



**REMIT**  
Research on Economics,  
Management and Information Technologies



**IECpBI**  
Interactive Ecosystem for Portuguese  
Business Internationalization

*Relatório de Benchmarking Internacional-  
-Apoios e Incentivos à Internacionalização*

*27 países da União Europeia + Reino Unido*

**Nayra Martins<sup>1</sup>**

**Susana Oliveira<sup>1</sup>**

**Carla Lobo<sup>1</sup>**

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional



<sup>1</sup>REMIT – Research on Economics, Management and Information Technologies; Universidade Portucalense Infante D. Henrique

***Relatório de Benchmarking Internacional-  
-Apoios e Incentivos à Internacionalização***

***27 países da União Europeia + Reino Unido***

## **INTRODUÇÃO**

Internacionalizar é o verbo estratégico para as empresas num mundo global, por forma a continuarem a crescer, serem competitivas e até sobreviverem. Os mercados globais são e têm sido apontados pela Comissão Europeia como estratégia primordial. Internacionalizar e ajudar as empresas no seu processo de internacionalização é crucial para a competitividade, crescimento económico e níveis de inovação da Europa.

O Banco Mundial define “internacionalização” como investimento direto estrangeiro, assim como todas as atividades das empresas de criação de relações de negócio significativas com uma parte estrangeira com o propósito de importarem, exportarem, subcontratarem ou de cooperação técnica (Bank, 2014).

Decisores políticos e opinião pública reconhecem que a internacionalização é um fator chave de crescimento económico e competitividade industrial, e que como tal é alvo de apoios públicos para exportar e atrair investimento direto estrangeiro, em particular para empresas de pequena e média dimensão. A internacionalização é vista como uma ferramenta para melhorar a competitividade, facilitar o acesso a novos recursos, ideias, mercados e tecnologias.

As políticas de apoio à internacionalização não são “per se” o elemento motivador dos processos de internacionalização, e nem todas as empresas são passíveis de serem financiadas. Dimensão, localização, características financeiras e de crédito, estrutura de capital e natureza jurídica, assim como outras particularidades, podem afetar o desempenho da empresa, e devem ser tidos em consideração quando atribuídos por fora a maximizar os potenciais efeitos dos apoios (Calabrese & Manello, 2018).

Vários autores propuseram diferentes taxonomias de políticas de internacionalização de empresas. Bannò e Sgobbi (2010) e Torres e Varum (2012) diferenciam incentivos financeiros e não financeiros. A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento

Econômico – OCDE / Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD, 2010) sugere três tipos de incentivos: financeiro, regulatório e fiscal. Sarmah (2003) fornece uma tipologia que abrange uma série de incentivos, desde assistência técnica, apoio financeiro e medidas fiscais até medidas para aumentar o acesso ao mercado e garantir a transferência de tecnologia. A classificação de Economou e Sauvant (2013) é baseada em incentivos à informação e assistência técnica, garantias de seguros, apoio fiscal e financiamento (Calabrese & Manello, 2018).

O presente relatório tem o objetivo de apresentar os principais tipos de incentivos e apoios à internacionalização das pequenas e médias empresas, dos 27 países da União Europeia mais o Reino Unido. Tendo em vista as referências bibliográficas citadas no parágrafo acima, tentou-se priorizar a busca por incentivos ligados às informações que privilegiam as empresas e lhes concede vantagem competitiva no mundo empresarial. Além disso, auxílio à assistência técnica, garantias de seguros, apoio fiscal, financiamento e os apoios financeiros disponibilizados pelos Estados ou mesmo a nível privado, também foram relacionados no presente documento.

## **1. ALEMANHA**

- O governo federal alemão oferece um esquema de garantia de crédito, cobertura Hermes, para exportações de PMEs.

- A “iniciativa globalmente ativa” fornece assistência, incluindo feiras comerciais e apoio ao desenvolvimento de mercado para as PMEs. Também oferece serviços personalizados de consultoria e informação e cobertura Hermes para facilitar o direcionamento das PMEs para países de alto risco.

- [Financiamento comercial e de exportação - ICC Alemanha \(iccgermany.de\)](http://iccgermany.de): Em 1933, com as Diretrizes Uniformes e Alfândega para Letras documentais de Crédito (ERA/UCP), o ICC desenvolveu pela primeira vez diretrizes globalmente aplicáveis para padronizar o processamento de pagamentos com letras documentais de crédito. Atualmente, a 6ª revisão, a ERA 600, está em vigor. Eles eram e são a pedra angular de uma série de diretrizes sobre finanças comerciais. Para exportadores, importadores e bancos, essas diretrizes criam um alto grau de padronização, transparência e segurança jurídica.

## Projeto IECpBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- O financiamento estatal para pesquisa e inovação é baseado em diversos pilares: financiamento de projetos, financiamento institucional e financiamento de pesquisas departamentais. Além disso, há novas abordagens, como a [incentivos fiscais para pesquisa e desenvolvimento \(P&D\)](#) e o [Agência de Inovações leap \(SprinD\)](#). Isso permite financiamento direcionado com vistas a diferentes condições e requisitos de estrutura.

- [Nosso Serviço - Assessoria de Financiamento "Pesquisa e Inovação" do Governo Federal \(bund.de\)](#): Este programa tem no seu foco de consultoria: a promoção da pesquisa e da inovação pelo Governo Federal. O serviço é realizado por e-mail ou por telefone, o interessado receberá informações rápidas e diretas sobre ofertas de financiamento para seu projeto específico de pesquisa e inovação. Canais de velocidade e informações simples são fatores decisivos na competição de inovação. Por isso, o Governo Federal Alemão oferece uma gama de serviços consultivos para financiamento de pesquisa e inovação. Empresas (especialmente pequenas e médias empresas), universidades e instituições de pesquisa têm fácil acesso a informações sobre oportunidades de financiamento do governo federal, dos estados federais e da UE através do serviço de consultoria central de financiamento do governo federal "Pesquisa e Inovação". O serviço é gratuito.

- Quem promove o quê e como? Há apoio financeiro para o meu projeto? Onde posso me candidatar? Essas e outras perguntas são respondidas individualmente e diretamente por telefone (gratuitamente: 0800 26 23 008), ou por e-mail para [beratung@foerderinfo.bund.de](mailto:beratung@foerderinfo.bund.de).

- Consultoria de financiamento "Pesquisa e Inovação" do Governo Federal:

- identifica programas de financiamento adequados e explica as condições,
- aconselha sobre a estrutura de pesquisa e financiamento dos governos federal, estadual e da UE,
- informa sobre os procedimentos para obtenção de financiamento,
- ajuda com a atribuição de ideias de projeto,
- fornece pessoas de contato profissionais e regionais,
- dá dicas para a promoção de jovens cientistas,
- fornece informações sobre a elaboração de projetos internacionais.

- Presente em eventos: O Serviço consultivo de financiamento apresenta regularmente os instrumentos de financiamento à pesquisa e inovação e seus serviços consultivos no

contexto de palestras especializadas, bem como em eventos, feiras e congressos. Conheça virtualmente ou no local!

- Serviço piloto para empresas: Pesquisadores As pequenas e médias empresas (SMEs) desempenham um papel central no processo de inovação e como impulsionador do emprego. Para obter informações rapidamente sobre oportunidades de financiamento para pesquisa e inovação, eles podem entrar em contato com o Business Pilot Service com suas perguntas. Fornece conselhos individuais e personalizados sobre oportunidades de financiamento para o projeto de pesquisa planejado. Por telefone (gratuito: 0800 26 23 009), Contato ou e-mail para [beratung@foerderinfo.bund.de](mailto:beratung@foerderinfo.bund.de).

- O guarda-chuva estratégico da política de pesquisa e inovação do Governo Federal é o [Estratégia de alta tecnologia 2025](#). A cada dois anos, o Governo Federal publica o [Relatório Federal de Pesquisa e Inovação \(BuFI\)](#) antes. Fornece informações abrangentes sobre a política de pesquisa e inovação dos governos federal e estadual e apresenta os diversos elementos do sistema alemão de pesquisa e inovação com dados e fatos.

## 2. ÁUSTRIA

- Osterreichischer Exportfonds BmbH oferece facilidades para financiar exportações de curto prazo de empresas menores.

- [Comércio Exterior - WKO.at](#): A AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA é a agência de internacionalização e [inovação](#) da economia austríaca. Com ela, o interessado encontrará informações e contato de pessoas para todas as questões relacionadas a negócios estrangeiros. Com a [iniciativa ReFocus Austria](#), a agência abre as portas para a economia no exterior - como parte do plano de retorno económico do Governo Federal - a fim de garantir e expandir empregos e investimentos na Áustria. Além disso, implementaram o [go-international](#), a ofensiva por mais exportações.

- [go-international.at: Taxa de inscrição para o | corajoso go-internacional](#): Em vigor desde 2003, o "go international" apoia os exportadores austríacos em seus esforços de negócios internacionais. O parceiro para a implementação de projetos no âmbito da iniciativa é a unidade de comércio externo da Câmara Económica Austríaca (WKO). O atual período de financiamento decorre até 31 de março de 2023 e os subsídios ascendem a cerca de 25,6 milhões de euros. Em termos de conteúdo, o foco será em inovação e tecnologia,

## Projeto IECpBI – Ecosystema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

bem como em cadeias de valor e digitalização. A gama de serviços prestados pela go-international inclui consultoria, eventos, informação e subsídios diretos.

- A ofensiva internacionalização é financiada pelo Ministério Federal para Digitalização e Localização Empresarial (BMDW). O programa da ofensiva foi montado em estreita cooperação entre os departamentos especializados e especialistas do Ministério Federal e da AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, responsável pela implementação e implementação das medidas.

- [Financiamento da internacionalização - WKO.at](#): quer exportar pela primeira vez ou abrir um novo mercado de exportação e gostaria de saber quais oportunidades de financiamento estão planejadas para isso? Juntamente com você, a agência avalia as várias opções de financiamento em uma consulta e elaboram um pacote de promoção de exportação sob medida para o seu projeto de exportação:

- go-internacional;
- os programas de promoção de exportação do estado federal da sede da sua empresa;
- Financiamento da EU;
- Opções de suporte para financiamento e garantia do seu projeto de exportação.

- [Financiamento gratuito e subsidiado de transações de exportação | go-international \(go-international.at\)](#): As empresas podem financiar suas atividades de exportação – apoiados pelo banco da casa – ou aproveitar o financiamento patrocinado pelo Estado.

- [ICC Áustria - Câmara Internacional de Comércio - Elaboração - contratos de importação/exportação \(icc-austria.org\)](#): A Câmara Internacional de Comércio da Áustria fornece apoio na elaboração de contratos de importação e exportação. É crucial que os contratos internacionais sejam elaborados e bem protegidos. Infelizmente, muitas empresas ainda despacham suas mercadorias já após apenas um pedido via e-mail e uma conta de entrega (muitas vezes usando termos e condições gerais insuficientes também). No entanto, em jurisdições legais difíceis ou complexas, é mais do que aconselhável não apenas confiar em acordos orais, mas documentar cada detalhe em um contrato escrito sólido, usar os incoterms ideais (para distribuição de riscos), concordar com formas adequadas de financiamento e selecionar cuidadosamente o local de jurisdição, a fim de garantir uma aplicação eficiente.

Serviços oferecidos pela Câmara Internacional de Comércio (International Chamber of Commerce – ICC):

## Projeto IECPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- na elaboração de contratos sólidos e internacionalmente exequíveis (os contratos internacionais do modelo ICC fornecerão uma boa base);
- com termos e condições gerais, Icc Incoterms®;
- na seleção do advogado especialista especializado;
- os documentos e certificados necessários para importação e exportação, transporte, seguro etc.;
- a integração ideal das condições de pagamento no contrato de importação e exportação;
- com recomendações para suas estratégias de negociação: para estabelecer as bases para uma relação duradoura; para evitar disputas futuras e para evitar o ter que pagar subornos;
- com prevenção de disputas e aplicação, se necessário;
- no treinamento de seus funcionários.

- [ICC Áustria - Câmara Internacional de Comércio - Incoterms 2020 \(icc-austria.org\)](http://icc-austria.org)

- [Riscos em transações de exportação | go-international \(go-international.at\)](http://go-international.at)

- [ICC Áustria - Câmara Internacional de Comércio - Táticas de Negociação \(icc-austria.org\)](http://icc-austria.org): As empresas austríacas também têm apoios a nível de informação e táticas de negociação uma vez que cada país tem uma cultura diferente, diferentes práticas comerciais, leis diferentes e visões diferentes sobre como uma determinada lei deve ser interpretada.

- [ICC Áustria - Câmara Internacional de Comércio - Garantindo pagamento internacional \(icc-austria.org\)](http://icc-austria.org): Para garantir o pagamento internacional, a ICC Áustria e seus especialistas internacionais aconselham sua empresa a garantir a segurança financeira de suas operações comerciais internacionais.

Além disso, a ICC estabelece os padrões globais para:

**Cartas de crédito** (ICC-UCP 600)

**Garantias bancárias** (ICC-URDG 758)

**Coleção documental** (ICC-URC 522)

**Forfaiting** (novo - primavera 2013)

ICC Áustria ajuda:

- com experiência em garantir sua importação ou exportações financeiramente;
- na inclusão dos termos de pagamento em seu contrato de importação ou exportação;

- aconselhando você sobre os documentos e certificados certos a serem usados com a combinação de finanças comerciais e contrato selecionado por você;
- no treinamento de seus funcionários;
- com disputas decorrentes de cartas de crédito, garantias bancárias, cobranças documentais etc.

Nos casos em que seu banco hesita em financiar novas operações de negócios com países emergentes mais difíceis, a ICC Áustria pode aconselhá-lo sobre proteção financeira adicional de sua transação comercial por uma "Carta de Crédito de Espera" do IFC ou EBRD em condições bancárias padrão.

**Download:** [Documento de orientação do ICC sobre o uso de cláusulas de sanções em instrumentos relacionados ao financiamento comercial sujeitos às regras do ICC](#)

### 3. BÉLGICA

- Osterreichischer Exportfonds BmbH oferece facilidade para financiar exportações de curto prazo de empresas menores.
- Fornece relatórios de análise atualizados regularmente sobre os mercados estrangeiros para exportadores reais e potenciais.
- [Câmaras no exterior - Câmaras Belgas \(belgianchambers.be\)](#): **Serviços de Câmaras Belgas no exterior:** a gama de serviços prestados pelas Câmaras bilaterais é muito extensa e varia de Câmara para Câmara. Para saber quais serviços uma Câmara específica oferece, é melhor contatá-los diretamente. Alguns dos serviços são:
  - Assessoria sobre procedimentos de importação e exportação;
  - Cursos de capacitação e seminários;
  - Informações sobre a cultura empresarial local;
  - Assistência na obtenção de vistos;
  - Organização das missões comerciais;
  - Participação em feiras;
  - Assistência de viagem de negócios (planejamento, compromissos);
  - Pesquisa de parceiros;
  - Traduções;
  - Assistência de recrutamento de pessoal;
  - Administração de folha de pagamento;
  - Recuperação do IVA.

- [Plataforma CONNECTS - Câmaras Belgas \(belgianchambers.be\)](http://belgianchambers.be): O CONNECTS é uma plataforma que reúne informações sobre **potenciais parceiros de negócios e cria novas oportunidades de negócios** dentro de uma rede internacional de Câmaras de Comércio. A plataforma combina as vantagens de uma rede online com os ativos das Câmaras de Comércio: **confiabilidade, transparência e orientação pessoal**.

- [Certificados digitais - Câmaras Belgas \(belgianchambers.be\)](http://belgianchambers.be): Os certificados digitais são usados em muitos aplicativos eletrônicos que dão importância à autenticidade, integridade e não repúdio. Exemplos incluem o arquivamento on-line de contas anuais junto ao Balanço Central, a declaração eletrônica obrigatória de imposto retido e arquivamento de declarações de IVA, a declaração aduaneira eletrônica no âmbito do PLDA, etc.

### **GlobalSign**

As Câmaras de Comércio na Bélgica têm sido a autoridade de registro de certificados *PersonalSign 3 Pro* desde a fundação da GlobalSign em 1997. Estes são certificados digitais baseados no que é conhecido como Infraestrutura de chaves públicas (PKI), indicando que o titular representa uma determinada organização. Enquanto os certificados são emitidos pela GlobalSign, as câmaras realizam uma verificação física preliminar da pessoa para a pessoa a quem o certificado é destinado e verificam se essa pessoa é realmente autorizada a representar a organização em questão.

### **PersonalSign 3 Pro**

O certificado GlobalSign PersonalSign 3 Pro é uma identidade digital de categoria 3, atribuída a pessoas que representam empresas e que exigem acesso a serviços online de autoridades públicas, como declarações online (IVA, por exemplo), arquivamento de contas eletrônicas, etc. Essas identidades digitais fornecem o mais alto nível de confiança e funcionalidade e respeitam todas as condições das autoridades belgas. Os certificados GlobalSign PersonalSign 3 Pro também podem ser usados para assinatura digital e criptografia de e-mail (S/MIME), para garantir documentos do Microsoft Office para proteger sua integridade e confirmar a autoria do destinatário.

- [A caderneta ATA: prospecção suave fora da Europa - Câmaras belgas \(belgianchambers.be\)](http://belgianchambers.be): **O que é uma importação temporária?**

Você está participando de uma feira, exposição ou competição esportiva? Gostaria de apresentar protótipos ou trocar amostras para seus clientes estrangeiros? Você vai para o exterior fazer um filme ou reportar? Você tem um projeto de renovação fora da Europa?

Todas essas situações são exemplos de importação temporária para o exterior. Este **procedimento aduaneiro específico** diz respeito às mercadorias importadas em uma área aduaneira por um período limitado de tempo e depois re-exportadas na mesma condição.

Uma importação temporária envolve **procedimentos ad-hoc**. Na verdade, você deve garantir os deveres e impostos vinculados a esses produtos com as autoridades aduaneiras dos países em causa. Você também deve completar formalidades administrativas para cada um dos países que visitar. Tudo isso pode levar a complicações, atrasos ou custos inesperados que você prefere evitar.

### **Quais são as vantagens de uma ATA Carnet?**

A ATA Carnet tornará sua vida muito mais fácil agindo como um **passaporte para seus bens**. Em primeiro lugar, sua passagem pela alfândega será **mais simples**, uma vez que toda uma série de informações que você pode ser solicitado a fornecer é registrada em um único documento. Também será **mais rápido**, graças à eliminação de uma série de procedimentos administrativos tanto no momento da importação quanto da re-exportação. A garantia única representada pela ATA Carnet, que é válida internacionalmente, também é **mais vantajosa** do que o acúmulo de garantias que teriam de ser tomadas em cada país visitado. Por fim, a caderneta ATA permite exportação temporária **menos arriscada**, sem as dificuldades que podem surgir quando você recupera o depósito pago na entrada em um país.

- [1819.Bruxelas | Fazendo negócios em Bruxelas](#): 1819 é um serviço da hub.bruxelas, a agência de Bruxelas para apoio empresarial. 1819 é uma plataforma e um único ponto de informação para quem quer começar, crescer ou desenvolver um negócio em Bruxelas de forma profissional e que está procurando informações e ajuda para fazê-lo.

- [Apoio à internacionalização | 1819.bruxelas](#): Informações detalhadas sobre os apoios abaixo:

### **SUBSÍDIOS**

A região de Bruxelas-Capital concede uma série de subsídios às SMEs de Bruxelas que desejam se aventurar além das fronteiras nacionais. Por exemplo, você sabia que em alguns casos você pode receber um subsídio para uma viagem de prospecção? Você sabia que a região de Bruxelas-Capital pode ajudar com os custos de exibição em uma feira no exterior? Ou você sabia que você pode receber ajuda financeira para criar um folheto ou site relacionado à exportação? Descubra tudo isso no site.

## **FINANCIAMENTO**

[Exportbru](#) é uma subsidiária do grupo finance.bruxelas. Oferece financiamento às SMEs de Bruxelas que já atuam na exportação e que querem iniciar atividades de exportação ou se estabelecer no exterior. Também pode haver financiamento para atividades de prospecção, para expansão internacional, ou mesmo para a instalação no exterior.

### **HUB.BRUXELAS (Agência de Apoio empresarial de Bruxelas)**

Além disso, a região de Bruxelas-Capital tem uma instituição focada especificamente no apoio às empresas de Bruxelas que desejam se tornar internacionais: [hub.bruxelas](#). Esta instituição oferece uma gama de serviços que são completamente gratuitos :

### **REDE DE ADIDOS ECONÔMICOS E COMERCIAIS**

Oitenta e quatro adidos econômicos e comerciais, distribuídos em todos os continentes, oferecem às SMEs suporte gratuito nos mercados, indicando os parceiros locais ou potenciais clientes e fornecendo acesso às autoridades locais.

### **ATIVIDADES PROMOCIONAIS PARA EMPRESAS DE BRUXELAS**

Todos os anos, a hub.bruxelas realiza cerca de cem ações econômicas no exterior. Missões comerciais setoriais ou multisetorial, dias de contato, convites para compradores e tomadores de decisão, estandes de grupos em feiras internacionais, etc. Em suma, uma série de ações concretas para aumentar o impacto das empresas de Bruxelas no exterior.

### **PROGRAMA DE TREINAMENTOMES**

O "Programa de Gerentes de Exportadores de Bruxelas" envia jovens estudantes universitários para o exterior para realizar um estudo de marketing em nome das empresas de Bruxelas. O "Programa assistente de exportação de importação" visa treinar os assistentes de importação/exportação para que possam auxiliar as empresas com seu plano administrativo para suas atividades de exportação.

### **APOIO A PROJETOS DE EXPORTAÇÃO**

Para dar às empresas com planos de exportação a melhor chance de sucesso, os adidos econômicos da hub.bruxelas analisam planos, trabalham com empresas para desenvolver um plano de desenvolvimento de exportação e os apoiam na busca por informações comerciais, legais ou regulamentares (procedimento de exportação, taxas alfandegárias, etc.). Também informam as empresas sobre as diferentes possibilidades de financiamento à exportação.

### **SUPORTE SETORIAL**

Se você quiser desenvolver atividades internacionais no setor ambiental, ecoconseciço, TIC, audiovisual ou saúde, você pode receber apoio gratuito de um dos gestores setoriais

da [hub.bruxelas](http://hub.bruxelas). Eles podem ajudá-lo a encontrar os financiamentos ou subsídios que você precisa, ajudá-lo na definição de sua estratégia, etc.

### **EUROPE ENTERPRISE NETWORK**

[Enterprise Europa Bruxelas](#) é uma iniciativa conjunta do [hub.bruxelas](http://hub.bruxelas) e da Câmara de Comércio de Bruxelas. Juntos, eles informam as ES de Bruxelas e pesquisadores sobre regulamentos europeus e financiamento de pesquisas. Eles os ajudam a encontrar parceiros comerciais nos países que formam a "Enterprise Europe Network" e a concluir parcerias tecnológicas e estratégicas.

#### **- [Assistência de exportação de nossa Rede Internacional | hub.bruxelas](#): Por que ter uma rede internacional?**

A Bélgica é um mercado pequeno. Para crescer, suas empresas às vezes têm que sair e **conquistar mercados estrangeiros**. É por isso que a **Região valão, a região flamenga e a Região de Bruxelas-Capital** se uniram para facilitar a tarefa das empresas que querem se internacionalar, implementando uma rede de pontos de contato nos **cinco continentes**.

[Nossos Adidos Econômicos e Comerciais](#) (ou ECAs) são os olhos e os ouvidos das empresas de Bruxelas que querem **exportar**.

Com sede em Bruxelas, **nossos Gerentes de Área** atuam como uma interface entre as empresas e as ECAs. Cada um é especializado em uma determinada área geográfica. Eles **direcionam** empresas que ainda não têm certeza sobre onde exportar, **desafiam** seus planos de negócios e garantem que **elas realmente tenham as habilidades necessárias para exportar** antes de colocá-las em contato com o TCE no local.

#### **Como a Rede Internacional [hub.bruxelas](http://hub.bruxelas) pode ajudá-lo?**

Somos seu contato e interface para mercados estrangeiros. Nós fornecemos-lhe os serviços abaixo gratuitamente.

#### **Informações e conselhos**

Estamos à sua disposição para analisar seu projeto de exportação, avaliar o potencial do mercado local e aconselhá-lo sobre questões fiscais e aduaneiras. O ambiente regulatório e a concorrência local, as condições de acesso aos mercados, os canais de distribuição existentes... Se não pudermos responder a uma solicitação específica, faremos contato localmente para encontrar as informações que você precisa.

#### **Suporte personalizado**

Apoiamos você no campo durante viagens individuais de prospecção, missões econômicas e em feiras internacionais e feiras. Vamos marcar um cronograma **de reunião de negócios** para você e, mais tarde, ajudá-lo a rastrear os contatos que você fez.

### **Presença local e tomadas**

Nossa rede e nosso profundo conhecimento do mercado e da alfândega local facilitarão seu acesso às **autoridades e empresas** do país. Também fornecemos os endereços de **potenciais clientes selecionados** com base no seu setor de negócios. Nós ajudamos você a procurar **representantes de vendas ou distribuidores** e ajudá-lo a identificar os pedidos de licitação. Também podemos ajudá-lo a criar uma subsidiária ou escritório de representação.

### **Dias de Contato: reuniões para encontrar seu mercado**

Nossos adidos econômicos e comerciais voltam a Bruxelas todos os anos para encontrá-lo durante **nossos Dias de Contato**. Eles fornecem uma excelente oportunidade para obter suporte personalizado para seus projetos de exportação e informações concretas e direcionadas sobre os mercados que lhe interessam.

Deseja se manter atualizado nos próximos dias de contato?

### **Ajuda financeira para exportadores**

A Região de Bruxelas fornece uma série de [subsídios à exportação](#), que podem cobrir até 75% dos seus custos!

### **Quais são os benefícios de trabalhar com a Rede Internacional hub.bruxelas?**

Os ECAs são essenciais por várias razões. Eles:

- Informe-o sobre as **especificidades dos diferentes** mercados e refine seu projeto de exportação com você: regulamentos, concorrência, condições de acesso, licenças, etc.
- Fornecer **suporte personalizado** em Bruxelas durante os Dias de Contato e no campo, durante viagens individuais de prospecção, missões econômicas, **feiras e shows**.
- Facilitar o acesso às **autoridades e empresas do país** graças ao seu portfólio de **clientes** locais e seu **conhecimento** da alfândega local e da **concorrência** em seu setor.

### **Quais são os requisitos para se beneficiar desse serviço?**

Começar internacionalmente requer atender a uma **série de critérios específicos** que às vezes são mais restritivos do que em casa. Embora tenhamos uma **abordagem aberta** à ajuda que fornecemos às empresas de Bruxelas, nossos Adidos Econômicos e Comerciais,

no entanto, têm o direito **de declarar suas reservas** se o seu projeto não estiver maduro o suficiente para ser lançado em outros mercados. Pergunte a si mesmo se sua oferta é **compatível** com a realidade no campo, se você tem **estoque suficiente**, se seu projeto ou serviço é diferenciado da **concorrência** e como... Você atende a todos os critérios? Se você fizer isso, você está no seu caminho!

## 4. BULGÁRIA

- A Agência de Promoção das Pequenas e Médias Empresas da Bulgária (Bulgarian Small and Medium Enterprises Promotion Agency - BSMEPA) desempenha um papel importante na implementação do apoio às PMEs, pois concretiza o potencial de internacionalização ao estar associada ao desenvolvimento de políticas governamentais adequadas, criando incentivos e facilidades na indústria, banca, fiscalidade e exportação.

- [Bem sucedidos juntos. Cresça seu negócio online. | Agência Executiva de Promoção de Pequenas e Médias Empresas \(government.bg\)](#):



A Agência Executiva de Promoção de Pequenas e Médias Empresas do Ministério da Economia da República da Bulgária é a instituição responsável pela promoção do comércio, **pela internacionalização das empresas búlgaras**, pelo aumento de sua participação de mercado nos mercados internacionais e pelo seu desenvolvimento tecnológico e inovador. A ASME suporta a transição digital das PME búlgaras através do já implementado Esquema de Voucher de Serviço de TIC, que suporta cerca de 500 empresas para desenvolver um site, aplicativo, sistema de produção otimizado, tecnologias blockchain, informação e segurança cibernética. Com o programa atual "Sucesso juntos. A Agência continua sua missão de promover o comércio, juntamente com o apoio à digitalização, uma série de programas para a internacionalização das empresas, incluindo: organizar sua participação nas maiores feiras do mundo, organizar fóruns de negócios, delegações e missões comerciais. Em 2019, a ASME iniciou a criação do primeiro **centro de exportação na Bulgária** – Export Hub Bulgária, um ano depois e o primeiro mapeamento de 14 indústrias búlgaras – BG Industry Map, bem como a plataforma interativa que assessora o negócio em instrumentos de apoio financeiro sob COVID-19 – orientador da PME.

- [BCCI - Center for company services .: About us .:](#) Centro de formação profissional, traduções, consultas e serviços da empresa (BCCI – Center for vocational training, translations, consultations and company services): o Centro oferece consultas, tradução, treinamento e organização de exposições e feiras. Sua atividade visa prestar um atendimento competente e de qualidade aos seus clientes. O principal objetivo é manter o alto nível de desempenho dos serviços e o tradicional bom relacionamento com parceiros e clientes.

### **Seguem abaixo os serviços de Consulta:**

#### **Consultas sobre atividade econômica**

Fornecer informações e consultas sobre:

- As oportunidades para realizar atividade econômica na República da Bulgária. Elaboração de documentos e registro de empresas;
- Fornecimento de informações sobre negócios e elaboração de perfis econômicos de empresas estrangeiras;
- Consultas sobre sistemas de padronização e controle de qualidade;
- Consultas na área de planejamento, desenvolvimento e gestão de pessoal;
- Prestação de serviços às empresas na realização de sua atividade comercial;
- Informações sobre patentes, marcas e proteção da propriedade intelectual;
- Consultas sobre a aplicação e exigências de regimes comerciais e aduaneiros.

#### **Consultas sobre questões legais**

Fornecer:

- Consultas sobre questões legais. Elaboração de contratos comerciais e específicos;
- Consultas sobre disputas que surgiram em relação às relações contratuais violadas.

#### **Consultas sobre projetos de financiamento**

- Presta assistência para elaboração de propostas de projetos de financiamento. Desenvolvimento de planos e projetos de negócios.

- Fornecimento de informações e consultas sobre questões financeiras e de seguros, franquias e capital de risco.

#### **Consultas sobre pesquisa de marketing**

- Pesquisa de marketing do mercado interno e internacional;
- Análise do status e problemas de determinados setores, filiais ou regiões;
- Assistência para elaboração de análises financeiras e estratégias de desenvolvimento;
- Informações sobre o status dos mercados e preços de commodities;
- Fornecimento de informações sobre negócios e elaboração de perfis econômicos de empresas estrangeiras.

#### **Consultas sobre questões tributárias**

- Presta consultas sobre legislação tributária, contábil e previdenciária;
- Presta assistência e proteção dos direitos dos contribuintes no que diz respeito aos atos de fiscalização fiscal emitidos pela administração tributária.

#### [Tarifa dos serviços](#)

#### **O Centro fornece ainda apoio para a Construção de estandes:**

A Câmara de Comércio e Indústria Búlgara, através do Centro de Serviços Empresariais fornece uma construção para a construção de estandes de exposição. Oferece projeto completo e construção de estandes expositivos para exposições de diferentes caráter, exposições especializadas e eventos. Têm um design Octanorm multifuncional e uma equipe de instaladores e organizadores qualificados com anos de experiência no setor.

Projeto IECpBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas



- [БЪЛГАРСКА ТЪРГОВСКО-ПРОМИШЛЕНА ПАЛАТА \(bccj.bg\)](http://bccj.bg): Câmara de Comércio e Indústria búlgara

- [Enterprise Europe Network \(EEN\) \(bccj.bg\)](http://bccj.bg): A Enterprise Europe Network (EEN) é sua porta de entrada local para uma riqueza de informações sobre como fazer negócios, encontrar parceiros colaborativos e aumentar sua competitividade na Europa. A rede está presente em mais de 60 países em todo o mundo e hospedada por mais de 600 organizações. Nossos especialistas oferecem informações e consultas sobre:

- Encontrar novos parceiros para cooperação de negócios, tecnologia ou projetos;

- Acesso ao financiamento: fundos da UE para pesquisa e desenvolvimento, inovação, capitais de risco, fundos de investimento, instrumentos bancários e programas operacionais na Bulgária;
- Leis, Normas e Proteção do Direito de Propriedade Intelectual da UE, marcação CE, etc.;
- Tendo sua opinião na Europa;
- Avaliação da capacidade de inovação das OMS com instrumento IMP3rove .

**IMP<sup>o</sup>rove**

Visite nosso banco de dados com mais de 7.000 ofertas/solicitações de cooperação:

[\*\*Banco de dados para cooperação empresarial e transferência de tecnologia\*\*](#)

## **5. CHIPRE**

- | [CCCI Câmara de Comércio e Indústria de Chipre](#): **Promovendo o crescimento dos negócios:**

A Câmara de Comércio e Indústria de Chipre é um órgão corporativo privado que funciona sob a lei especial e é financeiramente independente, livre de qualquer influência do Estado. A Câmara é financiada pelas taxas de subscrição de seus membros e pela renda gerada a partir de uma série de serviços prestados. O CCCI é a união dos empresários cipriotas, cujos interesses promove ao submeter ao governo e ao Parlamento as posições dos membros sobre assuntos em que estão envolvidos, enquanto, através de sua participação em órgãos e comitês tripartites, transmite e promove as opiniões da comunidade empresarial. A câmara disponibiliza diversos serviços, dentre eles destacam-se:

- O fornecimento total de informações sobre questões de comércio, indústria, serviços e relações de trabalho, bem como questões mais gerais de natureza econômica (incluindo questões fiscais e monetárias).
- Disponibilizando oportunidades aos membros para expressar suas opiniões sobre as questões acima.
- Oportunas, atualizadas e válidas informações sobre questões da União Europeia.
- Informações regulares sobre a evolução do ambiente de negócios nacionais e internacionais.
- Emissão a taxas reduzidas de Certificados de Origem e certificação de notas fiscais e outros documentos necessários para exportações.

## Projeto IECpBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- Participação em Missões empresariais no exterior e Feiras Internacionais.
- Prioridade em reuniões com missões de negócios estrangeiros em Chipre.
- Apoio na promoção das Exportações.
- Assistência na busca de parceiros comerciais em Chipre e no exterior.

### - [A Rede – EEN Chipre \(eencyprus.org.cy\)](http://eencyprus.org.cy): **Enterprise Europe Network Chipre**

Enterprise Europe Network Cyprus é uma rede que fornece, gratuitamente, serviços de suporte integrados para empresas cipriotas que desejam investir em conhecimento, pesquisa, tecnologia e inovação. A Enterprise Europe Network Cyprus como Consórcio Nacional, é membro da rede europeia Enterprise Europe Network desde sua criação em 2008, e consiste na Fundação de Promoção de Pesquisa como Coordenadora, na Câmara de Comércio e Indústria de Chipre e no Escritório Europeu de Chipre como membros. A Rede oferece serviços de informação para questões de financiamento e legislação, internacionalização e busca de parceiros, assessoria em questões de transferência de tecnologia e inovação e propriedade intelectual para todas as empresas cipriotas, e especialmente pequenas e médias, cobrindo geograficamente todo o território da República de Chipre.

#### - **Coordenador:**

#### **Fundação de Pesquisa e Inovação (RIF)**

A Fundação de Pesquisa e Inovação é a agência nacional responsável pelo apoio e promoção da pesquisa, desenvolvimento tecnológico e inovação em Chipre. A realização de sua missão é realizada por meio da concepção e gestão de editais de concessão de projetos de pesquisa e atividades inovadoras, aliada ao apoio da participação de pesquisadores cipriotas em atividades de pesquisa na área europeia e internacional.

#### **Detalhes do contato:**

**Endereço:** 123 Strovolos Avenue

2042 Nicosia

**Telefone:** +357 22205000

**Fax:** + 357 22205001

**Email:** [info@eencyprus.org.cy](mailto:info@eencyprus.org.cy)

#### **Parceiros:**

**Câmara de Comércio e Indústria de Chipre (CCCI)**

## Projeto IECpBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

A Câmara de Comércio e Indústria de Chipre é a federação das Câmaras locais das cinco principais cidades de Chipre (Nicosia, Limassol, Famagusta, Larnaca e Paphos) que têm jurisdição em suas respectivas cidades e distritos. A Câmara é a maior organização independente de empresários de Chipre oferecendo uma ampla gama de serviços práticos e profissionais para eles, e representando os interesses e pontos de vista de seus membros ao Governo e ao Legislativo.

### **Detalhes do contato:**

**Endereço:** 38, Grivas Dhigenis Ave. & 3, Deligiorgis Str.,  
1066 Nicosia

**Telefone:** +357 22889748/ 49/ 52

**Fax:** +357 22661044

**E-mail:** [info.bsccy@ccci.org.cy](mailto:info.bsccy@ccci.org.cy)

### **Escritório Europeu de Chipre (EOC)**

Com sede em Nicósia, Chipre, com escritórios de ligação em Bruxelas e em Atenas, representa todas as universidades públicas e privadas de Chipre, quatro universidades públicas da Grécia, uma série de institutos de pesquisa, bem como a comunidade empresarial e industrial em Chipre. A missão do CEO é oferecer apoio aos seus membros, para que possam usar ao máximo as oportunidades de financiamento e desenvolvimento oferecidas pela União Europeia. O CEO fornece informações conclusivas sobre a legislação da UE, serviços consultivos sobre políticas e programas da UE (subvenções e contratos) sobre educação, pesquisa e inovação, bem como oportunidades de parceria transnacional para projetos de pesquisa e inovação.

### **Detalhes de contato:**

**Endereço:** Universidade de Chipre, University House – A.G. Leventis Building –  
Office 120

1, Avenida Panepistimiou, 2109 Aglantzia, Nicosia, Chipre, P.O.Box 20537, CY1678  
Nicosia, Chipre

**E-mail:** [christou.p.elpida@ucy.ac.cy](mailto:christou.p.elpida@ucy.ac.cy)

**Telefone:** +357 2289 4278

**Fax:** +357 2289 5015

- **Enterprise Europe Network (EEN):** A EEN foi criada e atua desde 2008 como uma iniciativa da CE. É co-financiado pelas agências membros e pela Comissão Europeia, por meio do Programa COSME para a Competitividade das Empresas e das PMEs 2014-2020. A

Projeto IECPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

Enterprise Europe Network-Chipre é membro da EEN desde a sua criação em 2008 e constitui o Consórcio Nacional que oferece seus serviços a todas as empresas cipriotas, especialmente para pequenas e médias empresas, independentemente do setor de sua atividade econômica, abrangendo geograficamente todo o território da República de Chipre.

- [Suporte a SMEs Inovadores – EEN Chipre \(eencyprus.org.cy\)](http://eencyprus.org.cy):

Para as PME's com grandes ambições de inovar e crescer, a Rede oferece dois tipos de pacotes de suporte sob medida, para direcioná-los para o fast track para o sucesso.

- **Gestão de Contas-Chave (KAM) para beneficiários do Programa 'Instrumento PME' no Horizon 2020**

Financiado no Horizon 2020, o Instrumento PME oferece suporte direcionado e **financiamento** para PME's altamente inovadoras com uma clara ambição comercial e um potencial de alto crescimento e internacionalização. Para as empresas de sucesso selecionadas para participar do Instrumento PME, os especialistas em negócios e inovação da Rede estão disponíveis para fornecer serviços de Gerenciamento de Contas-Chave (KAM).

Seu objetivo é garantir que essas PME's recebam o melhor apoio possível para aumentar suas chances de sucesso e crescimento sustentável. Os serviços oferecidos pela Rede incluem:

- realizando uma análise de necessidades para a PME na área de gestão da inovação;
  - encontrar os treinadores certos para ajudar a empresa; e
  - atuando como intermediários para a prestação de serviços de coaching, auxiliando assim as PME's a alcançar marcos importantes e vinculando a empresa aos serviços de apoio à inovação.
- **Melhorar as Capacidades de Gestão de Inovação das PME's**

Para empresas fora do Instrumento PME, os especialistas em inovação da Rede também são capazes de fornecer serviços de suporte. Estes são particularmente direcionados a empresas locais inovadoras e ambiciosas que demonstram um alto potencial para gerar crescimento e empregos, mas precisam de conselhos e conhecimentos adicionais de negócios e gestão para transformar uma boa ideia em um negócio de sucesso.

Os serviços oferecidos pela Rede incluem:

## Projeto IECPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- uma avaliação das capacidades de gestão da inovação da PME, com o uso de ferramentas confiáveis amplamente utilizadas a nível europeu; ([ferramenta IMP3rove](#))
- uma análise de necessidades para a PME para melhorar a inovação;
- Elaboração de um Plano de Ação sob medida para a PME com recomendações, ações e marcos para o sucesso e orientação durante a implementação.

- [Cooperação Empresarial – Internacionalização – EEN Chipre \(eencyprus.org.cy\)](#):

### **Cooperação Empresarial – Internacionalização**

O engajamento empresarial em atividades no exterior é uma questão difícil. Precisa de acesso, orientação e ferramentas apropriadas. Como posso encontrar parceiros confiáveis e me engajar em novos mercados estrangeiros promissores?

A Rede fornece às empresas as ferramentas para encontrar as melhores oportunidades no exterior em uma série de questões que vão desde o registro de uma nova empresa para ajudar na busca de potenciais parceiros de negócios. A rede mantém uma base multifacetada de perfis de negócios, tecnologia e pesquisa de empresas e novas tecnologias inovadoras. Através do banco de dados você pode encontrar parceiros e soluções para problemas tecnológicos que lhe interessam e, respectivamente, oferecer suas tecnologias e serviços.

- [Access to Finance – EEN Cyprus](#): **Acesso ao Financiamento:** O acesso ao financiamento é um dos grandes desafios para a start-up, expansão e desenvolvimento de pequenas e médias empresas. Qual é a maneira correta de financiar seu projeto? O excelente conhecimento sobre o ambiente de negócios pela Rede pode oferecer às empresas as melhores possibilidades de acesso a fontes de capital de investimento e anjos de negócios, e a subvenções governamentais e produtos de dívida a nível nacional e europeu.

- [Serviços de Informação e Suporte – EEN Chipre \(eencyprus.org.cy\)](#): A Enterprise Europe Network em Chipre, como um centro que presta serviços integrados de suporte às PME cipriotas para seu crescimento e internacionalização, fornece uma gama de serviços, incluindo questões de financiamento e legislação, internacionalização e busca de parceiros, serviços de consultoria em questões de transferência de tecnologia e inovação, bem como propriedade intelectual. Mais informações sobre os serviços podem ser encontradas na categoria correspondente de serviços neste site ou entrando em contato com os oficiais da EEN-Cy. [Para contatar os oficiais da EEN-Cy](#)

## 6. CROÁCIA

- [Invest in Croatia](#): A Câmara de Economia Croata (Croatian Chamber of Economy – CCE) é uma organização profissional e empresarial independente de todas as pessoas jurídicas envolvidas em negócios. A Câmara é composta pela Sede em Zagreb e 20 Câmaras municipais. Funcionalmente, a CCE é composta por 7 setores/centros que lidam com o respectivo ramo da economia e mais de 60 associações profissionais, 70 grupos e 40 filiações. Além disso, dentro da CCE atuam o Tribunal Permanente de Arbitragem, o Centro de Mediação e o Tribunal de Honra.

### - [Invest in Croatia - Business in Croatia](#): **FINANCIAMENTO DE UMA ATIVIDADE EMPRESARIAL:**

As atividades empresariais na Croácia podem ser financiadas através de empréstimos padrão de bancos comerciais ou instituições que ofereçam taxas de juros mais favoráveis ou emitam garantias para créditos bancários. Composto por 21 bancos e 3 bancos de poupança de habitação, um setor tradicionalmente estável e altamente desenvolvido, o sistema bancário croata oferece alta diversificação e boa qualidade de produtos e serviços financeiros. A lista de bancos comerciais na Croácia pode ser encontrada [aqui](#).

Um papel importante na ajuda das empresas em suas atividades de desenvolvimento e exportação é o Banco Croata para Reconstrução e Desenvolvimento (HBOR). Por meio de seus programas especializados, a HBOR presta apoio a startups, empresas exportadoras, novas produções e empresas de diferentes setores da economia, como indústria, turismo, proteção ambiental e eficiência energética, agricultura, etc. Mais informações sobre programas HBOR podem ser encontradas em seu site [www.hbor.hr](http://www.hbor.hr).

O apoio adicional às atividades empresariais é fornecido pela Agência Governamental de PMEs, Inovações e Investimentos (HAMAG-BICRO). A HAMAG-BICRO emite garantias para créditos bancários aprovados por instituições de crédito e outras pessoas jurídicas que aprovam empréstimos às PMEs e faz contribuições financeiras diretas às OMS em forma de subvenções. Mais informações sobre as garantias e programas de subvenção da HAMAG-BICRO podem ser encontradas em seu site [www.hamagbicro.hr](http://www.hamagbicro.hr).

### - [Invest in Croatia - Investment Environment](#): **INCENTIVOS:**

As medidas de incentivo para projetos de investimento na República da Croácia são regulamentadas pela Lei de Promoção de Investimentos (OG, nº 102/15, 25/18, 114/18, 32/20, 20/21) e são aplicáveis aos projetos em:

- atividades de processamento de manufatura;

- atividades de desenvolvimento e inovação;
- atividades de apoio empresarial;
- serviços de alto valor agregado.

## 7. DINAMARCA

- O Conselho de Comércio da Dinamarca oferece assistência às PMEs por meio de sua rede de representações em todo o mundo. A assistência inclui análise de mercado e identificação e facilitação de parceiros. O Conselho de Comércio também tem um programa de preparação de exportação e um programa de início de exportação, bem como um programa direcionado a campanhas conjuntas de promoção de exportação.

- [Sobre o Fundo de Inovação Dinamarca | Innovationsfonden](#): **Investimos em soluções sustentáveis**

Fundo de Inovação A Dinamarca cria uma estrutura para empreendedores, pesquisadores e empresas para que possam desenvolver soluções inovadoras e viáveis para os desafios da sociedade. Por exemplo, novas soluções de mitigação do clima, alimentos mais saudáveis, um ambiente de saúde mais eficaz, ambiente mais limpo, transporte verde, jornadas de start-up – e muito mais.

### **Queremos criar valor real a partir de nossos investimentos**

É importante que a sociedade dinamarquesa se beneficie tanto quanto possível do dinheiro que o Fundo de Inovação Dinamarca investe em pesquisa e investimento. É por isso que priorizamos muito a responsabilidade. Todos os projetos em que investimos têm requisitos de engajamento social, transparência, educação e ética. Em comparação com outros investidores, os resultados do Innovation Fund a Dinamarca não precisam necessariamente ser vistos nos preços das ações ou nos resultados financeiros de fim de ano. Fundo de Inovação Os resultados da Dinamarca também devem ser avaliados sobre melhorias na previdência social, aumento da riqueza social, empregos, redução das emissões de CO2, ambiente mais limpo etc.

### **- PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO PROGRAMA GRAND SOLUTIONS DA INNOVATION FUND DINAMARCA ([| de Grandes Soluções Innovationsfonden](#)):**

#### **1) Quem pode se candidatar?**

Qualquer pessoa jurídica na Dinamarca ou no exterior pode ser participante do projeto e receber financiamento do Innovation Fund Dinamarca, por exemplo:

- Empresas

- Instituições de pesquisa
- Instituições públicas

## **2) Para que pode solicitar investimento?**

Você pode solicitar financiamento para projetos que criem valor social e/ou valor econômico em empresas públicas e privadas dinamarquesas e/ou de compradores na sociedade, por exemplo, de cidadãos, do Estado, regiões e municípios.

Um comprador pode ser um usuário final da inovação, mas também pode ser um investidor público ou privado que está disposto a investir no projeto após o compromisso do Fundo ser concluído.

Pode ser uma vantagem se os compradores dos resultados do projeto e outros atores principais estiverem envolvidos como participantes ativos na concepção e através do projeto.

## **3) Quanto dinheiro pode pedir?**

Os projetos da Grand Solutions variam de DKK 5.000.000 - 40.000.000.

## **4) O que o dinheiro pode financiar?**

Co-financiamento de despesas para, por exemplo, salários, equipamentos, outros custos relacionados a projetos, serviços externos, etc. (ver seção 1.5 nas diretrizes da Grand Solutions publicada no final de janeiro de 2022 para mais informações). O orçamento deve incluir todos os custos diretos do projeto, ou seja, custos que podem ser diretamente atribuídos ao projeto, independentemente de os custos serem cobertos pelo Fundo de Inovação da Dinamarca ou serem cobertos pelos próprios participantes do projeto ou por outra parte. Para obter mais detalhes, consulte as diretrizes do programa.

## **5) Quanto tempo o projeto pode durar?**

Os projetos têm de 1 a 5 anos de duração.

## **- PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO PROGRAMA INNOBOOSTER DA INNOVATION FUND DINAMARCA ([Inno booster](#) | [Innovationsfonden](#)):**

Um co-financiamento da Inno booster pode ajudar a reduzir o risco extraordinário da sua empresa em um projeto de inovação.

### **1) Quem pode se candidatar?**

- Pequenas e Médias Empresas
- Novas e promissoras empresas iniciantes

A empresa deve atender aos requisitos da PME da UE, o que significa que sua empresa tem:

- menos de 250 funcionários

## Projeto IECPBI – Ecosystema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- um volume de negócios anual de não mais do que DKK 50 milhões. EUR, ou um saldo total anual de no máximo.

Os negócios também devem atender a pelo menos um dos dois critérios econômicos a seguir:

- Obteve um depósito documentado de capital de risco externo de pelo menos DKK 100.000 nos últimos 3 anos.
- Alcançaram um lucro bruto documentado de pelo menos DKK 250.000 nas contas anuais mais recentemente publicadas.

O capital de risco externo é:

- Depósito em dinheiro ou empréstimo conversível não garantido na empresa de outra pessoa jurídica nos últimos três anos.
- Subvenções de outros programas públicos ou privados onde esses fundos são investidos em atividades específicas de desenvolvimento na empresa, por exemplo, fundos da Innofounder ou Innoexplorer.

Capital de risco NÃO é :

- Empréstimos de bancos, instituições intermediárias de capital de empréstimo ou empréstimos de proprietários onde há exigência de prioridade e negócios/reembolsos acordados e iniciados.
- Horas em espécie usadas por fundadores ou outros depósitos não monetários

A Innobooster não pode conceder subsídios para empresas que:

- está sob dissolução compulsória, falência, liquidação voluntária ou suspensão de pagamentos.
- é de propriedade de mais de 50% dos estados, regiões ou municípios.
- recebe subvenções operacionais de instituições públicas para mais da metade do facturamento.

### **2) Para que pode solicitar investimento?**

Você pode solicitar co-financiamento para projetos que, de forma inovadora, desenvolvem e comercializam um novo produto, um novo serviço ou melhoram significativamente um processo em uma empresa. Assim, a competitividade da empresa é significativamente melhorada e, em última análise, fornece valor para a sociedade dinamarquesa. No geral, descrevemos isso como "uma solução".

Para que isso aconteça, pode ser necessário fornecer à sua empresa conhecimento especializado através de uma colaboração com uma instituição de conhecimento e/ou uma casa de desenvolvimento privada ou contratar um novo funcionário com competências especiais.

Um co-financiamento da Innobooster pode, independentemente do tipo de solução, ajudar a reduzir o risco extraordinário da empresa no projeto de inovação.

[Consulte as diretrizes para mais informações sobre o que você pode solicitar investimento.](#)

Podemos apoiar projetos dentro de três temas politicamente determinados:

## Projeto IECPBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- Desenvolvimento e inovação de tecnologia verde
- Ciência da vida, saúde e tecnologia de bem-estar
- Inovação estratégica e orientada a desafios em novas tecnologias

### 3) Quanto dinheiro posso pedir?

Você pode aplicar entre 50.000 DKK e 5.000.000 DKK. O Fundo de Inovação pode co-investir no máximo 35% das despesas relevantes da empresa para o projeto.

### 4) O que o dinheiro pode financiar?

#### Um investimento da Innobooster pode co-financiar:

- **Horas**, que novos e existentes colaboradores na empresa aplicam-se a atividades específicas no projeto de inovação. As horas podem ser incluídas tanto dos funcionários empregados na empresa quanto dos proprietários da empresa.
- **Gastos com provedores de conhecimento público e privado**, tanto dinamarqueses quanto estrangeiros (por exemplo, universidades, institutos GTS, institutos de pesquisa de contratos, empresas privadas de conhecimento e empresas especializadas).
- **Custos de material**, aluguel de equipamentos e custos de depreciação em novos equipamentos na medida e pelo período utilizado no projeto.

### 5) Quanto tempo o projeto pode durar?

No máximo 24 meses. Você precisa definir e solicitar um período de projeto que seja realista para o seu projeto. É importante que haja uma data claramente definida de início e término.

-> Seguem abaixo links úteis sobre os apoios fornecidos pela Câmara de Comércio Dinamarquesa (<https://www.danskerhverv.dk/>):  para ler os artigos completos precisa de estar registado)

- [Onde você consegue ajuda para financiar as exportações? \(danskerhverv.dk\)](#)

- [Comece com a exportação \(danskerhverv.dk\)](#): Conselhos para começar a exportar

- [Obter um controle sobre documentos para exportação \(danskerhverv.dk\)](#)

- [Regras alfandegárias para exportações \(danskerhverv.dk\)](#)

## 8. ESLOVÁQUIA

- [Sobre nós | SARIO, Agência eslovaca de Investimento e Desenvolvimento Comercial:](#)

A Agência eslovaca de Investimento e Desenvolvimento Comercial (SARIO) é a agência estatal de promoção de investimentos da República Eslovaca sob a competência do Ministério da Economia da República Eslovaca.

### Exportadores

## Projeto IECPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

O sucesso nos mercados de exportação é crucial para o crescimento a longo prazo das empresas eslovacas e da economia eslovaca. O apoio às empresas focadas no crescimento através das vendas internacionais é uma prioridade para a Agência eslovaca de Investimento e Desenvolvimento Comercial. Estamos comprometidos em facilitar o desenvolvimento de um forte setor exportador, oferecendo soluções flexíveis às necessidades dos clientes.

- [Serviços de exportação | SARIO, Agência eslovaca de Investimento e Desenvolvimento Comercial](#): a agência fornece às empresas diversos serviços de apoio à exportação, dentre eles destacam-se os programas de serviços de informação e consultoria, missões comerciais, feiras e eventos de conhecimento que dão aos clientes a oportunidade de se conectar com clientes existentes e novos, aceder os principais tomadores de decisão, aumentar as vendas nos mercados internacionais e trocar ideias.

Principais atividades da SARIO /Seção de Comércio Exterior:

- Procurando um fornecedor ou subcontratado eslovaco;
- interessado em formar uma joint venture com um parceiro eslovaco;
- cooperação de produção e outras formas de parceria com empresários eslovacos;
- procurando informações sobre oportunidades de exportação e sourcing da Eslováquia;
- interessado em entrada de capital em empresas eslovacas;
- planejando uma visita a empresas eslovacas;
- procurando informações sobre o ambiente comercial eslovaco;
- serviços de informação e facilitação;
- serviços e oportunidades de negócios on-line;
- projetos especiais.

Se necessário, mais informações, entre em contato para [trade@sario.sk](mailto:trade@sario.sk).

- [| de Apoio Financeiro SARIO, Agência eslovaca de Investimento e Desenvolvimento Comercial](#): **Suporte Financeiro:**

O banco de exportação-importação da República Eslovaca foi estabelecido sob o Ato N.º. 80/1997 Coll. sobre o banco de exportação-importação República Eslovaca, alterado pela Lei n.º 336/1998 Coll., Lei n.º 214/2000 Coll., Lei n.º 623/2004 Coll. e Lei n.º 688/2006 Coll. e início de suas atividades em 22 de julho de 1997.

O principal objetivo da instituição é apoiar o volume máximo de exportação de produção sofisticada, especialmente para os países da União Europeia e da OCDE, bem como para

Projeto IECpBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

os países em desenvolvimento, ao mesmo tempo em que garante o retorno do investimento por meio da minimização dos riscos decorrentes das atividades de seguros, crédito, garantia e finanças. Classificação atribuída pela Standard & Poor's: A / A -1, Outlook: Estável. (Rating Direct).

- [Apoio à internacionalização de | de OMs SARIO, Agência eslovaca de Investimento e Desenvolvimento Comercial](#): Apoio à internacionalização das PMEs:

O projeto Nacional 'Apoio à internacionalização das PMEs' é realizado dentro do [Programa Operacional Pesquisa e Inovação](#), eixo prioritário 3, prioridade de investimento 3.2, meta específica 3.2.1 visando o aumento da internacionalização das PMEs e o uso das oportunidades proporcionadas pelo mercado comum da UE. O recetor do projeto Nacional é a Agência eslovaca de Investimento e Desenvolvimento Comercial (SARIO), que é uma organização de subsídios [do Ministério da Economia da República Eslovaca](#), e o parceiro do projeto é a Agência Empresarial Eslovaca. O principal objetivo do projeto Nacional é fortalecer as capacidades de internacionalização das PMEs, incluindo a apresentação do potencial empreendedor e a prestação de serviços gratuitos de apresentação, cooperação e assessoria a essas PMEs, com o objetivo de aumentar o grau de sua participação na cooperação internacional.

As principais atividades do SARIO no projeto Nacional 'Apoio à internacionalização das PMEs':

#### **Atividade 1: Participação de empresas eslovacas em eventos de apresentação**

*O objetivo desta atividade é fornecer apoio organizacional e profissional às PMEs sob a forma de apresentação nacional no exterior e cooperação internacional na Eslováquia e no exterior.*

#### **Atividade 2: Criação de capacidades e atividades específicas para apoiar a internacionalização das PMEs na Eslováquia**

*Esta atividade apoiará a formação profissional das PMEs através da academia de Exportação, bem como o desenvolvimento de cadeias de suprimentos que levam a um maior grau de envolvimento das PMEs estabelecidas no território da Eslováquia em*

*redes de subcontratados, aumentando suas competências.*

### **Atividade 3: Apoio individual com internacionalização de PMEs, apoio por meio de Pontos Comerciais e envolvimento de PMEs nos programas comunitários da UE**

*O objetivo desta atividade é apoiar a participação individual das PMEs em eventos de apresentação no exterior, a criação de serviços de assessoria e apoio por meio de Pontos comerciais em regiões individuais da Eslováquia, apoio a plataformas alternativas de comércio e apoio e envolvendo PMEs nos programas comunitários da UE.*

### **Atividade 4: Uso de ferramentas de empreendedorismo eletrônico por PMEs**

Esta atividade envolve diversos tipos de assessoria em relação ao apoio ao empreendedorismo eletrônico.

O SARIO fornecerá, dentro do projeto Nacional, os seguintes tipos de suporte (mais detalhes podem ser encontrados em sub-páginas individuais):

- Apoio à participação em estandes nacionais em feiras e exposições no exterior;
- Aumento da efetividade com a realização de atividades empresariais por participação em missões empresariais na Eslováquia e no exterior;
- Aumento da cooperação com parceiros estrangeiros, o que deve levar ao fortalecimento da posição, sustentabilidade e competitividade por meio da participação em eventos de sourcing e cooperação;
- Aumento das capacidades profissionais das PMEs por participação em seminários da Academia de Exportação;
- Provisão de transparência da situação atual nas cadeias de suprimentos em indústrias individuais e áreas de serviços na Eslováquia, criando uma complexa ferramenta de banco de dados interativo;
- Identificação de requisitos de longo prazo dos principais clientes, de lacunas no mercado e de potencial não usado de PMEs estabelecidas no mercado eslovaco, o que levará a um aumento no volume de produção em locais de produção individuais das PMEs e a um aumento de suas exportações para o exterior.

- [Feiras e exposições no exterior | SARIO, Agência eslovaca de Investimento e Desenvolvimento Comercial](#): A SARIO presta serviços relacionados ao lado técnico-organizacional dos estandes nacionais em feiras e exposições internacionais no exterior. Exposições conjuntas/estandes nacionais em exposições e feiras darão a oportunidade às Slovak PMEs de apresentarem suas ofertas de produção e negócios, para obter uma visão geral sobre o desenvolvimento técnico e tecnológico na área da indústria e estabelecer contatos comerciais com o objetivo de concluir contratos e exportar produtos no exterior. Durante todo o período de implantação do projeto Nacional 'Apoio à internacionalização das MPE' (4). Q 2017-3. No dia 2023, está previsto ter aproximadamente 75 estandes nacionais no total em feiras e exposições internacionais. Cerca de 70% deles serão organizados em países da UE e 30% em países fora da UE. Do número total de feiras e exposições em países fora da UE, cerca de 65% dos estandes nacionais serão organizados na Europa (países não-UE), 25% estarão na Ásia (incluindo o Oriente Médio e Próximo) e 10% nos países da América e Austrália.

A programação de feiras e exposições para um ano seguinte será entregue/publicada sempre no 4º Trimestre do ano anterior. Ao compor a programação, serão preferidas feiras e exposições voltadas para a subcontratação em territórios prioritários.

- [Academia de exportação | SARIO, Agência eslovaca de Investimento e Desenvolvimento Comercial](#): A academia de exportação dentro do Projeto Nacional de Apoio à Internacionalização das PMEs oferece atividades educativas, consultivas e de treinamento e a mediação de habilidades na área de comércio exterior por meio da realização de seminários orientados pró-exportação. Os seminários dentro da academia de Exportação serão organizados nas regiões da Eslováquia e também na sede do SARIO, na região de Bratislava. O objetivo da academia de exportação é aumentar o nível de competência nas técnicas e práticas na área de comércio exterior das PMEs eslovacas que são exportadores e, assim, apoiar sua expansão adicional para novos e mais arriscados mercados externos. Os seminários pró-exportação da academia de exportação têm como foco "habilidades difíceis", isto é, técnicas e operações no comércio exterior, bem como "soft skills", por exemplo, habilidades de negociação em contato com um parceiro estrangeiro, comunicação, apresentação e diferenças culturais e costumes em territórios de interesse. Uma parte integrante da academia é a assessoria baseada em informações compartilhadas, treinamentos práticos e exemplos bem-sucedidos da prática.

## 9. ESLOVÊNIA

- [Câmara de Comércio e Indústria da Eslovênia \(gzs.si\)](http://gzs.si): **Centro de Negócios Internacionais no GZS:**

O Centro de Negócios Internacionais (CEMP) da Câmara de Comércio da Eslovênia é um dos principais atores na promoção da internacionalização da economia eslovena. O Centro oferece às empresas eslovenas um serviço de visitas organizadas a feiras internacionais em mercados próximos e remotos. As feiras internacionais são voltadas para empresas que desejam contato direto com o mercado, potenciais compradores e novos contatos. A visita à feira é uma excelente plataforma para contato com negócios e uma visão geral dos produtos e tecnologias mais recentes de um determinado setor.

As atividades no campo dos negócios internacionais que o Centro realiza no âmbito [do programa GO INTERNATIONAL ESLOVÊNIA](#), visam principalmente apoiar os membros, bem como outros serviços de apoio dentro do GZS.

Para isso, oferecem três principais grupos de serviços:

- Consultoria empresarial,
- Eventos de negócios e
- Rede.

Na ocasião, o Centro realiza outras atividades:

- Coordenar conselhos empresariais e clubes,
- Edição do trailer semanal do CEMP e notícias mensais em inglês
- É editado pelo [portal inglês https://businessslovenia.gzs.si/](https://businessslovenia.gzs.si/)
- Manuais no mercado externo.

- [Go International Eslovênia \(gzs.si\)](http://gzs.si): **Programa para fortalecer a internacionalização da economia:**



Aumentando o número de exportadores (em particular fortalecendo as exportações de pequenas e médias empresas), aumentando o valor e os

lucros das exportações eslovenas, fortalecendo sua presença nos mercados tradicionais existentes, conquistando e posicionando empresas em novos mercados e fortalecendo a visibilidade da economia eslovena e da marca Made in Eslovênia são objetivos fundamentais do programa para fortalecer a internacionalização da economia eslovena Go International Eslovênia.

**→ Prudentemente nos mercados externos**

As atividades do programa para fortalecer a internacionalização **da economia eslovena Go International Eslovênia** estão divididas em quatro grupos de medidas:

1. preparando empresas para entrar no mercado externo,
2. ajudando as empresas a entrar em novos mercados,
3. fortalecendo sua presença nos mercados tradicionais e
4. introduzindo formas mais elevadas de internacionalização.

O programa prevê cooperação coordenada entre todas as instituições e instituições de apoio à internacionalização na Eslovênia.

- [Javna agencija | SPIRIT Slovenija \(sloveniabusines.eu\)](http://SPIRIT.Slovenija(sloveniabusines.eu)): **Agência de Desenvolvimento de Negócios SPIRIT Eslovênia:**

A Agência de Desenvolvimento de Negócios do governo (SPIRIT Eslovênia, agência pública) é um único ponto de contato para potenciais investidores e empresas internacionais que buscam novas oportunidades de negócios. Gratuitamente, a agência prepara e fornece informações práticas e conselhos sobre várias oportunidades de negócios na Eslovênia, como locais específicos de investimento, fornecedores eslovenos, indústrias individuais e mercados.

**AUXILIANDO INVESTIDORES**

Para investidores, a agência presta assistência durante todo o processo de investimento: informações aprofundadas sobre oportunidades de investimento local a pedido, bem como orientações sobre localização do local e assistência durante a seleção; conecta investidores com serviços profissionais específicos e facilita apresentações com especialistas do setor e outras autoridades relevantes; e uma vez que o investimento é concluído, a agência inclui o novo negócio em seu programa de pós-cuidados onde o ajuda a crescer na Eslovênia e além.

**AJUDAR AS EMPRESAS A ENCONTRAR OS PARCEIROS DE NEGÓCIOS CERTOS**

## Projeto IECpBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

A Eslovênia também ajuda empresas à procura de parceiros de negócios. A agência tem um banco de dados de todos os exportadores eslovenos em [www.sloexport.si](http://www.sloexport.si) enquanto, a pedido, também reúne informações sob medida sobre fornecedores eslovenos. Quaisquer consultas que a agência receba são distribuídas a empresas eslovenas relevantes, enquanto também é facilitada por apresentações coletivas de empresas eslovenas em feiras internacionais.

## 10.ESPANHA

- Possui a Companhia Espanhola de Seguros de Crédito à Exportação (CESCE), além dos programas do Instituto Oficial de Crédito (ICO) do Centro de Desenvolvimento Tecnológico Industrial (CDTI) e da ENISA, vinculado ao Ministério da Indústria, Comércio e Turismo.

- <https://www.icex.es/icex/es/index.html>

- Guia de serviços para a internacionalização:

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/que-es-icex/guia-servicios-internacionalizacion/index.html>

Este Guia de Serviços para a Internacionalização conta com uma ampla gama de instrumentos que as empresas espanholas têm a sua disposição para impulsionar sua expansão nos mercados internacionais, seja qual for a sua experiência em exportação e a fase do processo de internacionalização em que se encontre.

Para facilitar a consulta, foram elaboradas edições por Comunidades Autónomas, que incluem para cada caso todos os serviços proporcionados pela Administração Geral do Estado, incluindo os de ICEX, e o Governo autónomo na matéria de: iniciação à exportação, impulso às exportações, implantação e investimento no exterior, conhecimento de mercados estrangeiros, assessoria e captação de investimentos e financiamento externos para projetos na Espanha.

Para além dos recursos disponibilizados por cada governo autónomo, somam-se os recursos disponibilizados pela Secretaria de Estado do Comércio através dos seus serviços centrais, a rede de cerca de 100 Gabinetes Económicos e Comerciais no mundo

## Projeto IECpBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

e as 31 Direcções de Comércio Territoriais e Provinciais de Espanha, bem como seus órgãos e entidades dependentes:

- ICEX Espanha Exportação e Investimentos (ICEX).
- Empresa Espanhola de Financiamento do Desenvolvimento (COFIDES).
- Companhia Espanhola de Seguros de Crédito à Exportação (CESCE).

A estes somam-se os programas do Instituto Oficial de Crédito (ICO) do Centro de Desenvolvimento Tecnológico Industrial (CDTI) e da ENISA, vinculado ao Ministério da Indústria, Comércio e Turismo.



Fonte: extraído de: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/que-es-icex/guia-servicios-internacionalizacion/index.html>

Para cada uma destas regiões demonstradas acima, há um ficheiro completo com as informações sobre a internacionalização.

O guia da Comunidade de Madri, por exemplo, segue a seguinte sequência: introdução, como começar a exportar, como impulsionar as exportações, como instalar-se no exterior, como obter financiamento, como melhorar o conhecimento sobre o mercado externo, onde solicitar assessoria, como atrair investimento estrangeiro e encontrar parceiros ou financiamento externo para projetos na Espanha.

**- Os órgãos destacados no guia que fornecem apoios à internacionalização são:**

## Projeto IECpBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- ICEX Espanha Exportação e Investimentos (ICEX). Promove a internacionalização das empresas espanholas, desde a sua iniciação até à sua instalação no estrangeiro, e a atração de investimento estrangeiro para Espanha. [www.icex.es](http://www.icex.es)
- Instituto Oficial de Crédito (ICO). Banco público cujas funções são a promoção de actividades económicas que contribuam para o desenvolvimento do país e para a melhoria da distribuição da riqueza nacional. [www.ico.es](http://www.ico.es)
- ENISA. Incentiva a criação, crescimento e consolidação de empresas espanholas, participando no financiamento de projetos viáveis e inovadores e na promoção do capital de risco. [www.enisa.es](http://www.enisa.es)
- Centro de Desenvolvimento Tecnológico Industrial (CDTI). Promove a inovação e o desenvolvimento tecnológico nas empresas espanholas e canaliza os pedidos de financiamento de projetos de I+D+i a nível nacional e internacional. [www.cdti.es](http://www.cdti.es)
- Empresa Espanhola de Financiamento do Desenvolvimento (COFIDES). Fornece financiamento de médio e longo prazo para projetos de investimento viáveis e privados no exterior, nos quais haja interesse espanhol e que contribuam para o desenvolvimento dos países beneficiários. [www.cofides.es](http://www.cofides.es)
- Companhia Espanhola de Seguros de Crédito à Exportação (CESCE). Oferece soluções para gestão de riscos em duas áreas: administra a conta do Estado de risco político e atua por conta própria no mercado de risco comercial. [www.cesce.es](http://www.cesce.es)

### **- Alguns exemplos de como as empresas espanholas podem obter financiamento:**

- A Linha ICO Exportadores 2019, por exemplo, oferece financiamento para pessoas autónomas e empresas que desejam obter liquidez:

- Até 12,5 milhões de euros de saldo devedor por cliente e ano, em uma ou mais operações.
- Taxa de juro variável, acrescida da margem estabelecida pela instituição de crédito.

O processamento das operações é efectuado através de instituições de crédito.

[www.ico.es/web/ico/ico-exportadores-corto-plazo](http://www.ico.es/web/ico/ico-exportadores-corto-plazo)

- A Secção de Investimento e Liquidez da Linha de Canal Internacional da ICO destina-se a pessoas autónomas, empresas e entidades públicas e privadas com interesse espanhol, tanto os domiciliados em Espanha como os domiciliados no estrangeiro que detenham pelo menos 30% do capital de uma empresa espanhola ou outras empresas que têm "interesse espanhol".

<http://www.ico.es/web/ico/programa-ico-mediacion-banca-internacional>

- Fundo FOND-ICOpyme: oferece financiamento para os processos de internacionalização de empresas espanholas que, tendo passado pelos estágios iniciais de implementação, façam investimentos para impulsionar o crescimento. O processamento é realizado na Axis, a gestora do fundo.

- Montante: de 750.000 a 1.500.000 euros em empresas inovadoras e de 1,5 a 15 milhões de euros em empresas em expansão.

- Linha Competitividade ENISA: financia projetos com base em modelos de negócios viáveis, rentáveis e comprovados, com foco na melhoria competitiva de sistemas de produção e/ou mudança de modelo de produção ou expansão por meio de expansão de capacidade de produção, avanços tecnológicos, aumento da gama de produtos/serviços e diversificação de mercado, entre outros.

- Montante: entre 75.000 euros e 1,5 milhões de euros, dependendo do nível de capital próprio e da estrutura financeira da empresa.

A ENISA tem também linhas de financiamento para empresas em outras fases de desenvolvimento.

[www.ico.es/web/ico/fond-ico-pyme](http://www.ico.es/web/ico/fond-ico-pyme)

[www.enisa.es](http://www.enisa.es)

- O Fundo para Operações de Investimento no Exterior de Pequenas e Médias Empresas (FONPYME), juntamente com recursos próprios da COFIDES, disponibilizam financiamentos entre 75.000 e dez milhões de euros. Não existe comissão de estudos e podem ser financiadas tanto as implementações (comercial e produtiva) da PME no estrangeiro como as ampliações de instalações existentes ou aquisições de empresas.

[www.cofides.es](http://www.cofides.es)

Para melhorar o conhecimento dos gestores sobre o processo de internacionalização, todos os anos o ICEX organiza seminários e conferências em toda a Espanha, com as seguintes temáticas:

- Seminários sobre mercados de interesse prioritário para empresas espanholas.
- Conferência sobre internacionalização sobre aspetos específicos das operações de comércio internacional.

E também:

- ICEX-CECO oferece treinamentos presenciais e online em gestão de empresas internacionais, gestão de projetos multilaterais, distribuição comercial de consumo de massa, e-business internacional, gestão financeira de operações internacionais, etc. ->

[www.icex-ceco.es](http://www.icex-ceco.es)

## 11. ESTÓNIA

- O Fundo de Garantia de Crédito e Exportação, “KredEx”, fornece financiamento à exportação para PME e as assegura contra riscos de crédito relacionados à exportação.

- A Enterprise Estonia fornece informações, consultoria e suporte à exportação para PMEs estonianas.

- [Ajudamos nossos membros ao mercado externo !! Câmara de Comércio e Indústria da Estônia \(koda.ee\)](http://www.koda.ee): A Câmara de Comércio e Indústria da Estônia oferece uma gama diversificada de serviços na direção de exportação. A ajuda será concedida tanto por um empreendimento novato na exportação quanto por uma empresa que atua nos mercados externos há muito tempo.

### - **Desenvolvimento de exportação:**

Nossos especialistas oferecem apoio à empresa no início da exportação e aumento do volume de negócios de exportação. Envolver pessoas de fora da empresa no desenvolvimento das exportações ajuda a ver melhor possíveis gargalos e, conjuntamente, encontrar maneiras de resolvê-los. O objetivo é aumentar o volume de negócios das exportações.

O que fazem:

- Ajudam sua empresa a analisar a adequação de produtos e serviços para novos mercados. Há também a necessidade de adaptar ou desenvolver novos produtos ou serviços para o mercado-alvo.
- Desenvolvem uma rede de parceiros e, se necessário, ajudam a negociar preços e concordamos com as condições de entrega.
- Ajudam a preparar os documentos necessários para a inclusão de apoio estrutural, incluindo planos de exportação.

**- Pesquisa de parceiros:**

O serviço é adequado para empresas que desejam encontrar novos parceiros no exterior.

O que fazemos:

- Mapeamos possíveis canais de marketing.
- Apresentamos seu produto ou serviço a potenciais parceiros nos mercados-alvo.
- Organizamos reuniões individuais com parceiros em potencial.

**- Também fornecem apoios à nível de informação**, com conselhos aos empreendedores estonianos em diversas áreas:

**Assessoria jurídica:**

- direito contratual,
- direito do trabalho,
- direito tributário,
- compras públicas,
- direito comercial,
- direito de defesa do consumidor.

**COMÉRCIO EXTERIOR E ASSESSORIA ADUANEIRA:**

- Aconselhamos sobre acordos comerciais celebrados pela União Europeia.
- Ajudamos a encontrar os requisitos de diferentes países para o desembaraço aduaneiro de mercadorias.
- Levamos a bancos de dados de comércio exterior.
- Explicamos a Nomenclatura de Bens vigente na União Europeia.
- Responderemos a perguntas sobre suas exportações e importações.

**Assessoria de exportação:**

- Conselhos sobre a entrada de novos mercados.
- Comparação de mercado e análise de mercado.
- Crie um plano de exportação e suas partes.
- Busca por parceiros e organização de reuniões de contato no país de destino em cooperação com consultores do país de destino.
- Informações agregadas sobre as mais importantes feiras, eventos e treinamentos de um determinado mercado-alvo.
- Informações sobre documentos de comércio exterior.

## 12. FINLÂNDIA

- O Ministério do Comércio e Indústria finlandês fornece financiamento e garantias para apoiar as necessidades de capital de giro das PME e os esforços de internacionalização.
- A Finpro, administrada pelo setor privado, possui 53 Centros/Escritórios de Comércio em mais de 40 países, oferecendo consultoria, suporte a feiras, etc.

- <https://um.fi/team-finland-services-offered-for-companies-by-the-ministry-for-foreign-affairs>

### **- Serviços da ‘Team Finland’ oferecidos a empresas pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros**

O Ministério das Relações Exteriores e as missões da Finlândia estão trabalhando duro para melhorar as oportunidades de negócios internacionais para as empresas finlandesas. Este trabalho consiste em fornecer informação às empresas, ajudando-as a criar novos contactos e aconselhando sobre questões de acesso a mercados. O Ministério também oferece oportunidades de financiamento em mercados em desenvolvimento.

### **- Influenciando a política comercial e facilitando o acesso ao mercado**

É tarefa do Ministério identificar os canais corretos de influência e levantar questões relacionadas com o acesso das empresas ao mercado. A influência bem-sucedida requer que as empresas especifiquem seus objetivos e necessidades para o avanço de seu acesso ao mercado com antecedência, de modo que os interesses da Finlândia possam ser promovidos durante os processos de negociação e nas reuniões bilaterais e da UE. O Ministério e as missões também ajudam as empresas a resolver problemas agudos de acesso a mercados. As missões estão se envolvendo em uma colaboração de longo prazo com a Comissão Europeia e as Delegações da UE para remover as barreiras comerciais.

### **- Serviços de informação**

As visitas da ‘Team Finland’ oferecem uma oportunidade eficaz de promover contatos com operadoras locais em mercados interessantes. O Ministério das Relações Exteriores organiza visitas da Equipe Finlândia regularmente em cooperação com outras organizações e de acordo com as necessidades e interesses das empresas.

As empresas têm acesso a informações gerais sobre o país anfitrião nas missões da Finlândia, bem como conselhos práticos e incentivo de acordo com as necessidades

individuais da empresa. A rede de missões do Ministério das Relações Exteriores produz relatórios nos quais são analisadas as perspectivas dos países anfitriões das missões, também do ponto de vista das empresas. Esses relatórios estão disponíveis no site do Ministério em 'Assuntos atuais'.

Além disso, as missões produzem informações atualizadas sobre oportunidades de mercado e leads de vendas concretos para o site da rede 'Team Finland': [Explore Market Opportunities - Market Opportunities](#).

O Ministério também produz informações para empresas sobre compras públicas de organizações internacionais e instituições de financiamento do desenvolvimento.

#### **- Oportunidades de financiamento em mercados emergentes**

Com fundos de cooperação para o desenvolvimento, o Ministério financia os instrumentos do setor privado que são usados para apoiar parcerias de empresas finlandesas e oportunidades de negócios em países em desenvolvimento.

O Ministério oferece às empresas informações e consultoria sobre serviços de financiamento, que envolvem financiamento Finnfund, financiamento de inovação BEAM, apoio Finnpartnership para parcerias de negócios e apoio ao investimento para o setor público de países em desenvolvimento.

#### **- Ministério das Relações Exteriores como parte da rede 'Team Finland'**

O Ministério dos Negócios Estrangeiros trabalha em estreita cooperação com outras organizações da 'Team Finland' e, conforme necessário, direciona as empresas para os serviços oferecidos, por exemplo, pela Business Finland ou Finnvera de acordo com o modelo one-stop-shop. O consórcio sob o qual Finpro e Tekes se juntaram para formar a organização Business Finland esclarece e simplifica os serviços públicos de internacionalização oferecidos às empresas e apóia a cooperação internacional em pesquisa, desenvolvimento e inovação, bem como serviços de crescimento regional.

#### **- Oportunidades de cooperação para o desenvolvimento para o setor privado** ([Frontpage - Ministry for Foreign Affairs \(um.fi\)](#))

As atividades do setor privado nos países em desenvolvimento são apoiadas de várias maneiras, e o financiamento é projetado para cobrir as diferentes fases das operações comerciais. Várias formas de apoio estão disponíveis, especialmente para empresas dos setores de energia e meio ambiente.

O Finnish Business Partnership Program, Finnpartnership, apoia o início de atividades empresariais em países em desenvolvimento, servindo como uma espécie de subsídio inicial. As empresas podem utilizá-lo, por exemplo, para encontrar um parceiro de

## Projeto IECpBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

cooperação local, planejar atividades e treinar seus funcionários. Uma bolsa é normalmente na faixa de algumas dezenas de milhares de euros.

Finnfund é uma empresa de financiamento de desenvolvimento que oferece financiamento de capital e empréstimos para investimento a empresas que já estabeleceram suas operações em um país em desenvolvimento. Os valores variam de alguns até dezenas de milhões de euros. A empresa não financia a exportação, mas apoia as operações comerciais finlandesas nos países-alvo.

O Mecanismo de Investimento do Setor Público (PIF) é projetado para projetos que são aproximadamente do mesmo tamanho que os projetos apoiados pelo Finnfund. Ao contrário do Finnfund, o PIF permite o financiamento de investimentos do setor público nos países em desenvolvimento. Para serem elegíveis para o apoio, os investimentos devem fazer uso de conhecimentos e tecnologia finlandeses.

Um novo fundo climático, que foi criado pela Finlândia e pela International Finance Corporation (IFC) no outono de 2017, complementa a carteira de financiamento. Fornece financiamento baseado em investimento e subsídios para projetos de combate às mudanças climáticas. O tamanho médio dos projetos apoiados pelo IFC varia entre 60 e 100 milhões de euros.

- **Serviços de internacionalização e *sparing*** ([Advice and training - Team Finland \(team-finland.fi\)](http://Advice%20and%20training%20-%20Team%20Finland%20(team-finland.fi)))

A Business Finland aconselhará e treinará sua empresa e analisará seu potencial de internacionalização. A Business Finland também oferece consultoria sobre internacionalização em cooperação com os Centros ELY, o Ministério das Relações Exteriores e as missões diplomáticas da Finlândia, a Câmara de Comércio Russo-Finlandesa e no que diz respeito ao Enterprise Europe Network, com a Câmara de Comércio da Região de Helsinque e o Turku Science Park.

É fornecido aconselhamento sobre o planejamento e implementação de negócios internacionais e solução de problemas.

A Cooperative Viexpo assessora e atende empresas de todos os setores em vários estágios do caminho de exportação como parte da rede Team Finland e como unidade de internacionalização do Centro de Desenvolvimento Econômico, Transporte e Meio Ambiente (ELY) em Ostrobothnia. Sua força especial é a consultoria de exportação, que visa os mercados globais através dos países nórdicos.

Mais informações sobre esses serviços gratuitos estão disponíveis no Business Finland, Enterprise Europe Network e Viexpo sites.

**- Programa de Financiamento de Exportação de PME's**

Finnvera's - O Programa de Financiamento à Exportação de PME's para pequenas e médias empresas finlandesas visa melhorar o know-how das empresas em financiamento de exportação. O programa também é adequado para empresas maiores que precisam de informações básicas sobre financiamento de exportação.

O programa é implementado em estreita cooperação com bancos que operam na Finlândia. Um workshop de financiamento de exportação de um dia é realizado para participantes selecionados com base na colaboração entre a Finnvera e o banco escolhido pela empresa. As empresas vão ganhar ferramentas de financiamento às exportações, para utilizar na elaboração das ofertas. A ênfase está nas transações reais de exportação e nas soluções para financiá-las. As empresas podem participar de formações fornecidas por parceiros, o Management Institute of Finland MIF (anteriormente Fintra) e a International Chamber of Commerce ICC.

Este programa é gratuito, com exceção de formações ministradas por parceiros da Finnvera. Qualquer financiamento concedido pela Finnvera será cobrado a uma taxa correspondente ao risco envolvido.

**- Serviços de consultoria em mercados-alvo**

**Países em desenvolvimento:**

Finnpartnership - oferece serviços gratuitos de consultoria sobre operações comerciais em países em desenvolvimento.

**- Serviços de consultoria, informação, formação e pesquisa (patentes, marcas registradas, designs)**

O Escritório Finlandês de Patentes e Registro (PRH) oferece conselhos gerais sobre questões relacionadas a patentes, marcas registradas e designs. As empresas são orientadas sobre como podem usar sistemas de busca internacionais, regionais ou nacionais para garantir seus direitos de propriedade intelectual no exterior. O PRH ajudará na seleção de proteção IPR adequada.

Os serviços de formação da PRH incluem seminários de DPI, eventos de formação, cursos e outros eventos, que permitem às empresas aprofundar seu know-how e desenvolver suas operações comerciais.

Também estão disponíveis conselhos sobre o uso de bancos de dados de patentes, marcas registradas e design. Os serviços de informação do PRH ajudam as empresas que precisam de informações sobre DPIs registrados - marcas, designs, modelos de utilidade

e patentes. Os serviços de informação IPR estão disponíveis online 24 horas por dia, 7 dias por semana.

As empresas podem complementar sua pesquisa de histórico com os serviços de pesquisa da PRH. Os especialistas em PRH podem, por exemplo, ajudar a determinar se uma solução técnica desenvolvida pela empresa é nova e patenteável, acompanhar o processo de patenteamento dos concorrentes, reduzir o risco de violações de patentes e determinar a existência de patentes que poderiam dificultar a utilização comercial de o produto da empresa.

Os serviços de aconselhamento e informação são gratuitos. Alguns dos serviços de formação são gratuitos, enquanto outros são pagos. Os serviços de pesquisa são serviços adicionais fornecidos mediante solicitação e por uma taxa.

### 13. FRANÇA

- A Ubifrance, agência francesa de desenvolvimento de negócios internacionais, fornece informações, consultoria e análise de mercado e facilita os contatos com parceiros internacionais. Também tem iniciativas dedicadas para mercados específicos, por exemplo: Índia.

- [Business France: international development of France - Business France](#)

- [Exporter - Business France](#)

- MAKE YOU WIN THE EXPORT - A France Export Team (TFE) é o sistema de apoio público para empresas no exterior. Estruturadas em torno da França Empresarial, das regiões, das Câmaras de Comércio e Indústria e da Bpifrance, reúne atores públicos e privados, para combinar visibilidade e eficiência.

- [International | CCI - Chambre de commerce et d'industrie \(www.cci.fr\)](#): De acordo com o Contrato de Objetivos e Desempenho assinado em 15 de abril de 2019 entre o Estado e a rede de Câmaras de Comércio e Indústria (CCI), o apoio das empresas internacionalmente é uma das missões prioritárias realizadas pelos CCIs. Os CCIs estão posicionados sobre dois temas internacionalmente:

- conscientizar, informar, conhecer e animar empresas sobre oportunidades internacionais;

- qualificar, preparar, projetar e seguir as perspectivas para torná-los exportadores como parte da oferta de exportação da Team France.

- **Conscientizar, informar, conhecer e animar empresas sobre oportunidades internacionais**

## Projeto IECPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

Esse tema é essencial para as empresas, pois permite que elas preparem sua atividade internacionalmente e validem seu potencial de exportação. Anualmente, mais de 1000 ações são organizadas pelos CCIs, na França metropolitana e no exterior, para conscientizar as empresas internacionalmente: dias de informação, fóruns internacionais, reuniões com especialistas, ambiente regulatório, conexões B a B e parcerias tecnológicas...

### **Figuras-chave**

33.735 empresas sensibilizadas internacionalmente

20.709 empresas apoiadas internacionalmente

Números: CCI França, 2019

### **- Qualificar, preparar, projetar e seguir as perspectivas para torná-los exportadores como parte da oferta de exportação da Team France**

A Team France Export é o encontro de todas as soluções públicas propostas pelas Câmaras de Comércio e Indústria, França Empresarial, Regiões, Serviços estatais e Bpifrance para conquistar empresas francesas internacionalmente.

Lançada em fevereiro de 2018 pelo Governo, a Team France Export (TFE) oferece às empresas a oportunidade de simplificar suas exportações, dedicando um orientador da parceria CCI, Business France e Bpifrance, sob a égide das regiões da França. Este é o novo serviço público dedicado à internacionalização de VSEs, PMEs e mid-caps. Todos os anos, 35.000 empresas são apoiadas em seus esforços para exportar via TFE. A empresa que deseja exportar é seguida por seu referencial que fornece informações e conselhos personalizados, especialmente sobre oportunidades de negócios. Propõe um plano de ação e monitora sua implementação.

### **- Acessando a Europa com o EEN**

Na maioria dos KICs, especialistas da Enterprise Europe Network (European Business Support Network) apoiam empresas na busca de parceiros de negócios e na organização de contatos comerciais na União Europeia e além.

Garanta uma jornada simplificada do cliente para exportação: essa é a ambição da Team France Export, o serviço público de exportação que une, desde 2018, os pontos fortes da França Empresarial, Bpifrance, CCI França e as regiões da França. Essa simplificação da trajetória de exportação dos empreendedores se reflete no estabelecimento de uma loja única em cada região, liderada por referências ao mercado internacional, mas também em todos os países cobertos (65 países), bem como pelo acesso mais fácil a um único correspondente. A empresa que deseja exportar é seguida por seu tutor que fornece informações personalizadas, conselhos, especialmente sobre oportunidades de negócios, que propõe um plano de ação e monitora sua implementação.

### **- Uma interface digital para orientar os exportadores passo a passo**

Simplificar a jornada de exportação também significa acessar uma plataforma de soluções online ([www.teamfrance-export.fr](http://www.teamfrance-export.fr)), para todas as empresas que desejam conquistar novos mercados de

## Projeto IECpBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

exportação, sejam exportadores de primeira viagem ou grandes empresas já bem estabelecidas, mas em busca de novas oportunidades de negócios. Este serviço simples e intuitivo agrupa todos os recursos de apoio e financiamento existentes, sejam nacionais ou regionais, públicos ou privados. A plataforma possui uma base comum, disponível em quatorze versões regionais: uma para cada região metropolitana e outra para territórios ultramarinos. A empresa que deseja se desenvolver no exterior tem acesso à informação através de caminhos:

- Caminho educativo: tutoriais sobre os fundamentos da exportação;
- Caminhos de soluções: soluções e serviços, tanto públicos quanto privados, dependendo de onde está em sua abordagem de exportação (elaboração de projetos, prospecção e vendas, gestão operacional e, finalmente, financiamento e construção de equipe). Eles visam facilitar a implementação do projeto, deixando à empresa a escolha de seu modo de desenvolvimento e seus prestadores de serviços.
- Rota de eventos: uma agenda que lhe permite conhecer o Programa de Exportação da França, mas também com programas regionais: oficinas de networking, feiras e sessões de treinamento oferecidas pelos membros da equipe France Export.
- Primeiro conselho: para cerca de cinquenta setores estratégicos, a plataforma oferece recomendações para escolher seus mercados-alvo para exportação. Essas recomendações são acompanhadas de fichas técnicas, atualizadas anualmente, descrevendo o mercado e suas condições de acesso.

Finalmente, uma seção "Notícias & depoimentos" permite que as empresas aprendam sobre temas atuais em termos de apoio à exportação, em nível nacional, mas também regional, e forneçam-lhes depoimentos de PMs/VSEs que conseguiram exportar. Esta seção complementa "L'info live marchés", uma seção atualizada diariamente que informa sobre o clima de negócios, barreiras tarifárias, regulamentos etc.

### **- Oportunidades de negócios**

O site apresenta, por setor de atividade e país, os pedidos de compradores estrangeiros à procura de fornecedores na França. Assim, as conexões comerciais são facilitadas. O site também oferece informações decisivas sobre as perspectivas de crescimento em cerca de cinquenta setores de atividade para identificar os mercados a serem priorizados com base na análise das tendências de consumo e nas necessidades mutáveis dos clientes nos países-alvo.

### **- Agenda**

A rede de Câmaras de Comércio e Indústria oferece uma variedade de eventos na França e no exterior, presenciais ou remotos para empresas que desejam desenvolver suas atividades internacionalmente:

- Fóruns Internacionais
- Treinamento em técnicas de comércio internacional
- Workshops de informação e reuniões com especialistas geográficos ou setoriais

## Projeto IECpBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- Feiras (estande nos pavilhões franceses)
- Missões de prospecção
- Acesse o site do CCI ou <https://www.teamfrance-export.fr/>

## 14. GRÉCIA

- A Organização de Garantia de Crédito à Exportação cobre exportadores gregos e compradores estrangeiros de exportações gregas contra riscos comerciais e políticos de não pagamento.
- A Hellenic Export Promotion Organization (HEPO) fornece informação, aconselhamento e formação sobre os mercados de exportação, incluindo os mercados prioritários. Também financia delegações empresariais no exterior e promove as exportações tradicionais gregas (por exemplo, azeite) e novas indústrias (por exemplo, alta tecnologia).
- [Welcome to the Greece Chamber! | Greece Regional Chamber of Commerce](#)
- [Nosso Perfil - Empresa Grécia \(enterprisegreece.gov.gr\)](#)
- [Home - I.C.C. Hellas \(iccwbo.gr\)](#)

## 15. HOLANDA

- A Agência para Negócios e Cooperação Internacional, EVD, fornece apoio financeiro e informações sobre financiamentos disponíveis do setor financeiro privado, do Estado, da UE e de instituições multilaterais.
- A Agência para Negócios Internacionais e Cooperação (EVD) visa PME's internacionais reais e potenciais com informações personalizadas, orientação pessoal e acesso à rede mundial de contatos comerciais e governamentais.
- [International trade \(kvk.nl\)](#): **Comércio internacional:**  
A Câmara de Comércio opera de forma independente e nossa equipe especializada pode ajudá-lo a iniciar suas atividades de importação ou exportação. Respondemos às suas perguntas ou encaminhamos você para as inúmeras instituições e empresas, na Holanda

ou no exterior, que fornecem mais informações sobre assuntos específicos relacionados ao comércio internacional.

- [Plano de exportação passo a passo \(kvk.nl\)](#): Plano de exportação detalhado com 14 passos disponibilizado pela Câmara do Comércio da Holanda. O plano serve como um apoio a nível de informação para as pequenas e médias empresas do país.

Começar com a exportação realmente precisa de preparação. Cada país tem suas próprias leis e regulamentos. Completando seu plano passo-a-passo e o resultado será diferente por país e produto. Quando você vê oportunidades em outro país ou com um produto diferente, sua preparação começará tudo de novo.

### **1. Pesquise o mercado de exportação**

Entrar em um novo mercado externo leva mais tempo do que fazer negócios no seu mercado doméstico. Pode haver de 2 a 3 anos entre [fazer planos de exportação](#) (em holandês) e enviar sua primeira fatura para um cliente estrangeiro. Se você ainda não sabe para qual país deseja exportar, primeira [pesquisa](#) que os mercados de exportação oferecem o maior número de oportunidades. Faça uma primeira seleção de 3 a 5 países que parecem interessantes para você e compare-os.

### **Ferramentas**

Várias ferramentas podem ajudá-lo a determinar o potencial de mercado e comparar os mercados de exportação:

- [KVK Exportar Novos Mercados](#) (em holandês). Com esta ferramenta você pode estimar novos mercados.
- [NL exporta aplicativo](#) (em holandês). Este aplicativo lhe dá acesso a relatórios de mercado, reuniões e contatos.
- [Módulo de Leis e Regulamentos KVK](#) (em holandês). Aqui você encontrará as informações corretas sobre requisitos e regras ao exportar produtos ou serviços.
- [Informações do país](#) (em holandês) sobre Ondernemersplein.nl. Essas páginas de país contêm informações sobre o país, figuras comerciais e dos e não.
- [Academia Internacional de Negócios](#) (em holandês). Você pode seguir cursos de e-learning específicos do país nesta plataforma de cursos online da Agência Empresarial dos Países Baixos (RVO).

Investigue se existem arranjos para [apoio financeiro](#) (em holandês) como o [Starters International Business](#) (SIB) da RVO. Por exemplo, a SIB pode ajudá-lo com um processo de coaching ou ajudá-lo financeiramente com os custos de um advogado ou

especialista tributário. Além disso, a RVO pode realizar uma [pesquisa de mercado](#) (em holandês) ou [comparação de país](#) para você. Uma visão geral completa dos esquemas pode ser encontrada no [guia de subsídios e financiamentos](#).

### **Plano de exportação**

Ao determinar seu país número 1, também tenha em mente a língua e [as diferenças culturais](#) daquele país (em holandês). Você usa os resultados de sua pesquisa de mercado para escrever seu [plano de exportação](#) (em holandês). No plano de exportação, você registra a [motivação para seus planos](#) (em holandês). Com uma [análise interna e externa](#) você mapeia sua empresa e o mercado externo. Inclua a [concorrência](#) internacional em sua análise externa. Estes podem ser jogadores locais e outros estrangeiros. [O comércio de carry-along](#) (em holandês), que permite que você se beneficie da exportação existente de um fornecedor holandês, também pode oferecer oportunidades de exportação. Com esta análise SWOT, você pode ver de relance onde as oportunidades estão para sua empresa e o que requer atenção extra.

Se você ocasionalmente quiser exportar, somente após o recebimento de uma ordem, escrever um plano de exportação não oferece nenhum valor adicional.

### **2. Verifique quaisquer restrições de importação**

Você não tem permissão para exportar todos os produtos para outros países. Alguns países têm proibições de importação de certos produtos. Por exemplo, material pornográfico não é permitido na Arábia Saudita. Ou há um boicote, também chamado de [sanção internacional](#) (em holandês). Por exemplo, o boicote da Rússia aos produtos agrícolas europeus. Com o [código de mercadoria](#) do seu produto, você pode verificar no [Access2Markets](#) se as restrições de importação se aplicam ao seu país de exportação. Ou se seu cliente estrangeiro precisa de uma licença de importação. Seu cliente geralmente saberá se esse é o caso também.

### **Dentro da UE**

Quando você entrega para outro [país da UE](#), a livre circulação de mercadorias se aplica e há menos restrições. Às vezes, [são definidos requisitos específicos](#) para a segurança do produto, saúde e rotulagem de mercadorias. Por exemplo, os alimentos devem ter um rótulo na língua do país da UE. A UE estabelece [requisitos](#) para o comércio de certas plantas ou produtos vegetais entre os Estados-membros. Podem ser aplicadas disposições adicionais para um país da UE aos produtos agrícolas. Mais informações podem ser encontradas no site da [Autoridade Holandesa de Segurança de Alimentos e Produtos de Consumo](#) (NVWA).

### **3. Descubra os requisitos locais do produto**

Seus clientes devem ser capazes de usar seus produtos com segurança. Os [requisitos gerais do produto](#) aplicam-se na UE ou no EEE. São requisitos legais no campo da segurança, da saúde e do meio ambiente. Além dos requisitos gerais, também se aplicam [requisitos específicos do produto](#). Trata-se de normas legais de segurança, saúde e meio ambiente, muitas vezes para grupos específicos de produtos. Por exemplo, marcação CE para produtos de consumo, industriais e de construção. Todos os países da UE possuem um [ponto de contato com produtos](#). Essas organizações fornecem informações sobre os requisitos dos produtos e as normas aplicáveis no Estado-membro da UE.

#### **Fora da UE**

Cada país tem suas próprias leis e regulamentos. Portanto, verifique sempre quais [requisitos de produto](#) se aplicam no país do seu cliente. No [Access2Markets](#) você pode usar o [código HS](#) para descobrir quais requisitos e procedimentos do produto se aplicam por país.

#### **Ajustando o produto**

Às vezes você tem que ajustar seu produto para o mercado de exportação. O mercado externo geralmente exige informações sobre produtos na língua nacional. Em seguida, você tem que traduzir suas embalagens, rótulos e instruções do usuário. Um ajuste técnico, um certificado adicional ou um teste local também podem ser necessários.

### **4. Escolha sua estratégia de entrada**

Você pode fazer sua [entrada em um mercado de exportação](#) (em holandês) de diferentes maneiras. Entregar aos consumidores estrangeiros através do e-commerce com sua própria [loja online](#) ou através de uma plataforma de vendas é uma maneira acessível. Nos setores técnicos você pode trabalhar com um atacadista, distribuidor ou agente comercial. Um distribuidor ou atacadista pode guardar estoque para você e fornecer suporte técnico e serviço aos seus clientes. Você também pode fazer tudo sozinho. Venda diretamente de sua filial holandesa para seus clientes estrangeiros ou abra uma [filial estrangeira](#) (em holandês). Fazer tudo sozinho te torna menos dependente da cooperação com os outros. Trabalhar sem parceiro muitas vezes implica maiores riscos financeiros e investimentos em tempo e pessoal.

### **5. Encontre parceiros**

Você pode encontrar [parceiros no exterior](#) ou clientes de diferentes maneiras. Através de missões comerciais de entrada e saída ou visitando ou participando de feiras no exterior.

Muitas dessas reuniões também ocorrem [online](#) (em holandês). [Verifique um parceiro de negócios estrangeiro](#) (em holandês) antes de trabalhar com esta parte desconhecida. Por exemplo, uma agência de classificação de crédito pode descobrir se seu futuro parceiro é financeiramente estável. Sua escolha de parceiro é muitas vezes uma combinação de instinto e verificações no papel.

### **Configurar critérios**

Seja seletivo quando se trata de parceiros. Certifique-se de fazer uma escolha. Primeiro, elaria uma lista de requisitos que seu futuro parceiro deve cumprir. Pense em variedade, conhecimento de produto e uma rede local. Então fale com várias partes. Visite o país e seus potenciais parceiros antes de fazer sua escolha. Dessa forma, você tem uma ideia da cultura e da maneira de fazer negócios naquele país. O partido que atende melhor aos requisitos e se sente certo é o partido com quem você vai trabalhar. Tenha cuidado ao dar exclusividade. Você ainda tem essa possibilidade depois que um parceiro entregou os primeiros resultados. Às vezes, um parceiro quer banir produtos do mercado e, portanto, pede exclusividade.

### **6. Determine seu preço de exportação**

Calcular seu [preço de exportação](#) é diferente do que você está acostumado para clientes holandeses. Por exemplo, você tem custos extras para transporte, desembarço aduaneiro, tradução de seus rótulos ou inspeção local do seu produto. Custos extras que você não incorre para clientes holandeses. Antes de fazer acordos com seus clientes ou parceiros estrangeiros, você precisa saber quais são seus custos e qual a margem de lucro que deseja alcançar. Você olha para o preço de outros provedores em seu mercado de exportação e inclui isso em seus preços. Trabalhe com um preço de exportação uniforme e acordos padrão. Isso evita discussões mútuas entre parceiros e clientes em diferentes países.

### **7. Determine o transporte**

[O transporte internacional](#) implica custos e riscos adicionais, também porque ocorre mais transbordo. O tipo de produto, o volume do pedido, os custos adicionais e a velocidade com que seu cliente deseja receber o pedido determinam o modo de transporte.

#### **Velocidade e volume**

Se o seu cliente quiser receber um pedido rapidamente e pagar os custos extras por isso, escolha uma [entrega expressa](#) (em holandês). Remessas menores com apenas alguns produtos ou perecíveis podem ser enviadas por via aérea. Um carregamento com grande volume ou peso pode ser melhor enviado sobre o mar. Isso é mais econômico. O

transporte com vários transbordos através de diferentes meios de transporte e empresas de transporte pode ser organizado por um [atacante](#) (em holandês).

### **Clareza**

Determine em um estágio inicial como você vai transportar o carregamento. Os custos de transporte vêm em cima do seu preço de exportação, e você não quer que sua margem de lucro sofra. Mencione os custos adicionais em sua cotação. Dessa forma, você e seu cliente têm clareza. Com [a Incoterms®](#) você concorda com seu cliente que irá organizar o transporte e para qual local. Você também usa essas condições internacionais de entrega para concordar sobre quem irá organizar o seguro.

### **Custos de frete e seguro**

Às vezes, ao solicitar uma cotação, seu cliente já indica sob qual Incoterm® deseja receber a entrega. Quando você organiza e paga transporte e seguro, você repassa esses custos para o seu cliente. Você pode fazê-lo de todas as maneiras. Você afirma os custos separadamente na cotação e fatura final, ou você inclui esse valor no preço do seu produto. Esta última maneira é mais trabalho para você. As taxas de frete variam de acordo com a transação. Isso depende do modo de transporte, distância e tamanho do embarque. Em seguida, você tem que calcular os preços novamente para cada cotação.

### **8. Preste atenção aos seguros**

Durante o transporte, suas mercadorias podem ser danificadas ou roubadas. O transportador geralmente não é responsável por este dano. Portanto, considere [o seguro de transporte](#). Você pode organizar que você mesmo ou seu cliente podem depender apenas do Incoterm® em que você concorda junto. Um atacante pode ajudá-lo com isso.

### **Responsabilidade do Produto**

Se você introduzir produtos no mercado holandês, eles devem ser seguros e utilizáveis. Esta [responsabilidade do produto](#) também se aplica a outros países da UE. Verifique se você tem ou quer retirar o seguro de responsabilidade do produto.

### **Risco cambial**

Seu cliente pode querer pagar em uma moeda diferente de euros. Especialmente quando você entrega para países fora da UE. Discuta se seu cliente está disposto a pagar em euros. Dessa forma, você evita um possível [risco cambial](#).

### **Seguro de crédito**

Entregar produtos na fatura significa que seu cliente só paga após receber a mercadoria e a fatura. Se o seu cliente não conseguir pagar a fatura, por exemplo, devido à falência, o [seguro de crédito](#) pode oferecer uma solução. Em seguida, você receberá o dinheiro da

seguradora. Verifique se o seguro de crédito se aplica a clientes estrangeiros. Este não é o caso de todas as apólices de seguro.

### **9. Cuidado com os direitos de importação**

Dentro da UE, aplica-se a livre circulação de mercadorias. Seu cliente não paga nenhum direito de importação por seus produtos. Você coloca 0% de IVA na sua fatura. Seu cliente paga o IVA em seu próprio país da UE. Há [exceções para isso](#) (em holandês).

#### **Fora da UE**

Se o seu cliente está localizado em um país fora da UE, ele geralmente paga os direitos de importação quando importa as mercadorias. No [banco de dados Access2Markets](#) você encontrará as taxas de direitos de importação no [nível do produto](#). Este banco de dados também contém outros impostos de importação e os documentos necessários. Consulte o [Mapa de Acesso ao Mercado](#) do International Trade Center (ITC) para países não listados no Access2Markets.

#### **Regra de incoterm® DDP**

Se o seu cliente pedir uma [entrega de DDP](#), você como a parte vendedora terá o maior número de obrigações. Ao mesmo tempo, isso proporciona a maior comodidade para o seu cliente. Sob o DDP Incoterm® você como vendedor é responsável por limpar o carregamento no país de destino. E por causa disso você tem que pagar quaisquer taxas de importação, como direitos de importação e IVA de importação. Você pode precisar de um registro no país de destino para isso. Consulte seu contador o que você precisa para organizar isso.

### **10. Determine o método de pagamento**

Fazer negócios com clientes no exterior é mais arriscado do que nos Países Baixos. Porque você fala uma língua diferente, a interação é diferente. Seu cliente também está mais longe e por causa dessa distância pode ser mais difícil receber suas faturas pagas. Portanto, concorde com antecedência com seu cliente como ele vai pagar. Se eles pagarem adiantado, você como exportador não corre nenhum risco. Seu cliente deve então confiar que seu pedido será entregue. Eles podem ter dificuldade com isso, especialmente com uma primeira ordem, porque a confiança ainda tem que crescer. O pagamento com base em documentos proporciona certeza para ambas as partes. Deixe seu banco aconselhá-lo sobre qual [método de pagamento](#) melhor se adequa à transação.

#### **Tome uma atitude você mesmo**

Tome precauções e certifique-se de que as faturas que você envia sejam pagas em dia. Veja como:

- Solicite pré-pagamento parcial. Então você já tem parte do seu dinheiro, e você evita ter que pré-financiar tudo.
- Crie várias faturas parciais. Se você acha que o valor total do pedido é um risco financeiro muito grande, divida-o em quantias menores. Por exemplo, 50% após o recebimento do pedido, 25% no envio e os últimos 25% após o recebimento das mercadorias pelo seu cliente. Se o seu cliente não pagar a primeira fatura, você pode cancelar o pedido a tempo.
- Fique por dentro da sua [gestão de devedores](#). Certifique-se de que sua [fatura](#) atenda aos requisitos estrangeiros e que seu cliente os entenda.

### **11. Faça uma cotação**

Clientes ou parceiros estrangeiros gostariam de receber uma [cotação](#) (em holandês) antes de sua primeira compra. Dessa forma, seu cliente sabe exatamente qual é o preço, o tempo de entrega, moeda ou método de pagamento para qualquer pedido. Claramente diga em sua cotação quais custos que você repasse para o seu cliente. Consulte os [termos e condições gerais](#) de entrega em sua cotação. Se você tem um bom relacionamento com seus clientes ou parceiros, muitas vezes você recebe pedidos diretamente com base nos preços acordados. É então desnecessário fazer uma oferta.

### **12. Registro de consultas**

Os holandeses gostam de organizar as coisas rapidamente, de uma maneira sem sentido. Seu cliente de exportação muitas vezes pensa e funciona de forma diferente do que você está acostumado nos Países Baixos. Certifique-se de registrar consultas por e-mail. Confirme também seus agendamentos telefônicos por e-mail. Em caso de algum problema, isso garante que você sempre tenha um arquivo com acordos para voltar atrás.

### **Contrato**

Você vai fechar um negócio ou nomear um parceiro local. Registre os contratos com seu cliente ou parceiro, ou em suas condições gerais de entrega. Para entregas pontuais, seu cliente pode assinar sua cotação para acordo. Isso não é obrigatório, mas é sensato. Como uma festa de venda, você geralmente elabora o contrato em um idioma compreensível para o seu cliente. Contrate um advogado que verifique o contrato antes de ser assinado.

### **Contratos de modelo**

Assine um contrato de distribuição se você vai trabalhar com um distribuidor ou agente comercial a longo prazo. Você pode pedir [contratos de modelo em inglês](#) (em holandês) na Câmara Internacional de Comércio (ICC) por uma taxa. A elaboração de um contrato é um trabalho personalizado. Em caso de dúvida, consulte um consultor jurídico.

### **Convenção de Vendas de Viena**

Existem leis internacionais para a criação de um contrato, como a [Convenção de Vendas de Viena](#) (em holandês). Este tratado aplica-se a acordos entre partes profissionais com estabelecimento em diferentes países do tratado. Mais de 85 países, incluindo Holanda, Alemanha, França, Estados Unidos, China e Japão, são membros deste tratado. Ele regula a conclusão do acordo com seu cliente. Ele contém suas obrigações e de seu cliente. Também descreve as consequências do não cumprimento dos acordos.

### **Continue sendo o dono da mercadoria**

Com o direito de recuperar você determina que você permanece o proprietário dos produtos entregues até que seu cliente pague pelo pedido. Você inclui este contrato em seu contrato ou condições gerais de entrega. Verifique se a retenção do título é válida no país do seu cliente e se ela é diferente das regras aplicáveis nos Países Baixos. Se o seu cliente não pagar, você tem o direito de recuperar a mercadoria. Isso também se aplica no caso de falência do seu cliente. Sua entrega, então, não será na posse de seu cliente falido.

### **13. Inventário de seus documentos de exportação**

Além de uma fatura, lista de embalagem e [documentos de transporte](#), você precisa regularmente [de documentos de exportação](#) ao exportar mercadorias. Especialmente se você exportar produtos para países fora da UE. Para embarques para outros países da UE, um documento de transporte com nota fiscal e lista de embalagem é geralmente suficiente. Quais documentos adicionais você precisa depende de seus produtos e do país de destino.

### **Provedor de serviços logísticos**

Encontrar e solicitar os documentos de exportação certos leva tempo. Especialmente quando você faz isso pela primeira vez. Você também pode deixar este trabalho para um prestador de serviços logísticos, como um [despachante](#) de carga (em holandês). Por exemplo, você pode encontrar uma lista de nomes de atacantes no [FENEX](#) (em holandês).

### **14. Declaração aduaneira**

Se você exportar para outro Estado-membro da UE, você não precisa passar pela alfândega, embora haja [exceções](#) (em holandês). Quando você [exporta produtos para países fora da UE](#), você deve declarar as mercadorias para exportação na [Alfândega holandesa](#). Uma declaração de importação é então feita no país de chegada. Dependendo dos acordos feitos, você ou seu cliente são responsáveis pela declaração de importação. Uma [transportadora](#) pode ajudá-lo com isso, tanto com a papelada para a exportação dos Países Baixos quanto a importação para o país de destino.

### **Administração**

Ao exportar produtos para países que não são da UE, seus registros devem cumprir as obrigações administrativas gerais aplicáveis nos Países Baixos. Além disso, [aplicam-se obrigações administrativas](#) extras. Por exemplo, você deve ser capaz de demonstrar em seus registros de negócios que as mercadorias deixaram a UE. Isso pode ser feito com uma cópia da nota de remessa ou fatura da transportadora. Se seus [registros](#) (em holandês) estiverem em ordem, você pode evitar possíveis avaliações adicionais durante uma inspeção.

## 16. HUNGRIA

- O Eximbank fornece garantias de crédito à exportação para empréstimos à exportação e faz seguro contra riscos cambiais. Também facilita capital de giro para exportações de PMEs e financiamento de exportação pré-embarque.

- A Agência de Desenvolvimento de Investimento e Comércio da Hungria (ITDH) oferece um serviço personalizado de balcão único, incluindo informações sobre mercados de exportação, promoção e facilitação de contatos. Promoção das exportações húngaras de capital de giro.

- A Agência Húngara de Promoção à Exportação (Hungarian Export Promotion Agency – HEPA), fornece suporte à internacionalização e um esquema de garantia de crédito.

- [Hungarian Export Agency \(hepa.hu\)](http://hepa.hu): A Agência Húngara de Promoção à Exportação (Hungarian Export Promotion Agency – HEPA), que fornece suporte à internacionalização, oferece seis principais serviços, a saber:

### **1- Promoção de exportação**

Organização de participação em feiras e eventos:

Em linha com a estratégia de exportação nacional, pretendemos apoiar a apresentação de produtos e serviços nacionais competitivos no mercado externo em feiras e exposições internacionais. Oferecemos aos nossos parceiros oportunidades de apresentação de produtos e discussão direta em estande nacional com base em uma imagem uniforme.

Organização de feiras de produtos:

Apoio ativo na organização e assessoria na gestão logística realizada com o apoio de nossos especialistas especializados, com base em informações e especificidades do mercado estrangeiro, a organização de feiras de produtos no exterior e a entrega de amostras de produtos no local de destino constituem uma mais-valia para os nossos parceiros de negócios.

## **2- Serviços de consultoria de exportação**

Análise de maturidade de exportação e consulta de estratégia de exportação:

Durante as consultas, iremos avaliar a empresa e classificá-la quanto ao seu estado de maturidade de exportação e rever os seus planos para os próximos 1 a 3 anos em termos de exportação. O serviço inclui a análise da situação do negócio, a avaliação da capacidade de exportação dos produtos / serviços, a identificação de potenciais mercados-alvo, a definição de prioridades e o desenvolvimento de um plano de ação de vendas.

Consultoria internacional de inovação:

Oferecemos consultoria em inovação para pequenas, médias e grandes empresas que visam melhorar sua competitividade através do aprimoramento de suas capacidades de inovação. Os resultados da pesquisa determinarão o grau de orientação à inovação da empresa e as áreas de melhoria.

Consulta de financiamento:

No âmbito da consulta de financiamento, identificamos as necessidades de financiamento das empresas e propomos uma estrutura de financiamento ideal. Fornecemos informações sobre opções de empréstimo, capital e seguro disponíveis.

Consulta de transação no mercado estrangeiro:

A expansão internacional e os incentivos ao investimento tornaram-se indispensáveis para as PME e grandes empresas privadas húngaras à luz dos resultados dos últimos anos. Um dos principais motores de competitividade e produtividade é a eficiência de tamanho, que pode ser obviamente aumentada com o lançamento de produtos e / ou serviços em mercados internacionais.

## **3- Busca de parceiro internacional**

Organização de fóruns de negócios e reuniões B2B:

Preparamos e coordenamos fóruns de negócios e reuniões de negócios para delegações oficiais de alto nível que chegam. As reuniões de parceiros direcionadas fornecem oportunidades de contato direto e comunicação para os participantes, contribuindo para negociações tranquilas e transações comerciais bem-sucedidas.

Busca e mediação de parceiros internacionais, promoção:

## Projeto IECpBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

Por meio de sua rede de escritórios de parceiros regionais, adidos econômicos e Enterprise Europe Network (EEN), a HEPA pode ajudar nos planos de expansão do mercado estrangeiro de empresas húngaras com potencial de exportação. Nossos escritórios parceiros regionais identificam clientes potenciais de bens e serviços húngaros e promovem os produtos e serviços domésticos exportáveis com suas ferramentas.

Organização de delegações de negócios de entrada e saída:

A participação em uma delegação de negócios traz muitos benefícios para nossos parceiros de negócios. É uma excelente ferramenta para parceiros de negócios nacionais e estrangeiros para criar consciência no mercado específico e avaliar o fornecimento exato. Isso deve ser feito como uma primeira etapa na avaliação de todas as oportunidades de negócios.

### **4- Informação do mercado estrangeiro**

Informações de mercado-alvo:

A HEPA fornece informações atualizadas do mercado estrangeiro para seus parceiros de negócios, o que ajuda muito as empresas a reduzir o risco e o custo de entrada em mercados estrangeiros. As análises de pesquisa de mercado são preparadas para apoiar os exportadores, o que inclui tendências de política econômica, especificações do setor, hábitos de consumo, concorrentes ou informações de entrada no mercado. Fornecemos informações especializadas sobre questões processuais, como reguladores de compras públicas, bem como as principais notícias recebidas de nossos escritórios parceiros regionais.

Linha direta de exportação:

HEPA opera um endereço de e-mail de linha direta de exportação dedicado para receber os primeiros contatos de seus parceiros de negócios exportadores em potencial. A linha direta de informações tem como objetivo apoiar as empresas nacionais em todas as questões relacionadas à exportação, sejam informações de mercado estrangeiro, questões de logística ou alfandegárias, controle de parceiros em mercados estrangeiros ou quaisquer outras questões que surjam no curso de uma transação específica.

Informações sobre licitações estrangeiras:

No âmbito dos nossos serviços de informação sobre concursos internacionais, fornecemos informação actualizada sobre as opções de concursos disponíveis, em cooperação com os nossos escritórios parceiros regionais, que são responsáveis pelo acompanhamento dos concursos para uma determinada relação, e com adidos económicos nas embaixadas.

Consultoria de logística:

## Projeto IECPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

Como parte de nosso serviço de logística, oferecemos suporte a nossos parceiros por meio de parceiros de negócios especializados em logística de exportação, transporte e questões alfandegárias. Depois de estabelecida a parceria, as transações potenciais podem ser prejudicadas pela falta de conhecimento de logística e requisitos aduaneiros devido à falta de experiência anterior.

### **5- Formações sobre comércio internacional**

Academia de Exportação:

De acordo com os objetivos estratégicos da HEPA, a Export Academy está oferecendo uma variedade de formações e seminários relacionados com a exportação de várias etapas e coerência modular, a fim de apoiar a internacionalização das PMEs, ajudando-as a construir sua abordagem estratégica e reduzir o risco de entrada no mercado.

### **6- Proposta**

Implementação do projeto da Direcção dos Balcões Ocidentais:

Na sequência da nomeação pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros e do Comércio, a HEPA lançou um convite à apresentação de propostas para empresas húngaras, a fim de estimular as relações económicas entre a Hungria e a República da Sérvia, o Montenegro e a Bósnia e Herzegovina.

## **17. IRLANDA**

- [Funding, grants and financial supports for entrepreneurs, companies and researchers - Enterprise Ireland \(enterprise-ireland.com\)](https://enterprise-ireland.com)

Supporting SMEs Online Tool: A Irlanda possui um guia online que faz parte da campanha de apoio às PMEs do governo irlandês, para aumentar a conscientização sobre a variedade de apoios do governo para start-ups e pequenos negócios. Os responsáveis pelas empresas respondem à sete perguntas para descobrir quais suportes podem se adequar a cada negócio específico (<https://supportingsmes.gov.ie/sme-search/>).

A ‘Enterprise Ireland’ oferece uma variedade de apoios para negócios feitos sob medida para se adequar ao estágio de desenvolvimento e às necessidades de financiamento específicas de cada empresa. Ou seja, o governo dá suporte diferente em função dos diferentes níveis/estágios de desenvolvimento das empresas. Para saber qual assistência pode estar disponível para cada empresa, o gestor clique no estágio de desenvolvimento

abaixo que acha que melhor descreve sua empresa. A Ferramenta Online de Apoio às PMEs é um novo guia governamental para ajudar as pequenas empresas a saberem quais dos mais de 80 apoios do governo poderiam ser adequados para seus negócios.

**- 1º estágio de desenvolvimento: Tem uma ideia de start-up?**

Se você tiver uma nova ideia de negócio, você pode se qualificar para financiamento e suporte da ‘Enterprise Ireland’ ou de seu Local Enterprise Office:

**- Enterprise Ireland - Equipe de Start-up**

Se a sua start-up tem potencial para desenvolver um produto ou serviço inovador para venda em mercados internacionais e o potencial para criar 10 empregos e € 1 milhão em vendas de exportação dentro de 3 anos do início do negócio, então você pode se qualificar para a assistência da ‘Enterprise Ireland’ como uma empresa de alto potencial (High Potential Start-up / HPSU). Se você acha que seu negócio é um HPSU, nossa Equipe de Start-up está disponível para discutir sua ideia e necessidades de start-up e encaminhá-lo para os apoios mais adequados.

Para saber mais sobre o que buscamos em uma proposta de start-up e como trabalhamos com empresas de HPSU, vá para nossa Seção de Start-up (<https://www.enterprise-ireland.com/en/Start-a-Business-in-Ireland/Starting-a-High-Potential-Export-Business.html>).

**- Enterprise Ireland - Programa de Desenvolvimento de Empreendedores de Novas Fronteiras**

‘New Frontiers’ é o programa nacional de desenvolvimento de empreendedores da Irlanda executado em parceria com os Institutos de Tecnologia. O programa foi criado para apoiar empreendedores com ideias de negócios inovadoras que planejam estabelecer e administrar sua própria empresa. Uma gama de apoios, incluindo mentoria, espaço de incubação e um pagamento de bolsa de € 15.000 são fornecidos para ajudar a acelerar o desenvolvimento do negócio e equipar o (s) promotor (es) com as habilidades e contatos necessários para iniciar e expandir uma empresa com sucesso.

Para obter mais informações, vá para Programa de Desenvolvimento de Empreendedores Novas Fronteiras (<https://www.enterprise-ireland.com/en/Start-a-Business-in-Ireland/Supports-for-High-Potential-Start-Ups/New-Frontiers-Entrepreneur-Development-Programme.html>).

**- Escritório Corporativo Local (Local Enterprising Office - LEO)**

O ‘Local Enterprise Office’ fornece conselhos, informações e suporte para você iniciar ou expandir seus negócios. Com 31 equipes dedicadas em toda a rede de autoridades

locais na Irlanda, os escritórios de empresas locais oferecem o primeiro lugar para empreendedores. Os suportes disponíveis incluem:

- Cursos de formação para iniciar seu próprio negócio.
- Informações de pesquisa de mercado.
- Aconselhamento e modelos de planejamento de negócios.
- Acesso a mentores de negócios experientes.
- Bolsas de viabilidade e co-investimento para seus planos.

Mais informações estão disponíveis no ‘Local Enterprise Office’ (<https://www.localenterprise.ie/>), mais próximo ou use a Ferramenta Online de Apoio às PMEs (<https://supportingsmes.gov.ie/sme-search/>) para ajudar a identificar quais dos mais de 80 apoios do Governo poderiam ser adequados para o seu negócio.

### **- 2º estágio de desenvolvimento: Financiamento de Start-Up de Alto Potencial (High Potential Start-Up / HPSU)**

A ‘Enterprise Ireland’ é responsável por dar suporte a empresas HPSU (High Potential Start-Up). HPSUs são empresas start-up com potencial para desenvolver um produto ou serviço inovador para venda em mercados internacionais e com potencial para criar 10 empregos e € 1 milhão em vendas dentro de 3 anos após o início do negócio.

Os clientes de empresas HPSU da Enterprise Ireland devem entrar em contato com o consultor da Enterprise Ireland para discutir os apoios de financiamento.

Se você ainda não é um cliente da Enterprise Ireland e deseja saber mais sobre como se qualificar como uma HPSU, visite nossa seção ‘Start a Business in Ireland’ (<https://www.enterprise-ireland.com/en/Start-a-Business-in-Ireland/Do-I-qualify-as-a-HPSU-/Overview.html>).

Os apoios de financiamento da Enterprise Ireland estão estreitamente alinhados ao estágio de desenvolvimento da empresa. De modo geral, as empresas iniciantes de alto potencial são vistas como se estivessem em um estágio de viabilidade; estágio pronto para o investidor ou estágio de crescimento, como segue abaixo:

- 1- As empresas que estão no estágio de viabilidade podem se inscrever para os seguintes apoios da Enterprise Ireland, com o objetivo de desenvolver a ideia ou proposta de negócio até o ponto em que esteja pronta para o investidor.
- 2- Apoios prontos para investidores - Empresas que têm um plano de negócios bem desenvolvido e precisam aumentar o investimento para seus negócios podem se inscrever para os seguintes apoios.

3- Apoios Pós-Investimento para empresas em fase de crescimento. Esses apoios estão focados na exploração de novas oportunidades internacionais e no desenvolvimento contínuo da equipe de gestão.

**- 3º estágio de desenvolvimento: Financiamento estabelecido para PME**

Esta seção define os principais apoios de financiamento e programas para pequenas e médias empresas estabelecidas nos setores de manufatura e serviços comercializados internacionalmente. Um cliente PME estabelecido é uma empresa que não é um cliente HPSU, tem um histórico comercial estabelecido, a empresa (ou o seu grupo de empresas) emprega entre 10 e 250 funcionários, tem um volume de negócios anual inferior a € 50 milhões ou um saldo anual folha de menos de € 43 milhões. Nota: O financiamento anterior aprovado pela Enterprise Ireland pode afetar sua elegibilidade para os seguintes apoios. Consulte o seu Consultor Enterprise Ireland (DA) (<https://www.enterprise-ireland.com/en/About-Us/Our-People/DA%20Finder/>) para discutir.

As decisões de financiamento são determinadas pelos seguintes aspectos:

- Necessidade de apoio financeiro para o projeto.
- Potencial de emprego e crescimento das vendas.
- Financiamento anterior fornecido para a empresa.
- Localização regional da empresa.

Se o seu DA informar que se trata de um projeto ERDF, clique em Informações ERDF para clientes (<https://www.enterprise-ireland.com/en/funding-supports/ERDF/European-Regional-Development-Fund.html>).

Tópicos que podem ser acessados para maiores detalhes:

- Pesquisa de mercado e apoios à internacionalização.
- Suporte para desenvolvimento de produto, processo ou serviço, incluindo financiamento de RD&I.
- Suporta para aprimorar e desenvolver sua equipe de gestão.
- Suporta produtividade e melhoria de processos de negócios.
- Pacotes de expansão da empresa.

**- 4º estágio de desenvolvimento: Financiamento de grandes empresas**

Esta seção apresenta os principais apoios e programas de financiamento para grandes empresas nos setores de manufatura e serviços comercializados internacionalmente. Uma grande empresa é uma empresa que emprega mais de 250 funcionários, tem um volume de negócios anual superior a € 50 milhões ou um balanço anual superior a € 43 milhões. Nota: O financiamento anterior aprovado pela ‘Enterprise Ireland’ pode afetar sua

## Projeto IECPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

elegibilidade para os seguintes apoios. Consulte o seu Consultor Enterprise Ireland (DA) para discutir.

As decisões de financiamento são determinadas pelos seguintes aspectos:

- Necessidade de apoio financeiro para o projeto.
- Potencial de emprego e crescimento das vendas.
- Financiamento anterior fornecido para a empresa.
- Localização regional da empresa.

Se o seu DA informar que se trata de um projeto FEDER, clique em Informações FEDER para clientes (<https://www.enterprise-ireland.com/en/funding-supports/ERDF/European-Regional-Development-Fund.html>).

Tópicos que podem ser acessados para maiores detalhes:

- Pesquisa de mercado e apoios à internacionalização.
- Suporte para desenvolvimento de produtos, processos ou serviços.
- Suporta para aprimorar e desenvolver sua equipe de gestão.
- Suporta produtividade e melhoria de processos de negócios.
- Pacotes de expansão da empresa.

**- Para além dos apoios para empresas, também há incentivos para pesquisadores em instituições de ensino superior ([Funding, grants and financial supports for entrepreneurs, companies and researchers - Enterprise Ireland \(enterprise-ireland.com\)](#)):**

Ajudamos pesquisadores baseados em instituições de terceiro nível e institutos de pesquisa públicos a se engajarem na pesquisa. Nosso objetivo é facilitar os vínculos colaborativos entre a empresa e a comunidade de pesquisa que levem à aplicação prática da pesquisa em negócios, trazendo benefícios para ambos os grupos. Saiba mais sobre nossos apoios à pesquisa acadêmica e sua comercialização.

**- Financiamento para comercializar pesquisa**

Inscreva-se em nosso Fundo de Comercialização para trazer sua tecnologia ao mercado.

**- Financiamento para colaborar com a indústria na Irlanda**

Como pesquisador individual, você pode obter financiamento para participar de alguns de nossos programas colaborativos.

**- Financiamento para Projetos de Pesquisa Internacional**

Inscreva-se para a coordenação e / ou bolsa de viagem da Horizon Europe.

## **18. ITÁLIA**

- O Ministério do Comércio Exterior oferece esquemas de seguro e financiamento para atividades de exportação, incluindo empréstimos bonificados para atividades de exportação por empresas no sul da Itália. Em colaboração com outra agência, o Mediocredito Central, também oferece seguros e garantias de exportação e emite empréstimos para exportação fora da CEE.

- Apoia a promoção das exportações e os esforços de marketing das PME, fornecendo informação, assistência técnica e facilitando a participação em feiras internacionais e missões comerciais.

- A SACE foi criada em 1977 na sequência da Lei 227/77 como Secção Especial de Seguro de Crédito à Exportação do Instituto Nacional de Seguros. Com o Decreto Legislativo 143/98 torna-se Instituto de Serviços de Seguros para o Comércio Exterior, posteriormente se tornou um órgão económico público. Em 2004, a Lei 326/2003 (Artigo 6º) torna-se LLC (com efeitos a partir de 1º de janeiro de 2004). A SACE oferece uma gama complexa de instrumentos de seguro de crédito, proteção de investimentos, prestação de fianças e garantias financeiras.

- O SIMEST foi criado em 1991 para promover o investimento estrangeiro das empresas italianas e fornecer apoio técnico e financeiro aos projetos de investimento. Seus acionistas do setor privado incluem bancos e associações comerciais. O SIMEST pode adquirir até 49% do capital social de empresas estrangeiras, tanto diretamente como através de um Fundo de Capital de Risco, para apoiar o investimento estrangeiro em países fora da União Europeia. A sua participação também dá à empresa italiana que realiza o investimento acesso a apoios de taxa de juro para empréstimos concedidos para financiar a sua participação no capital da empresa não pertencente à UE.

- Cassa Depositi e Prestiti (CDP) é um banco italiano fundado em 1850. Foi constituído em sua forma atual como sociedade anônima em 12 de dezembro de 2003. 80,1% do capital social é detido pelo MEF, os 18,4% são detidos por diversas fundações bancárias, sendo os restantes 1,5% em ações próprias. As atividades da empresa são divididas em dois ramos distintos de negócios. A primeira, denominada “gestão separada”, gere o financiamento do investimento e de outras entidades públicas, como regiões, outras entidades locais e estruturas relacionadas com o Estado, utilizando os depósitos de poupança postal como principal fonte de financiamento. A segunda, denominada "gestão ordinária", trata do financiamento de obras, usinas, redes e equipamentos destinados à

## Projeto IEcPBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

prestação de serviços públicos e à requalificação. A atividade da empresa está sujeita ao acompanhamento de uma comissão parlamentar.

- O ICE (Istituto Italiano de Comércio Exterior) foi criado em 1926 por um Decreto Real com a função de promover o desenvolvimento das exportações de produtos agrícolas e manufatureiros. Sofreu várias transformações e hoje a tarefa do ICE é facilitar, desenvolver e promover as relações económicas e comerciais italianas com países estrangeiros – com particular atenção às necessidades das PME, dos seus consórcios e agrupamentos – e trabalhar para desenvolver a "internacionalização das empresas italianas e a comercialização de bens e serviços italianos nos mercados internacionais".

- [We make companies international and territories competitive \(camcom.it\)](http://www.camcom.it): “Promos Italia” é a agência italiana para a internacionalização do sistema de Câmaras de Comércio, é uma instituição confiável e reconhecida internacionalmente que representa 12 das Câmaras de Comércio mais ativas da Itália, bem como a Federação Italiana de Câmaras de Comércio (Unioncamere) e as organizações regionais da Lombardia (Unioncamere Lombardia) e Emilia-Romagna (Unioncamere Emilia Romagna).

A sua missão é apoiar a internacionalização das PMEs, preparando-as para a exportação e ajudando-as a consolidar o seu posicionamento nos mercados internacionais. Além disso, fomentamos a atração de investimentos estrangeiros na Itália.

Esta agência tem uma sólida experiência, valiosos históricos e uma forte metodologia na internacionalização das PMEs. São também o principal autor do Guia de Internacionalização de PMEs publicado em 2019 pela Comissão Europeia e Agência Europeia para PMEs (EASME), no qual desenvolveram uma metodologia abrangente para auxiliar e preparar PMEs e para o *business matching*.

Estão presentes em mais de 110 países, graças a uma ampla rede internacional de relações e parcerias com Organismos Governamentais e Nacionais, Câmaras de Comércio, Instituições e Agências de Desenvolvimento Económico e Promoção Empresarial Instituições e Organizações Internacionais, Associações Comerciais, Grupos Industriais e Banca Instituições.

São membros da Enterprise Europe Network (EEN) desde 2008 e fazem parte da Private Sector Liaison Officers Network (PSLO) do Grupo Banco Mundial e podem contar com uma rede de mais de 155 organizações intermediárias de negócios em mais de 98 países, projetado para facilitar as comunicações do GBM com o setor privado. Além disso, são membros da ANIMA Investment Network e colaboram regularmente com a

## Projeto IECPBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

Eurochambres e as câmaras de comércio europeias, bem como com as câmaras de comércio italianas no exterior sob a égide da Assocamerestero.

A Promos Italia tem uma experiência consolidada em gestão de projetos internacionais. Foram premiados com projetos internacionais relevantes financiados pela Comissão Europeia, Nações Unidas, Governos Nacionais e Regionais como líder de projeto ou parceiro focado em internacionalização, competitividade de PMEs, inovação, desenvolvimento econômico, clusters e redes para construção de exportação, energia renovável, bem como programas de capacitação.

- [Bem-vindos ao export.gov.it | Export.gov.it](#): Do **Pacto de Exportação** – assinado pelo Ministro das Relações Exteriores e Cooperação Internacional, Hon. Luigi Di Maio com 45 temas (Ministérios, Associações Comerciais, Federações Setoriais e Instituições do Sistema Do País em apoio à internacionalização) – nasceu: **export.gov.it** - o portal público de acesso aos serviços de exportação nacionais e regionais, que permitirá que as empresas possam se orientar com alguns cliques para as iniciativas e ferramentas de treinamento e informação disponibilizadas pela Farnesina, pela Agência ICE, SACE e SIMEST, em colaboração com as Regiões, as Câmaras de Comércio e o CDP para acompanhar as empresas para as oportunidades oferecidas pelos mercados internacionais.

Uma ferramenta projetada tanto para quem tem que dar seus primeiros passos, quanto para aqueles que já estão presentes no exterior, mas pretendem dar um impulso extra ao seu negócio. Através export.gov.it você pode aceder facilmente os serviços que melhor se adequam às necessidades da sua empresa, baixar conteúdo aprofundado ou solicitar conselhos personalizados. Você pode aceder o conteúdo sequencialmente, seguindo as várias etapas de exportação propostas por um caminho intuitivo de 7 passos, ou selecionar diretamente o tópico de seu interesse no menu de navegação:

1. Prepare-se para exportar.
2. Identificar países-alvo.
3. Entrada nos novos mercados.
4. Promova e digitalize seu negócio.
5. Negocie seu contrato de negócios.
6. Gerenciar riscos e liquidez.
7. Continue a crescer.

- [Garantias de exportação: proteja seus negócios | Export.gov.it](#): As **garantias de exportação** são ferramentas indispensáveis **para exportar para mercados estrangeiros em total segurança**. Acesse propostas e propostas, seja notado pelos investidores, proteja seus negócios e locais de produção e cumpra obrigações alfandegárias.

Quando se trata de exportar, muitas vezes você tem que lidar com **as garantias de exportação**, mas como você pode obtê-las de forma simples?

A SACE orienta você e coloca à sua disposição ferramentas específicas projetadas para empresas italianas que desejam exportar seus negócios com segurança.

A proposta é dividida em três categorias de serviços:

- Garantias para assegurar a atividade empresarial;
- Garantias para acesso a licitações e contratos;
- Garantias para cumprir obrigações alfandegárias.

Garantias para exportações: garante a atividade empresarial

Exportar para o exterior inevitavelmente envolve riscos: por isso é necessário proteger seu negócio com os melhores meios possíveis.

A SACE oferece políticas específicas para cobrir todos os riscos relacionados à atividade empresarial e, se você é uma empresa no setor de construção civil, dá-lhe a oportunidade de garantir seu canteiro de obras, protegendo-se de riscos relacionados à construção.

### **Garantias de exportação: acesso a licitações e concursos**

Na selva de propostas e propostas, muitas vezes nos encontramos desorientados e poderíamos ser pouco competitivos nos mercados estrangeiros. A SACE permite obter as garantias contratuais exigidas pelos clientes para participar em licitações e executar ordens em todo o mundo.

### **Garantias de exportação: cumprir obrigações alfandegárias**

Seja documentos e certificações ou depósitos aduaneiros, a SACE juntamente com a Unioncamere, está ao seu lado e oferece assistência e apoio para cumprir facilmente as obrigações alfandegárias decorrentes da importação e exportação de mercadorias.

Escolha o serviço mais adequado para oferecer garantias para a exportação de sua PME.

- [Serviços regionais de | Export.gov.it](#): Neste link aparece o mapa da Itália onde é possível clicar na área de interesse e saber mais sobre os programas, iniciativas e soluções financeiras que as Regiões colocaram em prática para apoiar a internacionalização da sua empresa. Por exemplo:

- [| da Toscana Export.gov.it](#): **Serviços de Suporte Financeiro na região da Toscana:**

**Setor agroalimentar:** A Região toscana promove iniciativas de internacionalização, fornecendo financiamento para apoiar atividades de promoção, ajudando a aumentar o desenvolvimento nos mercados de produções de PDO e PGI de vinhos DOC, DOCG e IGT, vinhos orgânicos toscanos.

- **Submedida 3.2:** Por meio da submedida 3.2 da RDP 2014-2020, o financiamento contínuo é fornecido para atividades de informação e promoção no mercado interno da União Europeia realizadas por consórcios de proteção, associações de produtores e formas agregadas da mesma.

Ao todo, no período 2014-20, projetos no valor de mais de € 10 milhões foram elegíveis para financiamento com este instrumento. Beneficiários Consórcio de proteção, formas legais estáveis de produtores associados, agregações de consórcios, empresas e formas associativas. Contato: [luigi.nunziata@regione.toscana.it](mailto:luigi.nunziata@regione.toscana.it).

- [| da Sardenha Export.gov.it](http://da.Sardenha.Export.gov.it): **Serviços de Suporte Financeiro na região da**

**Sardenha:** Provisão de empréstimos e auxílios para a implementação de planos de negócios para internacionalização visando apoiar caminhos de penetração ou consolidação nos mercados externos em favor das PMEs:

1. em única forma
  2. em forma agregada
  3. em colaboração com Câmaras de Comércio, Associações Comerciais e Consórcios de Proteção
- Programa de Desenvolvimento Rural 2014-2020. Submedida 3.2 Suporte às atividades de informação e promoção realizadas por grupos produtores no mercado interno. A submedida 3.2 é ativada com o objetivo de fornecer apoio aos grupos produtores para a implementação de ações de informação e promoção no mercado interno (UE) relativas aos produtos agrícolas e alimentos cobertos pelos regimes de qualidade reconhecidos. A ajuda é da Agência Argea Sardegna.
  - Auxílio direto às micro, pequenas e médias empresas para a promoção de produtos agrícolas e alimentícios L.R. n. n. 5 de março de 2015, art. 12. Deliberazione G.R. n. 45/11 del 11.09.2018. A intervenção presta apoio direto às empresas que pretendem participar de forma independente em feiras para promover produtos agroalimentares. A intervenção é gerenciada por meio de uma chamada publicada pela Agência Argea Sardegna.
  - Auxílio isento de regulamento (UE) nº 702/2014: Ações de informação e promoção de produtos agrícolas protegidos por designações protegidas de origem

ou indicações geográficas (PDO/PGI) realizadas por consórcios de proteção reconhecidos - Resolução G.R. nº 57/6 de 18.11.2020. O auxílio destina-se a medidas de informação e promoção de PDOs/PGIs. O auxílio é pago por ações promocionais fornecidas diretamente pelo Consórcio de Proteção em favor de todos os produtores. A Agência Laore Sardegna prevê a implementação da intervenção.

- Medidas para apoiar a jardinagem do berçário. Participação no evento floral Euroflora 2021. Deliberazione G.R. n. n. 50/35 del 08.10.2020. A intervenção apoia uma ação coordenada entre as empresas regionais do setor horticultural para a participação unitária no evento Euroflora. A Agência Laore Sardegna prevê a implementação da intervenção e a concessão e desembolso de auxílios.

- | [Lazio Export.gov.it](http://Lazio Export.gov.it): **Serviços de Suporte Financeiro na região de Lácio:**

**Ações, medidas e programas para empresas atualmente ativas:**

- **PRÉ-SEED**: apoia a criação e consolidação de startups inovadoras com alta intensidade de aplicação de conhecimento e iniciativas de spin-off de pesquisa. Abra até os recursos acabarem.
- **Redução dos juros dos empréstimos do BEI**: contribuições às PMEs de Lácio para a redução dos juros dos empréstimos concedidos na linha de crédito "programa de mistura das regiões italianas da UE" do BEI: permitem que os bancos apliquem condições econômicas e de duração mais favoráveis do que os empréstimos comuns. Abra até os recursos acabarem.
- **TARIFA Lazio**: um conjunto de ferramentas para facilitar o acesso a crédito e garantias para empresas no Lácio.
- O investimento em venture capital é um dos objetivos prioritários da Região do Lácio que, por meio da Lazio Innova, gerencia programas de Venture Capital e fundos com o projeto **Fare Venture**, composto por dois instrumentos distintos, mas complementares: o LAZIO Venture, um fundo de fundos de 44 milhões de euros que investiu em 4 AIFs paralelos (Fundos Alternativos de Investimento Fechado), gerenciado pelas principais entidades profissionais e pela INNOVA Venture, que investe 22 milhões de euros diretamente no capital de risco das empresas Lácio, juntamente com co-investidores privados.
- **APEA**: apoia investimentos destinados a reduzir o consumo de energia e emissões de gases que mudam o clima e reduzir os outros impactos ambientais das empresas.

- **Apoio a startups inovadoras no setor de videogames**: apoia projetos para desenvolver videogames de entretenimento a serem trazidos ao mercado internacional. Link: <https://bit.ly/3nNaamr>
- **Impulsione suas ideias**: desafio voltado para startups, microempresas e médias empresas, equipes informais de spin-off de departamentos e institutos de universidades e centros de pesquisa, para encontrar soluções para o posto Covid-19 sobre sustentabilidade e resiliência, digitalização, cultura, turismo e estilo de vida, simplificação no P.A., aprimoramento de resultados de pesquisa e fragilidade social de inovação, retomada do trabalho, logística e distribuição.

#### **Serviços de negócios e desenvolvimento:**

- **Espaços Ativos**: estes são os hubs de inovação, administrados pela Lazio Innova em toda a região, que oferecem os serviços da Região do Lácio para empresas, startups, fabricantes e cidadãos, por meio de treinamento e orientação ao empreendedorismo e ao trabalho. E é a partir daqui que começam os desafios de inovação aberta da Região do Lácio, lançados por grandes empresas para startups e criativos para criar processos e produtos inovadores com duplo resultado: apoiar a necessidade de inovação no grande mundo da produção e trazer ideias e soluções inovadoras que de outra forma permaneceriam excluídas do mercado. O programa está ativo e em constante evolução: até agora foram realizados 19 desafios e 130 projetos inovadores foram apoiados, apoiados por meio de um programa de mentoria.
- **ESA BIC** (Centro de Incubação de Empresas) Lazio: programa de incubação co-financiado pela Região do Lazio e pela Agência Espacial Italiana (ASI) que apoia o lançamento de startups inovadoras no setor de Economia Espacial para promover a disseminação do conhecimento e a aplicação de tecnologias derivadas do espaço em outras áreas de atuação e vice-versa. O novo edital é voltado para aspirantes a empreendedores, pesquisadores, professores universitários, equipe técnica de organizações de pesquisa ou universidades e empresas jovens na fase de startup.
- **Distrito de Tecnologia Aeroespacial**: a Região do Lazio, novamente através da Lazio innova, é parceira da DTA, composta por 250 empresas com 23.500 funcionários, e um faturamento anual de mais de 5 bilhões de euros.

- **Distrito tecnológico para patrimônio cultural e atividades**: a Região do Lácio através da Lazio Innova, é parceira da DTC que investe 41,7 milhões de euros em 5 linhas principais de intervenção para o aprimoramento do patrimônio cultural.
- **EEN Lazio Innova contador**. A Lazio Innova, por meio da Enterprise Europe Network (EEN), oferece um sistema integrado de serviços para ajudar as empresas a identificar novos parceiros comerciais, produtivos e tecnológicos no exterior e apoiar a inovação, transferência de tecnologia e promover a participação das PME no Horizon 2020. A EEN é a rede lançada em 2008 pela Comissão Europeia para ajudar as OMS a melhorar sua competitividade, desenvolver potencial de inovação e se engajar em uma dimensão internacional. A Lazio Innova faz parte do consórcio ELSE (Enterprise Lazio e Sardegna for Europe) formado por 7 entidades e do qual o líder é a CNR. Os outros membros são APRE, Confcommercio, Unioncamere Lazio, University of Rome Tor Vergata, Confindustria Sardegna e Sardegna Ricerche.

- [| da Sicília Export.gov.it](http://da.Sicília.Export.gov.it): **Serviços de Suporte Financeiro na região de Sicília:**

Ação 3.4.2 da OP FESR SICILIA- "Incentivos à compra de serviços de apoio à internacionalização em favor das PMEs".

**Categoria:** Instrumento de suporte à exportação.

**O que é:** A ação promove iniciativas de apoio individual em benefício de empresas individuais para o acompanhamento do mesmo em sua trajetória de internacionalização e apoio ao acesso aos mercados (por exemplo, certificação de produtos, questões legais ou fiscais, consultoria externa, etc.) a serem adquiridas de sujeitos qualificados. O instrumento está sendo implementado e no momento não estão previstas novas edições do edital.

**Os beneficiários** são empresas (excluindo grandes empresas) de forma única ou associada.

**Facilitação Fornecida:** As facilidades para a implementação das atividades são concedidas de acordo com as disposições do Regulamento da Comissão (UE) nº 1407/2013 ('de minimis') de 18 de Dezembro de 2013, (€ 200,00 ao longo de três anos financeiros). As instalações de minimis serão concedidas sob a forma de subvenção de capital de até 80% dos custos elegíveis, até o montante de:

- 100.000 euros para projetos propostos por PMEs individuais em única forma;
- 200.000 euros para projetos propostos pelas PMEs em forma associada em ATS, ATI, Redes de empresas com personalidade jurídica (Rede de Sujeitos), Redes de

## Projeto IECpBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

empresas sem personalidade jurídica (Rede de Contratos), Consórcios, Empresas de Consórcio.

As despesas elegíveis serão as seguintes:

- custos de serviços de consultoria de internacionalização prestados por consultores externos;
- custos para eventos internacionais e para atividades funcionais para o desenvolvimento da dimensão internacional da PME ou para o lançamento de produtos.

- [Sobre nós - Câmara Internacional de Comércio ICC Italia](#): ICC Itália é o Comitê Nacional, com sede em Roma, da Câmara Internacional de Comércio. A ICC Itália promove um sistema aberto de comércio internacional e investimento, apoiando profissionais e pequenas, médias e grandes empresas italianas para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades oferecidas pela globalização.

- [Incoterms® - Câmara Internacional de Comércio ICC Italia](#): CURSO EXECUTIVO EM INCOTERMS® 2020: A ICC Italia organiza o Curso Oficial Incoterms® 2020, que oferece uma preparação especializada sobre as regras da Incoterms® e as inovações introduzidas pela edição 2020.

ICC EM CAMPO: A ICC Italia, com ICC em campo, organiza cursos de capacitação de profissionais e empresas sobre Incoterms® e temas de especialização da organização estruturados sobre as necessidades dos participantes.

- [Políticas de comércio e internacionalização de empresas - Câmara Internacional de Comércio ICC Italia](#): A Comissão de Internacionalização – a partir da matriz econômica/produzida italiana e sobrepondo a matriz de exportação e os investimentos estrangeiros de entrada e saída – pretende concentrar sua atividade na empresa italiana e seus pontos fortes e fracos em relação aos concorrentes estrangeiros para formular, também por meio de documentos específicos, sugestões consistentes com o objetivo de melhorar a posição competitiva das empresas italianas no mercado global.

A Comissão propõe-se como interlocutora de referência para identificar, analisar, debater e propor aos sujeitos institucionais deputedos, ao mundo das empresas nacionais e ao mercado financeiro interno, diretrizes coerentes e ações para essa "promoção integrada" do sistema do país que também inclui Made in Italy, design, food, fashion, turismo, indústria cultural, cooperação científica e tecnológica, para que a atividade institucional do sistema seja orientada.

- [Facilitação aduaneira & comercial - Câmara internacional de comércio ICC Italia](#): A Comissão de Facilitação aduaneira & comércio promove a simplificação dos procedimentos e políticas aduaneiras nessa área, bem como, em geral, todos os instrumentos destinados a facilitar o comércio internacional. Faz recomendações na OMC sobre o valor aduaneiro e a classificação aduaneira. Analisa as implicações entre questões aduaneiras e de propriedade intelectual, promove um diálogo construtivo entre operadores e instituições e maior coordenação entre as autoridades fiscais e aduaneiras.

- [Arbitragem Internacional e ADR - Câmara Internacional de Comércio ICC Italia](#): A Comissão Internacional de Arbitragem e ADR, graças à expertise dos principais profissionais do setor, concentra sua atuação na evolução regulatória no campo da arbitragem e da ADR e contribui para a elaboração de diretrizes e melhores práticas, tanto nacionais quanto internacionais, a fim de contribuir para o aprimoramento e disseminação da arbitragem internacional e formas alternativas de resolução de litígios. Por meio de uma rede de árbitros, advogados e profissionais do setor, facilita o compartilhamento de informações e experiências, contribui para a elaboração e atualização das Regras de Arbitragem, Mediação, Determinação especializada, Conselho de Litígios e outras formas de resolução de litígios.

- [Sobre nós | Unioncamere](#): Unioncamere - a União Italiana das Câmaras de Comércio, Indústria, Artesanato e Agricultura - é o órgão público que une e representa institucionalmente o sistema de câmara italiano. Fundada em 1901, realiza e gerencia serviços e atividades de interesse das Câmaras de Comércio e categorias econômicas, coordenando as iniciativas do Sistema por meio de diretrizes e endereços aos órgãos que fazem parte dele.

- [Apio à internacionalização: os serviços do portal export.gov.it | Unioncamere](#): Todas as informações e serviços para exportação de seus produtos para o exterior estão a um clique de distância: do **Pacto de Exportação** - assinado em maio de 2021 pelo Ministro das Relações Exteriores e cooperação internacional, Hon. Luigi Di Maio com 45 temas (Ministérios, associações comerciais, federações setoriais e instituições do Sistema Nacional em apoio à internacionalização, **incluindo Unioncamere**) nasceu o portal [export.gov.it](http://export.gov.it).

É uma ferramenta dedicada às empresas italianas para se orientar no mundo das exportações e aceder mais facilmente todos os serviços de suporte para internacionalização de negócios. Instrumento criado por impulso do **Ministério das**

**Relações Exteriores e Cooperação Internacional**, no âmbito das estratégias promovidas pela **Sala de Controle de Internacionalização**, criada pela **Agência ICE, SACE e SIMEST**.

[export.gov.it](http://export.gov.it) é o portal público de acesso aos serviços de exportação nacionais e regionais, que permite que as empresas se orientem no contexto das iniciativas e ferramentas de treinamento e informação disponibilizadas pela Farnesina, pela Agência ICE, SACE, SIMEST, **regiões e câmaras de comércio** acompanhar as empresas para as oportunidades oferecidas pelos mercados internacionais. Uma ferramenta projetada tanto para quem ainda não deixou os limites do mercado nacional, quanto para empresas já presentes no exterior que querem dar um impulso extra ao seu negócio. Através do portal você pode aceder facilmente os serviços mais adequados para cada necessidade específica, baixar conteúdo aprofundado ou solicitar **conselhos personalizados**.

As empresas que exportam registram, em média, melhores resultados em termos de **crescimento, competitividade e rentabilidade**. Oferecer seus produtos e serviços em contexto internacional também é possível para as pequenas empresas, no contexto de um mercado cada vez mais globalizado e conectado, graças às **cadeias globais de suprimentos, à digitalização** e ao desenvolvimento de novas tecnologias. Em uma situação de estagnação do mercado interno, recorrer a outros países que possam oferecer novas oportunidades torna-se uma necessidade, a partir da qual surgem novas oportunidades. As habilidades adquiridas em diferentes mercados tornam as empresas mais produtivas e estruturadas: habilidades que são então exploradas também no mercado de origem. Outra vantagem inegável de avançar em direção à pluralidade dos mercados é a diversificação do risco, dado o atual clima econômico.

Por meio do portal [export.gov.it](http://export.gov.it), as empresas se posicionam para analisar os diversos mercados, a fim de identificar os mais adequados para o seu negócio, e se envolver, promovendo seus negócios, ativando canais de e-commerce, participando de eventos direcionados, identificando canais, intermediários, parceiros e novos clientes estrangeiros.

## 19. LETÓNIA

- [Support - Labs of Latvia](#): - **Serviços de exportação LIAA**

<https://labsoflatvia.com/en/support#export/liaa-export-services>

Todo o apoio às PME é fornecido pelo estado via LIAA. Portanto, você pode encontrar todos os programas e instrumentos de suporte em [www.liaa.gov.lv](http://www.liaa.gov.lv).

A Agência de Investimento e Desenvolvimento da Letônia (Investment and Development Agency of Latvia - LIAA) trabalha para aumentar a exportação e a competitividade das empresas letãs, facilitar o investimento estrangeiro e implementar políticas de desenvolvimento e inovação do turismo.

No âmbito do LIAA o empresário tem a oportunidade de receber informações e consultas sobre o mercado externo, bem como de solicitar a eventual seleção de contactos de parceiros de cooperação no estrangeiro. Atualmente, temos 20 representações econômicas estrangeiras em 18 dos mercados mais promissores de bens e serviços da Letônia. Em cooperação com representantes estrangeiros do LIAA organizamos a participação de empresas em stands nacionais em feiras internacionais, missões comerciais, visitas de funcionários públicos ao estrangeiro, bem como fornecemos apoio para visitas individuais a potenciais parceiros de cooperação. Por sua vez, no âmbito do “Letônia Days”, que é um evento de marketing abrangente que abrange as empresas, o turismo e a cultura no estrangeiro, apresentamos produtos de empresas da Letônia em redes comerciais.

#### **Garantias de crédito de exportação:**

**- Support - Labs of Latvia:**

<https://labsoflatvia.com/en/support#export/export-credit-guarantees>

A garantia de crédito à exportação permite ao exportador fazer seguro contra a insolvência ou o não pagamento prolongado do comprador estrangeiro com a venda de mercadorias ou prestação de serviços com pagamento diferido. A garantia de crédito à exportação cobre riscos comerciais ou de comprador, bem como riscos políticos. A garantia de crédito de exportação fornece até 90% de cobertura de risco para risco comercial e até 95% de cobertura de risco para risco político do valor da transação de exportação. A garantia de crédito à exportação pode cobrir tanto o risco do comprador como o risco do fiador do comprador - risco de outra empresa ou do banco do comprador, podendo também ser penhorada como fiança bancária do comprador em casos de dúvida sobre a liquidez do banco do comprador. O objetivo da garantia de crédito à exportação é cobrir os riscos das transações de exportação ou servir como garantia para o financiamento de transações de exportação, como o factoring.

## 20. LITUÂNIA

- [| de atividades Câmara de Comércio, Indústria e Artesanato da Lituânia \(chambers.lt\)](#):

A Associação das Câmaras de Comércio, Indústria e Artesanato lituano (LPPARA) é uma organização não governamental sem fins lucrativos criada em 1996, que une e representa cinco câmaras regionais de comércio, indústria e artesanato em Vilnius, Kaunas, Klaipėda, Šiauliai e Panevėžys e mais de 2000 de seus membros.

O principal objetivo da Lppara é representar os interesses empresariais, melhorando o ambiente de desenvolvimento de negócios, exportações, investimentos e o bem público. A LPPARA apresenta propostas para melhorar o ambiente de negócios, posição consolidada na legislação, avalia decisões governamentais, participa e cria grupos de trabalho, mesas-redondas. Os representantes delegados pelo LPPARA e pela Câmara Regional atuam em conselhos de parceria em nível nacional e regional (Conselho Tripartite, Conselho Empresarial de Pequeno e Médio Porte), grupos de trabalho, comissões, órgãos de gestão.

- [Ministry of the Economy and Innovation of the Republic of Lithuania \(lrv.lt\)](#)

- [Export promotion policy | Ministry of the Economy and Innovation of the Republic of Lithuania \(lrv.lt\)](#): **Política de promoção de exportação**

A política de promoção das exportações da Lituânia segue os princípios estabelecidos pela Política Comercial Comum da UE.

As Diretrizes de Desenvolvimento das Exportações para 2014-2020 que fornecem direções para o desenvolvimento das exportações é o principal documento adotado por ordem do Ministro da Economia da Lituânia nº 4-339 de 22 de maio de 2015, com o objetivo de estabelecer a política de promoção das exportações e suas medidas.

Considerando o potencial produtivo do setor, oportunidades de desenvolvimento, orientação para produtos ou serviços de maior valor agregado, bem como suas exportações e a capacidade de responder rapidamente às tendências globais do mercado, foram estabelecidos critérios que promovam o desenvolvimento das exportações.

### **Objetivos prioritários de desenvolvimento de exportação lituano:**

- manter nossa posição de exportação nos mercados externos;
- penetração em novos mercados, especialmente em países terceiros;

## Projeto IECpBI – Ecosystema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- promover o desenvolvimento da exportação de bens e serviços de maior valor agregado.

Considerando o tamanho do mercado e o potencial de crescimento, o interesse empresarial ativo da Lituânia, condições favoráveis para os exportadores lituanos, o aspeto geográfico, o cumprimento da demanda de mercado com as oportunidades de exportação lituana e tendências de exportação, foram identificados três grupos equivalentes prioritários do mercado de exportação.

O Ministério da Economia e Inovação da Lituânia e outras instituições estatais, juntamente com a agência governamental Enterprise Lituânia, implementam as medidas e projetos que buscam promover o empreendedorismo das empresas lituanas, aumentar sua competitividade, ajudar as empresas lituanas a penetrar nos mercados internacionais, bem como prestar serviços públicos às empresas, especialmente às PMEs, para aumentar a competitividade e promover a internacionalização dos negócios. A implementação dessas medidas é financiada a partir do orçamento nacional e dos fundos estruturais da União Europeia.

- [Guarantees for export credit insurance | Ministry of the Economy and Innovation of the Republic of Lithuania \(lrv.lt\)](#): **Garantias para o seguro de crédito à exportação:**

Em 7 de dezembro de 2011, a Comissão Europeia aprovou o regime de seguro de crédito de exportação de curto prazo lituano com base no qual uma empresa privada de responsabilidade limitada Investimento e Garantias Empresariais (INVEGA) pode fornecer temporariamente (até 31 de dezembro de 2012) garantias estatais para riscos temporariamente não comercializáveis relacionados com compradores privados e/ou públicos da França, Itália, Polónia, Espanha, Estónia e Reino Unido (e de todos os chamados riscos não comercializáveis).

O objetivo do regime lituano é fornecer cobertura de seguro de crédito de exportação de curto prazo aos exportadores estabelecidos na Lituânia que são temporariamente confrontados com a indisponibilidade de cobertura no mercado privado para transações financeiramente sólidas com compradores em países mencionados anteriormente.

O esquema é baseado em um mecanismo de "recarga". Este mecanismo garante que o seguro apoiado pelo Estado deve cobrir apenas os riscos de crédito à exportação para os quais a cobertura privada não está disponível.

Para mais informações, visite <http://invega.lt/en/>.

## 21. LUXEMBURGO

- [Quero desenvolver meu negócio internacionalmente - Chambre de Commerce Luxemburgo \(cc.lu\)](#): A Câmara do Comércio de Luxemburgo fornece apoio para as empresas que pretendem desenvolver seus negócios internacionalmente. Para tal, concedem os seguintes conselhos:

**Quero conquistar novos mercados:** Esse apoio é direcionado tanto para empresas que estão dando seus primeiros passos na exportação, quanto para aquelas, mais experientes, que estão querendo novos mercados, ou à procura de novos investidores. A promoção da economia luxemburguês e a prospeção internacional - apoiada pelo [Ministério da Economia](#), câmara de comércio e agência nacional de [inovação Luxinnovation](#) - estão agrupadas em uma única plataforma [de Comércio e Investimento luxemburguês](#).

Mais especificamente, a Câmara de Comércio é encarregada de aconselhar e apoiar as empresas luxemburguês para sua entrada ou crescimento nos mercados externos.

**Quero garantir meu comércio com países estrangeiros:** Qualquer empresa que realize uma operação de exportação deve justificar a origem do produto exportado pela produção de um certificado de origem que acompanha a mercadoria. Em Luxemburgo, a [Casa de Empreendedorismo da Câmara de Comércio](#) é responsável pela autenticação de certificados de origem em benefício das empresas. Hoje, o Certificado comunitário de origem é o modelo comum utilizado para todos os Estados-Membros da UE.

Desde 2012, as empresas também podem solicitar um certificado de origem comunitária via Internet, cadastrando-se na [Digichambers](#), uma plataforma que permite que as empresas gerenciem remotamente seu arquivo de solicitação para a emissão de certificados de origem.

**Quero participar de concursos públicos europeus:** A Câmara de Comércio, por meio de sua [Enterprise Europe Network - Luxembourg](#), fornece às empresas interessadas um serviço de monitoramento digital sobre compras públicas europeias.

Correspondente o mais próximo possível ao perfil de atividade da sua empresa, este serviço permite que você tenha acesso fácil e regular a editais da UE e da Região Metropolitana, recebendo alertas eletrônicos de avisos contratuais sobre os quais se posicionar. Assim, através de uma gestão personalizada do perfil da sua empresa, você receberá apenas as cotações relevantes que lhe dizem respeito e não perderá mais seu

precioso tempo procurando essas propostas específicas para o seu setor de atividade. Em paralelo, este serviço permitirá que você fique de olho em seus concorrentes.

### **Quem pode me ajudar?**

- **Enterprise Europe Network (EEN)**

A [Enterprise Europe Network \(EEN\)](#) é a maior rede da Europa dedicada à internacionalização e inovação das PMEs. Graças à integração da Enterprise Europe Network Luxembourg na Câmara de Comércio, as empresas têm acesso a uma rede de especialistas presentes em mais de 60 países, fornecendo às empresas um serviço de informação, assessoria comunitária e assistência ao desenvolvimento em seus projetos de internacionalização e inovação. A particularidade do EEN é fornecer às PMEs, SMIs e VSEs um serviço europeu local. Entre em contato conosco por e-mail [een@cc.lu](mailto:een@cc.lu) ou pelo telefone [+352 42 39 39 333](tel:+352423939333).

- **Office du Ducroire**

A Câmara de Comércio coopera com o [Office du Ducroire \(ODL\)](#) para apoiar as empresas luxemburguês em seus esforços de exportação, oferecendo-lhes reembolso parcial de custos relacionados à promoção, treinamento ou participação em feiras. Além disso, a ODL oferece soluções de seguros contra riscos corporativos relacionados a transações internacionais e investimentos no exterior (seguros).

- **Casa do Empreendedorismo**

A [Casa do Empreendedorismo](#) reúne todos os stakeholders envolvidos na cadeia de valor da criação de negócios no Luxemburgo e oferece uma gama de serviços às empresas ao longo de seu ciclo de vida (informações sobre a criação, desenvolvimento e transferência de empresas, digitalização, financiamento e networking).

- **Câmaras bilaterais de Comércio / Clubes de Negócios Bilaterais no Luxemburgo e no Exterior**

A Câmara de Comércio do Grão-Ducado do Luxemburgo estabeleceu [um programa de credenciamento para câmaras bilaterais de comércio/clubes de negócios bilaterais no Luxemburgo ou no exterior](#) (CCBL) promovendo o desenvolvimento e a consolidação de uma rede profissionalizada e homogênea. Uma CCBL credenciada pode se beneficiar de um status reconhecido como

sócio da Câmara de Comércio e benefícios como o acesso a um sistema de subsídios.

- » [Go International de Luxemburgo \(tradeandinvest.lu\)](http://tradeandinvest.lu): **Dias de oportunidade de negócios:** Para apoiar as empresas luxemburguês a entrar no mercado externo, a Câmara de Comércio organiza regularmente os dias de informação. Esses dias consistem em reuniões individuais com representantes comerciais e especialistas em comércio. Eles são organizados em colaboração com as autoridades belgas de comércio exterior. As empresas podem coletar informações sobre oportunidades de negócios, possíveis fornecedores ou clientes e obter informações em primeira mão de contatos baseados nos respetivos mercados.

## 22. MALTA

- [Malta Business Bureau \(maltachamber.org.mt\)](http://maltachamber.org.mt): Malta Business Bureau (MBU): Fundado em outubro de 1996, o Malta Business Bureau representa a Câmara de Comércio, Empresa e Indústria de Malta e a Associação de Hotéis e Restaurantes de Malta em Bruxelas e Malta, com foco no trabalho de advocacia da UE em relação à evolução da política, das iniciativas regulatórias e legislativas da UE que afetam o cenário empresarial local, articulando-se diretamente com vários colegas europeus e locais. Atualmente, o MBB é composto por dois escritórios, a Sede em Malta e o Escritório de Representação em Bruxelas, e recebe orientação de um conselho curador, que é composto por altos funcionários indicados pela Câmara de Malta e pelo MHRA.

O escritório do MBB Bruxelas mantém contato direto com a Eurochambres, a BUSINESSEUROPE e a HOTREC sobre todas as questões políticas e de financiamento da UE que têm um efeito direto sobre os negócios maltês. Ao longo dos anos, as sinergias alcançadas foram notáveis, especialmente através da percepção de que a comunidade empresarial maltês exige um canal direto para as várias instituições da UE que iniciam propostas para uma série de políticas abrangentes.

### - Serviços

O MBB oferece uma gama de serviços para empresas locais. Entre elas, o MBB oferece uma oportunidade para os membros divulgarem o centro de busca de parceiros entre nossa

## Projeto IECPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

ampla seção de contatos estrangeiros. A internacionalização tornou-se fundamental para os negócios e, ao obter acesso à rede do MBB, podemos facilitar a busca de parceiros europeus em outros Estados-membros da UE, a fim de ampliar os horizontes de negócios. O MBB pode circular sua pesquisa de parceiros com contatos, incluindo as organizações membros da Eurochambres, BUSINESSEUROPE e HOTREC. Essas organizações são especializadas em ajudar as empresas europeias a prosperar nos cenários mais competitivos, e o conselho é gratuito para os membros.

### **- Orientação de financiamento da UE**

Existem diversas oportunidades de financiamento para inovação empresarial, desenvolvimento, atualização, investimento em pesquisa e outras que contribuem para uma gestão eficiente de recursos dentro dos negócios. As oportunidades de financiamento podem ser um labirinto complexo às vezes, onde existe uma infinidade de oportunidades. O MBB atualiza regularmente os membros sobre os programas de financiamento da UE que são relevantes para a comunidade empresarial, e oferece orientações para entender os apelos para as propostas do projeto, a documentação relevante e as implicações financeiras ligadas aos respectivos programas de financiamento da UE.

### **- Conselhos Legislativos da UE**

O MBB está comprometido com o avanço das empresas locais, que desfrutam do acesso ao mercado único europeu com muitas oportunidades comerciais potenciais para a realização e sempre que possível expansão de negócios. Maximizar esse potencial é possível uma vez que as empresas compreendem a extensão dos benefícios através da participação em um mercado tão grande. Para isso, o MBB presta assessoria empresarial no que diz respeito à legislação europeia e políticas que possam dificultar o desenvolvimento e o crescimento dos negócios, fornecendo orientações personalizadas em relação à consulta.

### **- Comunicação**

O MBB organiza seminários, emite artigos de posição, realiza projetos, publica artigos nos meios de comunicação social, bem como, emitindo Agenda de Negócios, uma publicação trimestral distribuída a todos os principais negócios, autoridades relevantes e também a vários grupos de interesse e formuladores de políticas da UE em Bruxelas. A Agenda empresarial fornece uma análise criteriosa sobre os últimos desenvolvimentos de negócios e da UE, discernindo suas implicações na comunidade empresarial local.

- [Câmara de Malta: A Voz dos Negócios \(maltachamber.org.mt\)](http://maltachamber.org.mt)

- [Outros Serviços \(maltachamber.org.mt\)](http://maltachamber.org.mt): A câmara do comércio de Malta fornece serviços específicos para a internacionalização das empresas, a saber:

- Conselhos empresariais
  - Comitês Horizontais
  - Informações + Networking Events on 'Doing Business With' buscando educar e promover negócios entre Malta e regiões ou países específicos
- Assistência através da Enterprise Europe Network na organização de reuniões com potenciais parceiros na Corretora Eventos
- Assistência através da Enterprise Europe Network na busca de potenciais parceiros através de missões da empresa
- Assistência através da Enterprise Europe Network na adesão a projetos de pesquisa cooperativa em nível transnacional
- Assistência através da Enterprise Europe Network na busca de clientes e parceiros de cooperação para seus produtos e processos
- Assistência através da Enterprise Europe Network na busca de soluções tecnológicas inovadoras para o desenvolvimento de seus produtos
- Assistência na promoção de suas tecnologias inovadoras
- Assistência através da Enterprise Europe Network em serviços consultivos da PME
- Assistência através da Enterprise Europe Network em seminários de Internacionalização
- Networking: Ambiente ideal de networking através de eventos frequentes organizados pela Câmara, incluindo seminários, conferências e reuniões de informação, bem como em um nível mais informal através de seus eventos sociais.

## **23. POLÓNIA**

- A Corporação de Seguro de Crédito à Exportação (Kuke) tem disposições especiais para exportadores de PME, por exemplo, o programa de seguro garantia Easy Export destinado a exportadores que não podem fornecer aos bancos as garantias adequadas para financiar um contrato de exportação.

Projeto IECpBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- [Câmara Nacional de Comércio \(kig.pl\)](#): **A Câmara de Comércio Polonesa apoia empresários poloneses desde 1989.** Somos uma organização independente e a maior organização empresarial da Polónia – associamos cerca de 160 câmaras regionais, industriais e bilaterais. Representamos os interesses dos negócios poloneses. Participamos como especialistas no processo de criação de lei sobre empreendedores. Ajudamos empresas no desenvolvimento de exportações – organizamos missões económicas, viagens a feiras, buscamos parceiros de negócios no exterior. Organizamos eventos – reuniões, conferências, congressos – que são um espaço de diálogo entre pessoas de negócios, política, ciência e meios de comunicação social. Engajamos no debate público sobre questões relacionadas à economia, inovação, rumos ao desenvolvimento polonês.

- [ATA aprova, legalização, certificados de origem, certificação - Câmara de Comércio Polonesa \(kig.pl\)](#): oferecem serviços de:

- Legalização de documentos comerciais e de exportação, emissão de certificados, certificados que confirmem a origem não preferencial das mercadorias.
- Emissão de ATA Carnets – documentos de desembaraço temporário de mercadorias, melhoria do desembaraço aduaneiro de mercadorias exportadas para fins de aquisição e exposição, bem como equipamentos profissionais.
- Treinamentos sobre questões dentro da área de atuação do nosso Escritório: treinamentos relacionados a sistemas de gestão da qualidade e facilidades de exportação.
- Assessoria, incluindo serviços pró-inovadores no campo da implementação de sistemas de gestão da qualidade.
- Certificação de treinamentos realizados em diversas áreas profissionais, possibilitando a distinção da oferta da sua empresa entre a rica oferta de treinamento em nosso mercado.
- Certificação do Sistema de Combate às Ameaças à Corrupção.
- Certificação de Sistemas de acordo com os requisitos das normas PN EN 37001

- [Conferências, Congressos, Treinamentos, Patrocínios - Câmara de Comércio Polonesa \(kig.pl\)](#): A Câmara de Comércio Polonesa organiza congressos, fóruns, conferências de imprensa, realiza treinamentos e workshops dedicados aos problemas atuais relacionados à atual política económica do Estado. Durante esses eventos, são discutidos temas importantes sob a perspectiva dos empreendedores, as ameaças e desafios enfrentados

## Projeto IECpBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

pelas empresas no campo da introdução de tecnologias inovadoras ou da abertura à cooperação internacional.

Oferecemos uma gama completa de reuniões de negócios:

- suporte substantivo (construção do programa, elaboração de convites, confirmação de palestrantes);
- apoio organizacional (projeto e impressão de materiais de conferência, arranjo de salas, cooperação com meios de comunicação social, marketing e agências criativas);
- Suporte de RP (elaboração de comunicados de imprensa, comunicação social, serviço fotográfico).

Cooperamos com a administração pública, instituições de ambiente de negócios e as maiores empresas. Juntos apoiamos o empreendedorismo, lutando pelas melhores condições possíveis para fazer negócios na Polónia.

- [Pedido de Patrocínio - Câmara de Comércio Polonesa \(kig.pl\)](#): A Câmara de Comércio Polonesa assume o patrocínio de projetos diretamente relacionados às tarefas e atividades realizadas pela Câmara de Comércio Polonesa, e especialmente com o apoio do empreendedorismo polonês no país e no exterior, a promoção da responsabilidade social corporativa, bem como atividades para o desenvolvimento da economia rumo à inovação e competitividade.

Para facilitar a elaboração da justificativa, utilize o aplicativo de patrocínio e envie-o para o seguinte endereço de e-mail: [kwelpa@kig.pl](mailto:kwelpa@kig.pl)

Entre em contato com Katarzyna Wełpa

tel. 22 630 98 31 (contato telefónico possível de segunda a sexta-feira das 8:00 às 17:00)

e-mail: [kwelpa@kig.pl](mailto:kwelpa@kig.pl)

[Baixe o aplicativo para patrocínio](#)

## 24. PORTUGAL

- [O que é o Portugal 2030 | PT2030](#)

- [Invest2030 | Incentivos à Internacionalização e Qualificação das PME](#)

- [Internacionalização PME | Incentivos Portugal 2020 | Portugal Exporta](#)

- [Internacionalizar e Exportar \(portugalglobal.pt\)](#)

- [Sobre Nós \(portugalglobal.pt\)](http://portugalglobal.pt): A AICEP Portugal Global - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, E.P.E, é uma entidade pública de natureza empresarial vocacionada para o desenvolvimento de um ambiente de negócios competitivo que contribua para a globalização da economia portuguesa.

Resultado da fusão, em 2007, entre a API (Agência Portuguesa para o Investimento) e do ICEP (Instituto do Comércio Externo de Portugal), a AICEP tem como principais atribuições promover a internacionalização das empresas portuguesas e apoiar a sua atividade exportadora, captar investimento estruturante e promover a imagem de Portugal com [iniciativas criadoras de valor](#) para o nosso país.

Através dos seus [Gestores de Cliente](#), das [Lojas da Exportação](#) e da sua [Rede Comercial Externa](#) – que, em articulação com a rede diplomática e consular assegura presença em cerca de 55 mercados – a AICEP Portugal Global presta serviços de suporte e aconselhamento sobre a melhor forma de abordar os mercados externos, identifica oportunidades de negócios internacionais e acompanha o desenvolvimento de processos de internacionalização das empresas portuguesas, nomeadamente, PME.

A AICEP Portugal Global é também a Agência responsável pelo acolhimento de todos os projetos de investimento estrangeiro em Portugal fazendo, se necessário, o seu posterior encaminhamento para outras entidades em função do perfil do projeto.

Os clientes da AICEP, na vertente da captação de investimento, são empresas de grande dimensão com um volume de negócios anual na ordem dos 75 milhões de euros ou com projetos de investimento superiores a 25 milhões de euros.

Acompanhamos os projetos de investimento em todas as suas etapas fornecendo aconselhamento e “informação à medida” das necessidades dos nossos clientes.

A AICEP atua de acordo com o princípio da seletividade prestando um serviço de excelência aos projetos que melhor concorram para a competitividade e sustentabilidade da economia portuguesa contribuindo para os objetivos de aumentar o Valor

## Projeto IECPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

Acrescentado Bruto (VAB), reduzir o défice da balança comercial e criar emprego. O grupo AICEP Portugal Global inclui ainda a [aicep Global Parques](#), entidade Gestora de Parques Industriais que atua no aconselhamento da melhor localização para projetos de investimento.

- [Portugal Exporta | Exportação e Expansão Internacional da sua Empresa](#): A AICEP desenvolveu um ciclo de 4 etapas para apoiar a sua empresa na internacionalização:

- 1 DIAGNÓSTICO

Faça o Diagnóstico de Internacionalização e ajude-nos a compreender a sua empresa, para o apoiarmos da forma mais adequada.

- 2 SELECIONAR MERCADOS

Com base no perfil da sua empresa, sugerimos os mercados de maior potencial para as suas exportações.

- 3 PLANO DE AÇÃO

Para cada mercado propomos um conjunto de ações, desde oportunidades de negócio e formação de quadros a consultoria específica.

- 4 ENTRADA NO MERCADO

Com os nossos especialistas e delegados internacionais, acompanhamos a entrada da sua empresa no mercado selecionado.

- [Incentivo fiscal: Ações de Promoção Externa | Portugal Exporta](#): Em março de 2021 foi criado o novo **incentivo fiscal temporário às ações de eficiência coletiva na promoção externa**.

A Portaria n.º 114/2021, de 11 de março, regulamentou o regime, definindo os procedimentos a observar, referente ao incentivo fiscal temporário às ações de eficiência coletiva na promoção externa, previsto no artigo 400.º da Lei n.º 75-B/2020, de 31 de dezembro, que aprovou o OE 2021.

Este incentivo fiscal consiste na **majoração em 10% das despesas elegíveis no âmbito da participação conjunta em projetos de promoção externa**, sendo que as mesmas concorrem, em 110% do respetivo montante, para determinação do lucro tributável no período de tributação de 2021 e 2022.

### - BENEFICIÁRIOS

Os beneficiários deste incentivo fiscal temporário são as empresas participantes em projetos conjuntos de promoção externa, sujeitos passivos de IRC, classificados como micro, pequenas ou médias empresas, de acordo com os critérios definidos no artigo 2º

## Projeto IECpBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

do anexo ao Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, residentes em território português e os não residentes com estabelecimento estável nesse território, que exerçam a título principal uma atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola.

São elegíveis os projetos de promoção externa no âmbito da modalidade de projeto conjunto, conforme previsto na alínea b) do n.º 1 do artigo 43.º da Portaria 57-A/2015, de 27 de fevereiro, que adota o Regulamento Específico do Domínio da Competitividade e Internacionalização (RECI).

### **- CANDIDATURAS**

Mediante a apresentação de candidatura *online*, disponível neste website a partir de 1 de janeiro até final de fevereiro, dos anos 2022 e 2023, ou até final do 2.º mês do respetivo período de tributação, quando este não corresponda ao ano civil.

As empresas cujas candidaturas foram aprovadas devem identificar adequadamente o incentivo fiscal na declaração Modelo 22 de IRC ou em outras obrigações fiscais aplicáveis.

De acordo com o art.º 7.º da Portaria n.º 114/2021, de 11 de março, competirá à AT a fiscalização do referido benefício a inscrever na declaração Modelo 22, pelo que devem os sujeitos passivos incluir a referida documentação de suporte no processo de documentação fiscal a que se refere o art.º 130.º do Código do IRC, incluindo a demonstração do cálculo do referido benefício fiscal a inscrever na declaração Modelo 22.

### **- DESPESAS ELEGÍVEIS**

Consideram-se elegíveis as despesas relativas à participação em feiras e exposições no exterior, nomeadamente:

- Gastos com o arrendamento de espaço, incluindo os serviços prestados pelas entidades organizadoras das feiras, nomeadamente os relativos aos consumos de água, eletricidade, comunicações, inserções em catálogo de feira e os serviços de tradução/interpretação;
- Gastos com a construção do stand, incluindo os serviços associados à conceção, construção e montagem de espaços de exposição, nomeadamente aluguer de equipamentos e mobiliário, transporte e manuseamento de mostruários, materiais e outros suportes promocionais;
- Gastos de funcionamento do stand, incluindo os serviços de deslocação e alojamento dos representantes das empresas e outras despesas de representação,

bem como a contratação de tradutores/intérpretes externos à organização das feiras.

Consideram-se, igualmente, despesas relevantes as despesas relativas a serviços de consultoria especializados, prestados por consultores externos, relacionadas com:

- Campanhas de marketing nos mercados externos, que compreendem a contratação de serviços nas áreas de mailing e telemarketing, publicidade e meios de comunicação especializados;
- Assistência técnica, estudos, diagnósticos e auditorias relacionadas com os mercados externos;
- Gastos com a entidade certificadora e com a realização de testes e ensaios em laboratórios acreditados, desde que relacionados com mercados externos;
- Gastos de conceção e registo associados à criação de novas marcas ou coleções, desde que relacionados com mercados externos;
- Gastos iniciais associados à domiciliação de aplicações, adesão inicial a plataformas eletrónicas, subscrição inicial de aplicações em regimes de software as a service, criação e publicação inicial de novos conteúdos eletrónicos, bem como a inclusão ou catalogação em diretórios ou motores de busca.

São ainda elegíveis outras despesas de investimento relacionadas com a promoção da internacionalização que se enquadrem nas seguintes ações:

- Prospecção e captação de novos clientes, incluindo missões de importadores para conhecimento da oferta do beneficiário;
- Ações de promoção realizadas em mercados externos, designadamente assessoria de imprensa, relações-públicas, consultoria de mercado e assistência técnica à preparação de eventos.

Para efeitos de incentivo fiscal consideram-se relevantes as despesas não participadas ou não suscetíveis de participação nos projetos conjuntos de promoção externa em que a empresa participe.

#### **- LIMITES MÁXIMOS DE DEDUÇÃO**

O incentivo total referente às despesas previstas acima, cumulativamente com outros auxílios de estado de qualquer natureza, não pode exceder 50% do montante global das despesas incorridas nas ações de eficiência coletiva de promoção externa.

São ainda aplicáveis as regras europeias em matéria de auxílios de *minimis*.

#### **- PRAZO DE DECISÃO**

A AICEP pronuncia-se no prazo de 30 dias úteis após o fecho das candidaturas: final de fevereiro no caso das empresas com período de tributação correspondente ao ano civil ou até final do 2.º mês do respetivo período de tributação se for diferente do ano civil.

- [Concursos Internacionais PRR \(UE\) | Portugal Exporta](#): Enquadrados pela Comissão Europeia através do Mecanismo de Recuperação e Resiliência, os PRR dos diversos países da União Europeia vão criar novas oportunidades de negócio em mercados externos. Se a sua empresa estiver presente num destes mercados, isto é, se tiver um NIF local, poderá concorrer de forma direta aos incentivos dirigidos às empresas nesse país. Caso contrário, o acompanhamento dos concursos permitirá identificar setores de aposta para investimento no estrangeiro ou para explorar novas oportunidades de negócios junto das entidades e empresas locais beneficiárias desses incentivos. Esta informação não dispensa a consulta junto das entidades e sites oficiais dos PRR de cada um dos países.

- [Tudo sobre E-Commerce | Portugal Exporta](#): Saiba como exportar através do e-commerce e como a AICEP pode ajudar a sua empresa a vender nos mercados digitais. O *e-commerce* está em rápido crescimento a nível mundial, e as tendências apontam para que em 2040 cerca de 95% das compras sejam feitas através do comércio eletrónico (Nasdaq). É por isso uma oportunidade que qualquer empresa portuguesa deve aproveitar para começar a exportar ou para fortalecer ou diversificar a sua presença nos mercados internacionais.

- [Como exportar através do E-Commerce | Portugal Exporta](#): A AICEP identificou 13 aspetos fundamentais que as empresas portuguesas devem ter em consideração quando querem iniciar ou intensificar as suas exportações via comércio eletrónico, e que aumentam as possibilidades de sucesso:

#### **ASPETOS ESTRATÉGICOS**

- Decidir qual o melhor método para vender *online*: loja própria, *marketplace*, redes sociais ou uma combinação destas opções, uma vez que exigem níveis de investimento diversos, margens de negócio distintas, maior ou menor dependência de terceiros, entre outras diferenças
- Selecionar a melhor tecnologia para gerir as encomendas e os *stocks* e garantir que a loja *online*, se for essa a opção, está disponível 24 horas, todos os dias da semana
- Optar por um sistema de logística ágil, eficaz e competitivo de modo a que o cliente possa receber rapidamente as suas encomendas e com baixos custos de envio

## Projeto IEcPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- Apostar num serviço de apoio de excelência, dado que uma experiência negativa no digital implica quase sempre a perda do cliente.
- Integrar a estratégia *online* com o negócio *offline*, se este existir, para evitar conflitos entre modelos de negócio

### **ASPETOS LIGADOS AO PRODUTO**

- Definir o perfil do cliente a que a empresa pretende dirigir-se para, cruzando-o com as vantagens competitivas, definir o catálogo de produtos adequado
- Escolher uma forma de apresentar os produtos que seduza de imediato o cliente dado que este é, por definição, muito intuitivo e emotivo
- Detalhar as características dos produtos de modo a eliminar ou mitigar potenciais dúvidas por parte do cliente
- Prever um eventual aumento da produção para fazer face ao acréscimo da procura

### **ASPETOS DE RECURSOS HUMANOS**

- Mobilizar uma equipa especializada em vendas via *e-commerce*, que consiga acompanhar o processo do início ao fim e monitorizar os resultados das vendas *online*
- Assegurar que existem competências de *marketing* digital capazes de otimizar o posicionamento do *website* no motor de buscas e fazer análises de tráfego

### **ASPETOS DE MERCADO**

- Escolher os meios de pagamento a disponibilizar em função das preferências dos consumidores em cada país, garantindo que estes podem utilizar a forma de pagamento que lhes dá maior segurança e conforto
- Conhecer em detalhe os aspetos legais e fiscais associados ao mercado de destino uma vez que tendem a haver especificidades em alguns países e/ou produtos.

- [Agenda | Portugal Exporta](#): Consulte os eventos e ações de internacionalização promovidos pela AICEP e por diversas entidades, para formar e promover as empresas portuguesas.

- [Consultoria | Portugal Exporta](#): Sabemos que as empresas não são todas iguais. Colocamos todo o conhecimento acumulado pela nossa presença nos mercados internacionais em diversos serviços de consultoria desenvolvidos à medida. Através da rede da AICEP em mais de 55 países, os nossos delegados oferecem consultoria personalizada sobre os mercados internacionais de interesse para sua empresa.

## Projeto IEcPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

Em reunião face a face, as empresas recebem um dossier individualizado com informação sobre o ambiente de negócios, eventuais parcerias, e outros aspetos do mercado alvo.

### - CONSULTORIA REGULAMENTAR

Resposta individualizada a pedidos de informação sobre aspetos regulamentares de mercados externos e respetivos produtos/serviços.

Esclarecimento de dúvidas acerca do enquadramento legislativo, regime de importação, acordos de comércio, e investimento estrangeiro.

### - CONSULTORIA ESTATÍSTICA

Customização de informação estatística referente a indicadores macroeconómicos, comércio internacional de bens e serviços, investimento direto, receitas de turismo, entre outros.

### - CONSULTORIA EM E-COMMERCE INTERNACIONAL

Especialistas em comércio eletrónico internacional da AICEP oferecem consultoria personalizada à sua empresa para a criação ou reforço da estratégia de internacionalização através do *e-commerce*. As empresas recebem um plano de ação personalizado para a exportação através do *e-commerce*, centrado em três mercados, e o apoio dos especialistas AICEP para melhorar o desempenho na área do comércio eletrónico internacional.

- [Câmara de Comércio – CCIP](#): A Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa é uma associação empresarial privada ao serviço das empresas portuguesas desde 1834, que promove em particular o desenvolvimento dos seus associados a nível nacional e internacional.

- [Internacionalização \(ccip.pt\)](#): **O apoio à internacionalização à das empresas portuguesas é parte essencial da nossa missão:**

A aposta na customização do plano de internacionalização das empresas e na segmentação dos mercados é uma das marcas da nossa oferta de serviços. Queremos oferecer a solução ideal para a internacionalização da sua empresa, feita a medida das metas e dos prazos da sua empresa.

Colocamos a sua empresa em contacto direto com potenciais clientes, distribuidores ou parceiros em vários mercados, preparando agendas individuais que vão ao encontro das suas expectativas e que procuram o maior retorno no menor espaço de tempo.

Para conhecer todas as atividades de apoio à internacionalização que disponibilizamos à sua empresa em 2022, veja o [Plano de Ações Internacionais](#) e os mais de [90 mercados onde apoiamos as empresas portuguesas](#).

- [Docs. Exportação \(ccip.pt\)](#): a Câmara do Comércio disponibiliza neste link todos os documentos de apoio à internacionalização.

## 25. REINO UNIDO

- O Departamento de Garantia de Créditos de Exportação oferece seguro aos exportadores do Reino Unido contra o não pagamento de seus compradores no exterior e garante empréstimos bancários para facilitar a concessão de financiamento a compradores estrangeiros de bens e serviços do Reino Unido.

- UKTrade and Investment oferece uma ampla gama de programas de apoio, incluindo o Overseas Market Introduction Service (OMIS) e o programa Passport to Export. Também auxilia a participação de PMEs exportadoras em feiras de comércio exterior.

- [Câmaras de Comércio Britânicas \(britishchambers.org.uk\)](#): **A Câmara de Comércio Britânica está no centro de uma rede única de empresas em todo o Reino Unido.**

Trabalhando juntos, ajudamos empresas de todos os tamanhos a conseguir mais. Acreditamos que são nossas relações com os outros que nos levam a alcançar objetivos além daqueles que poderíamos alcançar sozinhos. Somos a única organização que ajuda as empresas britânicas a construir relacionamentos em todos os níveis. Em toda a nossa rede, podemos conectar seus negócios local, nacional e internacionalmente, com outras empresas, com tomadores de decisão e com oportunidades. Também somos uma voz respeitada para os negócios. Nossas opiniões são regularmente procuradas por formuladores de políticas e parlamentares e temos ajudado a moldar a agenda de negócios do Reino Unido há mais de 150 anos. A rede da Câmara está no centro das comunidades empresariais locais em todas as partes do Reino Unido, ajudando empresas de todos os tamanhos e setores a prosperar. Ajudamos as empresas a se conectar, ter sucesso e crescer.

- [Suporte comercial \(britishchambers.org.uk\)](#): Apoiar o comércio local, nacional e globalmente é uma missão fundamental para cada Câmara de Comércio Credenciada.

A Rede câmara conta com mais de 350 especialistas qualificados, que estão à disposição todos os dias de trabalho para ajudar as empresas e o comércio internacional a florescer.

Em todas as cidades, cidades e condados, as Câmaras de Comércio Credenciadas fornecem suporte crucial para as empresas que negociam internacionalmente. Em toda a nossa rede, recebemos mais de 1.500 consultas por semana de empresas que buscam conselhos.

**- Onde posso ir para obter apoio comercial e obter conselhos?**

As empresas podem se basear em nossa [Global Business Network](#), que está pronta para fornecer um "pouso suave" para empresas britânicas que chegam a um local de negociação em todo o mundo. Graças às raízes locais profundas de Chambers e à marca respeitada, continuamos sendo um terceiro crucial e confiável para empresas que querem expandir no exterior ou trazer componentes e mercadorias para o Reino Unido.

[A Chamber Customs](#) apoia o Comércio Internacional em todo o Reino Unido e em todo o mundo. Eles são o agente de desembaraço aduaneiro, serviço de treinamento e assessoria prestado através de Câmaras de Comércio em todo o Reino Unido. Os Conselhos de Câmara são diferentes de outros serviços de corretores aduaneiros, aproveitando o alcance, a expertise e o conhecimento da rede British Chambers of Commerce para oferecer um serviço rápido, confiável e compatível.

O BCC produz uma ampla gama de [publicações e pesquisas](#) sobre comércio. Nosso trabalho se concentra nas últimas tendências do comércio internacional, e em questões e mercados importantes para as empresas britânicas em todo o mundo.

O BCC é colocado exclusivamente para se envolver com organizações empresariais em todo o mundo através da Organização Mundial do Comércio, da Organização Mundial da Alfândega e da [Federação Mundial de Câmaras](#), onde o Reino Unido desempenha um papel de liderança representando o interesse dos exportadores e importadores do Reino Unido.

- [Treinamento da Declaração Aduaneira \(britishchambers.org.uk\)](#): A rede da Câmara de Comércio fez parceria com alguns dos principais especialistas do setor para lançar novos Treinamentos de Declarações Aduaneiras, projetados para preparar empresas e profissionais do comércio para o futuro do comércio.

Você é um agente da alfândega? Ou sua empresa usa agentes aduaneiros e intermediários para ajudá-lo a negociar com a UE? Se assim for, então você precisará saber como atender aos requisitos alfandegários de forma rápida e eficiente agora que o Reino Unido deixou a UE. Haverá novos processos a seguir e novas formas para serem concluídas. Nosso treinamento destacará o que você precisa saber para ser capaz de completar com precisão uma simples declaração aduaneira.

**- Treinamento da Declaração Aduaneira:**

A rede da Câmara de Comércio fez parceria com alguns dos principais especialistas do setor para lançar treinamento de declarações aduaneiras projetado para preparar empresas e profissionais do comércio para o futuro do comércio.

A forma como negociamos com a UE está prestes a mudar, introduzindo a necessidade de formas e processos não exigidos anteriormente. Pessoas qualificadas são a chave para o sucesso do treinamento contínuo quando o Reino Unido deixar a UE.

O programa de treinamento de declarações aduaneiras oferece módulos de e-learning flexíveis, do tamanho de mordidas, cursos em sala de aula e sessões virtuais em sala de aula.

**Delegados:** quem precisa de um entendimento dos regimes aduaneiros e como preencher um formulário de declaração aduaneira.

**Financiamento de subvenções:** As inscrições para o financiamento do treinamento do HMRC já foram encerradas.

**Pré-requisitos do curso:** não há pré-requisitos para este curso.

**O conteúdo do curso é baseado nos seguintes tópicos:**

- Introdução ao Comércio
- Responsabilidades empresariais
- Processo de exportação
- Processo de importação
- Avaliação – explicação dos principais métodos e sua aplicação
- Classificação – determinando o uso de códigos de mercadorias
- Utilização de Códigos de Procedimento Aduaneiro – uso do apropriado
- Controles de exportação e importação de CPCs
- Preferências de Procedimentos simplificados da Alfândega – explicação de procedimentos e benefícios

**Avaliação:** nenhum exame formal será feito no entanto, os delegados poderão preencher formulários simulados para garantir que possam preencher declarações aduaneiras simples corretamente.

**Opções de curso:**

E-learning online

- £340 + IVA para um não membro
- £280 + IVA para membros

- [Acesso ao mercado internacional \(britishchambers.org.uk\)](http://britishchambers.org.uk): Há várias coisas que uma empresa que busca negociar internacionalmente deve estar ciente antes de iniciar sua jornada global. Entre em contato com suas Câmaras de Comércio credenciadas locais para obter conselhos e assistência sobre comércio internacional. As Câmaras de Comércio fornecem informações sobre os canais típicos de distribuição B2C e B2B, e conselhos práticos sobre a seleção e estabelecimento de acordos com agentes e distribuidores locais do mercado.

#### **- Canais de Distribuição**

As Câmaras de Comércio fornecem informações sobre os canais típicos de distribuição B2C e B2B, e conselhos práticos sobre a seleção e estabelecimento de acordos com agentes e distribuidores locais do mercado.

#### **- Suporte ao acesso ao mercado local**

Dadas as armadilhas associadas à entrada em um novo mercado de exportação, a Chambers of Commerce está pronta para prestar assistência aos exportadores, incluindo introduções a potenciais clientes, agentes, distribuidores e redes no mercado, além de fornecer treinamento personalizado sobre o ambiente de negócios local. O Regime Internacional de Afiliados da BCC fornece um recurso inestimável em mercados ao redor do mundo. As câmaras prestam assistência na identificação das diferentes opções para entrar em um novo mercado, como fornecer uma análise detalhada e recomendações de uma estratégia de entrada de mercado adequada.

#### **- Missões comerciais e feiras**

Uma das melhores maneiras de uma empresa desenvolver sua presença no exterior é participar de uma missão comercial organizada. As câmaras podem ajudar os exportadores a identificar e preparar-se para feiras e missões comerciais, para torná-las o mais produtivas possível. As Câmaras de Comércio podem trabalhar com exportadores, seja de primeira ou experiência, para identificar os espetáculos locais que serão mais benéficos, e preparar essas empresas totalmente preparadas para sua visita.

#### **- Clubes de Exportação**

Algumas Câmaras coordenam os clubes comerciais locais para atuarem como um catalisador para as atividades comerciais internacionais de novos e existentes exportadores. Os exportadores obtêm valor real a partir de eventos de rede ponto a ponto.

#### **- Serviços de Marketing e Tradução**

O marketing em qualquer novo mercado de exportação pode ser consideravelmente diferente do que no Reino Unido – do design, ao tom e ao costume, bem como possíveis

regulamentações em torno do marketing online. As câmaras podem fornecer acesso a serviços de marketing locais com desconto. Eles também podem fornecer às empresas serviços de tradução de qualidade empresarial, incluindo material legal, comercial e técnico, de uma gama de provedores.

- [Treinamento comercial credenciado \(britishchambers.org.uk\)](http://britishchambers.org.uk): A Câmara de Comércio Britânica oferece cursos de comércio internacional credenciados nacionalmente entregues pela Rede de Câmara Credenciada que, em conjunto, formam um currículo de importação e exportação. Os candidatos que completam esses 6 cursos listados abaixo recebem o prêmio da Fundação BCC em Comércio Internacional reconhecido nacionalmente.

Esses cursos dão aos comerciantes internacionais as habilidades essenciais inestimáveis para pequenas e grandes empresas. Durante cada curso, os candidatos devem demonstrar conhecimento sobre o tema, e seu desempenho é marcado por um assessor externo.

**- Os candidatos que completam esses 6 cursos listados abaixo recebem o prêmio da Fundação BCC em Comércio Internacional reconhecido nacionalmente.**

Esses cursos dão aos comerciantes internacionais as habilidades essenciais inestimáveis para pequenas e grandes empresas. Durante cada curso, os candidatos devem demonstrar conhecimento sobre o tema, e seu desempenho é marcado por um assessor externo.

Desde que começaram em 2013, mais de 5.000 candidatos participaram de nossos programas. Estamos oferecendo os seguintes cursos para o Fundo de Subvenção do Brexit da PME a uma taxa com desconto quando comprado como um pacote completo a partir de £1.500 + IVA, alternativamente, os cursos podem ser selecionados individualmente a partir de £300 + IVA por disciplina.

- Incoterms® 2020.
- Documentação de exportação.
- Procedimentos de importação.
- Procedimentos e Documentação Aduaneira.
- Regras de Preferência de Origem.
- Processamento interno e externo.

- [Benefícios para membros \(britishchambers.org.uk\)](http://britishchambers.org.uk): A Câmara possui o seguinte esquema: **Localizador de Finanças de Câmara**

A plataforma Chamber Finance Finder, alimentada por nossos parceiros na Swoop, simplifica e acelera o processo de financiamento, combinando as empresas membros com as soluções de financiamento certas entre empréstimos, equidade e subvenções.

## Projeto IECpBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

Cadastre-se para uma conta gratuita e em poucos minutos você pode ser compatível com todas as oportunidades de financiamento disponíveis, incluindo o Coronavirus Business Interruption Loan Scheme (CBILS) e o Bounce Back Loan Scheme (BBLs).

Verifique sua elegibilidade para essas e outras soluções de financiamento COVID-19, bem como opções de financiamento não governamentais, e acompanhe seu progresso através do nosso portal online. Os membros da Câmara também terão acesso a diversos benefícios exclusivos.

- [Sobre nossos serviços - Departamento de Comércio Internacional - GOV.UK \(www.gov.uk\)](#): O Departamento de Comércio Internacional (DIT) ajuda as empresas a exportar e crescer nos mercados globais. Também ajudamos empresas estrangeiras a localizar e crescer no Reino Unido. Nossos serviços são prestados em mais de 100 mercados em todo o mundo.

### - Serviços prestados pelo DIT:

1. [Ajudando empresas a vender no exterior](#)
2. [Fazendo negócios com integridade](#)
3. [Obter ajuda do mercado local para vender no exterior](#)
4. [Ajudando negócios no exterior a se localizarem no Reino Unido](#)
5. [Ajudando as empresas do Reino Unido a se expandirem para mercados no exterior](#)
6. [Conectando compradores no exterior com empresas do Reino Unido](#)

### - Ajudando empresas a vender no exterior

[great.gov.uk](#) tem personalizado o apoio e conselhos para as empresas sobre como começar a exportar ou aumentar a quantidade de bens e serviços que vendem no exterior.

É possível:

- ler orientações para [novos exportadores, ocasionais e frequentes](#)
- saiba mais sobre os serviços oferecidos pelos grandes parceiros
- use a ferramenta [de venda on-line no exterior](#) para encontrar os melhores marketplaces para mostrar seus produtos online - você pode aproveitar as ofertas especiais negociadas pelo governo para empresas do Reino Unido e saber mais sobre o [programa de exportação digital](#) do governo
- solicite oportunidades de [exportação](#) no exterior para seus produtos ou serviços
- [criar um perfil de negócios](#), que lhe permitirá promover seus produtos e serviços para compradores internacionais

Você também pode:

## Projeto IECpBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- procurar [eventos, feiras, missões e webinars relevantes](#) para o seu setor ou mercados no exterior
- ver [próximas dit visitas ministeriais internacionais](#)
- [solicitar uma bolsa de acesso a uma feira](#) de comércio para participar de um evento no exterior
- ler [nossos guias de exportação país](#) para vender no exterior
- [entrar em contato com um consultor comercial](#) em sua área

### - Faça uma pergunta à equipe de suporte à exportação

Se você é uma empresa do Reino Unido que vende bens ou serviços para a Europa, você pode [entrar em contato com a equipe de apoio à exportação do governo britânico](#) para obter apoio.

### - Financiamento de exportação

A agência de crédito do governo britânico, [UK Export Finance](#) (UKEF), ajuda as empresas no Reino Unido a:

- ganhar contratos de exportação, fornecendo condições de financiamento atraentes para seus compradores
- cumprir ordens apoiando empréstimos de capital de giro
- ter pagamento garantindo - contra a inadimplência do comprador

Saiba mais sobre [os serviços e produtos](#) da UKEF.

Novas investigações de negócios

E-mail [customer.service@ukexportfinance.gov.uk](mailto:customer.service@ukexportfinance.gov.uk)

### - Fazendo negócios com integridade

Fazer negócios com integridade significa conduzir os negócios de forma responsável, honesta e cumpridora dos princípios éticos. Você precisa considerar como seu negócio lidará com práticas antiéticas em suas operações e cadeia de suprimentos, tais como:

- suborno e corrupção
- direitos humanos
- direitos trabalhistas
- escravidão moderna
- desigualdade de gênero

Conduzir negócios com integridade significa que você pode:

- mitigar o risco de atividade criminosa e danos de reputação ou financeiros
- tranquilizar parceiros de negócios e clientes de sua confiabilidade
- superar empresas que são mais suscetíveis à corrupção

## Projeto IECpBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- ajudar o Reino Unido a manter seu status como líder global na luta contra a corrupção

Você pode operar com integridade por:

- cumprindo a legislação, como a [Lei de Suborno do Reino Unido](#) e a [Lei de Escravidão Moderna do Reino Unido](#)
- ter um quadro de governança corporativa robusto para evitar suborno e corrupção
- identificar parceiros confiáveis no exterior, o que aumentará a confiança em sua empresa
- estar ciente da escravidão moderna potencial e outros abusos de direitos humanos em operações e cadeias de suprimentos, e tomar medidas para eliminá-los

Você pode ler mais informações sobre [fazer negócios com integridade em great.gov.uk](#).

### **- Obter ajuda do mercado local para vender no exterior**

A DIT tem especialistas em comércio que podem ajudá-lo a encomendar serviços de especialistas locais no exterior. Isso inclui:

- conselhos de país e setor
- pesquisa de mercado local
- apoio durante visitas ao exterior
- identificação de possíveis parceiros de negócios
- preparação para exposições e eventos

[Entre em contato com um consultor comercial](#) em sua região que possa lhe dar mais informações.

### **- Conheça seu serviço de mercado local atual**

Se você tem uma conta OMIS (Overseas Market Introduction Service, serviço de introdução de mercado no exterior) existente e quiser falar sobre algo que você já comissionou, use os detalhes da sua conta para [fazer login](#).

### **- Ajudando negócios no exterior a se localizarem no Reino Unido**

[great.gov.uk](#) reúne informações sobre investimentos no Reino Unido. Promove nosso país como a escolha natural para investimentos no exterior. Inclui:

- razões pelas quais um negócio no exterior deve investir no Reino Unido
- informações específicas do setor sobre a economia do Reino Unido, incluindo manufatura avançada, aeroespacial, automotiva, indústrias criativas, energia, serviços financeiros e profissionais, alimentos e bebidas, ciências da vida, varejo e tecnologia

## Projeto IECpBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- uma maneira de empresas estrangeiras entrar em contato com a equipe do DIT em seu país

Inicialmente, as informações serão para investidores do Brasil, Alemanha, Índia, Japão, Espanha e EUA. Adicionaremos mais países e setores durante 2017.

Também fornecemos acesso ao [apoio a investidores internos do Reino Unido](#) que podem ajudar empresas criadas no Reino Unido, geralmente através de nossa [rede mundial](#) de embaixadas e consulados.

### - **Ajudando as empresas do Reino Unido a se expandirem para mercados no exterior**

Através de nossa rede de [posts no exterior](#) e [consultores comerciais](#) com sede no Reino Unido, a DIT pode fornecer suporte para empresas britânicas que desejam expandir-se para mercados no exterior, incluindo:

- informações sobre as principais formas de investimento no exterior
- razões pelas quais as empresas do Reino Unido podem considerar a expansão para mercados no exterior
- informações sobre oportunidades de investimento no exterior para seus produtos ou serviços

### - **Conectando compradores no exterior com empresas do Reino Unido**

Nosso [serviço de encontrar um fornecedor](#) permite que compradores internacionais se conectem com empresas do Reino Unido. Os compradores do Reino Unido que procuram ser listados neste serviço podem [criar um perfil de negócios](#).

Associamos negócios internacionais com os parceiros e fornecedores do Reino Unido certos através [de eventos de meet-the-buyer, recepções de networking e lançamentos de produtos](#).

- [Fundo de Internacionalização DIT \(great.gov.uk\)](#): **Fundo de Internacionalização para empresas na Inglaterra**: Financiamento de subvenção através de novo fundo para empresas elegíveis na Inglaterra.

O Departamento de Comércio Internacional (DIT) lançou seu novo Fundo de Internacionalização para empresas elegíveis na Inglaterra.

Subsídios financiados por partidas entre £1.000 e £9.000 estarão disponíveis para atividades futuras (sujeitas à elegibilidade e disponibilidade).

Para garantir uma bolsa, você precisará financiar uma proporção de seus custos você mesmo. Isso varia de acordo com onde seu negócio está baseado e será de 40 ou 50% do custo total.

Projeto IECPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

O Fundo está atualmente disponível em toda a Inglaterra, exceto Cornwall & Isles of Scilly, que tem seu próprio esquema semelhante.

**O fundo pode ser usado para apoiar áreas incluindo (mas não exclusivamente limitadas a):**

- Pesquisa de mercado
- Conselhos ip (propriedade intelectual)
- Serviços de tradução
- Comunicação social internacional/SEO
- Feiras (onde não há financiamento da TAP)
- Visitas independentes ao mercado
- Consultoria e outros serviços comerciais internacionais

**Seu negócio é elegível?**

- A empresa deve estar sediada na Inglaterra
- A empresa deve ser uma empresa de pequeno ou médio porte (PME) com até 250 funcionários
- Não mais do que 25% do negócio é propriedade de uma empresa que não é uma PME
- O facturamento anual não ultrapassa 50 milhões de euros ou o balanço anual não ultrapassa 43 milhões de euros

O fundo é apoiado pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (ERDF).

## **26. REPÚBLICA TCHECA**

- A Export Guarantee and Insurance Corporation (EGAP) e sua subsidiária, KUP, oferecem facilidades de seguro especialmente adaptadas para apoiar as exportações de PMEs. O governo tcheco também oferece empréstimos em condições favoráveis de longo prazo aos exportadores.

- Oferece assistência personalizada às PMEs, principalmente na identificação de parceiros comerciais e no desenvolvimento de alianças de exportação. Também oferece um centro de atendimento ao cliente para auxiliar as PMEs exportadoras com informações e contatos do mercado externo.

- [Home - Câmara de Comércio Tcheca \(komora.cz\)](http://komora.cz): Somos o maior representante dos empreendedores do país. Promovemos e protegemos seus interesses.

- [Atividades internacionais - Câmara de Comércio Tcheca \(komora.cz\)](http://komora.cz): **Envolvimento em programas de desenvolvimento da UE e nacionais**

- Participamos de programas para pequenas e médias empresas dentro da UE. Trata-se de um estabelecimento eficaz e financeiramente vantajoso e desenvolvimento de contatos de negócios e atividades empresariais com base em reuniões de contato pré-preparadas. Apoiam a exportação, a cooperação de produção, a abertura de filiais no exterior, a cooperação em terceiros mercados, etc. HK ČR é o coordenador nacional desses programas. Entre elas estão, por exemplo, Asia Invest, East Invest, EuroMed Invest e outros.
- Também estamos envolvidos em programas nacionais de cooperação para o desenvolvimento, especialmente o Aid for Trade, que permite aos empreendedores aproveitar oportunidades em países prioritários de cooperação para o desenvolvimento (Etiópia, Mongólia, Bósnia & Herzegovina, Moldávia e outros países).

- [Eventos na República Tcheca](http://komora.cz)

- Aceitamos delegações empresariais que acompanham funcionários constitucionais estrangeiros, organizamos **fóruns de negócios e seminários com reuniões subsequentes de contato corporativo**. Com base nos perfis de empresas estrangeiras, convidamos empresas tchecas interessadas em encontrar novos parceiros para a reunião.
- Organizamos **seminários, mesas redondas** e reuniões de negócios similares focadas em territórios específicos ou questões específicas. Convidamos especialistas em financiamento à exportação, questões tributárias e aduaneiras, aspetos legais, logística, aspetos interculturais, etiqueta empresarial, etc. para esses eventos.
- Se você quiser se inscrever em qualquer um dos eventos listados acima, vá para a seção "Eventos Domésticos". Depois de clicar no nome do evento escolhido, que já está confirmado e para o qual o status está "em preparação", você será redirecionado para uma página onde todos os detalhes com instruções são dados. Com base nas instruções dadas, envie uma confirmação de sua participação para o e-mail do responsável pela implementação do evento.

- [Patrocínio da Câmara de Comércio Tcheca - Câmara de Comércio Tcheca \(komora.cz\)](http://komora.cz):

**Patrocínio da Câmara de Comércio Tcheca**

## Projeto IECpBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

O patrocínio é concedido pelo Presidente da Câmara de Comércio da República Tcheca a eventos selecionados que beneficiam empresas e empreendedores, ajudam a difundir o bom nome das empresas tchecas na República Tcheca e no exterior, ou têm maior significado social. A concessão de patrocínio dá aos eventos um **alto prestígio** – nem todos conseguem. Destina-se àqueles que pertencem ao melhor e cujas atividades ajudam no sucesso de outras entidades empresariais.

O "Patrocínio da Câmara de Comércio Tcheca" tem seus critérios prescritos que devem ser atendidos – por exemplo, avalia-se se o evento está relacionado a negócios ou tem, por exemplo, caráter cultural ou de caridade, seu impacto social e, por último, mas não menos importante, seu escopo – regional, nacional ou internacional.

O patrocínio da Câmara de Comércio Tcheca dá direito ao titular de usar o **logotipo HK CR** em todos os documentos impressos e eletrônicos relacionados ao evento, juntamente com o adendo destacado "sob os auspícios". Você pode baixar o logotipo abaixo.

Se você estiver interessado no patrocínio da Câmara de Comércio da República Tcheca, preencha o **formulário anexado** e envie-o juntamente com o **pedido na forma de uma carta para o endereço da** Câmara de Comércio da República Tcheca, ou para o e-mail abaixo. O patrocínio leva cerca de um mês, mas se você quiser comunicar o patrocínio da Câmara de Comércio da República Tcheca em preparação para o seu evento, recomendamos que você solicite o patrocínio com bastante antecedência.

Depois de organizar o patrocínio, um funcionário autorizado da Câmara de Comércio da República Tcheca entrará em contato com você, enviará uma carta confirmando a concessão de patrocínio e resolverá todos os requisitos necessários com você.

**Contato: Monika Šmejkalová**

[smejkalova@komora.cz](mailto:smejkalova@komora.cz)

- [Projetos e subsídios - Câmara de Comércio Tcheca \(komora.cz\)](#):

### - **Projetos internacionais**

Os projetos e os planos de projetos baseiam-se nas necessidades de cumprir os objetivos da Câmara de Comércio da República Tcheca (HK ČR) ou se basear nas atividades do projeto já realizadas no passado, especialmente no campo da educação e do apoio aos empreendedores. Em novembro de 2019, a **Câmara de Comércio da República Tcheca** tornou-se **líder do projeto europeu dentro do programa Erasmus+ na Área Chave 3: Redes de Treinamento Profissional Continuado**, que retreinam funcionários e mentores de MEEs no campo digital (CVETNET) [Home | CVETNET](#)

Projeto IECpBI – Ecosystema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

Outro sucesso foi registrado pela Câmara de Comércio da República Tcheca no outono de 2020, quando conseguiu ser **líder em outro projeto internacional Erasmus+ área-chave2: Apoio às competências digitais**. Para este ano, lançamos mais uma rodada de **Erasmus for Young Entrepreneurs (EYE)** [Erasmus for Young Entrepreneurs \(erasmus-entrepreneurs.eu\)](https://erasmus-entrepreneurs.eu)

**- Novo período de programação 2021-2027 e The Multiannual Financial Framework (MFF)**

A Câmara de Comércio da República Tcheca está ativamente engajada na elaboração do novo período de programação, tanto a nível europeu quanto nacional. A situação relativa à fase de implantação do período de programação dos Fundos Estruturais e de Investimento Europeus (ESIF) 2021-2027 ainda está atrasada. A posição da República Tcheca está atualmente definida em uma série de documentos estratégicos criados em cooperação com o público profissional.

Para a Câmara de Comércio da República Tcheca, o documento-chave para a elaboração da política de coesão é o Conceito Nacional para a Implementação da Política de Coesão na República Tcheca após 2020, que está sendo elaborado pela Autoridade Nacional de Coordenação do Ministério do Desenvolvimento Regional. Desde o início, a Câmara de Comércio da República Tcheca vem participando dos comentários do Conceito Nacional de Implementação e apoia a modernização da política de coesão, seu forte foco direto e indireto no setor empresarial e no processo de inovação. A Câmara de Comércio da República Tcheca saúda a aplicação mais ampla de instrumentos financeiros e a tipologia de projetos focados no lado da oferta da economia.

A Câmara de Comércio da República Tcheca apoia os interesses de seus membros nas fases preparatórias dos novos OPs. Foca-se principalmente no apoio aos empreendedores e sua inclusão em Projetos Operacionais (OPs) designados. A Câmara de Comércio da República Tcheca conseguiu participar dos principais OPs e seus comitês de monitoramento, da Comissão de Planejamento para Chamadas e grupos de trabalho sobre o tema do Quadro Financeiro Plurianual a partir de 2020.

Serão disponibilizados 20,1 bilhões de euros para a República Tcheca para o período 2021-2027. A proposta aprovada prevê seis programas operacionais temáticos (OPs), um programa operacional de assistência técnica e um programa de cooperação transfronteiriça, que ainda está em negociações com parceiros estrangeiros.

A política de coesão será uma área-chave regida por um único livro de regras sob gestão compartilhada, abrangendo sete fundos:

1. *Fundo de Coesão (KF)*
2. *Fundo Marítimo e de Pesca Europeu (EMFF)*
3. *Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (ERDF)*
4. *Fundo Social Europeu Plus (ESF+)*
5. *Fundo de Asilo e Migração (AMIF)*
6. *Ferramenta de Gerenciamento de Fronteiras e Visto (BMVI)*
7. *Fundo de Segurança Interna (ISF)*

- **Programas Sindicais:** Os programas da UNIÃO, ou programas comunitários, apoiam uma ampla gama de áreas de necessidade com seus recursos. Ao contrário dos programas operacionais, que se beneficiam dos Fundos Europeus de Investimento e Estrutura e são gerenciados a nível nacional, os programas da UE são gerenciados pela Comissão Europeia.

Os programas são sempre multianuais e fornecem apenas suporte não-investimento. Os programas mais importantes no período 2014-2020 são o Erasmus+ e o Horizon 2020 para Ciência, Pesquisa e Inovação. **Esses programas Erasmus+, Horizon Europe, COSME, etc. também estão sendo preparados no novo período de programação 2021 -2027.** As chamadas são lançadas para cada programa e publicadas nos sites de cada programa da UE. Para a maioria dos programas da UE, uma condição necessária para receber apoio é o estabelecimento de uma parceria entre várias entidades de diferentes países. Os objetivos, métodos e formas de cooperação devem ir além dos interesses locais, regionais ou nacionais. A prioridade no processo seletivo é dada a projetos com foco pan-europeu. O apoio financeiro do projeto é decidido de acordo com os critérios conhecidos antecipadamente por um comitê especializado. *Mais informações sobre o projeto Erasmus+ aqui: [Erasmus+ | Programa da UE para educação, treinamento, juventude e esporte \(europa.eu\)](#), [Homepage | Casa de Cooperação Internacional \(dzs.cz\)](#) e Horizon aqui: [Horizon Europe | Comissão Europeia \(europa.eu\)](#)*

- [Ministério da Indústria e Comércio \(mpo.cz\)](#)

- [O governo tcheco aprovou a Estratégia de Apoio às ODS para o período de 2021 a 2027 | MPO](#)

- [Strategy-to-support-SMEs-in-the-Czech-Republic-2021-2027.pdf \(mpo.cz\)](#): **Ficheiro detalhado com todas as estratégias do Governo da República Tcheca para apoiar pequenas e médias empresas no país – plano para 2021/2027. Alguns dos itens do**

**relatório são: acesso aos financiamentos, acesso aos mercados, pesquisa, desenvolvimento, inovação e etc.**

## **27. ROMÉLIA**

- [Câmara de Comércio e Indústria da Romênia - CCIR](#)

- [Promoção internacional - CCIR: A Diretoria de Relações Externas \(DRE\)](#) da CCIR

se dedica à promoção internacional do ambiente de negócios romeno através dos seguintes principais tipos de serviços:

### **Missões econômicas multissetorial no exterior**

- Delegações empresariais
- Destinos de alto interesse econômico
- Garantir reuniões B2B também no nível do governo local ou central.

### **Fóruns internacionais de negócios bilaterais organizados na Romênia**

- Facilitando contatos diretos entre empresas romenas e empreendedores estrangeiros
- Identificação de oportunidades de negócios

### **Seminários "Fazendo negócios"**

- Fornecimento de informações factuais para ajudar a conhecer o mercado em questão
- Diálogo direto com especialistas na área e sessões de Perguntas e Respostas - perguntas e respostas.

### **Reuniões B2B individualizadas**

- Organizar reuniões de negócios individualizadas de acordo com as solicitações das empresas.

### **Verificação da credibilidade de empresas estrangeiras**

- Verificação da credibilidade e atividade de empresas estrangeiras com a ajuda dos parceiros institucionais da CCIR, câmaras de comércio.

### **Consultoria em assuntos europeus e internacionais**

- Realizando estudos e análises, elaborando artigos de posição e promovendo os interesses das empresas romenas nas organizações internacionais das quais a CCIR faz parte, ou seja, Eurochambres, Câmara Internacional de Comércio, BSEC-BC, Associação das Câmaras dos Balcãs.

- [Formação Profissional - CCIR: Cursos autorizados oferecidos à comunidade](#)

**empresarial:** Os cursos são voltados tanto para pessoas físicas (estudantes, graduados, desempregados, empregados) interessadas na prática de comércios ou especializações, quanto para empregados e empregadores de empresas que queiram melhorar em sua área de atuação ou em áreas complementares.

As Câmaras de Comércio e Indústria organizam cursos *autorizados para formar especialistas em áreas-chave para o ambiente de negócios* como: Gerente de Projetos, Especialista em Acesso a Fundos Europeus de Estrutural e Coesão, Treinador, Habilidades Empreendedoras, Inspetor na área de segurança e saúde ocupacional, Especialista em Compras Públicas, Especialista em Gestão de Resíduos.

A Câmara de Comércio e Indústria da Romênia (CCIR) é parceira no projeto "Coaches aprendizes para PMEs" (AC4SME), juntamente com Câmaras de Comércio e Indústria de mais de 12 países participantes do Programa Erasmus+, sob a coordenação do EUROCHAMBRES. O objetivo final do projeto AC4SME é envolver um número crescente de PME em aprendizes.

A Câmara de Comércio e Indústria da Romênia organizou uma série de encontros, tanto no Centro Empresarial CCIR quanto na sede das empresas, com o objetivo de entender o nível de envolvimento das empresas nos programas de aprendizagem e promover as ferramentas desenvolvidas pelos parceiros na atividade de preparação dos aprendizes no local de trabalho.

As ferramentas desenvolvidas pelos parceiros do projeto ajudarão as empresas interessadas a acolher aprendizes e entender melhor as regulamentações legais no campo. Ferramentas práticas também podem ser utilizadas antes do início do período de aprendizagem na empresa e, ao mesmo tempo, o próprio aprendiz. Essas ferramentas podem ajudar a monitorar e avaliar o treinamento dos aprendizes.

- [Aprovação de documentos de comércio internacional - CCIR:](#) A Câmara de Comércio e Indústria da Romênia está habilitada, pela Lei 335/2007, capítulo. III, Art. 28, para. 2, carta h, para aprovar a pedido outros documentos para o comércio internacional (nota fiscal, certificado fitossanitário, formulário de registro do exportador, carta de autorização, declaração do fabricante, etc.).

Documentos necessários para a aprovação de documentos de comércio internacional:

- aplicação (original);
- capacitação/delegação (original);
- o documento para o qual o endosso é solicitado originalmente e copiado.

## Projeto IECPBI – Ecosystema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

Tarifas para aprovação de documentos para o comércio internacional (sem IVA):

- 378,15 lei / conjunto;
- 302,52 LEI / definido para 2 ou mais conjuntos (20% de desconto)

Um conjunto de documentos pode consistir em:

- outros documentos para o comércio internacional;
- certificado de origem e outros documentos para o comércio internacional.

Assessoria especializada: 30 EUR / 30 minutos (sem IVA).

Legislação incidental:

- Lei 335/2007 alterada e concluída;
- CEE Reg. 2913/1992 - Código Aduaneiro Comunitário;
- CEE Reg. Regulamento (CE) nº 2454/1993 estabelecendo certas disposições para a aplicação do Código Aduaneiro Comunitário.
- [Certificados de Origem - CCIR](#): A Câmara de Comércio e Indústria da Romênia está habilitada, pela Lei 335/2007, capítulo. III, Art. 28, para. 2, ponto (g), para emitir certificados de origem.

O certificado de origem é um documento utilizado no comércio internacional certificando que as mercadorias foram produzidas em um determinado país.

Os certificados de origem são emitidos tanto para exportação direta romena quanto para programas com financiamento externo, a nível nacional.

Documentos necessários para obter um certificado de origem:

Para emitir os certificados de origem relativos à exportação romena, o exportador romeno apresenta um formulário de solicitação, acompanhado dos seguintes documentos:

- a declaração de origem;
- fatura externa;
- o certificado de registro da empresa junto ao Registro Comercial;
- carta de crédito e/ou contrato;
- empoderamento / delegação;
- outros documentos que certificam a origem: certificado de origem estrangeira, declaração aduaneira, registro tecnológico do produto, etc.

Para emitir os certificados de origem solicitados nos programas com financiamento externo, o requerente deverá apresentar um formulário de inscrição acompanhado dos seguintes documentos:

- a declaração de origem;
- faturas relacionadas;

## Projeto IECPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

- o certificado de registro da empresa junto ao Registro Comercial;
- o contrato de financiamento (celebrado entre o beneficiário final e a agência de financiamento);
  - capacitação/ delegação;
- outros documentos que certificam a origem: certificado de origem estrangeira, declaração aduaneira, registro tecnológico do produto, etc.

1) Todos os documentos acima serão apresentados em original ou cópia de acordo com o original (como o caso pode ser).

2) Um certificado de origem emitido pelo CCIR corresponde a uma única nota fiscal.

3) Se for solicitado a correção de erros materiais substituindo o certificado de origem, é obrigatório submeter a cópia original e assinada do Certificado de Origem inicial;

4) A CCIR reserva-se o direito de solicitar qualquer documento que julgar necessário e útil para estabelecer a origem dos bens para os quais é solicitada a emissão do Certificado de Origem.

O prazo para liquidação é de 1 dia a partir da apresentação do requerimento e documentos.

Tarifas certificadas por origem (excluindo o IVA):

- 4.20 lei / formulário;
- lei/conjunto 378.15;
- 302.52 LEI / definido para 2 ou mais conjuntos (20% de desconto)

Um conjunto de documentos pode consistir em:

- certificado de origem;
- certificado de origem e outros documentos para o comércio internacional.

Assessoria especializada: 30 EUR / 30 minutos (sem IVA).

Legislação incidental:

- Lei 335/2007 alterada e concluída
- Regulamento ceo não 2913/1992 - Código Aduaneiro Comunitário
- Regulamento ceo não Regulamento (CE) nº 2454/1993 estabelecendo certas disposições para a aplicação do Código Aduaneiro Comunitário
- Guia para emissão de certificados de origem – Eurochambres Maio de 2008.

- [Diretoria de Ferramentas e Programas de Promoção da Exportação – MAT – Ministério do Empreendedorismo e Turismo \(gov.ro\)](#)

- [Empreendedorismo e Programas para ASS – MAT – Ministério do Empreendedorismo e Turismo \(gov.ro\)](#): **Programas nacionais (financiados a partir do orçamento do Estado):**

- [Start-UP NATION ROMÊNIA](#) programa para estimular o estabelecimento de novas pequenas e médias empresas
- [Programa para o desenvolvimento de atividades de marketing de produtos e serviços de mercado](#)
- [Programa para o desenvolvimento da cultura empreendedora entre mulheres gestoras do setor PME](#)
- [Programa nacional plurianual de microindustrialização](#)
- [Programa nacional pluário de apoio ao artesanato e artesanato](#)
- [Programa UNCTAD/EMPRETEC-Romênia para apoiar o desenvolvimento de pequenas e médias empresas](#)
- [Programa ROMênia HUB \(sem orçamento\)](#)

**Programas com financiamento externo:**

- [Programa romeno-suíço para PME](#)

**Ponto de Contato Nacional para**

- [Programa COSME](#)

**Legislação e Programas de Empreendedorismo para ASS**

- [Lei nr. Ordem do Presidente da ANRE nº 346/2004 sobre o estímulo ao estabelecimento e desenvolvimento de pequenas e médias empresas](#)
- [Lei nr. 62/2014 para alteração e conclusão da Lei nº. Ordem do Presidente da ANRE nº 346/2004 sobre estimular o estabelecimento e o desenvolvimento de pequenas e médias empresas](#)
- [Lei nr. Ordem do Presidente da ANRE nº 1/2005 sobre a organização e o funcionamento da cooperação](#)
- [Julgamento não. Ordem do Presidente da ANRE nº 1065/2010 para a aprovação do Acordo-Quadro entre o Governo da Romênia e o Conselho Federal Suíço sobre a implementação do programa de cooperação suíço-romeno destinado à redução das disparidades económicas e sociais dentro da União Europeia ampliada, assinado em Berna em 7 de setembro de 2010](#)
- [Acordo-Quadro entre o Governo da Romênia e o Conselho Federal Suíço sobre a implementação do Programa de Cooperação Suíço-Romeno para a redução das disparidades económicas e sociais na União Europeia ampliada de 07.09.2010](#)

- [Regulamento \(UE\) Não .../... Regulamento da Comissão \(CE\) nº 1407/2013 de 18 de dezembro de 2013 sobre a aplicação dos artigos 107 e 108 do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia para desaprovação](#)
- [Portaria de Emergência nº. Ordem do Presidente da ANRE nº 10/2017 para estimular a criação de novas pequenas e médias empresas](#)
- [Lei nr. 112/2017 sobre a aprovação da Portaria de Emergência Governamental nº. Ordem do Presidente da ANRE nº 10/2017 para estimular a criação de novas pequenas e médias empresas](#)

## 28. SUÉCIA

- A Corporação Sueca de Crédito à Exportação (SEK) concede créditos à exportação a taxas subsidiadas e concessionais às PME.

- [Câmaras de Comércio Suecas - Câmaras de Comércio Suecas \(sverigeshandelskamrar.se\)](#): A Câmara de Comércio Sueca é composta por onze Câmaras regionais de Comércio em todo o país que trabalham para melhorar as condições de negócios. É uma força forte a ser considerada em questões de crescimento, tanto nacional quanto internacionalmente. As Câmaras de Comércio suecas buscam principalmente questões de infraestrutura onde querem ver várias soluções entre o setor privado e o Estado. Outras questões incluem a política energética, o fornecimento de competências e a elevação do nível de serviços municipais para as empresas. Internacionalmente, a Câmara de Comércio Sueca faz parte de uma rede de 12.000 câmaras de comércio no mundo com 50.000.000 empresas membros. Existem cerca de 50 Câmaras de Comércio Suecas no exterior e 30 câmaras de comércio estrangeiras na Suécia. Existem 2.000 câmaras regionais de comércio na Europa e 7.800 câmaras regionais de comércio nos Estados Unidos. Todos promovem o empreendedorismo, são importantes pontos de encontro e transmitem importantes contatos comerciais. Também estamos pressionando pela legislação e questões comerciais da UE através da nossa organização europeia [Eurochambres](#).

- [Câmaras de Comércio Suecas - NOSSOS SERVIÇOS \(sverigeshandelskamrar.se\)](#):

### DOCUMENTOS DE NEGOCIAÇÃO

Emitimos diferentes tipos de documentos de exportação. Os mais comuns são a ata carnet para exportação temporária e certificado de origem para exportação fora da UE.

### **MANUAIS DE IMPORTAÇÃO**

Você tem acesso a vários manuais de importação. Com a ajuda deles, você será guiado através das perguntas mais importantes para saber ao importar. Os manuais de importação são voltados para aqueles que estão planejando iniciar um negócio de importação, querem desenvolver sua importação ou têm apenas perguntas gerais.

### **NEGÓCIO**

As Câmaras de Comércio organizam viagens de contato para vários países ao redor do mundo todos os anos. Estes representam uma oportunidade única para sua empresa fazer novos contatos valiosos. Por exemplo, encontrar um novo fornecedor, parceiro ou importador pode envolver encontrar um novo fornecedor, parceiro ou importador.

- [Câmaras de Comércio Suecas - CÂMARAS DE COMÉRCIO SUECAS NO EXTERIOR \(sverigeshandelskamrar.se\)](http://sverigeshandelskamrar.se): Exemplos de atividades:

- Seminários, reuniões e conferências
- Contatos com atores e atores oficiais suecos no respectivo país
- Material de apresentação sobre a Suécia, empresas suecas e negócios corporativos no país em questão.
- Colaborações com universidades estrangeiras e suecas
- Viagem de delegação
- Eventos sociais

A Swedish Chambers International (SCI)

As Câmaras de Comércio Suecas no exterior formaram a associação SCI para fortalecer a marca sueca, trocar experiências e garantir a qualidade das operações.

- [Ministério da Empresa e Inovação - Government.se](http://Government.se): O Ministério da Empresa e Inovação é responsável por questões relacionadas a empresas estatais, política empresarial e industrial, assuntos rurais e desenvolvimento regional.

- [Sobre nós - Business Sweden \(business-sweden.com\)](http://business-sweden.com): A Business Sweden é de propriedade conjunta do Estado sueco e do setor empresarial sueco com um mandato e uma missão para ajudar empresas internacionais a ter acesso ao mercado sueco e ajudar as domésticas a utilizá-lo como uma plataforma de expansão. Nossos clientes vão desde

## Projeto IECpBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

start-ups por meio de pequenas e médias empresas até empresas multinacionais – com serviços sob medida que atendem a todos esses segmentos.

Temos uma abordagem holística, oferecendo suporte prático, experiência estratégica e prática e uma capacidade única para criar acesso onde o acesso é difícil de obter, tanto na Suécia quanto através de nossos 44 escritórios na Europa, Américas, Oriente Médio & África e Ásia-Pacífico. Nossa expertise, presença e acesso exclusivo a redes e stakeholders nos setores público e privado nesses mercados nos dá uma capacidade suprema de ajudar os clientes a navegar em estruturas de negócios regionais, a fim de expandir seus negócios e destravar o crescimento. Em suma, ajudamos as empresas a transformar oportunidades em realidade.

- [Apoio para pequenas e médias empresas suecas - Business Sweden \(business-sweden.com\)](http://business-sweden.com): Sua empresa tem menos de 250 funcionários e um volume de negócios abaixo de 50 milhões de euros? Se assim for, podemos ajudá-lo a expandir seus negócios no exterior. Nosso financiamento governamental nos permite oferecer uma ampla gama de serviços sob medida para apoiar o seu crescimento internacional.

- O apoio às pequenas e médias empresas suecas está dividido em etapas:

### *Construa seu plano de exportação*

Avalie suas oportunidades de exportação. Nossos desenvolvedores de negócios globais ajudarão você a analisar novos mercados, priorizar os passos certos e desenvolver seu plano de exportação personalizado.

### *Engajar o suporte local*

Você precisa de ajuda prática no exterior? Oferecemos suporte empresarial local adaptado à sua solicitação – seja análise de mercado, alcançando clientes e parceiros ou participando de atividades de promoção.

## **INICIE SUA JORNADA DE EXPORTAÇÃO**

### *Obter conselhos sobre regras de exportação*

Podemos responder suas perguntas sobre procedimentos alfandegários e regras comerciais que se aplicam em mercados onde você deseja expandir seu negócio.

## **COMO SABER SE MINHA EMPRESA ATENDE AOS CRITÉRIOS DE RECEBIMENTO DE SUPORTE?**

Em nosso portfólio de serviços e programas para pequenas e médias empresas, temos um mandato governamental único para ajudar empresas prontas à exportação com menos de 250 funcionários e um volume de negócios abaixo de 500 Milhões de SEK.

## Projeto IECpBI – Ecossistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

Sempre realizamos uma avaliação das necessidades e prontidão das empresas para exportações e expansão nos mercados internacionais.

Se sua empresa está apenas começando e não está pronta para expandir, teremos o prazer de encaminhá-lo para uma de nossas organizações parceiras, como a Almi, que pode ajudar com empréstimos, capital de risco e desenvolvimento de negócios.

Para aumentar suas habilidades de planejamento na preparação para exportações, use nossa ferramenta digital gratuita GoGlobal.

**QUEREMOS CRESCER GLOBALMENTE, MAS PRECISAMOS DE CONHECIMENTO DE NICHOS. COMO VOCÊ GARANTE QUE TENHAMOS APOIO RELEVANTE?**

Nossos desenvolvedores de negócios são especializados em [sete ecossistemas estratégicos de negócios](#) que incluem as indústrias mais prevalentes do futuro. Nossa equipe tem sólida experiência do setor privado e se concentrará em construir uma compreensão profunda de suas operações e necessidades de negócios. Garantimos que você tenha apoio engajado.

**TEMOS POSSIBILIDADES LIMITADAS DE CONTRATAR CONSULTORES. QUANTO CUSTAM SEUS SERVIÇOS?**

Nossos serviços que englobam coaching, análise de mercado, avaliação de oportunidades de exportação, desenvolvimento de planos de exportação e aconselhamento sobre regras e regulamentos de exportação são gratuitos graças à nossa atribuição governamental. Isso torna nossa oferta única.

Quando montamos projetos maiores sob medida de acordo com as necessidades das empresas, cobramos uma taxa de consultoria que é 50% subsidiada pelo governo. O mesmo vale para nossas atividades promocionais em todo o mundo, permitindo que você participe de exposições comerciais e atividades em grupo com os stakeholders locais a metade do custo comum.

- [Experimente o Programa sueco de exportação - Business Sweden \(business-sweden.com\)](#): A Business Sweden apoia as atividades de exportação suecas na indústria de alimentos e bebidas através do programa Try Swedish Export. Descubra como podemos ajudar a conscientizar e gerar interesse internacional para sua empresa.

O Programa Try Swedish Export consiste em várias atividades promocionais para exportação e oferece diferentes tipos de suporte valioso.

**COMO PODEMOS AJUDAR**

- [Coaching de exportação](#) gratuito durante a expansão do mercado por desenvolvedores globais de negócios experientes no setor
- Acesso a um [guia alimentar online](#) com conselhos detalhados sobre rotulagem, certificação, requisitos alfandegários etc.
- Visitas ao mercado, participação em atividades de aceleração de vendas como feiras, colaborações com redes de varejo de alimentos e taxas de desconto para os Food Business Days.
- Serviços subsidiados fornecidos por especialistas em nossa rede de mercado global. Leia mais sobre o Programa de Exportação de Aceleradores de Alimentos como parte dos [Programas Globais de Desenvolvimento de Negócios](#)
- Sendo incluído no conceito de marketing sueco try on-line e nos meios de comunicação social (LinkedIn, Instagram).

Como parte do programa, atualmente priorizamos atividades no Reino Unido, Alemanha, Holanda, Japão, Hong Kong, China, Coreia do Sul, Canadá, EUA e Cingapura (SEA). Empresas no Japão, Coreia do Sul, Cingapura, Canadá e Estados Unidos recebem apoio de um desenvolvedor de negócios dedicado ao setor especializado em apoiar empresas suecas de alimentos nesse mercado específico.

Na Suécia, organizamos seminários para informar, inspirar e desenvolver competências na expansão global. Esses seminários abrangem tendências no comércio global de alimentos, apresentam oportunidades de negócios em diferentes mercados e reportam iniciativas bem-sucedidas de exportação. Também discutimos regulamentos locais relacionados a alimentos, como rotulagem e requisitos logísticos.

Este programa é organizado em cooperação com o Ministério da Empresa e inovação. O grupo diretor do programa é composto por organizações relacionadas a alimentos e representantes de empresas com expertise em promoção de exportações. Juntamente com a Business Sweden, eles decidem quais projetos serão apoiados e implementados.

### **EXPERIMENTE O SUECO – CONCEITO DE MARCA E MARKETING PARA EXPORTAÇÕES SUECAS DE ALIMENTOS**

Try Swedish é uma marca internacional e conceito de marketing com uma plataforma baseada na web que visa promover comida e bebida suecas no exterior e fazer compradores de alimentos e amantes de alimentos em todo o mundo descobrirem a cultura alimentar e o estilo de vida suecos.

[Leia mais sobre Try Swedish](#)

## **ESTUDO SOBRE CONDIÇÕES E OPORTUNIDADES GLOBAIS PARA A INDÚSTRIA ALIMENTÍCIA SUECA**

Analizamos o potencial de exportação global dos 12 maiores segmentos alimentares da Suécia. Graças à sua abordagem sustentável e ágil e produtos inovadores e seguros, as empresas suecas de alimentos têm uma base sólida para exportação. A análise identificou três mercados por segmento de alimentos com alto potencial de exportação. No geral, Hong Kong, Japão, Canadá, Reino Unido e Alemanha mostram o maior potencial para as empresas de alimentos suecas.

[Leia mais sobre este estudo \(em sueco\)](#)

### **SIGA-NOS NAS REDES SOCIAIS**

Para saber mais sobre nossas atividades e eventos, siga-nos em nossos diferentes canais de comunicação social:

[Experimente sueco - LinkedIn](#)

[Experimente o Programa de Exportação Sueco \(para empresas suecas\) - LinkedIn](#)

[Experimente sueco - Facebook](#)

[Experimente sueco - Instagram](#)

## **CONCLUSÃO**

Tendo em vista que o objetivo do presente relatório é de apresentar os principais tipos de incentivos e apoios à internacionalização das pequenas e médias empresas, dos 27 países da União Europeia mais o Reino Unido, constatou-se que em todos os países pesquisados existe algum tipo de apoio às organizações que queiram expandir seus negócios além-fronteiras.

Os principais incentivos encontrados e relacionados neste relatório são: informações sobre novos mercados; como fazer um diagnóstico para saber se uma empresa está apta para exportar; informações sobre possíveis parceiros de negócios no exterior; acesso a financiamento, apoio fiscal; garantias de seguros; e assistência técnica para interpretação de normas em outras línguas, por exemplo.

As Câmaras de Comércio nacionais e regionais também desempenham um papel fundamental neste processo de internacionalização das empresas, uma vez que prestam diversos serviços de consultoria, apoio jurídico, formações para gestores que muitas das vezes não têm experiência nesta área, ajuda com processos de desalfandegamento, auxílio em participação de feiras e eventos internacionais, serviços de traduções, divulgação de

## Projeto IEcPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

eventos importantes na área, informação da data de abertura de candidatura de projetos de financiamento disponibilizados pelos Governos e ajuda com as demais burocracias relacionadas ao processo de internacionalização.

Ressalta-se que em alguns casos, como a Grécia por exemplo, houve dificuldade em encontrar informações, a página web era de difícil navegação e/ou os dados encontrados eram demasiados escassos. Por outro lado, existem países onde a informação está muito bem estruturada e é de fácil acesso e interpretação, como é o caso da Itália e Portugal, por exemplo.

Pode-se concluir que as empresas europeias ainda dependem em larga escala dos seus mercados domésticos, independentemente das oportunidades proporcionadas pelo mercado único europeu. Neste sentido a estratégia de inúmeros sistemas de incentivos têm sido construídos pelos governos nacionais e regionais para a internacionalização das PMEs. O carácter, o conteúdo e a estrutura das medidas de apoio à exportação têm sofrido evoluções, no sentido de responder a novos desafios e novos ambientes de negócio. As empresas internacionalizadas combinam diferentes abordagens de apoio nas suas estratégias de internacionalização. Todavia, o apoio individual à PME é a forma mais eficaz de apoiar o processo de internacionalização (European Commission, 2014).

### **Agradecimentos:**

**“Este trabalho é financiado pelo FEDER no âmbito do programa COMPETE 2020 e por fundos nacionais - PORTUGAL 2020. Projeto IEcPBI – Ecosistema Interativo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas - POCI-01-0145-FEDER-032139”.**

## REFERÊNCIAS

Bank, W. (2014). Enabling International Market Linkages: Lessons and Insights. The World Bank. Washington D.C. Retrieved from [www.infodev.org/articles/internationalization-smart-lessons](http://www.infodev.org/articles/internationalization-smart-lessons).

Bannò, M., & Sgobbi, F. (2010). Firm participation in financial incentive programmes: The case of subsidies for outward internationalization. *Journal of Policy Modeling*, 32(6), 792–803.

Calabrese, G. G., & Manello, A. (2018). Firm internationalization and performance: Evidence for designing policies. *Journal of Policy Modeling*, 40(6), 1221-1242.

Economou, P., & Sauvart, K. (2013). FDI trends In 2010–2011 and the challenge of investment policies for outward foreign direct investment. In *Yearbook on international investment law & policy 2011–2012*. Oxford University Press.

European Commission. (2014). *Supporting the Internationalisation of SMEs*. European Commission.

OECD. (2010). *National accounts of OECD countries, Vol. 1, main aggregates*. Paris: OECD.

Sarmah, P. (2003). Home country measures and FDI: Implications for host country development. *Monographs on Investment and Competition Policy*, 13, 1–40.

Torres, M., & Varum, C. (2012). Firms' capabilities, public support and foreign direct investment. *Progress in International Business Research*, 7, 59–88.