

ESPECIAL

# ALENTEJO EXPORT

## Crescer com a internacionalização das PME

O projeto Alentejo Export visa potenciar o sucesso da internacionalização das PME da Região Alentejo, dando ferramentas aos gestores, empresários e produtores para acederem aos mercados internacionais, a par do estímulo a iniciativas coletivas inovadoras que potenciem a referida internacionalização dos bens e serviços produzidos.

O projeto é desenvolvido em copromoção pelo NERE – Associação Empresarial da Região de Évora, NERBE/AEBAL – Associação Empresarial do Baixo Alentejo e Litoral, NERPOR – Núcleo Empresarial da Região de Portalegre e ACOS – Associação de Agricultores do Sul, tratando-se de uma iniciativa cofinanciada no âmbito do Alentejo 2020.

Foram implementadas cinco ações no decurso do projeto, que passam pela criação e promoção de uma plataforma inteligente, a Plataforma Alentejo Export, pela prospeção de oportunidades em novos mercados internacionais (Espanha, França, Polónia, Noruega, Canadá, Estados Unidos da América, México e Brasil) e pela dinamização da promoção internacional de recursos associados à Região, a par da promoção, divulgação e gestão e avaliação do projeto.

Os resultados desta iniciativa podem aferir-se pelos indicadores de realização com destaque para a criação da Plataforma Inteligente Alentejo Export, a par das oito ações de promoção e prospeção internacional em mercados-alvo. Destacam-se ainda as três visitas



de prospetores internacionais de promoção e prospeção de agentes; os 24 prospetores envolvidos nas ações de reconhecimento; os 14 roadshows, simpósios e conferências nacionais e internacionais; e ainda as 623 reuniões B2B entre empresas e prospetores; para além das 114 empresas envolvidas nas ações do projeto.

A execução destes projetos tem potenciado a preparação do tec-

do empresarial para os mercados externos, ao mesmo tempo que são evidenciadas as qualidades e potencialidade dos produtos e serviços do Alto Alentejo, Alentejo Central, Baixo Alentejo e Alentejo Litoral que apresentam uma boa capacidade competitiva nos mercados internacionais. Os testemunhos evidenciados pelas empresas da Região Alentejo revelam que o ambiente está a mu-

dar e que o mercado externo é a grande solução para crescerem. Alterar a reduzida propensão para a inovação e internacionalização das micro e pequenas empresas é o grande objetivo que o projeto Alentejo Export ambiciona.

De entre os instrumentos e ferramentas identificados para superar a inércia e criar competitividade está a plataforma Alentejo

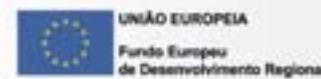
Export ([www.alentejoexport.pt](http://www.alentejoexport.pt)), a par dos eventos que foram sendo realizados ao longo dos dois anos de execução do projeto para a promoção do encontro entre uma oferta diversificada de produtos e serviços de qualidade e competitivos, tendo do outro lado uma procura potencial de interessados, tal como se pode verificar pelas declarações dos prospetores entrevistados. ●

PUB







## ALENTEJO EXPORT

# Projeto Alentejo Export contribui para incrementar o peso das exportações no PIB regional

O Alentejo Export visa dar resposta a fatores críticos de competitividade e que foram identificados nos diagnósticos do PO Alentejo 2020 e no Plano de Ação Regional do Alentejo 2020 na vertente da internacionalização das atividades económicas da Região.

O projeto Alentejo Export resulta do trabalho conjunto que tem vindo a ser desenvolvido desde 2013 pelas associações empresariais NERE – Núcleo Empresarial da Região de Évora, NERBE/AEBAL – Associação Empresarial do Baixo Alentejo e Litoral e NERPOR – Associação Empresarial da Região de Portalegre no âmbito da internacionalização de PME.

O projeto surge, por isso, na sequência dos bons resultados alcançados desde o projeto Alentejo 2015 “Exportar +”, executada no âmbito do Inalentejo 2007-2013, que marcou o início da parceria estabelecida entre as três associações empresariais no contexto da internacionalização.

O Alentejo Export pretende dar resposta a um conjunto de três fatores críticos de competitividade regional e que foram identificados nos diagnósticos do PO Alentejo 2020 e do Plano de Ação Regional do Alentejo 2020 na vertente da internacionalização das atividades económicas da Região.

tejo 2020 na vertente da internacionalização das atividades económicas da Região. Entre os fatores críticos identificados está o tecido empresarial regional fragmentado, formado por empresas de muito pequena dimensão e com baixos níveis de produtividade. Existe ainda uma baixa densidade do tecido empresarial que é composta por microempresas e com tendência para a terciarização. E, no corolário daqueles pontos, está o reduzido dinamismo do tecido empresarial.

O objetivo final é estimular a cooperação interempresarial. Foram ainda identificados outros pontos críticos como seja a deficiente capacidade financeira para alavancar os processos de internacionalização, depois a fraca incorporação de fatores dinâmicos de competitividade, a opção para a produção não transacionável e a reduzida incorporação de valor acrescentado e sempre muito dire-

cionado para o mercado interno.

Por último, regista-se a fraca incorporação de fatores dinâmicos de competitividade, caso da abordagem de mercado de valorização competitiva de bens e serviços. Neste bloco de pontos fracos o objetivo é incentivar a apropriação de processos inovadores de internacionalização do tecido empresarial. Por último, regista-se a concentração de exportações no mercado europeu e num número restrito de países e o objetivo é a diversificação desses mercados.

Integrado no SIAC – Sistema de Apoio a Ações Coletivas “Internacionalização”, o Alentejo Export tem como objetivo implementar um conjunto alargado de medidas e ações de suporte às empresas da Região Alentejo em processos de internacionalização e de incremento da sua capacidade produtiva, tendo em conta que a região é maioritariamente constituída por micro e pe-

quenas empresas que necessitam de um apoio relevante no domínio da internacionalização, nomeadamente na identificação de potenciais mercados importadores e exportadores.

O projeto Alentejo Export, cuja parceria integra ainda a ACOS – Associação de Criadores de Ovinos do Sul, visa a implementação de um conjunto de cinco ações complementares:

- (i) Criação, dinamização e promoção da Plataforma Alentejo Export;
- (ii) Prospecção de oportunidades em novos mercados internacionais;
- (iii) Dinamização e promoção internacional de recursos associados à Região;
- (iv) Promoção e divulgação do projeto;
- (v) Gestão, acompanhamento e avaliação.

Refere Paula Paulino, diretora executiva do NERE, que a implementação do projeto permitiu do-



tar as empresas de um conjunto de ferramentas destinadas a preparar os seus processos de internacionalização.

Da metodologia de trabalho que os promotores do Alentejo Export têm vindo a implementar, importa destacar os roadshows nacionais e internacionais de divulgação do projeto e iniciativas congéneres junto das Câmaras de Comércio e da malha empresarial, assim como missões de reconhecimento internacionais, com visitas de prospetiva

## O QUEM PENSAM OS PROSPETORES

“Um ambiente limpo, muito sustentável, muitos produtores individuais, há grandes e pequenos empresários e produtos artesanais de grande qualidade. Estou muito contente por ter a oportunidade de vender os produtos desta região”  
**Robert Beardall, Canadá**

“As pessoas querem fazer negócios fora de Portugal, há grandes oportunidades mas precisamos de ajuda e estamos aqui para isso, estamos a tentar importar mais produtos. Estamos a tentar vender azeite no Canadá e o Alentejo tem grandes produtores e bons preços. Paralelamente estamos a dar informação ao consumidor canadense sobre as qualidades do azeite. O produto que aqui encontramos tem as melhores características e qualidade para o introduzir no consumo da população canadense e no país há boas oportunidades para os portugueses”.  
**Robert Parente, Canadá**

“A minha impressão sobre o Alentejo foi muito positiva, encontramos produtos interessantes, bem feitos e a um preço que pensamos que pode levar à comercialização em Espanha e restante Europa. Estamos satisfeitos”.  
**Eduardo Munoz Durán, Espanha**

“O Alentejo tem vinhos extraordinários, conhecemos produtos amigos e estamos muito contentes e os vinhos têm grande sabor, a par dos extraordinários queijos e azeites. A gastronomia do Alentejo é maravilhosa”.  
**Antonio Calvillo, México**

“Encontrámos boas oportunidades. O produto do Alentejo é bom e tem boa publicidade. Estivemos em diferentes lugares e em tudo registámos a grande qualidade dos produtos”.  
**Ruben Mardones, Noruega**

“Pareceu-me bastante interessantes, produtos interessantes, produtores muito focados em mostrar ao mundo esta parte da Europa. E muito boa e interessante a relação preço/qualidade”.  
**David Segovia Martinez, México**

“Em três dias tivemos a oportunidade de conhecer os produtos locais. Conheci as pessoas, são humildes e incríveis e, sobretudo, precisam da nossa ajuda para dar a conhecer a todo o mundo a paixão com que trabalham os produtos tradicionais”.  
**Rodrigo Duarte, EAU**

“Estivemos em Portalegre, Évora e

Beja. Têm fantásticos produtos desde queijos a vinhos. É ótimo para importadores de qualquer parte do mundo descobrir estes fantásticos produtos do Alentejo que são muito bem feitos”.

**Mathew Naranjo, Canadá**

“Estou encantado com a organização e com o modelo comercial de fazer os contactos. Vimos produtos de grande qualidade que têm grande potencial internacional”.  
**Pablo Galan, Espanha**

“Venho a esta mostra muito interessado nos vinhos do Alentejo, têm uma magnífica qualidade e o preço é bastante aceitável. E é claro que existe um grande profissionalismo destes produtores nomeadamente com a preocupação em manterem os produtos à temperatura adequada e fornecerem toda a informação comercial”.  
**Carlos Castejon, Espanha**

“É uma região muito bonita rica, com produtos de excelente qualidade e a simpatia dos portugueses é muito importante. Dão toda a atenção tiram todas as dúvidas sobre os produtos, nomeadamente como são processados, deixam provar, enfim são realmente bons. O Brasil tem um potencial muito

grande para absorver estes produtos e muitas vezes temos problemas em entrar em contato com estes produtores. Esta sessão é muito importante para dar oportunidades aos pequenos produtores e aos brasileiros que querem importar”.

**Vanderlei Almeida, Brasil**

“Venho procurar produtos da região para que se possam colocar no Brasil. Boa visita, bons encontros e a grande conclusão é que esta foi uma excelente oportunidade que tivemos para conhecer os produtos”.

**Cesar Moreira, Brasil**

“Gostei do que vi. Procuo produtos biológicos e tive respostas para algumas das nossas dos nossos clientes”.  
**Valeria Goes, Brasil**

“Interessantes produtos do Alentejo como azeite, vinhos e queijos e todos com um excepcional apresentação”.  
**Michael Benevides, EUA**

“O Alentejo Export é um bom projeto. Deviam fazer mais iniciativas este género. Do nosso lado já conhecíamos boa parte destas empresas pois já tínhamos feito feiras de apresentação de produtos e produtores. A grande vantagem

desta iniciativa é falar-se diretamente com as pessoas. O que aqui encontramos é produtos alentejanos de alta qualidade e destaque os enchidos, algumas frutas e o azeite, um produto com muita aceitação no mercado norte-americano. Aliás, se os americanos começarem a consumir os produtos alentejanos poderiam trabalhar 24H sobre 24H”.  
**Alexandrino Costa, EUA**

“Estamos interessados em vinhos e em outras bebidas. Encontramos muita diversidade com produtores que têm o seu estilo e filosofia. O preço de entrada é um pouco elevado na relação qualidade/preço quando comparado com a média. Não é o melhor negócio se comparado com o resto da Europa mas o vinho é muito bom. Já trabalhava com vinhos portugueses, sobretudo com o Douro. Aqui é possível conhecer os produtores e falar diretamente com eles. Também se degusta a comida local acompanhada com o vinho apropriado. Fica a perceber-se melhor o conceito, o gosto e toda a filosofia ligada ao vinho. Sobre o Alentejo pensava que era mais plano, mas afinal também tem serras, e gosto do sol. Para quem vem da Noruega é espetacular. En-



res internacionais ao Alentejo para estabelecimento de ligações comerciais com empresas regionais.

Ao nível do benchmarking, refere a mesma gestora, foi possível identificar mais de duas dezenas e meia de boas práticas dentro e fora da Europa que são aplicáveis às condições sócio económicas da Região do Alentejo e que potenciam o seu desenvolvimento. Neste âmbito foram estabelecidos acordos com quatro entidades que vão permitir aumentar a Plataforma Alentejo Ex-

contrei boas pessoas com mente aberta que têm muito para oferecer ao mercado europeu".

**Arnt Winje, Noruega**

"É uma grande experiência ver o terreno e falar sobre os produtos e a forma de fazer. Vemos os produtos e trocamos ideias. Pela internet seria mais difícil encontrar as empresas mais pequenas. Adorei os vinhos, especialmente as variedades monocasta e que não são tão conhecidos na Polónia. A qualidade é ótima. O Alentejo é uma terra linda, boa gente e vinhos espetaculares".

**Karolina Turkowska, Polónia**

port e o objetivo é aumentar o número de parcerias.

Globalmente, e dentro de uma ótica de sustentabilidade, o projeto Alentejo Export deverá contribuir para os objetivos específicos do PO Alentejo 2020, nomeadamente através do incrementar do peso das exportações no PIB Regional com a mobilização de recursos em dinâmicas de maior inovação, melhoria da competitividade e reforço da capacidade produtiva e exportadora da Região. ●

"Ter o contato pessoal com os produtores é fundamental. A realidade ficou acima da expectativa. Encontrei produtos que não estava à espera como é o caso da olaria, dos vinhos, as rolhas específicas para as as garrafas de vinho, para além do estudo do investimento no imobiliário. Os produtos alentejanos já têm boa penetração no mercado norte-americano e com as nossas visitas só pode melhorar. O conhecimento que levamos daqui vai ajudar a promover ainda mais estes produtos, que já são bem aceites, nomeadamente os vinhos".

**Leonel Lopes, EUA**

## O QUE PENSAM OS PRODUTORES

**Joana Garcia**

**Queijaria do Monte da Vinha**

A iniciativa concentra os interessados nos produtos, custeia as despesas e empresas pequenas e mesmo as médias têm nestas iniciativas do Alentejo Export uma oportunidade única". Sempre a elogiar as iniciativas com as quais tomou conhecimento há pouco mais de duas semanas, Joana Garcia frisa que o aspeto nuclear é evitar as deslocações e o custo associado. Lamenta o facto de no Alentejo não se conseguir concentrar muitos produtos numa mesma área, o que significa que os investidores têm de ser polivalentes". Frisa que Évora não tem muita indústria agroalimentar e este tipo de iniciativas "acabam por ser importantíssimas para as empresas se radicarem na região, fomentando a descentralização perante as grandes cidades como Lisboa". Sendo uma empresa de Arraiolos a Queijaria do Monte da Vinha é muito conhecida pelo produto premium e para quem viaja na TAP na classe executiva tem à refeição um queijo de qualidade superior, diz a gestora. Com todas as certificações exigidas, o feedback com os parceiros comerciais que conheceu no programa do Alentejo Export não podiam ser melhores. Brasil, França e EUA (Boston) são países que potencialmente virão a consumir o seu queijo. A gestora salienta que é crucial para o sucesso o tema da "segurança alimentar e não falhar nas quantidades pedidas pelos clientes". Joana Garcia diz ter capacidade para aumentar a produção, tudo dependendo das encomendas pois um queijo de ovelha que se quer "amanteigado e não rijo, não se pode meter numa garrafa e não pode fazer stockagem". Concluiu afirmando que os contactos feitos há duas semanas "têm continuado, há interesse e viabilidade de negócios".

**Frederico Calado**

**Sociedade Agrícola do Monte Novo e Figueirinha**

Ainda sem falar em resultados, Frederico Calado destaca os contactos feitos na mais recente missão que trouxe ao Alentejo potenciais clientes internacionais no âmbito do projeto Alentejo Export. "Não avançámos ainda

com qualquer negócio mas mantemos conversas, apresentámos propostas e há clientes que passaram a potenciais clientes pois já manifestaram interesse. Considero brilhante esta facilidade que foi criada para chegarmos aos potenciais compradores. Poupa-nos tempo e recursos". Com uma empresa dedicada ao vinho, Frederico Calado diz que este é o momento de fazer todo o processo comercial. "Esta forma inversa de trazer os compradores a Portugal é algo bastante benéfico. Reduzimos o risco associado ao investimento e tornar-se um apoio muito importante". O seu lema vai continuar a ser: "Semear para colher mais tarde".

**Jorge Barroso**

**Fairfruit Group Portugal**

As missões empresariais no Alentejo já deram resultados e a Farfruit já está a exportar para o Canadá. Diz Jorge Barroso: "Temos participado nas três missões que se fizeram e na segunda missão tivemos um contacto com uma empresa canadiana. Fizemos reuniões em Lisboa e está tudo muito bem encaminhado para exportarmos para aquele país". O diretor comercial da empresa afirma que fizeram três outros contactos que estão bem encaminhados. "(As missões) têm sido um sucesso. O que é interessante do lado do NERBE ao trazer empresas que são potenciais compradores é o facto de dois terços do trabalho estar feito. Eles fazem a ponte entre quem vende e quem compra ao gerarem reuniões e networking". A Fairfruit está na fileira do azeite engarrafado exportando a marca "O'zeite". Jorge Calado afirma que a atividade tem crescido e o trabalho das missões "tem sido significativo nas exportações, abrem-nos muitas janelas e alimenta mais produção, maior volume de engarrafamento e dá-nos grande visibilidade". Esta empresa tem uma produção de embalagem correspondente a 750 mil litros, sede em Beja e explorações agrícolas no mesmo distrito e produzir outras marcas para o mercado nacional e francês e está ainda a trabalhar os mercados da Suíça e Alemanha.

**Sabores Apurados**

**Carlos Real**

"Há potencial de negócios mas, contrariando outros colegas, não os vejo (aos prospetores) com muita vontade em fazer negócios. A perspetiva principal é ver, perceber a nossa qualidade e a relação com o preço. Independentemente dos méritos da iniciativa penso que funciona melhor ao contrário, ou seja, deslocando-nos aos locais dos compradores. Sobre os prospetores que vieram cá nas várias missões penso que nem todos estão no mercado para comprar diretamente. A Sabores Apurados trabalha o azeite e tem sido através dos contactos individuais que temos conseguido aumentar as vendas. O exterior representa 10% a 15% da nossa faturação e destaco os mercados de Macau, Holanda, Luxemburgo e Alemanha. Estamos a tentar Angola e o Brasil com contactos recentes. A exportação é azeite embalado embora nos contactos com Angola tenha aparecido a oportunidade de vender a granel".

**Fundação Abreu Callado**

**Joviano Vitorino**

"A Fundação Abreu Callado é uma Instituição que faz este ano 70 anos, é uma IPSS que entre outras atividades se apoia na produção de vinhos como suporte dos diferentes serviços que presta à comunidade. A nossa produção é relativamente pequena, mas com forte empenho na qualidade e preservação do nome já com uma história de setenta anos. O Programa (Alentejo Export) é relativamente recente, mas revela-se bastante interessante como veículo potenciador da nossa atividade nos meios internacionais. Direi que começam já a aparecer alguns contactos interessantes que mostram interesse nos nossos produtos. Por outro lado, a estratégia de trazer ao Alentejo os potenciais consumidores é, claramente, uma aposta ganha na divulgação direcionada dos nossos produtos, alicerçada na possibilidade de utilizarmos canais privilegiados em setores de forte qualidade e fraca divulgação. Por último e considerando a importância que o mercado externo pode representar para a nossa economia local, penso que será sempre uma mais-valia a sua continuação".

PUB

**ALENTEJO EXPORT**

Participa  
**AS ASSOCIAÇÕES  
DE PRODUTORES**

**NERBE**

**netbe/aebal**

**NERPOR-AE**  
ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL  
DA REGIÃO DE PORTALEGRE

Co-financiado por:  
**ALENTEJO 2020**

**PORTUGAL 2020**

**UNIÃO EUROPEIA**  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional

PLATAFORMA ALENTEJO EXPORT

# A ferramenta de apoio à internacionalização

A Plataforma Alentejo Export é uma ferramenta de apoio à internacionalização das PME da Região do Alentejo.

O objetivo da Plataforma Alentejo Export é lançar o processo de internacionalização nos mercados tendo em conta a dimensão da empresa que pretende exportar e a sua capacidade para, de forma adequada, responder às solicitações. Esta plataforma visa apoiar as PME nos seus processos de internacionalização, nomeadamente através do estabelecimento de contactos de negócios entre as empresas da Região Alentejo e prospectores internacionais.

Através do site [www.alentejoexport.pt](http://www.alentejoexport.pt) é possível a qualquer empresa da Região fazer a adesão de forma intuitiva e seguir um conjunto de passos que começam pela ficha de registo, podendo, a partir desse momento, responder a ofertas que estejam no mercado.

A Plataforma disponibiliza uma base inteligente, permanentemente atualizada, que fornece informações sobre os mercados identificados como potenciais para as empresas alentejanas e dados estatísticos associados à internacionalização. Este conjunto de informação relevante contribui para preparar a empresa para o seu processo de internacionalização, nomeadamente através de um simulador que permite à micro ou PME perceber em que nível está a sua capacidade para vender para o exterior. O mesmo simulador sugere melhorias para responder aos desafios impostos pelo processo de internacionalização, fornecendo um relatório automático. Outra das facilidades prende-se com o roadshow virtual que permite a criação de ofertas específicas como se estivessem numa feira.

As fichas de mercado contemplam atualmente 11 países e que são aqueles que tradicionalmente absorvem cerca de 90% das exportações nacionais e que estão mais recetivos aos produtos que potencialmente as empresas alentejanas estão em condições de exportar. Estas fichas oferecem uma primeira abordagem relativamente à realidade do país e incluem alguns as-

petos das relações bilaterais, a par do enquadramento legislativo e regulamentar do comércio externo e do investimento estrangeiro. Aliás, o correto estudo do mercado para onde se quer exportar tem de ultrapassar o contacto das missões e a relação com os prospectores para passar para uma análise exaustiva de todo o enquadramento económico e legislativo de forma a potenciar uma relação sustentável importador vs exportador.

As empresas alentejanas inseridas no Plataforma estão integradas em setores tão diferentes como o agroalimentar, componentes metálicos e componentes plásticos, decoração e equipamentos e máquinas, mas permite a adesão de empresas de todos os setores de atividade.

A Plataforma integra oportunidades de negócio divididas em oferta e procura, destinadas às empresas da Região do Alentejo e aos traders que importam produtos para os respetivos mercados.

Esta Plataforma, que é desenvolvida pela parceria constituída pelo NERE, NERBE/AEBAL, NER-POR-AE é cofinanciada através do Programa Operacional Alentejo Export, esta plataforma inteligente de apoio visa apoiar os processos de prospeção, conhecimento e acesso a novos mercados por parte das empresas da Região Alentejo, tendo sido desenhada para dar resposta a dimensões como o barómetro, a informação sobre os mercados, a promoção dos produtos regionais, o acesso a oportunidades de negócios empresariais e o simulador de potencial de internacionalização.

A Plataforma vem responder às necessidades de uma Região com fortes estrangulamentos que foram evidenciados nos PO que deram origem ao projeto Alentejo Export. Estamos perante uma região onde predominam as micro e pequenas empresas e que são responsáveis por 90% do emprego

**A Plataforma vem responder às necessidades de uma Região com fortes estrangulamentos que foram evidenciados nos PO que deram origem ao projeto Alentejo Export. Estamos perante uma região onde predominam as micro e pequenas empresas e que são responsáveis por 90% do emprego por conta de outrem e 75% do volume de negócios**



criado por conta de outrem e 75% do volume de negócios, o que compara com a média nacional de 79% e 60%, respetivamente. As 79.710 empresas sediadas nas NUTS II Alentejo representam cerca de 6,9% do tecido empresarial do país e a base produtiva da região é em 99,96% constituída por PME, sendo que 97,2% são micro empresas, de acordo com o documento que serve de base ao Projeto. A NUTS II Alentejo é a região do país com a menor densidade

territorial de empresas, com uma média de duas empresas por km<sup>2</sup>, enquanto que a Região Algarve integra 13,3 empresas ou a Região Centro, com uma média de 8,8 empresas. A concentração setorial é feita na agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca e nas indústrias extrativas e indústria transformadora.

No conjunto do país o volume de negócios das empresas alentejanas representa apenas 4,6% do total nacional, com um volume de



negócios médio da região da ordem dos 214 mil euros, contra os 285 mil euros da média nacional. A nível de VAB – Valor Acrescentado Bruto as empresas do Alentejo são responsáveis por 4,4% do total do país e com uma contribuição média pouco superior a 50 mil euros, o que compara com os 69 mil euros de média nacional. A conclusão é de que as empresas da Região revelam menor dimensão média e menor capacidade competitiva.

A Região Alentejo tem registado um saldo positivo na Balança Comercial nos últimos anos, sendo que o projeto Alentejo Export e a Plataforma inteligente, “contribui para ampliar a base produtiva da região, com a integração de novas empresas nos processos exportadores e, além disso, para encontrar mercados não convencionais para diversificar o portfólio de países destinatários”, refere o documento do projeto.

As principais categorias de produtos exportados pela Região são os minerais e minérios, os produtos agrícolas, os químicos, os plásticos e borrachas, as máquinas e aparelhos e os produtos alimentares. Sendo a Região uma das menos importadoras do Continente, o peso das importações no peso nacional é de apenas 1,86%, algo que é explicado pelo facto do tecido produtivo continuar focado em suprir as necessidades do mercado intrarregional. Neste contexto a taxa de cobertura das importações pelas exportações da Região Alentejo é positiva. ●

#### GRANDES MERCADOS

De entre os oito grandes mercados identificados Espanha tem destaque e onde a procura absorve todo o tipo de oferta que a região pode oferecer. O destaque vai para o alimentar, vinhos, a par do aeronáutico e onde existe uma interação com empresas espanholas. França é outra geografia tradicional que recebe vinho, agroalimentar, a par da cortiça, dos componentes auto e muito turismo. Polónia é um mercado em crescimento e onde a procura passa por todos os produtos alimentares tradicionais alentejanos, a par dos materiais de construção, caso das pedras naturais.



PUB



ESTRATÉGIA DO NERE, NERBE E NERPOR

# “SÃO CRUCIAIS INVESTIMENTOS CERTOS E MEDIDAS ASSERTIVAS PARA ATRAIR EMPRESAS E FIXAR POPULAÇÕES”

O objetivo é internacionalizar as empresas e o projeto Alentejo Export já deu provas de que consegue colocar os produtores nacionais a falar com importadores e a fecharem negócios. As três Missões realizadas neste âmbito são a prova do sucesso.

“O Alentejo pode e deve crescer a um ritmo muito forte”. A afirmação é do presidente do NERE, Vítor Barbosa, um dos promotores do projeto Alentejo Export, a par do NERBE, do NERPOR e da ACOS.

O Alentejo tem um peso de 6,5% no PIB nacional e o rendimento per capita é 94% da média nacional, de acordo com números de 2016, e um dos grandes problemas da região e a queda demográfica das últimas décadas. Incentivos e políticas apropriadas são o necessário estímulo à fixação de mais empresas, de preferência com matriz exportadora e com maior valor acrescentado. Jorge Pais, presidente do NERPOR afirma que “a concertação de políticas corretas de coesão territorial e a propalada valorização dos territórios de baixa densidade deveria precisamente redundar num crescimento acima da média nacional”. E Filipe Pombeiro do NERBE frisa que há setores na região que apresentam taxas de crescimento com “valores significativamente superiores aos apresentados pelo país, como é o caso do setor agrícola e agroalimentar e

do turismo”. Aliás, acrescenta o gestor que há setores como a agricultura, a indústria extrativa e indústria transformadora com contribuições significativas para o PIB e VAB nacionais.

A competitividade obriga a “inverter a tendência de desertificação populacional”, diz Filipe Pombeiro, que defende “políticas de discriminação positivas, assim como alguns investimentos nos serviços de apoio às populações e nas vias rodoviárias e ferroviárias”. Na mesma linha segue Vítor Barbosa, do NERE, ao afirmar que para o sucesso de uma estratégia de crescimento é necessário “que o investimento que a região consiga captar seja apoiado pela fixação de recursos humanos qualificados”. E adianta que a região deve dotar-se de “infraestruturas de mobilidade, de cultura, saúde e educação que tornem atrativa a fixação de novos residentes qualificados e favoreçam a retenção dos jovens nascidos ou formados na região”.

Sobre o projeto Alentejo Export as três vozes são unânimes. O projeto “vem contribuir para a afirmação do potencial regional, diz Vítor Barbosa, enquanto Jorge Pais diz que “os objetivos têm sido atingidos e muitas empresas beneficiadas mas o que se pretende é realmente criar um Alentejo Exportador”. Filipe Pombeiro do NERBE sublinha que o feedback recebido dos stakeholders regionais “foi muito positivo, uma vez que as operações que desenvolveram, ou irão desenvolver, não seriam possíveis sem este projeto”. Este gestor salienta ainda o “pragmatismo” do projeto que “foi ao encontro das reais necessidades das empresas da região, disponibilizando atividades e ferramentas úteis aos processos de internacionalização do tecido empresarial”. ●

**O Alentejo tem um peso de 6,5% no PIB nacional e o rendimento per capita é 94% da média nacional**

**1 PODE O ALENTEJO VIR A CRESCER EM TERMOS ECONÓMICOS ACIMA DA MÉDIA NACIONAL?**

**2 O ALENTEJO - E EM CONCRETO A SUA REGIÃO - TEM CONDIÇÕES PARA CONTRIBUIR MAIS E MELHOR PARA O PIB E O VAB NACIONAIS?**

**3 O QUE FALTA NO ALENTEJO PARA SE TORNAR NUMA REGIÃO ALTAMENTE COMPETITIVA?**

**4 FALANDO DO DISTRITO QUE REPRESENTA QUAIS OS SETORES DE ATIVIDADE DA SUA REGIÃO COM MAIOR POTENCIAL DE EXPORTAÇÃO?**

**5 QUE CONTRIBUTO É QUE O PROJETO ALENTEJO EXPORT TEM DADO PARA O CRESCIMENTO DA SUA REGIÃO DE INFLUÊNCIA?**

**6 QUAIS OS PONTOS FORTES QUE A SUA REGIÃO APRESENTA?**



**JORGE PAIS**  
Presidente do NERPOR

**1** Seria desejável! A concertação de políticas corretas de coesão territorial e a propalada valorização dos territórios de baixa densidade deveria precisamente redundar num crescimento acima da média nacional. Doutra forma não se atingem os objetivos de combate às assimetrias regionais. Mas, francamente receio ser muito difícil superar essa fasquia, salvo algum investimento ou fenómeno extraordinários; ou que se façam as contas “per capita”, o que é sempre ilusório em virtude do nosso pequeno número de “capitas”.

**2** Sim, penso que quase todas as regiões estão em condições de dar uma maior contribuição para esses indicadores. Precisam é dos investimentos certos e de medidas que incentivem a atração de empresas e a fixação de populações. Com mais empresas e pessoas tal contribuição surge naturalmente, e em regiões como a nossa onde escasseiam esses ingredientes, conseguindo-se atenuar ou suprir tais lacunas, o crescimento da referida contribuição tem ainda maior visibilidade e impacto.

**3** Acima de tudo “Capacidade” para nos concentrarmos e unirmos em torno duma estratégia de desenvolvimento realmente assente no reforço e inovação do tecido empresarial, que o consolide e torne competitivo! 96% das empresas alentejanas são microempresas! Esta realidade tem de estar presente em todos os instrumentos que se pretendam criar para as apoiar, nomeadamente no papel ímpar que as associações empresariais podem desempenhar nessa assistência e apoio. Tem de haver coerência entre o discurso e a ação, porque muitas vezes no domínio dos princípios estamos de acordo, mas quando se trata de concretizar, enredamo-nos na tradicional teia burocrática dos pareceres e subjetivas opiniões tecnocráticas que levam ao arrastamento dos processos e à sua inexecução, ficando sempre a região a perder! Curioso é que, muitas vezes, mais que os responsáveis políticos são os técnicos quem “assumindo-se mais papistas que o Papa” criam obstáculos ou impedimentos a um melhor aproveitamento dos recursos para tornar o Alentejo mais inovador e competitivo.

**4** Tal como a generalidade do Alentejo também o sector agro alimentar continua a ser predominante na economia regional e no potencial exportador. De resto,

perante a fragilidade do nosso tecido empresarial, salvo honrosas exceções, não existem outras fileiras que se destaquem ou tenham peso relativo com algum significado. Temos sim a felicidade de alguns casos isolados de grande dimensão que exportam a maioria da sua produção ou pelo menos uma fatia muito apreciável da mesma.

**5** Este projeto é mais um instrumento, que vem na sequência de outros, e terá de ter continuidade através de mais projetos. Pois internacionalizar empresas, especialmente no quadro económico referido, não é trabalho simples e de curto prazo! Os objetivos têm sido atingidos e muitas empresas beneficiadas, mas o que se pretende é realmente criar um Alentejo Exportador! Que ganhe músculo e tradição nesta atividade, que se consolide como região exportadora, onde a generalidade das empresas sejam tocadas por essa apetência e possam capacitar-se, quando precisem, para enfrentar esses desafios dos novos mercados. Foi a pensar nesta perenidade e visão de futuro que o projeto criou uma plataforma para informar e apoiar todas as empresas da região interessadas na internacionalização, fornecendo contactos, oferecendo oportunidades, dando a conhecer as particularidades de cada mercado, dando enfim todas as informações úteis e proporcionando o encontro entre a oferta e a procura. Mas, não tenhamos ilusões, criar este ambiente de internacionalização é um trabalho muito complexo, que carece de muita persistência, podendo-se afirmar que de alguma forma nunca se pode dar por completamente terminado. Agora o que não há dúvida é que este «É o caminho!», que tanto a região como o país precisam que seja percorrido.

**6** Somos o Alto Alentejo, fronteiro, no corredor Sines/Lisboa - Badajoz/Madrid, à semelhança das restantes regiões com bons recursos naturais nos domínios das rochas ornamentais, manchas florestais, pecuários, olivícolas e vinícolas, e depois também com muito boa gente, gente bem formada, ávida de partilhar a segurança deste espaço tranquilo e sereno, recheado de encantos turísticos, com todos os empreendedores que queiram desfrutar das boas condições que oferecemos para aqui desenvolverem os seus projetos.



**VÍTOR BARBOSA**  
Presidente do NERE

**1** O Alentejo pode e deve crescer a um ritmo muito mais forte. Se será acima da média nacional, tal não dependerá apenas do Alentejo, mas das dinâmicas próprias das restantes Regiões. A evolução recente verificada aponta para uma estabilização no ranking regional, mas a uma progressão contínua face ao conjunto do País. O Alentejo possui contudo um enorme potencial de território disponível para essa evolução.

**2** O Alentejo contribuiu em cerca de 6,5 % para o PIB nacional, e o seu rendimento per capita tem vindo a aproximar-se da média nacional (94% em 2016). O Alentejo Central estará próximo ou um pouco acima da média nacional. Considerando que a população da região alentejana está cada vez mais envelhecida e que há uma necessidade efetiva de atrair quadros qualificados consideramos que é crucial apostar na atratividade global da região e das acessibilidades internas. Sem isto, a tarefa não será possível.

**3** O Alentejo, como grande parte do território português de baixa densidade necessita de incentivos e políticas que invertam a tendência de queda demográfica sistemática que se tem verificado nas últimas décadas. Para que uma estratégia de crescimento se possa afirmar é necessário que o investimento que a Região consiga captar seja apoiado pela fixação de recursos humanos qualificados. A região deve por isso, desenvolver esforços - também a nível local - para se dotar de infraestruturas de mobilidade, de cultura, saúde e educação que tornem atrativa a fixação de novos residentes qualificados e favoreçam a retenção dos jovens nascidos ou formados na região.

**4** O Alentejo Central tem vindo a conseguir impor-se, como o restante Alentejo, no sector agroalimentar, com uma subida gradual no

reconhecimento da excelência dos seus produtos tradicionais (ex: vinho, azeite, queijos) e noutros mais recentemente trabalhados (ex: frutos secos, ervas aromáticas). A indústria extrativa continua a ter um peso grande na economia do Alentejo Central. Esta região está também a afirmar-se nas tecnologias de informação, nas indústrias de componentes automóveis e mais recentemente na indústria aeronáutica, tendo captado recentemente um conjunto muito interessante de empresas de grande dimensão e capacidade tecnológica. Finalmente o turismo, embora ainda com pouca expressão, está em franco crescimento, conjugando a qualidade e quantidade patrimonial construída e imaterial em que a Região é profícua, com a excelência da gastronomia, da tranquilidade e da calma alentejana e apresenta um enorme potencial em diversas vertentes.

**5** O programa Alentejo Export vem contribuir para a afirmação deste potencial regional, abrangendo diferentes sectores, com alguma relevância no sector agroalimentar. O programa coloca frente a frente as empresas e os seus interlocutores nos mercados externos criando parcerias de negócios para a penetração nestes mercados, divulgando a excelência dos produtos e serviços aqui produzidos ou desenvolvidos. O programa apresenta resultados positivos no número de novas empresas exportadoras e na capacidade exportadora das empresas envolvidas.

**6** Como já referido, a identidade cultural do povo alentejano, o património natural, edificado e imaterial que à escala do território são únicas no país e na Europa.



**FILIPE POMBEIRO**  
Presidente do NERBE

**1** É essa a nossa expectativa em termos de médio prazo. Existem setores que atualmente apresentam taxas de crescimento em linha com a média nacional e outros mesmo, que apresentam valores significativamente superiores aos apresentados pelo País, como é o caso do setor agrícola e agroalimentar e do turismo.

**2** Existem atividades que já hoje apresentam contribuições muito significativas para o PIB e o VAB nacionais, como são os casos da agricultura, indústria extrativa e Indústria transformadora. É evidente que o designio da região é desenvolver-se em termos de indústria, subir na cadeia de valor e aumentar os seus contributos para o produto nacional. Importa referir que, no que à agricultura diz respeito, muitas das culturas só agora estão a dar as primeiras produções, o que nos faz ter muito boas expectativas quer para este setor, quer para o setor da indústria transformadora, nomeadamente na componente agroalimentar. Na indústria extrativa, estão a ser realizados fortes investimentos por parte das empresas aqui sedeadas, o que nos permite ser ainda mais otimistas quanto ao futuro. Quanto aos setores emergentes, existem uma série de investimentos previstos para o território que irão possibilitar o crescimento da contribuição regional para o VAB e PIB nacional.

**3** Podemos dizer que o Alentejo possui boas condições para ser uma região altamente competitiva. Temos de inverter a tendência da desertificação populacional, criando condições para fixar mais pessoas, nomeadamente os nossos jovens. Desta forma julgamos que algumas políticas de discriminação positiva, assim como alguns investimentos nos serviços de apoio às populações e nas vias rodoviárias e ferroviárias poderiam ser benéficas para inverter

esta situação. Nas acessibilidades, existe muito por fazer nomeadamente no “terminus” da A2/IP8 e na ligação ferroviária a Lisboa. São ainda necessárias políticas públicas, para o aproveitamento e sustentabilidade do Aeroporto de Beja.

**4** Temos a opinião que praticamente toda a atividade empresarial possui condições de se internacionalizar, desde que consiga apresentar competitividade e capacidade de diferenciação. No entanto existem setores que pela sua especialização e características têm um potencial de exportação que quase poderíamos classifica-los como naturais. No nosso distrito diria que o setor agrícola, o agroalimentar e o turismo são aqueles que neste momento apresentam um maior potencial.

**5** O projeto Alentejo Export tem contribuído para o crescimento da NUT III – Baixo Alentejo. No âmbito do projeto foram realizadas 3 visitas de prospetores internacionais ao território que envolveram 24 prospetores que conheceram empresas da região e com as quais reuniram e inclusive realizaram negócios. O feedback que recebemos dos stakeholders regionais foi muito positivo, uma vez que as operações que desenvolveram, ou irão desenvolver, não seriam possíveis sem este projeto. De referir que os prospetores que visitaram a região foram alvo de uma seleção rigorosa de forma a convidar aqueles que possuíam as características que melhor se adequavam à oferta regional, o que veio a ditar o sucesso destas visitas. Foi também desenvolvida uma Plataforma inteligente de apoio aos processos de prospeção, conhecimento e acesso a novos mercados que permitirá às empresas aceder a informação de acesso a mercados internacionais, realizarem uma simulação para aferir o seu estado de maturidade para a internacionalização, disponibilizarem as suas ofertas de produtos e serviços para a exportação e responderem à procura existente nos mercados internacionais. É intenção desta plataforma agregar num só espaço quase todas as respostas às preocupações com que os empresários se deparam quando iniciam o processo de internacionalização das suas empresas. De realçar que esta plataforma irá permanecer no pós projeto, com informação atualizada e acreditamos que será uma ferramenta essencial para os processos de internacionalização da economia regional. Salienta-se o pragmatismo do projeto

que foi ao “encontro” das reais necessidades das empresas da região, disponibilizando atividades e ferramentas úteis aos processos de internacionalização do tecido empresarial.

**6** A região apresenta inúmeros pontos fortes, dos quais salientamos o setor alimentar, onde se incluí a agricultura e a indústria agroalimentar, que soube explorar, não só as oportunidades disponibilizadas pelo Alqueva, como agregar a estas oportunidades o “know how” dos produtores regionais para a produção de produtos de excelência.

Outro dos pontos fortes é a economia dos recursos minerais e naturais, com a indústria mineira a assumir particular relevância no panorama nacional e europeu, localizada em Castro Verde e Aljustrel. Neste setor chamamos também a atenção para a silvicultura, a cinegéticas, as ervas aromáticas e medicinais que vão incrementando cada vez mais a sua importância. O turismo também tem apresentado um crescimento sustentável na última década, apresentando taxas de crescimento acima da média nacional, e onde a experimentação, o ambiente e a cultura alentejana têm sido fatores de alavancagem do setor.

As características ambientais do território, permitem também que o Alentejo seja uma região única para a produção energética sustentável, aproveitando o número de horas de exposição solar e o relevo significativamente plano, o que tem provocado um investimento significativo por parte da região neste setor.

Gostaríamos de salientar também as excelentes condições apresentadas para a indústria aeronáutica e logística, que, na nossa opinião é a área na qual ainda existe muito por fazer, uma vez que a região tem uma infraestruturas que apresenta excelentes oportunidades, o aeroporto em Beja, mas que não tem sido aproveitado da forma que consideramos ser a mais adequada. Para viabilizar este investimento falta existir uma ferrovia que funcione de forma adequada, vias rodoviárias que sirvam não só este investimento mas as empresas e populações em condições apropriadas.

Para além destes pontos fortes, muito do Alentejo ainda está por explorar, e consideramos que a região será num futuro muito próximo uma das regiões que mais irá contribuir para o desenvolvimento de Portugal.

PUB

## PERGUNTAS E RESPOSTAS

# Saiba tudo com as FAQ sobre a Plataforma Alentejo Export

## Como aceder?

Através do site [www.alentejoexport.pt](http://www.alentejoexport.pt)

## Quem são os responsáveis pela Plataforma?

O desenvolvimento foi feito através de uma parceria constituída pelo NERE, NERBE-AEBAL, NERPOR-AE.

## O que é a Plataforma Alentejo Export?

É uma ferramenta de apoio à internacionalização das PME da Região Alentejo e à promoção dos produtos e serviços produzidos na Região.

## A quem se destina a plataforma?

A todas as micro e PME com base no Alentejo e a todos os prospetores dos mercados selecionados que queiram estabelecer relações de parceria com as empresas da Região.

## Que informação relevante apresenta a Plataforma?

A Plataforma potencia oportunidades às PME da Região para a realização de parcerias com traders internacionais de uma forma simples e centralizada.

## Pode a plataforma ser utilizada para e-Commerce?

Não. Esta é uma plataforma de promoção de produtos e serviços e não de comércio eletrónico.

## Que informação existe para ajudar à internacionalização das PME?

A Plataforma disponibiliza um conjunto de informação relevante para apoiar as empresas nos seus processos de internacionalização e que inclui informação de mercados e um simulador do potencial de internacionalização.

## Quais os principais mercados selecionados no âmbito do Alentejo Export e que informação é fornecida?

Foram selecionados oito mercados principais, embora a informação disponibilizada na Plataforma integre outros mercados com potencial de exportação para as empresas da Região Alentejo. Os principais são Espanha, que apresenta oportunidades dentro dos setores têxtil e confeção, habitat, gift e utilidades domésticas, mobiliário, calçado, alimentar e vinhos, moldes, TIC, energias renováveis, automóvel e componentes, aeronáutico e interação com empresas espanholas, farmacêutico, biotecnologia, construção civil, embalagem, serviços, que inclui a subcontratação industrial e consultoria técnica e o turismo. O segundo mercado é França, com oportunidades nos setores do vinho, agroalimentar, têxteis, subcontratação industrial na fundição e ferramentas industriais, TIC, mobiliário, materiais de construção, papel, cerâmica, cortiça, automóvel/componentes, têxtil, calçado e turismo. O mercado da Polónia apresenta oportunidades nos vinhos, produtos alimentares tradicionais, moda e confeção, têxteis-lar, construção civil, materiais de construção que inclui pedras naturais, ferragens, pavimentos flutuantes e cerâmica sanitária, ainda porcelana, cutelaria e iluminação, calçado, artigos de luca, moldes, máquinas e equipamentos, produtos farmacêuticos e TIC. O mercado da Noruega está aberto a têxteis, minerais e minérios, calçado, vestuário, produtos alimentares e turismo. O mercado dos EUA destaca oportunidades nos produtos alimentares, exceto carnes transformadas, no vinho, têxteis-lar, moda, produtos farmacêuticos, TIC, energias renováveis e turis-



## FÓRUM EMPRESARIAL DO ALENTEJO

### SESSÃO DE ENCERRAMENTO DO PROJETO ALENTEJO EXPORT

O NERE em Évora é o palco do Fórum Empresarial do Alentejo, um evento que terá como tema de fundo a internacionalização das PME, oportunidades e constrangimentos e que acontecerá no próximo dia 28 de novembro. O evento tem como objetivo apresentar os principais resultados do projeto Alentejo Export, constituindo-se como sessão de encerramento do mesmo. Esta iniciativa constitui-se como uma oportunidade de avaliar e debater as oportunidades e constrangimentos que as PME enfrentam no seu processo de internacionalização e como as suas associações empresariais poderão apoiá-las.

## CASA DO ALENTEJO RECEBE ROADSHOW

Terá lugar no próximo dia 3 de dezembro o evento de promoção dos recursos da Região Alentejo. Este evento conta com uma mostra de produtos e serviços do Alentejo com potencial de internacionalização, e pretende dar a conhecer a embaixadas, Câmaras de Comércio e meios de comunicação social, o que de melhor o Alentejo tem para oferecer.

mo. O Brasil revela oportunidades nos vegetais congelados, conservas de azeite, vinho, materiais de construção, máquinas e equipamentos agrícolas, têxteis, indústrias criativas, infraestruturas, TIC e energia. O México é um mercado com oportunidades para os produtos nacionais das áreas do vinho, produtos alimentares transformados, têxteis-lar ligado ao habitat, moda, energias renováveis, infraestruturas, TIC, automóvel, aeronáutico, engenharia e turismo. Por último, o mercado do Canadá apresenta oportunidades para os exportadores nacionais a nível do vinho, azeite, produtos alimentares, desde compostas, vinagres premium, flor-de-sal, pasta de azeitona e enchidos, e ainda na cortiça, máquinas e equipamentos, calçado, vestuário, casa, indústria farmacêutica, mobiliário, TIC, automóvel, embalagem, biotecnologia e bio-farmacêutica, energias renováveis e ambiente e ainda turismo dentro do adventure travel, o turismo rural para seniores e o all-inclusive.

## O que se pode encontrar nas "Oportunidades de Negócio" dentro da Plataforma?

Há propostas de ofertas e de procura em áreas como o agroalimentar, os componentes metálicos, os componentes plásticos, a decoração e os equipamentos/máquinas e serviços/consultoria. Esta ferramenta destina-se a empresas de todos os setores que, mediante registo na plataforma, podem disponibilizar oportunidades de oferta e de procura em todas as áreas de negócio.

## Que informação existe sobre os traders internacionais?

A Plataforma disponibiliza informação de empresas compradoras especializadas em todos os setores, localizadas nos mercados alvo identificados, e que estão recetivas a contactos para a venda nos mercados mundiais.

## O que é e para que serve o Simulador de Potencial de Internacionalização?

Trata-se de uma poderosa e útil ferramenta para as empresas que querem iniciar ou consolidar os seus processos de internacionalização. Através deste simulador o gestor/empresário obtém automaticamente o nível de aptidão internacional da empresa, recebendo ainda indicações sobre procedimentos a tomar para melhorar a performance da empresa.

## Para que serve o roadshow virtual?

Tal como o nome indica, esta é uma montra virtual que simula uma exposição de produtos em destaque das empresas registadas na Plataforma. Esta é uma forma dinâmica e sem custos de aproximação aos potenciais compradores nacionais e externos, dando a conhecer os produtos, os processos de produção, as novidades a serem lançadas no mercado e a história da empresa. ●

PUB