESSARAM DIFICULDADES EM MANTER A ATIVIDADE COMERCIAL DE VENDAS E ANGARIAÇÃO DE CLIENTES (NOVOS) POR FORÇA DA IMPOSSIBILIDADE DE VIAJAR





Exponenciando esta dimensão de “crise de procura” (e de limitação da capacidade / atividade comercial), foram vários os impactos, também eles imediatos, sentidos pelos inquiridos no funcionamento das cadeias de valor das suas empresas.

Dificuldades de acesso a matérias-primas e componentes, por paragens dos fornecedores, foram referidas por 21% das empresas. Adicionalmente, 13% assumiram dificuldades de acesso a matérias-primas e componentes, por força de limitações nas cadeias de transporte. Também 13% se sentiram pressionados, em termos de margens, pelo aumento dos custos das matérias-primas e componentes.

EM SÍNTESE, OS NÚMEROS ILUSTRAM UMA CRISE MULTIFACETADA, QUE PRESSIONA CUSTOS, CONDICIONA CAPACIDADE PRODUTIVA E LIMITA, MUITO SIGNIFICATIVAMENTE, A PROCURA

A dimensão e natureza da crise que assim se configurou obrigou uma grande maioria das empresas a ajustar as suas operações tentando reduzir as respetivas estruturas de custos.

13%

PARARAM ESTRUTURALMENTE A ATIVIDADE

30%

RECORRERAM A MECANISMOS DE LAYOFF PARA BALANCEAR A ESTRUTURA DE CUSTOS

GRÁFICO 11

Impacto da pandemia e o decretar do Estado de Emergência na atividade operacional da empresa (escolha múltipla) (N=339)

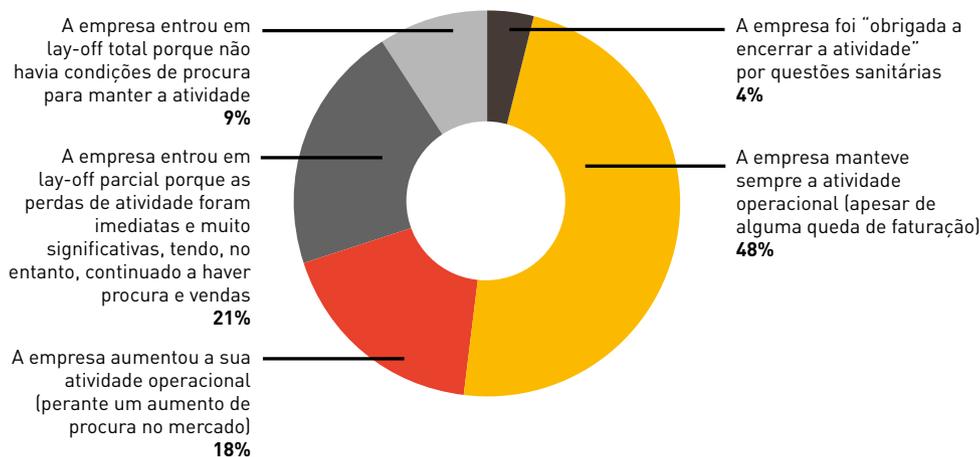




GRÁFICO 12

Medidas que a empresa adotou ou pensa vir adotar para responder à quebra da atividade (escolha múltipla) (N=339)



Os ajustamentos operacionais foram também impostos pelo contexto de Crise Sanitária que emergiu: 46% das empresas passaram a adotar, sempre que possível, modelos de teletrabalho; 39% criaram Planos de Contingência para mitigação de riscos sanitários.

O momento do “Estado de Emergência”, foi, naturalmente, marcado pela necessidade das empresas de adotarem medidas, também elas de emergência, atinentes à “defesa das tesourarias”.

Apesar de 32% dos inquiridos afirmarem não ter recorrido a nenhuma medida de apoio à recuperação, a grande maioria explorou mais do que uma linha de atuação, para maximizar a capacidade de equilíbrio das respetivas posições financeiras.

36%

IMPLEMENTARAM
MODELOS DE LAY-OFF
SIMPLIFICADO

23%

BENEFICIARAM DE
MORATÓRIAS DE
JUROS E REEMBOLSOS
DE ALGUNS DOS SEUS
CRÉDITOS BANCÁRIOS

14%

RECORRERAM A
FUNDOS/INCENTIVOS
PÚBLICOS AO
INVESTIMENTO

18%

RECORRERAM A
LINHAS DE CRÉDITO
BONIFICADO

14%

SUSPENDERAM /
ADIARAM OBRIGAÇÕES
TRIBUTÁRIAS

Que futuro tem uma companhia tecnológica sem web?

30 anos depois, podemos afirmar que é um bom futuro! Em 1990, quando a SoftFinança iniciou a sua actividade como empresa de TI (tecnologias de informação, como se dizia), a world wide web era um projecto restrito e ainda faltava inventar o web browser. Foi

o ano em que a McDonald chegou a Moscovo e que Nelson Mandela foi libertado. O ano em que a Alemanha voltou a ser só uma.

Mas mesmo sem web, a SoftFinança desenvolveu soluções de software para os maiores bancos portugueses e rapidamente se tornou uma referência no sector pela inovação e segurança das suas propostas.



Nestas 3 décadas muito mudou no mundo e nas tecnologias de informação. Do dinheiro de plástico ao verde-código-verde e ao desconto-em-cartão, que agora nos chega no smartphone, a SoftFinança tem estado sempre presente nas inovações tecnológicas que me-

lhoram a nossa vida.

Integrando as melhores tecnologias disponíveis nas soluções que desenvolve, a SoftFinança está presente em 3 continentes, oferecendo propostas inovadoras para os mais variados sectores.

E quando a internet deixar de ser a melhor solução, de certeza que a SoftFinança vai estar a usar a tecnologia do futuro.



SoftFinança®

smarter companies, happier lives

softfinanca.com



DA NORMALIZAÇÃO À RECUPERAÇÃO

4

Depois de um momento de quebra abrupta da atividade, observou-se uma paulatina retoma da atividade, num processo em que, a normalização e a recuperação para níveis pré-Covid-19, ainda estão muito longe de se concretizar para a maioria das empresas, na generalidade dos setores.



23%

DAS EMPRESAS DECLARARAM QUE A RECUPERAÇÃO (EM “GRANDE PARTE”) JÁ SE HAVIA CONCRETIZADO NO INÍCIO DE OUTUBRO

De forma mais expressiva, 59% dos inquiridos dividiam-se entre os que afirmaram ter uma recuperação inexpressiva e aqueles que afirmaram

estar (apenas) no arranque da recuperação, mas, ainda, com prevalência de quebras expressivas. Deve olhar-se com preocupação para o facto de que, mesmo antes do adensar da crise pandémica (marcante a partir de meados de outubro) a amostra incluía cerca de 20% de empresas que antecipavam que o pior da crise ainda estará para vir.

Neste contexto, e centrando a discussão sobre as

perspetivas de recuperação da atividade internacional, observou-se um relativo otimismo expresso no facto de 54% dos inquiridos projetarem a recuperação para níveis pré-Covid já entre 2021/2022 (recorde-se que o inquérito foi concretizado entre setembro e o início de outubro, antes do adensar da crise sanitária e da multiplicação de novas medidas de “confinamento” em quase toda a Europa).

Numa evidência da natureza assimétrica da Crise que se está a viver, percebe-se a enorme dimensão do “desafio de recuperação ainda por concretizar”.

GRÁFICO 13

A realidade presente face ao pico da quebra da atividade – (N20=339)

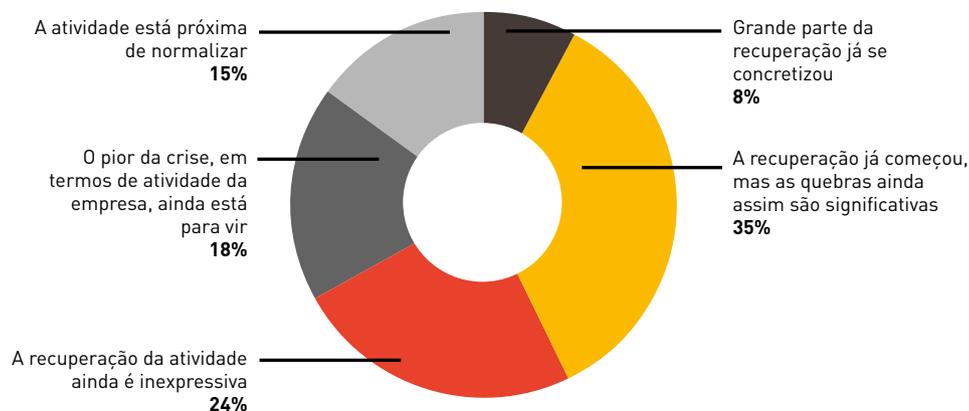


GRÁFICO 14

Tempo de recuperação total da atividade internacional da empresa (N20=339)



21%

PROJETAM QUE O REGRESSO AOS NÍVEIS DE 2019 DEMORARÁ MAIS DE 3 ANOS A ALCANÇAR

A ATIVIDADE INTERNACIONAL // PERSPETIVAS SOBRE O FECHO DO ANO 2020



Da conjugação entre a morfologia das quebras e as dinâmicas da recuperação já observadas, as perspetivas, expressas pelos inquiridos, para o fecho de 2020 são, em face do supra exposto, sintomáticas de uma crise assimétrica.

Há, apesar da gravidade e universalidade da crise, 18% de respondentes que projetam crescimento da atividade internacional em 2020 (destes, 7% antecipam um crescimento superior a 10%).

Para 15% dos inquiridos a atividade internacional deverá acabar o ano de 2020 praticamente igual a 2019.

No extremo oposto, para aproximadamente 60% das empresas, a maioria expressiva dos respondentes, a perspetiva é de quebra, sendo que para 27% as quebras antecipam-se superiores a 25% e para 12% superiores a 50% – evidência da existência de um imenso número de empresas profundamente impactadas.

GRÁFICO 15

Expetativas quanto à performance da atividade internacional no final de 2020 (N=339)





DINÂMICAS DE AJUSTAMENTO

5

O tempo que passou desde o início da crise (desde meados de março de 2020) é, ainda, curto para que grandes ajustes estratégicos ou, até mesmo, operacionais já se tenham concretizado.



72%

DOS INQUIRIDOS IRÃO PROMOVER A “ACELERAÇÃO E A DIGITALIZAÇÃO DA EMPRESA” NUM PROCESSO CRÍTICO PARA ASSEGURAR A CONTINUIDADE POSSÍVEL DA ATIVIDADE COMERCIAL



60%

CONSEGUIRAM, DE FORMA EXPEDITA, REDUZIR OS CUSTOS E INEFICIÊNCIAS PARA DEFENDER A RENTABILIDADE DOS SEUS NEGÓCIOS



33%

FOCARAM-SE NA TENTATIVA DE FIDELIZAR RELAÇÕES COM CLIENTES



21%

REFEREM O MESMO RELATIVAMENTE AOS FORNECEDORES, SENDO QUE 18% ASSUMIRAM TER DIVERSIFICADO, COM SUCESSO, A SUA BASE DE FORNECEDORES

Vivemos tempos ainda imersos em múltiplas incertezas que impedem a generalidade dos gestores de perceber o panorama em que o futuro das suas atividades internacionais se projetará.

Que mercados internacionais (geografias) recuperarão mais depressa e que outros atravessarão longos tempos de profunda crise? Quando se normalizará a circulação internacional de pessoas? Que condicionantes políticas irão impactar cadeias de valor “dependentes” da China? Que real efetividade terão os apoios públicos ao abrigo da “Bazuca”? São algumas das perguntas para as quais as empresas ainda não conseguem ter respostas sólidas que as enquadrem na construção de planos de médio-longo prazo.

Neste contexto, o foco foi colocado na defesa da continuidade e resiliência da atividade e da cadeia de valor, concretizando um conjunto de desígnios que, não obstante a dureza da crise, se avaliam como positivos.

GRÁFICO 16

Impactos positivos do processo de ajustamento na atividade da empresa – (escolha múltipla) (N20=339)





O MOOD EMPRESARIAL ATUAL

6

No momento em que o inquérito foi realizado (entre 8 setembro e 9 de outubro) os respondentes estavam, a julgar pelas respostas, na sua maioria, otimistas, relativamente ao futuro de médio prazo (2-3 anos) da atividade internacional das suas empresas: 46% afirmavam otimismo por acreditarem que a empresa sairia mais forte, com maior potencial de crescimento da crise. Outros 14% também otimistas, assumiam-se confiantes numa recuperação rápida e integral à “realidade pré-Covid”.



Em mais uma expressão de uma realidade assimétrica, o “pessimismo” afirmava-se também como um sentimento muitíssimo mais acentuado do que em anteriores edições do InSight – expresso por 29% dos inquiridos, que antecipam “uma crise da qual se passará bastante tempo a recuperar”. Ainda assim, refira-se que, apenas 4% se declararam “muito pessimistas” temendo impactos da crise longos e de difícil recuperação.

Genericamente, e no que aparenta poder ser um paradoxo face aos níveis de otimismo expressos pelos inquiridos, o quantitativo confronta-nos com gestores profundamente conscientes dos “impactos relevantes nos mercados” (49% das empresas espera impactos grandes ou muito grandes com perdas relevantes de atividade e faturação e prejuízos consequentes).

Face à amplitude dos desafios de redesenho de modelos de negócio que os impactos mapeados têm subjacentes, inferimos que a positividade, o otimismo dos respondentes, poderá assentar na crença das suas capacidades de ajustar o modelo de negócio, e beneficiar de processos de insolvência que reduzam a sua concorrência.

COMPREENDER ESTA POLARIZAÇÃO DE MOODS EXIGE QUE SE APROFUNDE A ANÁLISE DOS IMPACTOS E TRANSFORMAÇÕES NOS MERCADOS, CADEIAS DE VALOR E MODELOS DE NEGOCIO QUE OS INQUIRIDOS PROJETAM FACE A MORFOLOGIA DA CRISE COVID QUE SE VIVE

GRÁFICO 17

Sentimento relativo ao futuro da empresa
(nos próximos 2-3 anos) (N20=339)



GRÁFICO 18

Como avalia o impacto que a crise da Covid-19
terá no futuro da atividade global (nacional +
internacional) da sua empresa (N20=339)





Esta visão, relativamente positiva do futuro, torna-se mais negativa quando o *zoom* é colocado na vertente da atividade internacional das empresas inquiridas.

No que se prende com a expectativa de evolução dos impactos na atividade internacional, o cenário agregado é bastante menos positivo. Se é certo que 15% afirmam que a atividade não foi, nem deverá ser, muito impactada e que 21% projetam uma recuperação relativamente rápida, não obstante uma forte quebra, a grande maioria dos respondentes projeta realidades mais desafiantes:

26%

IGUALMENTE CONFRONTADOS COM FORTES QUEBRAS NÃO ANTECIPAM RECUPERAÇÃO A CURTO MÉDIO PRAZO

- 38% projetam um futuro de quebra, apesar de não terem, até ao momento, sido muito impactados – prevalecendo o *mood* positivo - reflexo da antecipação de uma “grande crise global” para além das condicionantes presentes de um mundo Covid.

PARADOXO: PREVALÊNCIA DE ALGUM OTIMISMO VS RECONFIGURAÇÃO DE UMA NOVA DINÂMICA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

Os inquiridos têm claro que “enquanto não se der a reabertura das fronteiras, a normalização das viagens internacionais e das feiras, a atividade internacional estará profundamente condicionada – **7,7** (média de concordância). Em termos práticos, assumem, que as condições mínimas da retoma ainda não estão asseguradas (não sendo fácil prever quando venham a estar). Um grau de **5,3** de média de concordância com a hipótese de que o provável “advento de uma crise global condicionará a procura, com muitos clientes de diversos mercados geográficos a atravessar crises profundas” deixa claro que os gestores inquiridos ponderam o risco de atuar em mercados com fortes crises de procura.

Antecipam, também, que “o comércio global será fortemente impactado por problemas nas cadeias de valor e nos sistemas de transporte e logística – **6,9** (média de concordância), numa dinâmica que impactará, de forma significativa, os seus modelos de negócios.

GRÁFICO 19

Como avalia o impacto que a crise da Covid-19 já teve na atividade internacional da empresa (N20=339)

A atividade internacional teve uma forte quebra que vai ser muito difícil de recuperar no curto e médio prazo



A atividade internacional teve uma forte quebra, mas a recuperação deverá ser relativamente rápida



A atividade internacional manteve-se, mas no futuro próximo poderá cair com o agravar da crise global



A atividade internacional não foi, nem será, muito impactada





GRÁFICO 20

Grau de concordância relativamente às perspetivas de evolução da atividade internacional, sendo que 1 equivale a “discordo totalmente” e 10 “concordo totalmente” (N20=339)

Enquanto não se der a reabertura das fronteiras, a retoma das viagens internacionais e das grandes feiras setoriais a atividade internacional estará profundamente condicionada

7,7

O comércio global será fortemente impactado por problemas nas cadeias de valor e nos sistemas de transporte e logísticos

6,9

Alterações estruturais de mercado que se vinham consubstanciando em torno da temática da sustentabilidade sairão reforçadas no atual contexto

6,3

A atividade internacional da empresa vai demorar vários anos a recuperar porque a crise global condicionará a procura, com muitos dos clientes a atravessar crises profundas

5,3

A abertura de novos mercados tornar-se-á ainda mais difícil pelos riscos que encerra e porque a concorrência será ainda maior

5,1

Com o impacto financeiro da crise a capacidade de investimento da empresa reduzir-se-á significativamente, o que tornará mais difícil a capacidade de inovar na oferta e de abrir novos mercados

5,0

A China será uma grande derrotada desta crise porque muitas empresas, de diferentes países, tentarão reduzir a dependência que dela têm

4,9

O nível da atividade internacional da empresa nunca mais será o mesmo porque o comércio global, como um todo, se reduzirá e porque as “guerras comerciais” aumentarão

4,7

A atividade internacional da empresa vai demorar vários anos a recuperar porque depois de abandonarem alguns mercados será muito difícil ter capacidade de investimento para os reabrir

4,6

A atividade internacional da empresa vai demorar anos a recuperar porque a empresa perderá competitividade face a concorrentes com maior capacidade financeira

4,6

A competitividade da empresa diminuirá porque os custos das matérias primas e dos transportes aumentarão

4,6

**PERSPETIVAS
DE UM AMPLO
CONJUNTO DE
TRANSFORMAÇÕES
DO ENQUADRAMENTO
DA ATIVIDADE
INTERNACIONAL**



Numa outra ótica de cenarização do futuro, os inquiridos, que se reveem nas hipóteses macro, hipóteses de aceleração de transições em curso, designadamente da energética / ambiental / sustentabilidade, expressam uma concordância de 6,3 – com a ideia de que “as alterações estruturais de mercado que se venham consubstanciando em torno da temática da sustentabilidade sairão reforçadas” (com pressões operacionais, logísticas, na cadeia de valor).

Aos olhos dos gestores inquiridos, a macro reconfiguração/crise do “comércio global” (e da procura subjacente) que assim projetam, tem implícito múltiplos riscos cuja verificação será profundamente desafiante, determinando a necessidade de repensar estratégias e de desenhar posicionamentos e modelos de negócio.

Como atrás descrito, no momento de “Estado de Emergência” e do desenho dos Planos de Emergência que as empresas implementaram,

um dos focos primordiais dos gestores inquiridos foi o de defender a posição de tesouraria das suas empresas.

COMPARAÇÃO COM OS ANOS ANTERIORES:





Aos olhos dos gestores inquiridos, a conjugação de fatores que façam prevalecer os piores cenários, (hoje relativamente prováveis) pode despoletar um círculo vicioso de “colapso financeiro” e consequente incapacidade de investir na sustentabilidade futura das empresas. O risco financeiro é crescente, e crescentemente crítico.

54% inquiridos estão num T2B (Top 2 Box) - numa escala de 1 a 5 de concordância, em que 1 corresponde a “um risco baixo” e 5 corresponde a um “risco elevado” – com a antecipação de que as “empresas enfrentarão dificuldades de tesouraria por força da quebra de atividade e atrasos nos pagamentos”.

Há ainda, **60%** que se encontram num T3B (Top 3 Box) de concordância – numa escala de 1 a 10 em que 1 corresponde a “discordo totalmente” e 10 corresponde a “concordo totalmente” – com a hipótese de que, “como consequência da crise, a capacidade de investimento das empresas reduzir-se-á significativamente, tornando mais difícil a inovação e abertura de novos mercados”.

O COMÉRCIO INTERNACIONAL ATRAVESSARA UMA LONGA E PROFUNDA CRISE QUE EXIGIRÁ AJUSTAMENTOS RELEVANTES NAS OPERAÇÕES DAS EMPRESAS INTERNACIONALIZADAS E EXPORTADORAS

Assim se compreende que sejam já **24%** os inquiridos que afirmam que a “empresa terá de passar por uma reestruturação, ajustando a sua dimensão em termos de número de colaboradores e de capacidade instalada”. Mais, há ainda, **21%** que antecipam que a 2-3 anos a “empresa terá de repensar as suas cadeias de fornecimento, para ter uma menor dependência de alguns fornecedores, e assim ter melhores planos de contingência”. Em síntese, as operações terão de ser profundamente redesenhadas.

2ª EDIÇÃO DA PÓS-GRADUAÇÃO

GESTÃO APLICADA PARA GESTORES DE PME

ABRIL A JULHO DE 2021

INSCRIÇÕES ATÉ 26 DE MARÇO

PARA MAIS INFORMAÇÕES CONTACTAR PELO EMAIL FORMACAO@CCIP.PT



Uma parceria:



Patrocinador Master:

SoftFinança



Patrocinadores Executive:





A INTERNACIONALIZAÇÃO COMO FUTURO

7

O futuro está envolto em enormes graus de incerteza não havendo assim, ainda, da parte da generalidade dos gestores, a capacidade de o prever, de o projetar com nitidez. Não obstante, prevalece a “consciência” de que a atividade internacional terá de ter capacidade de crescer, de voltar a ser relevante, no que se configurará como uma espécie de “solução possível” para manter a dimensão da empresa.



Em termos práticos, em face da amplitude e globalização da crise (que afeta o mercado interno e quase todos os mercados internacionais), os inquiridos antecipam como necessário/provável o rebalancear dos pesos relativos dos mercados internos e externos. Implicitamente percebemos gestores que antecipam que a recuperação do mercado nacional será mais lenta do que a de mercados internacionais (que entre a sua multiplicidade terão necessariamente alguns mercados com recuperações mais céleres).

Neste exercício de projeção de um futuro de médio prazo, importa, ainda, reter que estamos perante gestores conscientes de que para a construção de um futuro viável terão de passar por processos marcantes de reestruturação – 24% dos inquiridos afirma que “terá que passar por uma reestruturação, ajustando a sua dimensão em termos de número de colaboradores e capacidade instalada”.

Os gráficos sobre dinâmicas de abertura e encerramento de mercados revelam mais uma interessante evidência do grau de incerteza que ainda pauta o contexto de crise e de recuperação que vivemos.

21%

DAS EMPRESAS ASSUMEM QUE “TERÃO QUE (RE) PENSAR AS SUAS CADEIAS DE FORNECIMENTO”

GRÁFICO 22

Frases que melhor descrevem a realidade projetada para a atividade (nacional e internacional) da empresa daqui 2 a 3 anos (escolha múltipla) (N20=339)

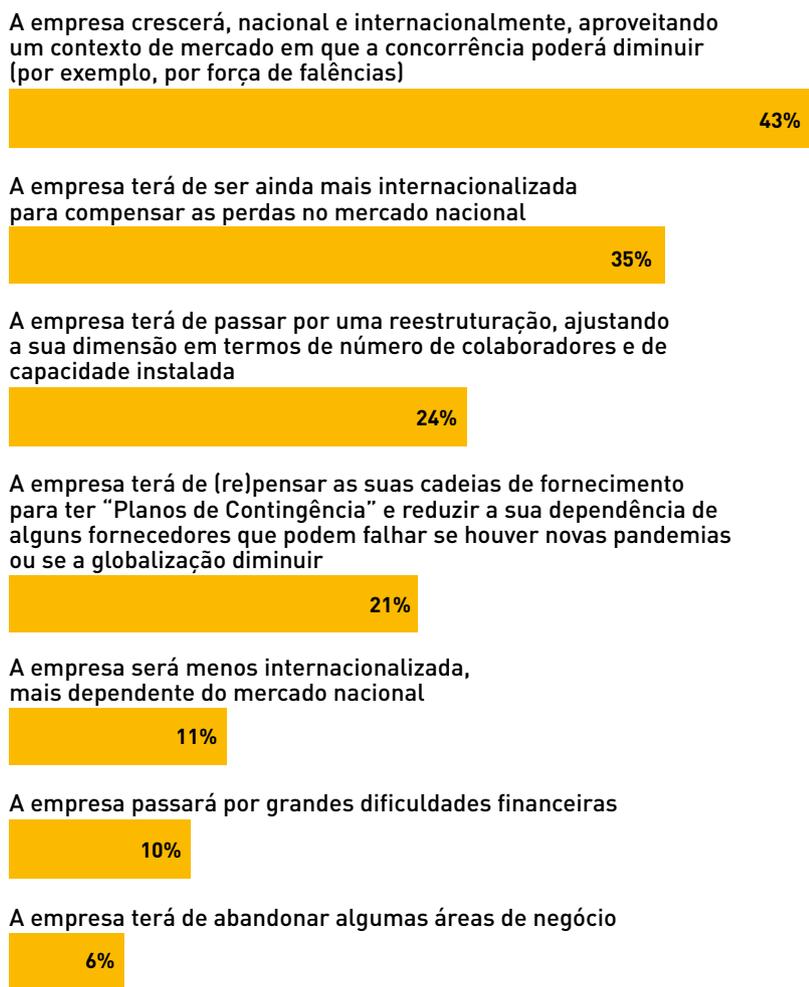


GRÁFICO 23

Encerramento de mercados internacionais num futuro próximo (2-3 anos) (N20=339)

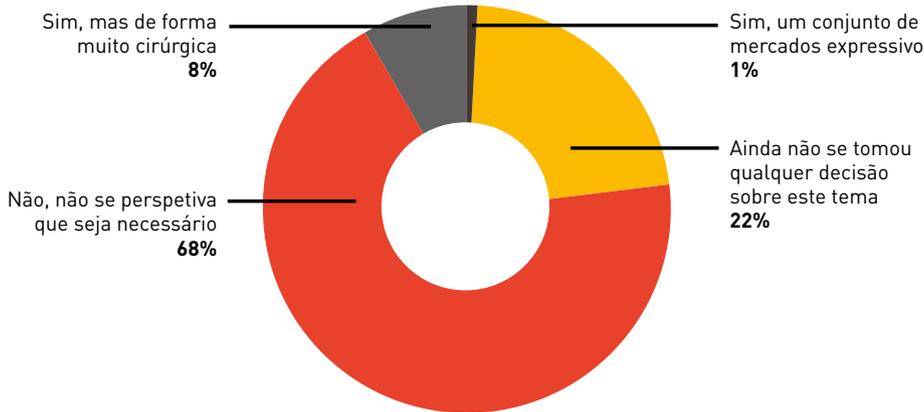
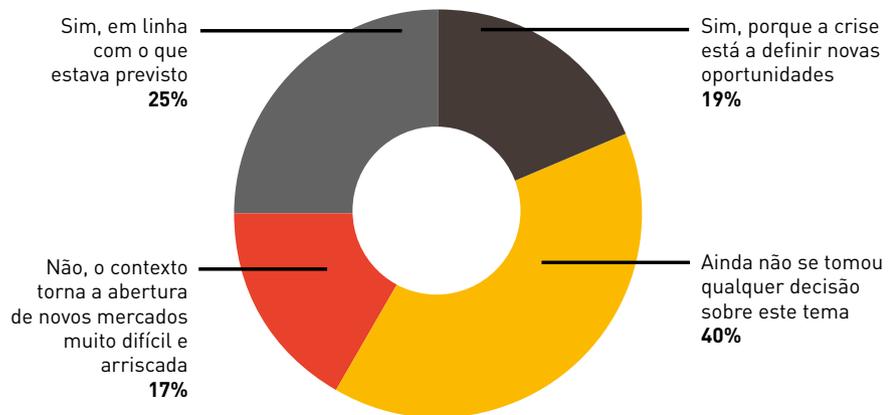


GRÁFICO 24

Abertura de mercados internacionais num futuro próximo (2-3 anos) (N20=339)



25%

AFIRMARAM MANTER O PLANO DE ABERTURA DE NOVOS MERCADOS (QUE TINHA PLANEADO EM PRÉ-COVID)

Se é certo que no caso de encerramento de mercados ainda prevalece, em 68% dos casos, a perspetiva de que não será necessário encerrar mercados (sendo que há 22% dos inquiridos

que assume ainda não ter tomado qualquer decisão de revisão do *footprint* internacional), já no que se prende com a estratégia de abertura de novos mercados os impactos da crise já são mais evidentes.

19%

CONSEGUEM APROVEITAR NOVAS OPORTUNIDADES QUE A CRISE ESTÁ A DESPOLETAR (EM PARTE ASSOCIADOS À REVISÃO DAS SUAS OFERTAS)

17%

JÁ REALINHARAM PLANOS DE REABERTURA



REDESENHAR OS MODELOS DE NEGOCIO

8

Mesmo não estando ainda em modo de “implementação” de novos modelos de negócio, na amostra de empresas inquiridas, percebe-se uma interessante clarividência na identificação dos desafios/alterações que terão que introduzir nas suas atividades internacionais, a bem da sobrevivência, da aceleração da recuperação e da captura de novas oportunidades de crescimento (um crescimento que, como vimos, é tido como desígnio crítico).



Transversalmente constata-se uma capacitação para uma realidade transitória centrada na necessidade de adaptação a um mundo pelos “limites ao mundo físico impactado pela pandemia” (um mundo sem viagens, um mundo sem feiras presenciais, um mundo sem a “empatia física”).

No futuro, o próximo e o mais de longo prazo, a digitalização das empresas terá de acelerar, assumindo-se uma nova criticidade dos sistemas

de informação na gestão das cadeias de valor e das operações.

Os “modelos comerciais” e a orgânica das cadeias de valor terão de ser repensados em face: (i) do advento de uma nova realidade na fileira das feiras, (ii) da necessidade de operar em mercados com menor presença física e (iii) de defender/diversificar cadeias de fornecimento perante riscos de bloqueio do acesso a matérias primas.

Os “modelos de trabalho”, sobretudo nas atividades passíveis de serem realizadas em teletrabalho, também deverão ser repensados.

GRÁFICO 25

Grau de concordância face às alterações que já introduziu ou terá de introduzir na atividade internacional da empresa. Usando uma escala de 1 a 10, em que 1 equivale a “discordo totalmente” e 10 a “concordo totalmente” (N20=339)



ZOOM IN: O DIGITAL FATOR CRÍTICO DA ATIVIDADE COMERCIAL DAS EMPRESAS

Resultados da 2.º incursão da investigação InSight 2018



No futuro, o próximo e o mais de longo prazo, a digitalização das empresas terá de acelerar, assumindo-se uma nova criticidade dos sistemas de informação na gestão das cadeias de valor e das operações.

GRÁFICO 26

Como avalia, numa escala de 1 a 5 em que 1 corresponde a “nada importante” e 5 a “muito importante”, a importância dos seguintes fatores para o desenvolvimento da atividade da sua empresa? (N17=598)

Digital e o remoto acesso à informação

Facilidade em identificar e comunicar com novos clientes através da internet e/ou plataformas digitais (p.e. Skype, etc) 4,3%

Facilidade em consultar informação de mercado através da internet 4,3%

GRÁFICO 27

Com que objetivos utiliza tecnologias ou plataformas digitais na atividade internacional da sua empresa? (escolha múltipla) – (N17=598)

Garantir eficiência, rapidez e flexibilidade

Para ser mais eficiente/rápido 83%

Para ter flexibilidade nos processos 30%

Reduzir custos

Para reduzir custos 55%

Ter acesso a um maior espectro de informação

Mais fácil para aceder a informação sobre o mercado e acompanhar tendências 51%

Para poder interagir de forma mais eficiente com os clientes 42%

Ter controlo de gestão (em tempo real)

Para ter mais controlo ou informação sobre o meu negócio (em geral) 26%

Para controlar melhor o processo 23%

GRÁFICO 28

TOP 4 canais privilegiados para conduzir cada uma das ações do ciclo de relação comercial no âmbito da atividade internacional das empresas (N17=598)



MUDANÇA: ADAPTAÇÃO À CRISE OU SIMPLEMENTE GESTÃO NUMA ECONOMIA EM MOVIMENTO

Ciclicamente o mundo e a economia apresentam desafios provocados por crises de diferentes naturezas e que obrigam as empresas a reagir de forma excepcional. O contexto de crise pandêmica fez os empresários questionarem o seu negócio a diferentes níveis: estratégia, modelo de negócio, estrutura organizacional e planos de investimento. Para saber resistir, continuar a investir e a crescer, é exigida às empresas uma agilidade e capacidade de reação que só é possível se enfrentarmos estes momentos de disrupção como sendo um paradigma de normalidade.

Identificamos três momentos críticos onde a rapidez se exige para fazer a diferença nos resultados e no futuro das organizações:

- **Reconhecimento:** A tradução rápida do que acontece no mundo e nos diferentes mercados e a capacidade de transformar contingências em oportunidades depende muito da celeridade da observação

e da monitorização destas mudanças críticas;

- **Decisão:** A capacidade de decidir um novo ou diferente rumo e a velocidade com que essas decisões são tomadas, é determinante. Seja para acomodar o impacto de quebras nos rendimentos, seja para aproveitar oportunidades que o mercado proporcione, a saúde e qualidade da gestão financeira condicionarão as decisões;
- **Execução:** A capacidade de mudança efetiva e mobilização dos recursos necessários são peças chave na implementação das ações. Processos de negócio e eficiência organizacional têm de estar afinados para acomodar e implementar as decisões.

A definição da estratégia, a revisão dos modelos de negócio e um business plan são peças cruciais para que o caminho a trilhar seja mais firme e seguro, mas o recurso a todos estes instrumentos, associado ao timing certo e à velocidade da sua implementação, faz a diferença

nos casos de sucesso. Mudança envolve incerteza e risco, mas a atuação nestes momentos determina se as empresas estão só a competir ou a jogar para ganhar nesta corrida pelos resultados.

Leia aqui o [artigo completo](#).

/ Acelere o seu negócio

Sabe como maximizar a execução financeira do seu projeto PT2020?

A correta implementação de um projeto, segundo os critérios definidos, e a maximização do incentivo a receber são fundamentais para garantir o sucesso do seu negócio no âmbito dos fundos comunitários.

Através de uma gestão financeira e técnica rigorosa, cumprindo com os regulamentos, regras e procedimentos dos fundos europeus, a **Yunit é o parceiro estratégico que o ajuda a alcançar o sucesso na implementação do seu projeto.**



Transformação do Negócio



Apoio ao Investimento e Financiamento



Apoio à Execução e à Implementação



Consultoria Financeira



Gestão da Inovação



Marketing e Comunicação



Fiscalidade

/ Juntos vamos dar o salto.

www.yunitconsulting.pt

T: +351 21 330 72 02

E: contacto@yunit.pt

yunit
Consulting



NOVOS PARCEIROS, APOIOS E INCENTIVOS

9

Em contraponto com o perfil de apoios utilizados pelas empresas no “momento do Estado de Emergência”, muito centrados na necessidade de ajustar as estruturas de custos face à quebra da atividade, no futuro próximo, as empresas precisam de novos tipos de apoio que lhes garantam tempo e tesouraria para i) desenhar modelos de negócio transitórios e ii) criar capacidade para atuar em mercados internacionais num mundo pós-Covid.



Neste contexto, as empresas internacionalizadas têm relativamente claro qual o ecossistema de parceiros que precisam de consolidar para navegar os tempos de crise e ajustamento que o futuro próximo lhes reserva.

Resulta claro que, para além da natural identificação de “Entidades Financeiras” como “parceiros e entidades chave no desenvolvimento futuro da atividade internacional”, as empresas inquiridas necessitarão de quem as ajude a compreender a nova realidade que emerge de modo a reduzir fatores de risco e incerteza.

GRÁFICO 29

Apoios que a empresa precisa / precisará para melhor “resistir” à crise. Definir respetiva importância numa escala de 1 a 5, em que 1 representa “baixa importância” e 5 “elevada importância”, (N20=339)



GRÁFICO 30

Parceiros e entidades chave no desenvolvimento futuro da atividade internacional (escolha múltipla), (N20=339)





O **MOOD** DAS PME INTERNACIONALIZADAS

10

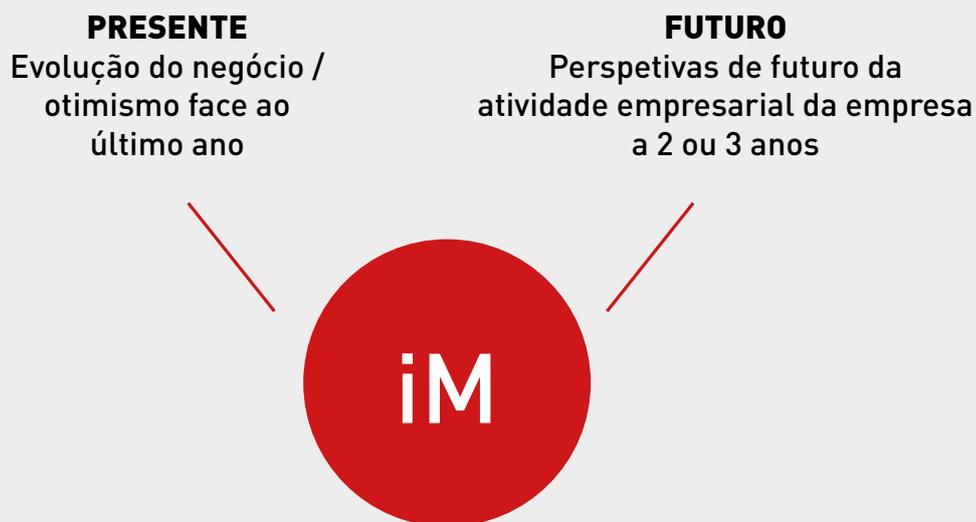
No cumprimento da missão a que se propôs, o InSight desenvolveu um indicador proprietário da confiança dos gestores das PME internacionalizadas, a bem de uma compreensão mais fina, e em série longa, do *Mood* destas empresas e das variáveis que a ele subjazem.

Pretende-se compreender esse *Mood* fazendo confluir a análise dos sentimentos dos inquiridos relativamente ao presente que vivem e as suas expetativas face ao futuro que projetam e que proativamente tentam construir no desenvolvimento das suas atividades internacionais.



ALGORITMO DE CÁLCULO DO *MOOD*

O índice *Mood* pretende resumir, num indicador sintético, o grau de otimismo e de confiança dos decisores relativamente ao negócio/empresa. Pretende conjugar a visão que os inquiridos têm sobre a sua situação presente, sobre a situação presente das suas empresas, e as perspetivas que têm para o futuro.



O índice *Mood* pretende medir o grau de otimismo e de confiança dos decisores relativamente à actividade internacional da sua empresa



AS CLASSIFICAÇÕES QUE O ÍNDICE MOOD PODE TER PARA CADA DECISOR SÃO:



Mood positivo: pontuação igual, ou maior do que 7 na questão “Se pensarmos nas perspetivas de futuro da atividade internacional da sua empresa, num horizonte mais alargado de 2 a 3 anos, como as situaria, numa escala de 1 a 10 (de 1-Muito Pessimista a 10-Muito Otimista)”, considerando-se, também a pontuação 6, caso não tenha respondido à questão “Como evoluiu a sua expectativa, face há um ano atrás, relativamente ao futuro da atividade internacional da sua empresa”?



Mood negativo: pontuação igual, ou menor que 3 na questão “quais as perspetivas de futuro de 2 a 3 anos (de 1-Muito Pessimista a 10-Muito Otimista)” ou pontuação de 6, ou inferior nessa questão, caso se tenha declarado menos otimista do que no ano anterior.



Mood Neutro: pontuação entre 4 e 6 na questão “quais as perspetivas de futuro de 2 a 3 anos (de 1-Muito Pessimista a 10-Muito Otimista)”, nas situações em que o inquirido se declara mais otimista, ou igualmente otimista relativamente ao verificado há 1 ano.

| | | Como evoluiu a sua expectativa, face há um ano atrás, relativamente ao futuro da atividade internacional da sua empresa? | | | | | |
|--|----------------------|---|---------------|------------------------------|-----------------|-----------------------|---------|
| | | Muito mais otimista | Mais otimista | Mantenho a mesma expectativa | Mais pessimista | Muito mais pessimista | NS / NR |
| Se pensarmos nas perspetivas de futuro da atividade internacional da sua empresa, num horizonte mais alargado de 2 a 3 anos, como a situaria numa escala | 10 = Muito otimista | OTIMISTA | | | | | |
| | 9 | | | | | | |
| | 8 | | | | | | |
| | 7 | NEUTRO | | | | | |
| | 6 | | | | | | |
| | 5 | PESSIMISTA | | | | | |
| | 4 | | | | | | |
| | 3 | | | | | | |
| | 2 | | | | | | |
| | 1 = Muito pessimista | | | | | | |



CAIXA REFORÇA APOIO ÀS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS

Segundo dados de 2019 da OMC, Portugal é a 45ª maior economia de exportação do mundo, (exportações representam 44% do PIB português).

Na última década, as empresas portuguesas aumentaram a sua vocação exportadora. Esta tendência foi interrompida pela pandemia COVID 19. Na recuperação, as exportadoras representarão, de novo, um importante papel. Redesenhando as suas estratégias de crescimento, de inovação, de diversificação de risco e de mercados e com novos processos mais digitais, as encomendas surgirão.

O DIGITAL COMO MOLA DE RELANÇAMENTO DAS EXPORTAÇÕES

As empresas para serem competitivas nos mercados externos precisam, em regra, de deter uma certa dimensão que lhes permita capacidade de resposta e músculo financeiro para abordar os mercados externos, de apostar na inovação e dispor de meios digitais.

Exportar online e utilizar os mercados digitais de venda

de produtos, fazem parte do caminho a seguir pelos exportadores portugueses, desenvolver e acelerar plataformas digitais de aprendizagem e de transferência do conhecimento.

É de sublinhar a relevância dada no PRR no sentido de apoiar as empresas a procurarem a sua transição digital, com processos mais amigos do ambiente e com melhores qualificações.

A Caixa como parceiro para ultrapassar obstáculos à internacionalização

A Caixa apoia o comércio internacional com uma oferta que permite o financiamento das empresas, com soluções de liquidez e soluções para garantir a segurança das transações. Com equipas de especialistas em Portugal e no estrangeiro, com bancos correspondentes em 200 países e com sofisticadas plataformas digitais próprias (Caixadirecta Empresas) e plataformas de e-trade internacionais que permitem às empresas ganhos em eficiência, segurança e rapidez e numa filosofia 100% digital. O simulador iAPEX da Caixa

ajuda as empresas na seleção de mercados de exportação mais adequados para o seu produto, com a correspondência na oferta da Caixa para cada mercado escolhido.

É também fundamental a colaboração entre os vários *players* do negócio internacional: bancos, transitários, alfândegas, seguradoras e crédito, associações empresariais, agências públicas de apoio ao comércio externo, câmaras de comércio e a CCIP. Todos têm de fazer um esforço de adaptação a processos mais rápidos, desmaterializados, confiando no papel dos bancos.

Deixo o compromisso da Caixa em estar sempre ao lado das empresas, e em estabelecer relações duradouras e disponibilizar soluções flexíveis, em alinhamento com as políticas públicas e com os programas de financiamento à economia.

Leia aqui o [artigo completo](#).

Os negócios estão a mudar. E a Caixa também.

Cada vez mais digital.
Cada vez mais simples.

SAIBA MAIS

Caixa. Para todos e para cada um.





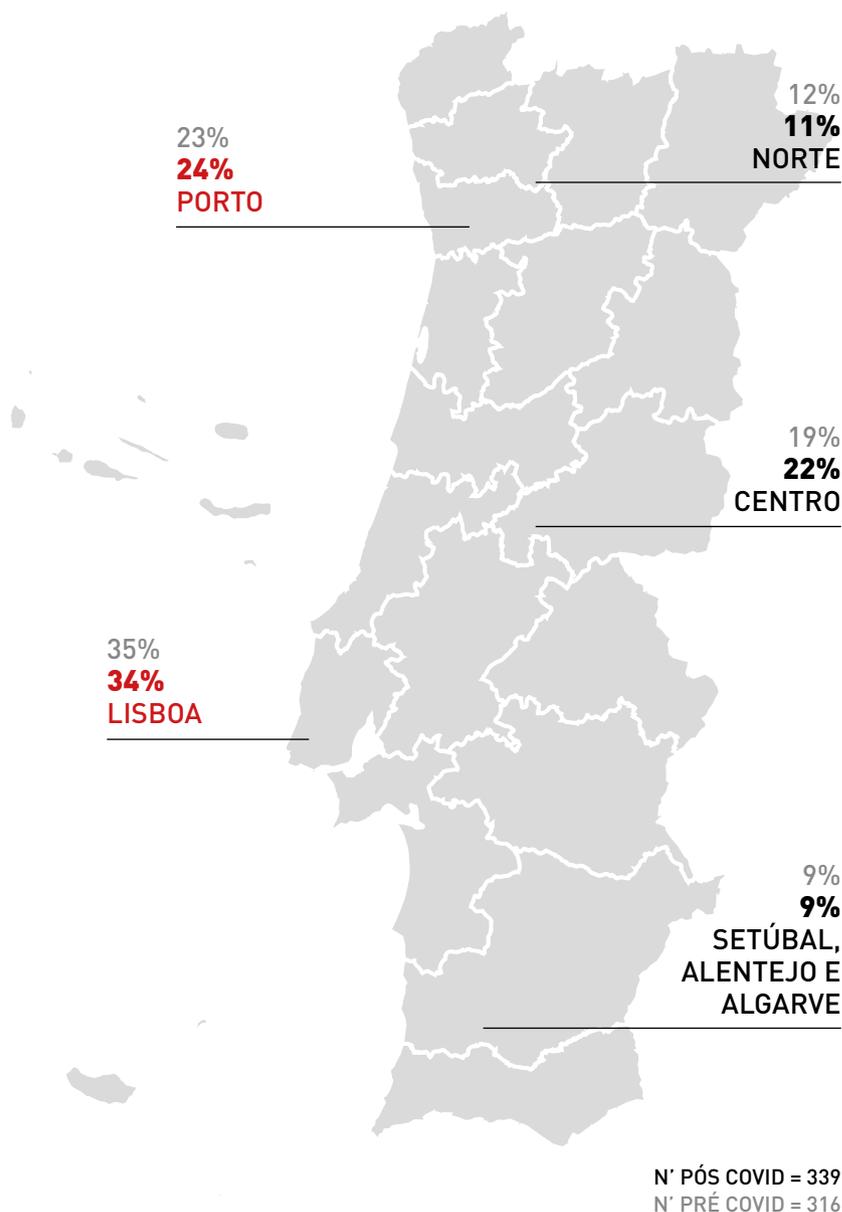
A AMOSTRA

11



FIG. 31

Distribuição da amostra – Regiões onde as empresas se encontram sediadas (N=339 empresas internacionalizadas)



A distribuição geográfica da amostra, em tudo similar às de 2018 e 2019, reflete uma realidade coincidente com a territorialidade do tecido das PME portuguesas internacionalizadas.

Em linha com os anos anteriores, também neste 5.º Inquérito confrontamo-nos com uma amostra relevante que não se enquadra nos critérios de caracterização das PME – 16% das empresas respondentes têm volumes de negócio superiores a 50.000.000€ (vs. 8% em 2018) e 21% das empresas são de maior dimensão, com mais de 250 colaboradores (vs. 10% em 2018). Mantivemo-las na análise, como grupo de controlo que permita aferir eventuais diferenças entre a realidade das Grandes Empresas e a das PME.

Nota: Urge clarificar que o InSight não reflete a realidade integral da atividade “exportadora” da economia portuguesa, que existe muito para além da realidade das PME e que tem em setores como o Turismo um peso muitíssimo relevante (não contemplado nas amostras trabalhadas). O InSight foca-se no subconjunto do tecido empresarial exportador composto por Pequenas e Médias Empresas, um número percentualmente muito expressivo do total de empresas exportadoras, mas que não tem um contributo proporcional para o total das exportações (para o qual concorrem, de forma muitíssimo expressiva, várias grandes empresas).



GRÁFICO 32

Distribuição da amostra – Volume de negócios (N=339)



GRÁFICO 33

Distribuição da amostra – Número de colaboradores (N=339)



Genericamente a amostra é composta por PME com dimensões médias superiores ao perfil da globalidade do tecido empresarial português, o que decorre do facto das PME Internacionalizadas, a amostra relevante em análise, serem comprovadamente maiores do que a média de PME não internacionalizadas / exportadoras (dados do INE).

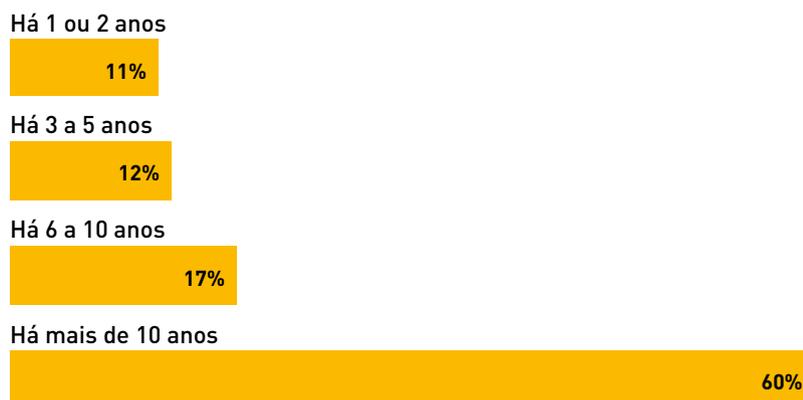
A amostra é constituída por empresas que em média têm antiguidades maiores do que a média de antiguidade do total das PME Portuguesas (internacionalizadas e não internacionalizadas). Com base nos resultados das 4 incursões históricas, confirmou-se a constatação

empírica de que as empresas internacionalizadas são mais “antigas” do que a média, na estrita medida em que, na grande maioria dos casos, os processos de internacionalização são longos e exigentes.

Nessa medida, a amostra configura uma realidade predominantemente de empresas internacionalizadas há mais de 10 anos mais evidente.

GRÁFICO 34

Antiguidade (anos de atividade internacional) (N19=339)



FICHA TÉCNICA DO INQUÉRITO

O UNIVERSO Indivíduos que ocupam cargos de gestão ou outros cargos que não implicam tomada de decisão em Micro, Pequenas e Médias empresas (PME), internacionalizadas, independentemente da sua forma jurídica, que exerçam a sua atividade a partir de Portugal. **A AMOSTRA** Tipo de Amostra: Amostragem de voluntários, alguns dos quais Associados CCIP, para efeitos de participação no estudo. Dimensão da Amostra: 463 Empresas respondentes dos quais 339 de empresas internacionalizadas. **A RECOLHA DA INFORMAÇÃO** Método: questionário online com 47 questões. Tempo médio de preenchimento: de 10 a 15 minutos. Trabalho de campo: entre os dias 8 de setembro de 2020 e 9 de outubro de 2020. **PROJETO GRÁFICO E PAGINAÇÃO INTERATIVA** Book Experience

VISITE-NOS EM
WWW.CCIP.PT