PPA © 2017

p3lp
Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

Parceria Portuguesa para a Água

Inquérito DORES DA INTERNACIONALIZAÇÃO 2017

Inquérito sobre as maiores dificuldades enfrentadas pelas empresas Portuguesas nos processos de internacionalização

Janeiro de 2018

Parceria Portuguesa para a Água

Cofinanciado por:
COMPETE 2020
PORTUGAL 2020
UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

PPA © 2017

Índice

1 Objectivos do estudo

2 Caracterização da amostra

3 “Dores” nos mercados actuais

4 “Dores” no acesso a novos mercados

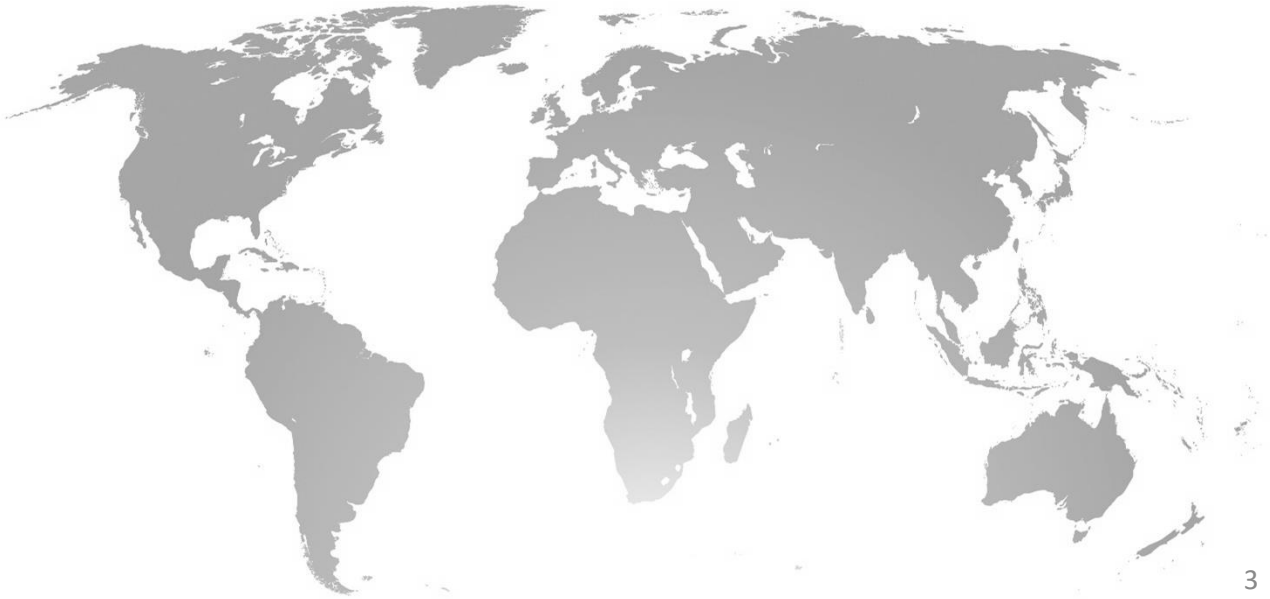
5 Mercado das multilaterais e a rede de diplomacia económica

6 Conclusões

Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

PPA © 2017

1 Objectivos do estudo



Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

Objectivos do estudo

- A Parceria Portuguesa para a Água constituiu um Grupo de Trabalho com representantes de diversos *stakeholders* do sector da Água com o objectivo de elaborar um **diagnóstico** sobre as **mais significativas dificuldades das empresas Portuguesas nos mercados internacionais** e reunir informação concreta e com valor estatístico.

- Esta informação visa permitir às entidades governamentais nacionais que actuam na área do financiamento e do apoio aos negócios nos mercados internacionais conhecer objectivamente as dificuldades da indústria portuguesa da água e reflectir em conjunto sobre as soluções para aumentar a sua presença internacional, diminuindo as adversidades encontradas ao longo destes processos.

- Apesar de estar tematicamente orientado para a água, o questionário é igualmente aplicável a outros sectors afins de "serviços de infra-estruturas", designadamente, energia, obras públicas, gestão de resíduos, etc…

Uma iniciativa de abrangência sectorial

p3lp
Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

Objectivos do estudo

- O inquérito contou com o envolvimento de muitas associações sectoriais que se mobilizaram numa parceria essencial para a realização deste estudo.

AECOPS Associação de Empresas de Construção Obras Públicas e Serviços

AEP Chamber of Commerce & Industry

AEPSA

APPC Associação Portuguesa de Projectistas e Consultores / Portuguese Association of Engineering and Management Consultants

AIP Associação Industrial Portuguesa CCI - Câmara de Comércio e Indústria

apda Associação Portuguesa de Distribuição e Drenagem de Águas

apesb associação portuguesa de engenharia sanitária e ambiental

apemeta Associação Portuguesa de Empresas de Tecnologias Ambientais

ENERGYIN Pólo de Competitividade e Tecnologia da Energia

SMART WASTE PORTUGAL Business Development Network

APRH Associação Portuguesa dos Recursos Hídricos

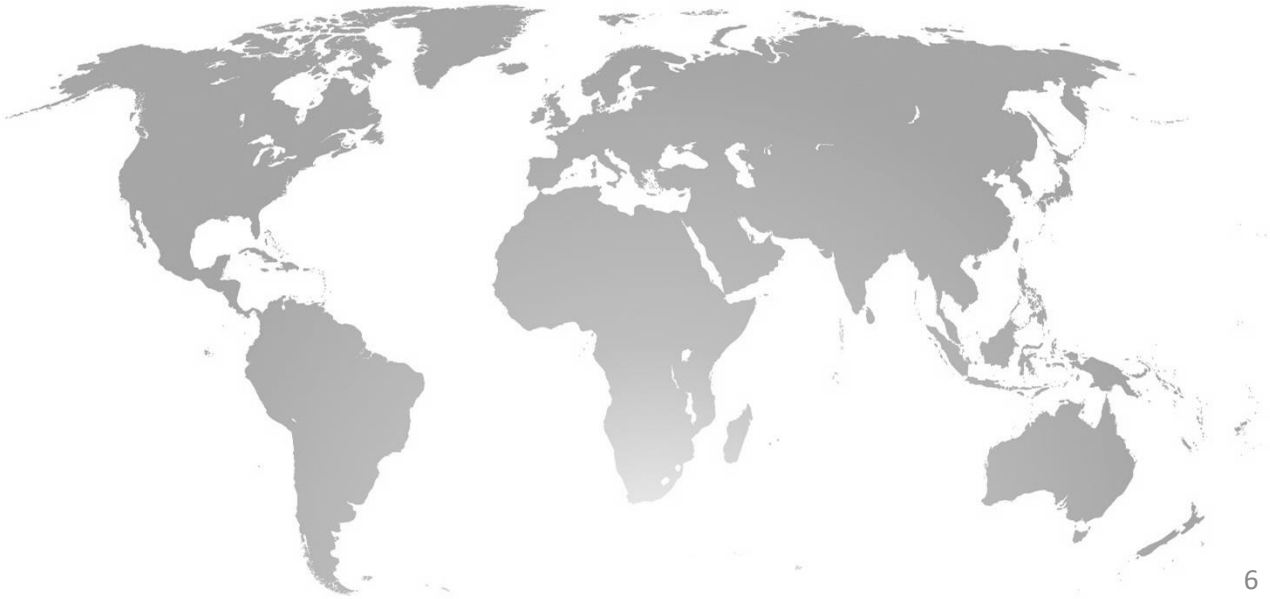
Plataforma Tecnológica Portuguesa da Construção

Nota de especial agradecimento às Associações parceiras

p3lp Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

PPA © 2017

2 Caracterização da amostra



Caracterização da amostra

- O estudo assenta na análise das respostas, recolhidas entre 15 de Ago. e 31 de Out. de 2017, de um universo de 50 empresas, a quem gostaríamos de aqui dar nota do nosso agradecimento!

- A. Silva Matos Metalomecânica
- Acquawise Consulting
- AdP Internacional
- AGS - Administração e Gestão de Sistemas de Salubridade
- Ambidata
- Aquaexpert
- Aqualogus
- Aquapor Serviços
- Aquasis - Sistemas de Informação
- Baseform
- CESO Development Consultants
- COBA
- Consulgal
- CTGA - Centro Tecnológico de Gestão Ambiental

- Douro ECI
- Drillcon Iberia
- Ecofirma International
- ECOserviços
- Ecovisão
- EDP Internacional
- Efacec Engenharia e Sistemas
- Engidro
- Environmental Waves
- FASE Estudos e Projectos
- Gibb Portugal
- Grupo Casais
- Henriques & Henriques
- Hidra - Hidráulica e Ambiente
- Indaqua
- InOut - Automação e Controlo

- Janz CGF
- Lipor
- Manvia
- NRV / Norvia
- PROCESL
- Prospectiva
- RPG Consulting
- S317 Consulting
- Simbiente - Engenharia e Gestão Ambiental
- Sitel
- Sotecnisol
- Tecnilab Portugal
- Tecnoplano
- TESE
- TPF Planege Cenor

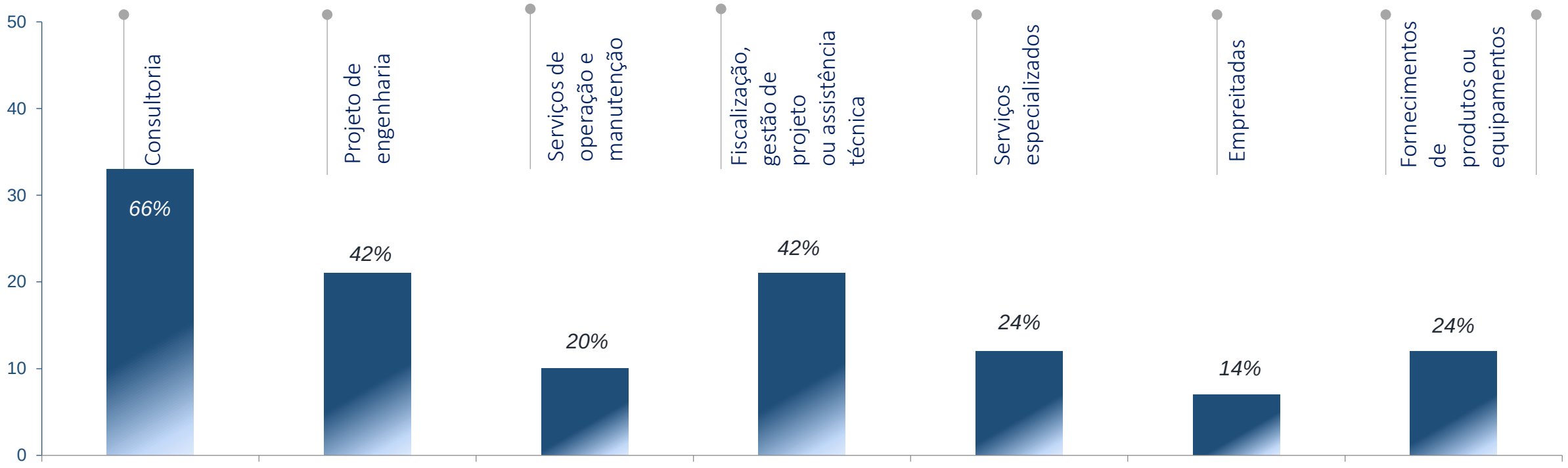
Nota: cinco empresas participantes solicitaram anonimato.

p3lp Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

Um especial agradecimento às empresas participantes

Caracterização da amostra

A maioria da empresas consultadas centra a sua atividade internacional no domínio da prestação de serviços.



"Em que áreas do sector da Água está a desenvolver a sua actividade nos mercados internacionais?" *

Múltiplas vertentes da cadeia de valor do setor

Caracterização da amostra

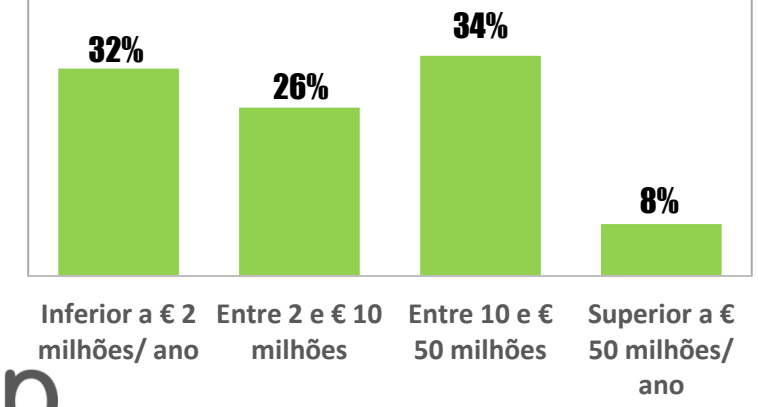
O painel de empresas participantes no inquérito representa um volume anual de negócios de 1 100 milhões € e um universo de quase 10 mil colaboradores.

Qual a dimensão da sua empresa?

* Nota: incluindo negócios internacionais geridos a partir de Portugal.

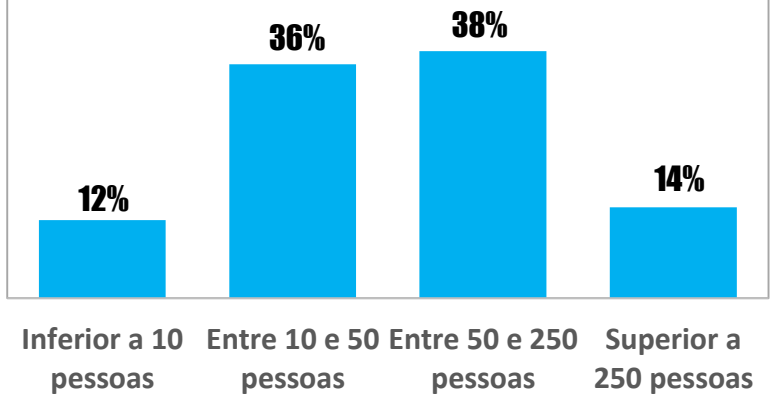
Volume anual global de negócios *

Total: 1 080 mn €
Média: 22 mn €/ empresa



Número de colaboradores **

Total: 9 650 colaboradores
Média: 190 colaboradores p/ empresa



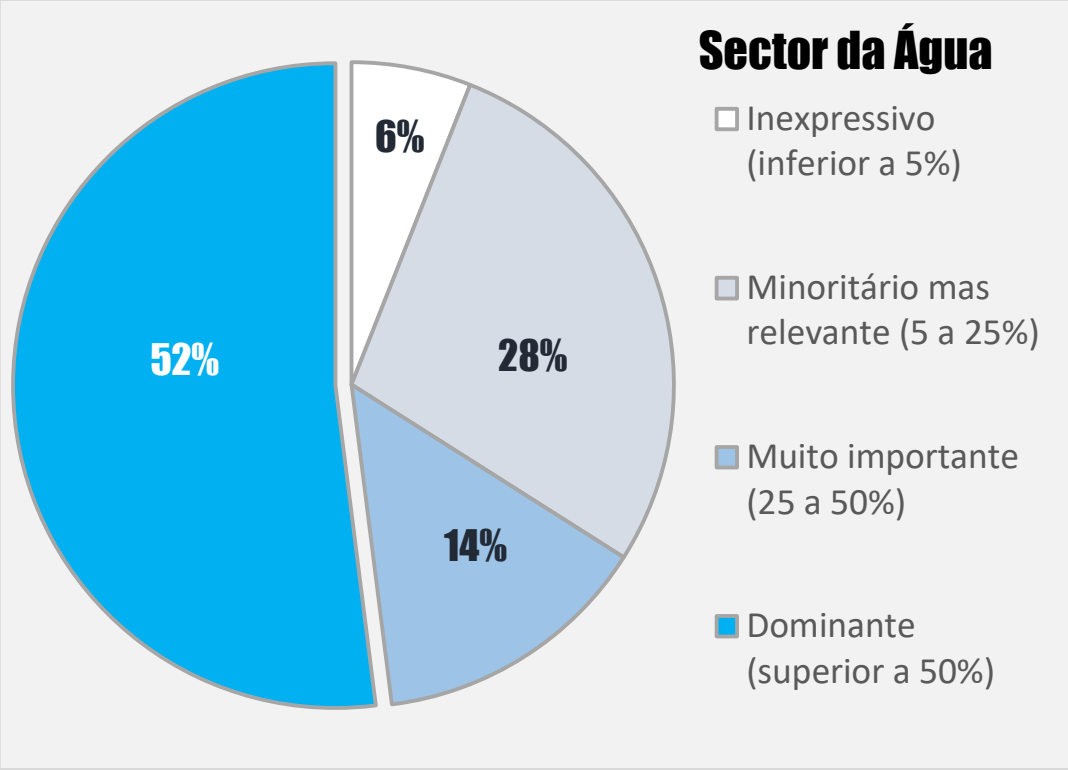
** Nota: incluindo equipas internacionais geridas a partir de Portugal.

p3lp
Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

Caracterização da amostra

O painel de empresas participantes no inquérito gera um volume anual de negócios no sector da água de 310 milhões € e os projectos internacionais representam cerca de metade da sua atividade.

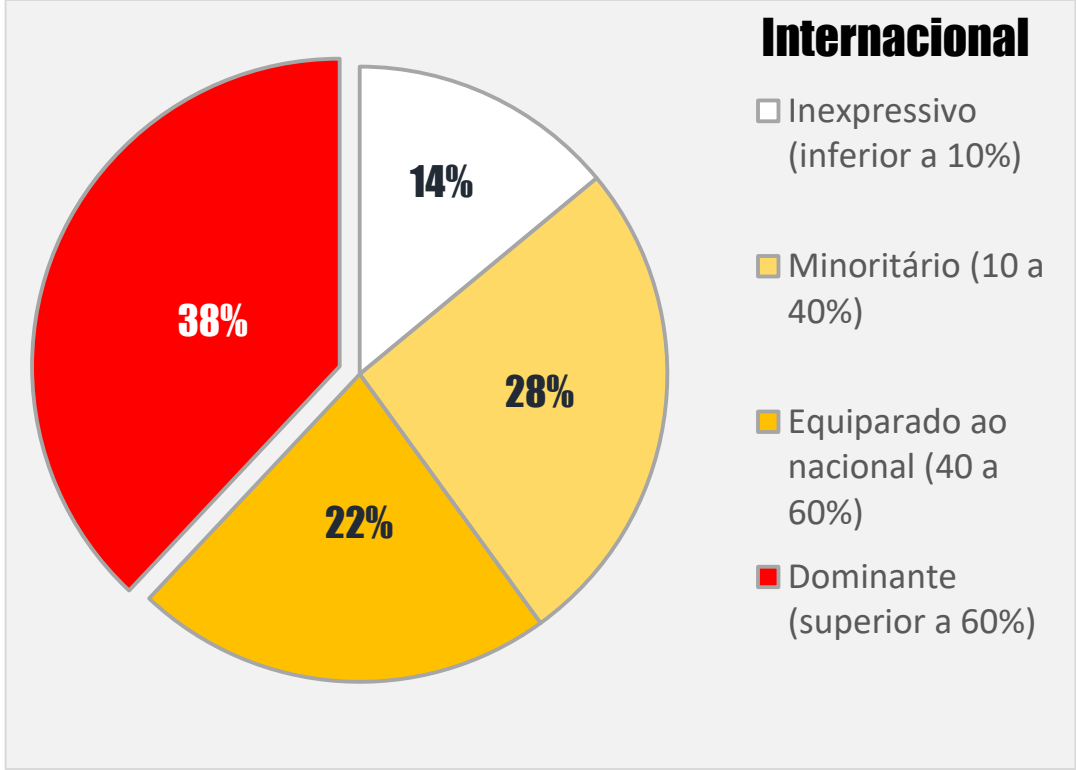
Qual o peso de atividades relacionadas com o sector da água no conjunto da sua atividade? *



* Nota: em % do volume de negócios ou % de afectação da equipa.

Média aritmética: 52%
Média ponderada pela dimensão da empresa: 30%

Qual o peso das atividades internacionais no conjunto da sua atividade? **

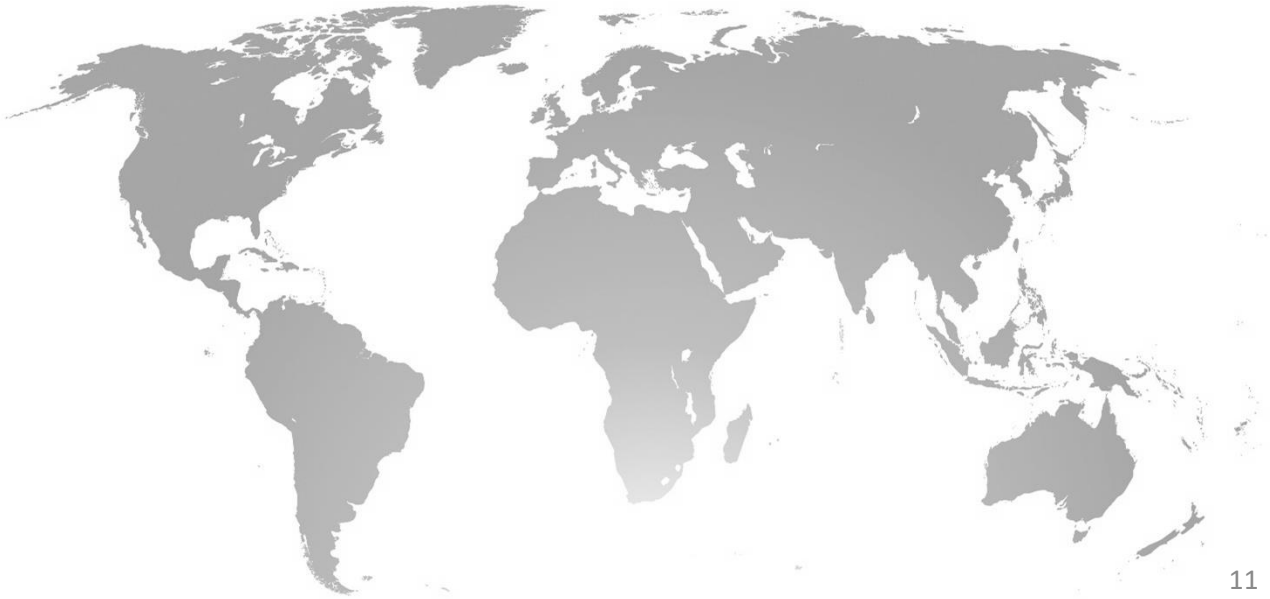


** Nota: em % do volume de negócios ou % de afectação da equipa.

Média aritmética: 47%
Média ponderada pela dimensão da empresa: 57%

PPA © 2017

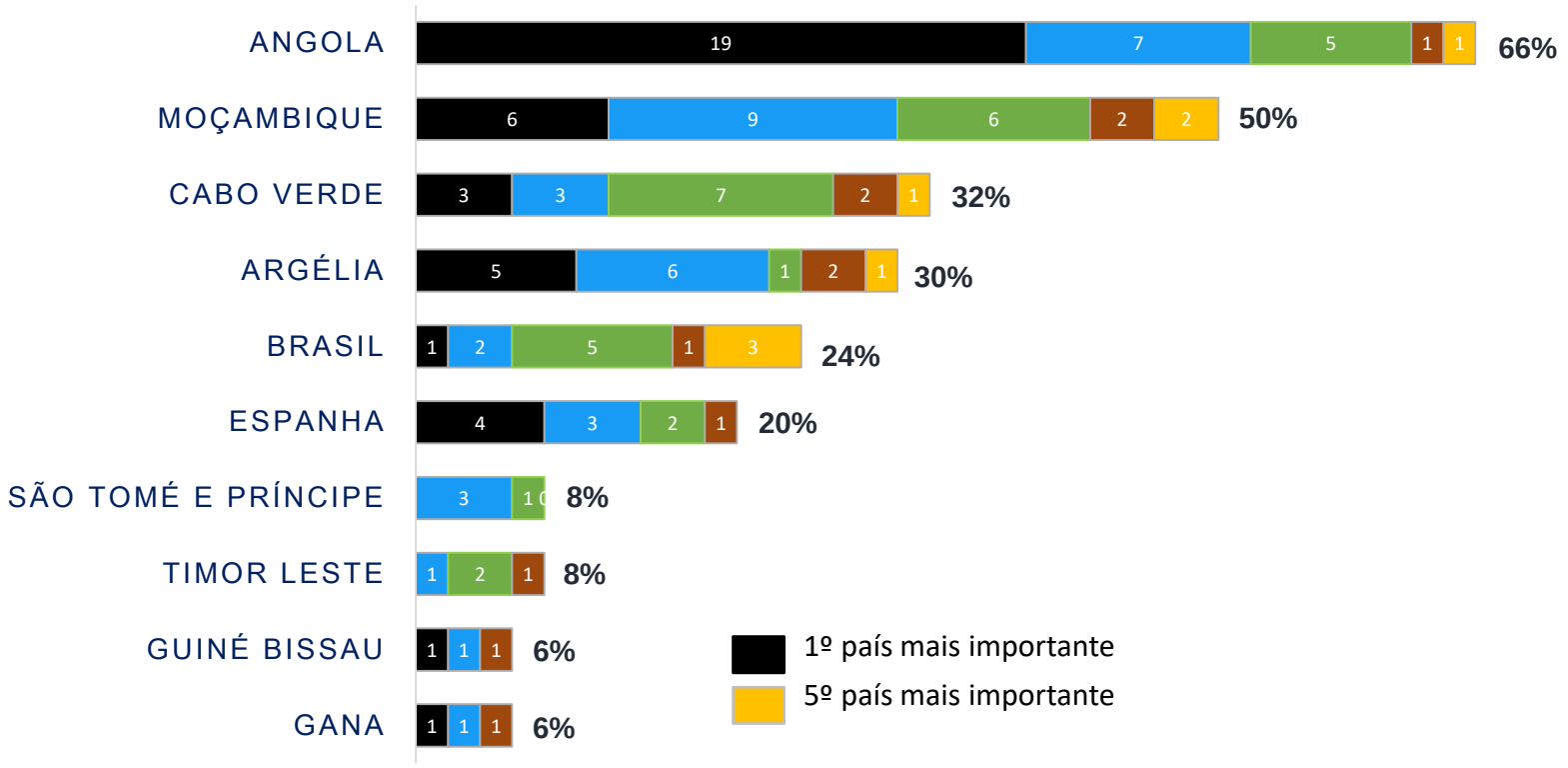
3 Dores nos mercados internacionais atuais



Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

Principais dores nos mercados actuais

Em que mercados internacionais tem vindo a executar trabalho? *

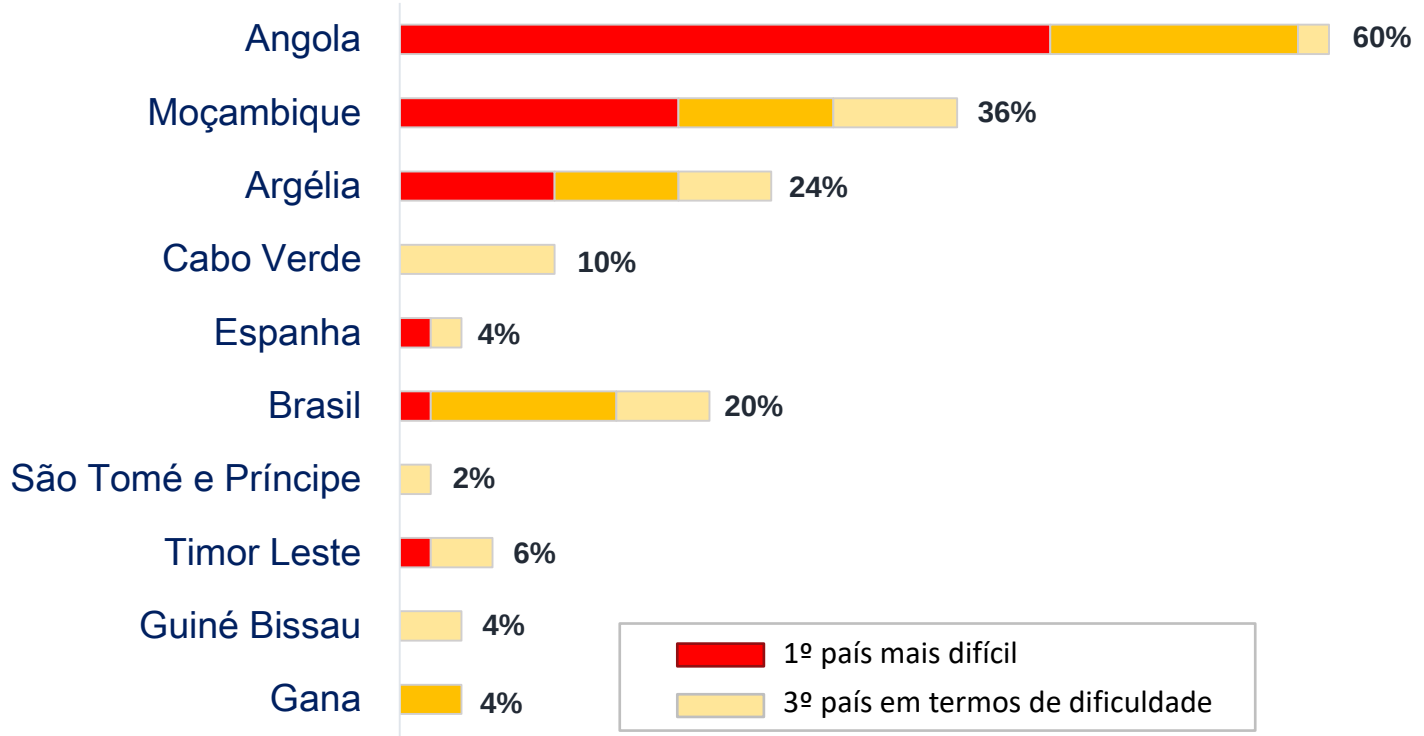


* Nota: mercados indicados por ordem decrescente de importância do volume negócios somado dos últimos dois anos. Permitidas até cinco respostas.

Angola, Moçambique, Argélia, Cabo Verde e Espanha são os cinco mercados internacionais onde a presença actual das empresas é mais importante.

Dores nos mercados actuais

Quais os mercados em que tem tido mais dificuldades na execução e cumprimento das condições contratuais?*



* Nota: mercados indicados por ordem decrescente do grau de dificuldade na execução dos trabalhos e cumprimento das condições contratuais. Permitidas até três respostas.

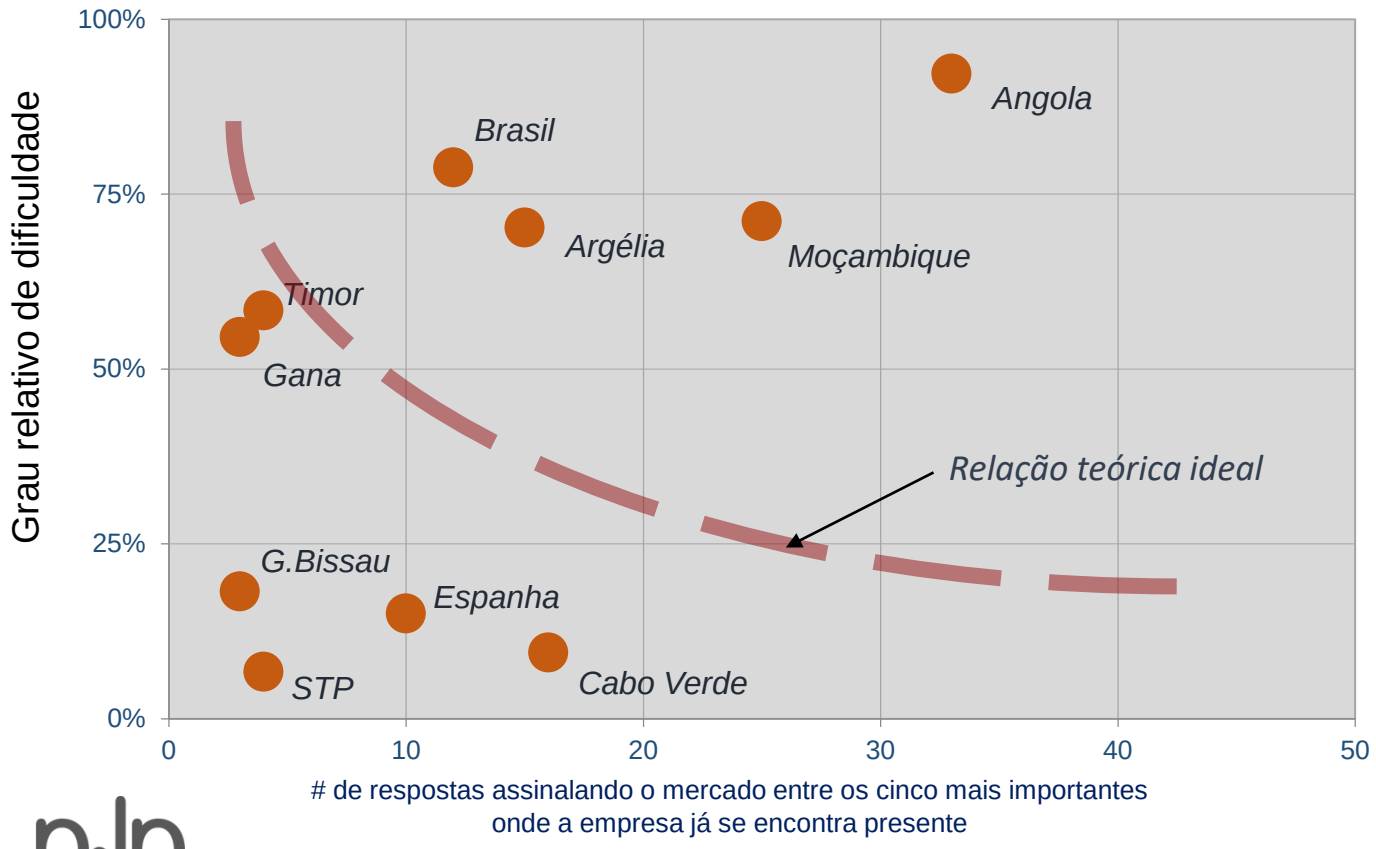
Embora exista um natural reflexo nos mercados assinalados como “difíceis” em termos globais…

Mercados em que as empresas têm maiores dificuldades na execução dos contratos

p3lp
Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

Dores nos mercados actuais

Grau relativo de dificuldade sentida nos principais mercados onde as empresas já estão presentes *



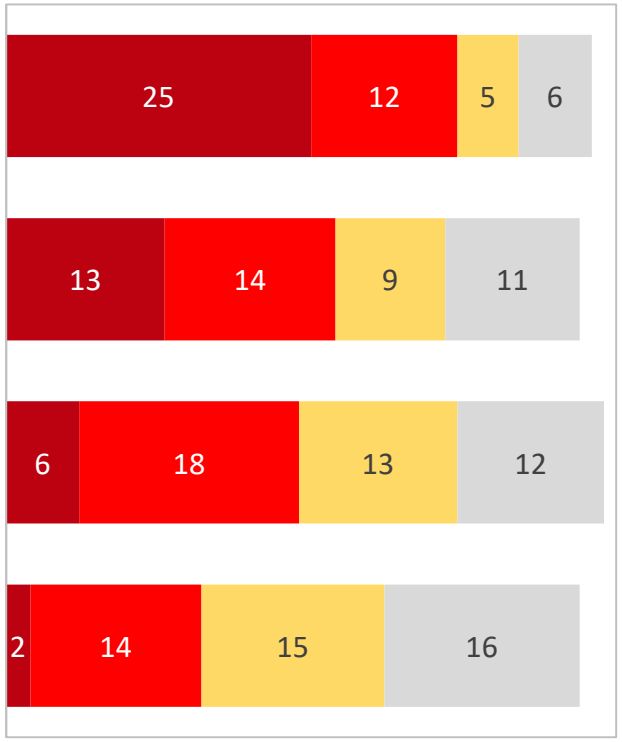
* Nota: Rácio apurado pela comparação do ranking dos principais mercados onde as empresas já estão presentes com o ranking dos mercados onde sentem maiores dificuldades no cumprimento das condições contratuais.

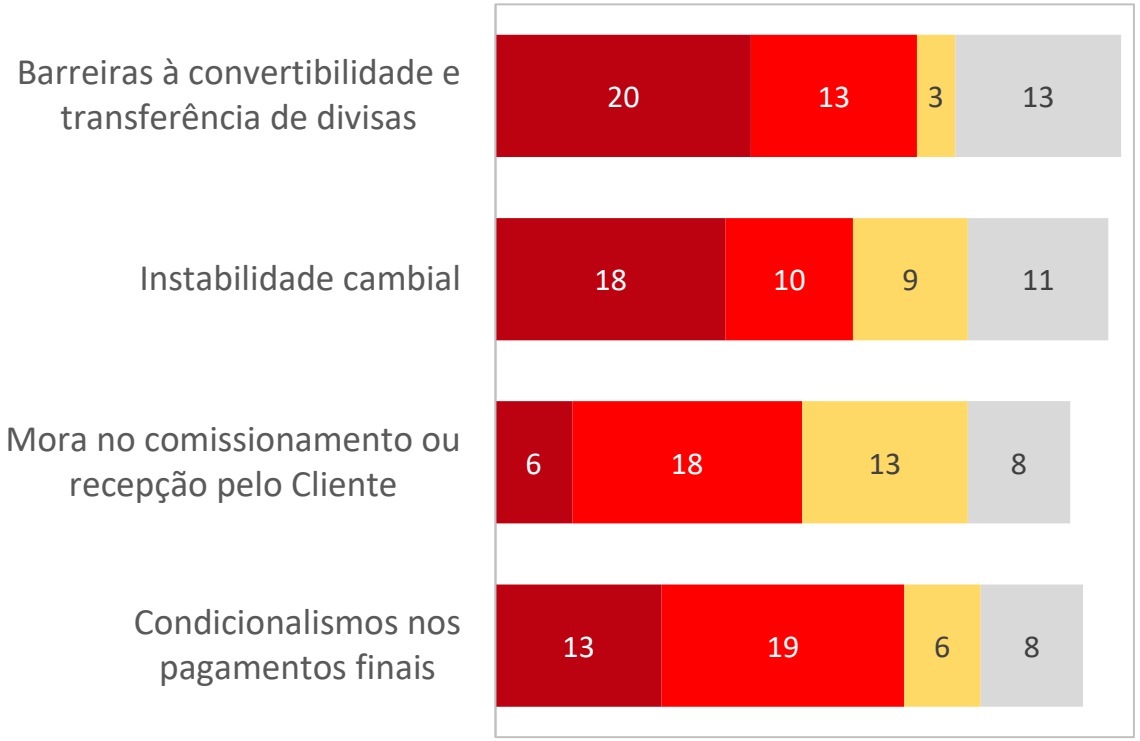
… esta correspondência não é linear: se por um lado, Espanha e Cabo Verde se diferenciam pela positiva, Brasil e Argélia destacam-se como mercados relativamente "difíceis" face ao seu grau de importância.

Mercados actuais com maior grau relativo de dificuldade

Dores nos mercados actuais

As dificuldades sentidas no cumprimento das condições contratuais e o seu respetivo grau de relevância *





Dificuldades de ordem financeira

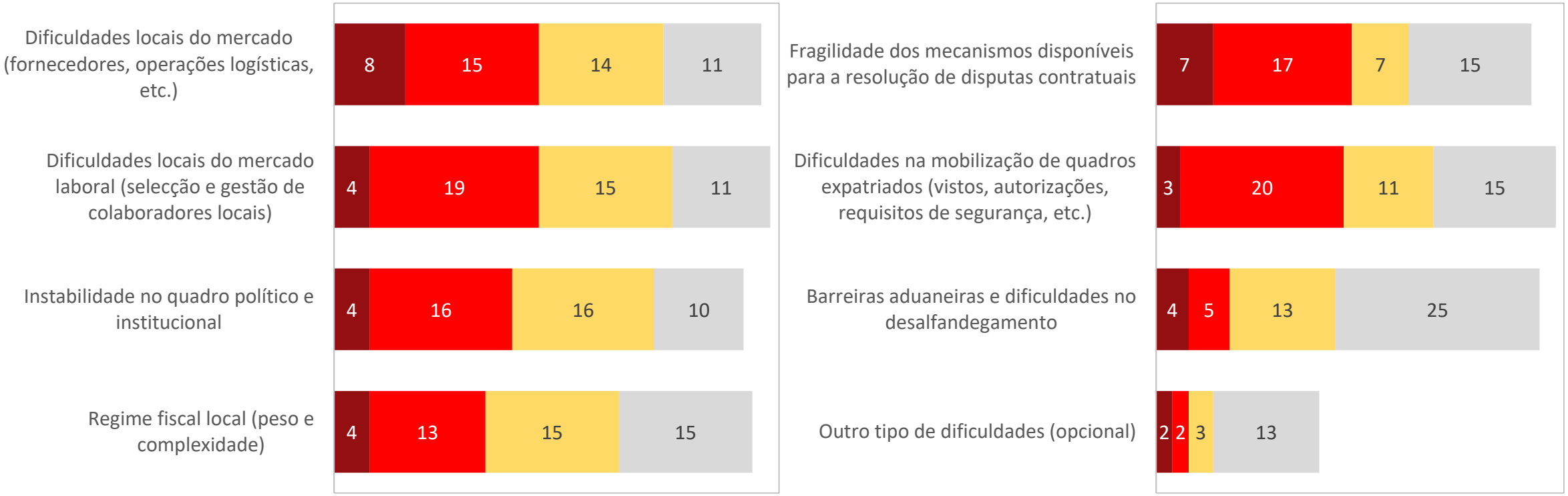
Legenda
- Impacto crítico
- Importante
- Pouco importante
- Não relevante

* Nota: respostas globais relativas ao mercado em que cada empresa indicou estar presente e ter vindo a ter mais dificuldades na execução dos trabalhos e no cumprimento das condições contratuais.

p3lp Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

Dores nos mercados actuais

As dificuldades sentidas no cumprimento das condições contratuais e o seu respetivo grau de relevância *



Dificuldades de outras naturezas

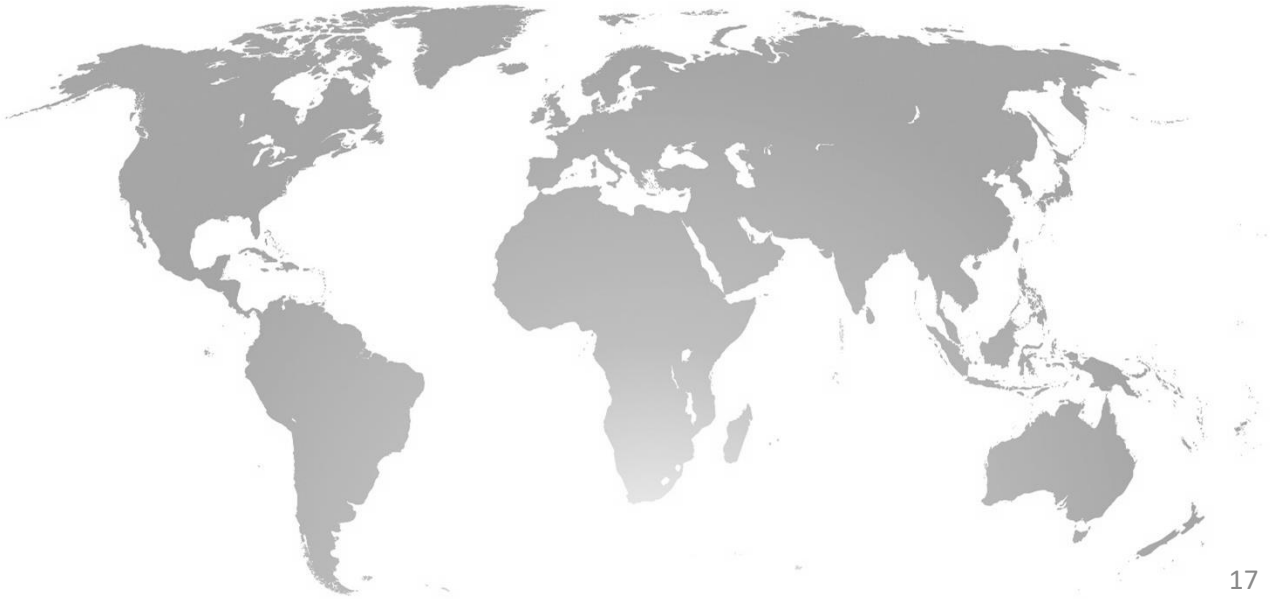
Legenda
- Impacto crítico
- Importante
- Pouco importante
- Não relevante

* Nota: respostas globais relativas ao mercado em que cada empresa indicou estar presente e ter vindo a ter mais dificuldades na execução dos trabalhos e no cumprimento das condições contratuais.

p3lp
Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

PPA © 2017

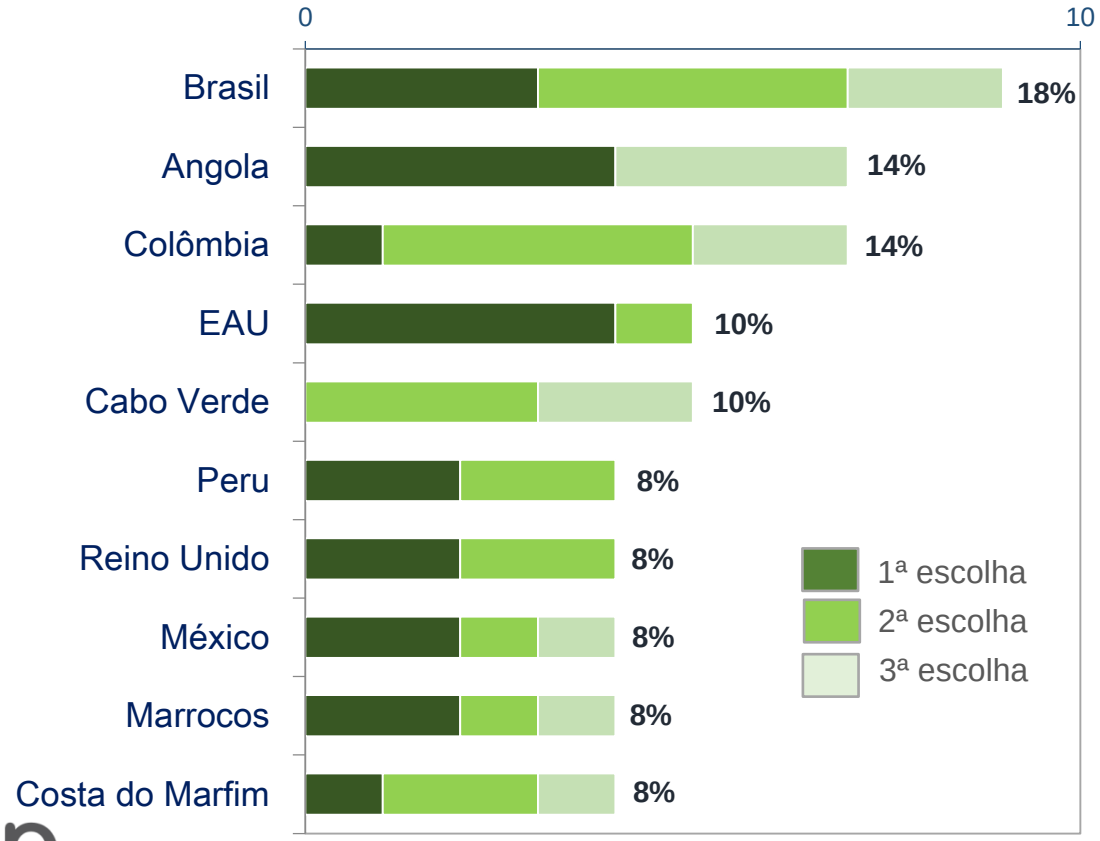
4 Dores no acesso a novos mercados



“Dores” no acesso a novos mercados

Quais os mercados onde ainda não tem contractos (pelo menos expressivos) e onde pretende vir a estar? *

* Nota: mercados indicados por ordem decrescente de preferência.
Permitidas até três respostas.

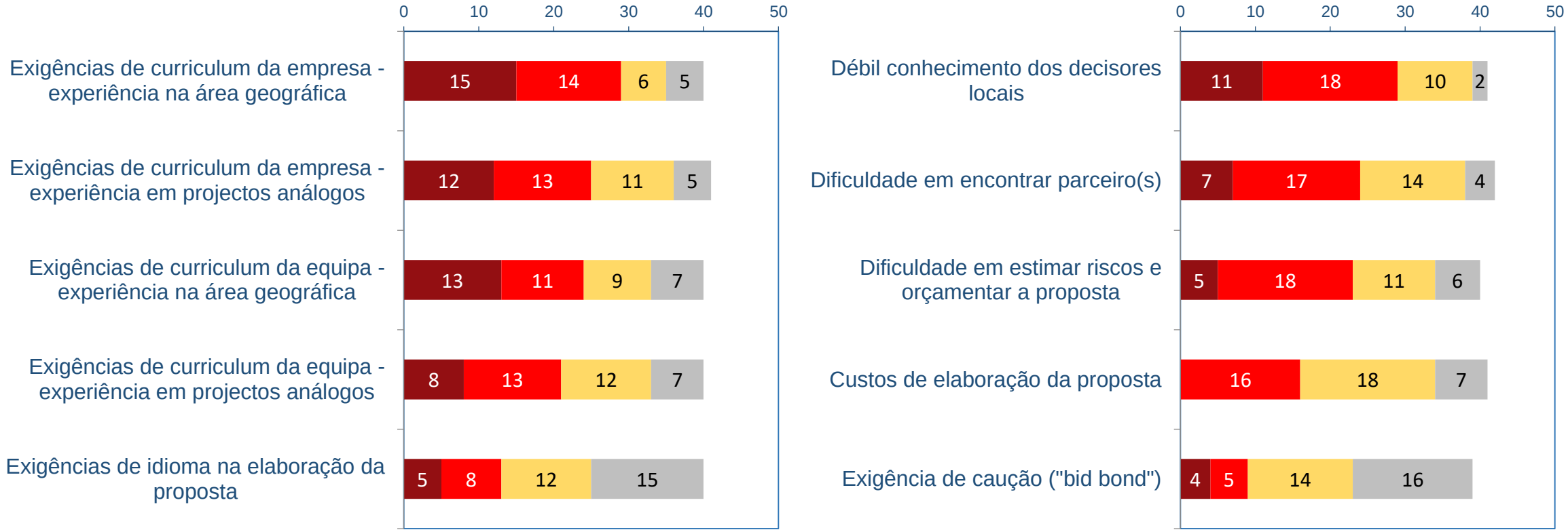


Brasil, Angola, Colômbia e países do Golfo Pérsico destacam-se nas prioridades de novos mercados onde as empresas pretendem estabelecer presença.

Principais mercados de interesse futuro

“Dores” no acesso a novos mercados

Dificuldades sentidas na fase pré-contratual (pré-qualificação e preparação de proposta) **e grau de relevância***



Legenda
- Impacto crítico
- Importante
- Pouco importante
- Não relevante

* Nota: respostas globais relativas ao mercado de interesse em que cada empresa indicou ter vindo a ter mais dificuldades na fase pré-contratual (desde a identificação e prospecção de oportunidades, passando pela qualificação até à formulação de propostas competitivas).

p3lp
Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

PPA © 2017

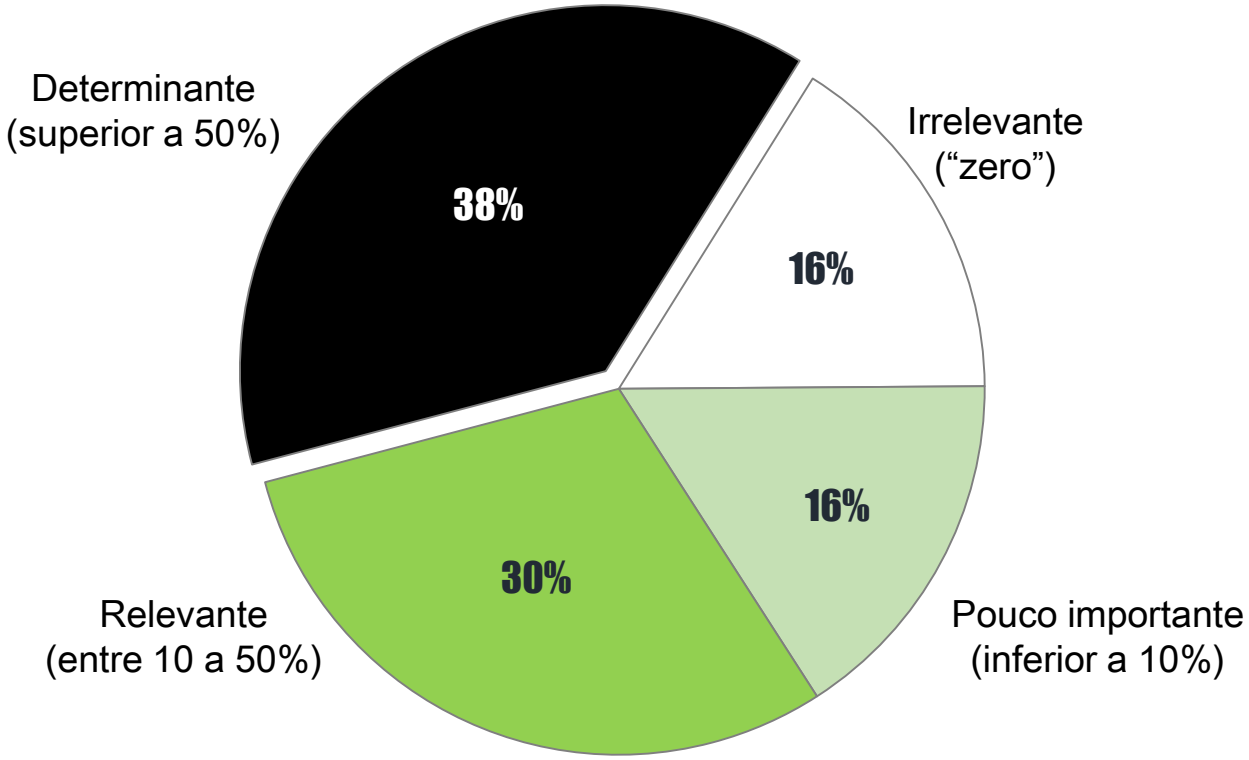
5 Multilaterais e a rede de diplomacia económica

Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

Mercado das multilaterais

Qual a importância de contractos financiados por instituições multilaterais na vossa atividade internacional?*

* Nota: em % do volume de negócios internacional.



Nota: Média aritmética: 31%

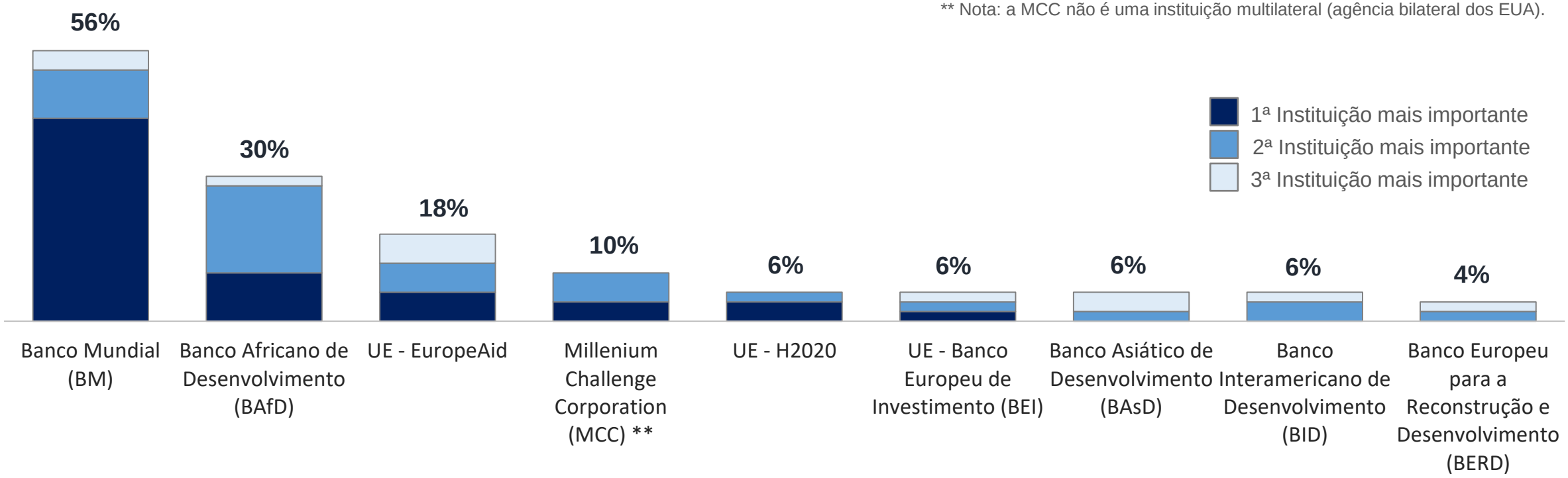
O financiamento de projectos por instituições multilaterais está subjacente a cerca de 30% da actividade internacional das empresas do painel

Importância do mercado das multilaterais na actividade internacional das empresas

Mercado das multilaterais

Que instituições multilaterais financiam os projetos internacionais em que a empresa tem estado envolvida?*

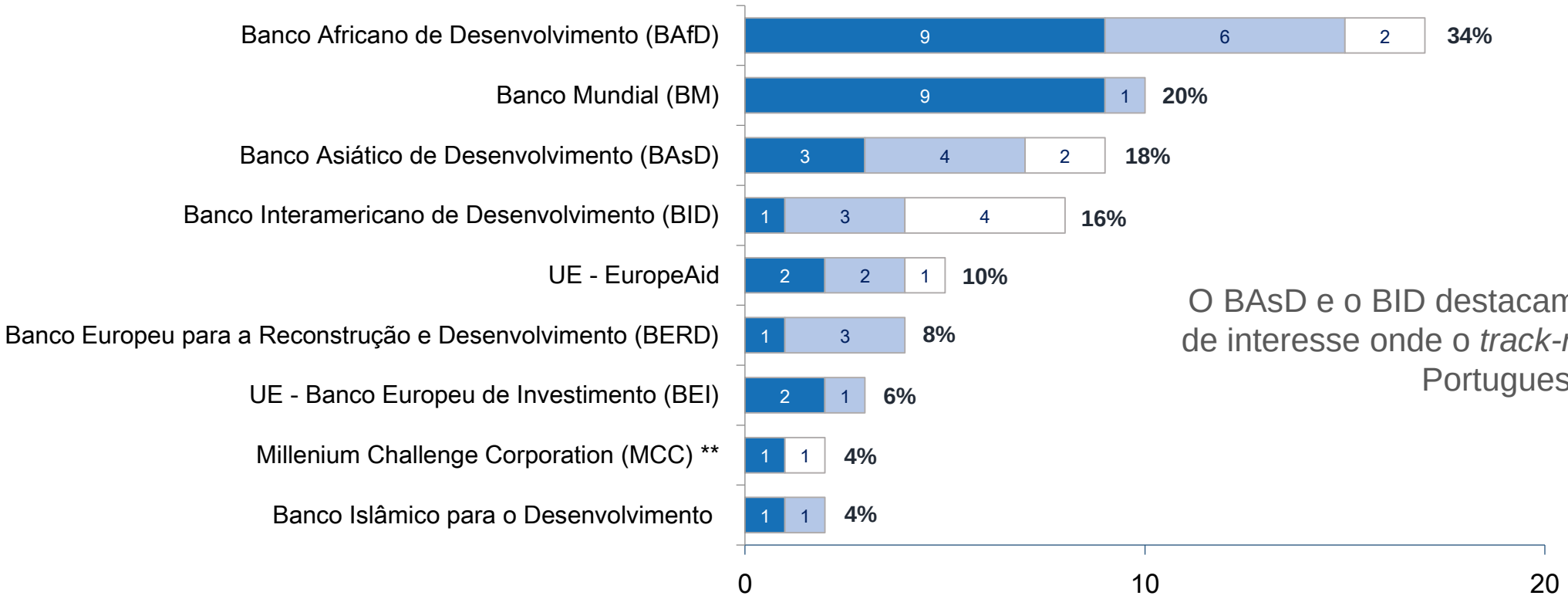
* Nota: instituições indicadas por ordem decrescente de importância do volume negócios somado dos últimos cinco anos. Permitidas até cinco respostas.
** Nota: a MCC não é uma instituição multilateral (agência bilateral dos EUA).



Principais instituições multilaterais

Mercado das multilaterais

Instituições multilaterais onde não teve ainda contractos (pelo menos expressivos) **e com quem pretende vir a trabalhar? ***



O BAsD e o BID destacam-se entre instituições de interesse onde o *track-record* com empresas Portuguesas ainda é incipiente.

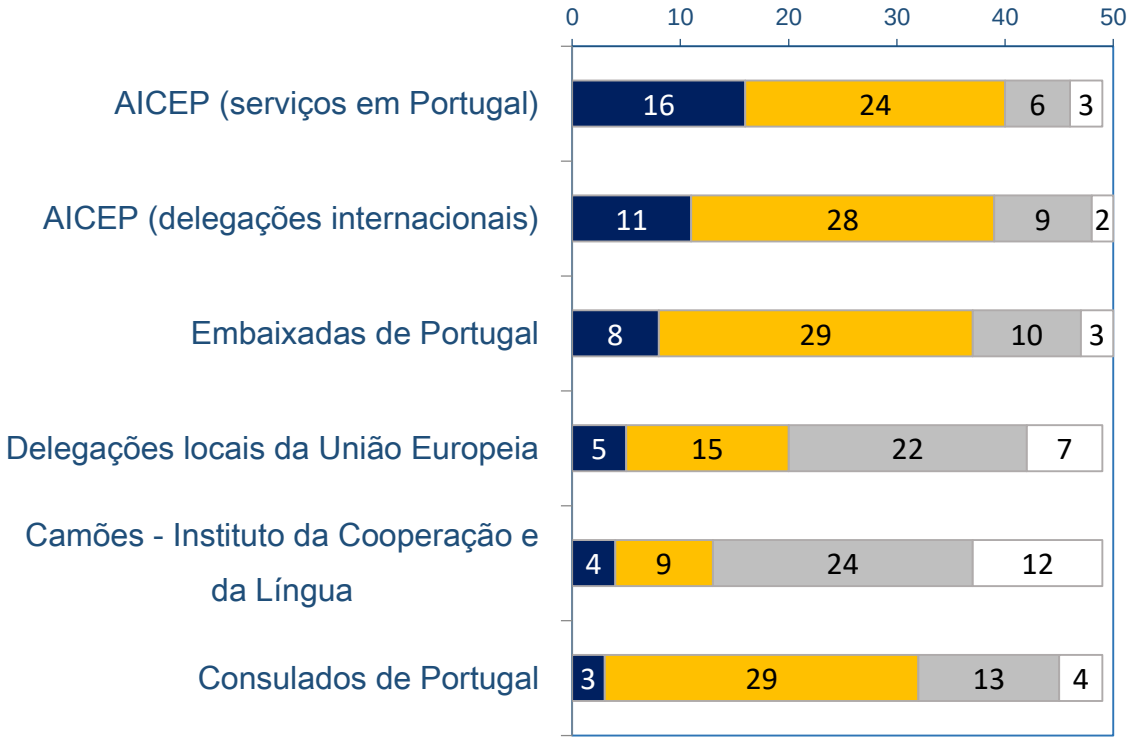
- Nota: instituições indicadas por ordem decrescente de preferência. Permitidas até três respostas.

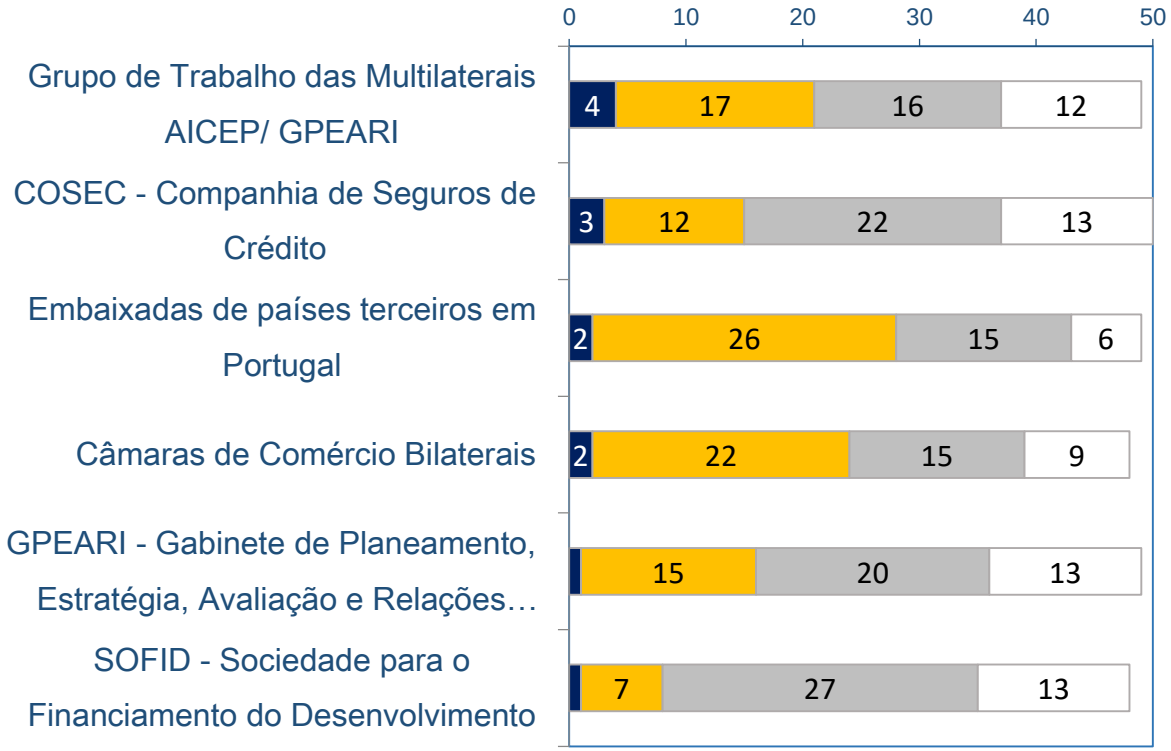
** Nota: a MCC não é uma instituição multilateral (agência bilateral dos EUA).

Novas instituições multilaterais de interesse

Rede de diplomacia económica

“No desenvolvimento de negócios internacionais, qual o grau de interação que a sua empresa costuma ter com as seguintes entidades?”

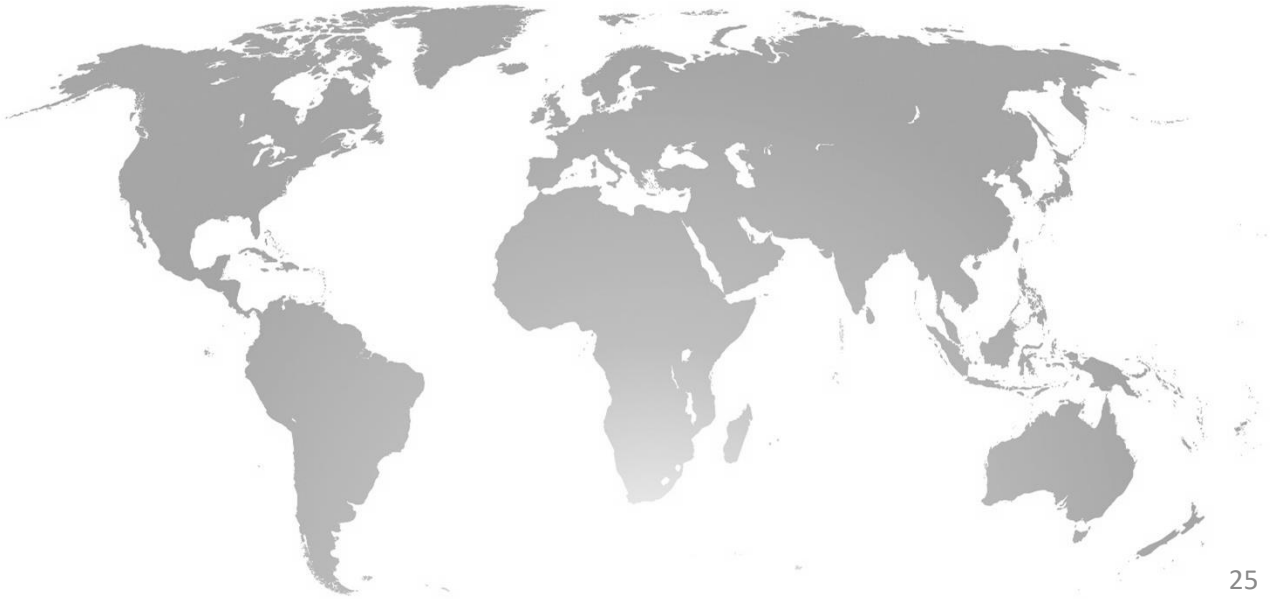




- Interação frequente e importante
- Interação pontual
- Sem interação
- Conheço mal

Panorama Global

6 Conclusões



Conclusões

Pontos a reter das respostas ao inquérito

- Cerca de 40% de empresas em que a actividade internacional é dominante, representando mais de 60% do volume de negócios global.
- **Angola, Brasil, Moçambique e Argélia são os mercados onde as "dores" actuais são mais significativas:**
  - Principalmente de ordem financeira (atrasos nos pagamentos, convertibilidade e transferência de divisas,...).
- **América Latina (Brasil e noroeste continental), Angola e países do Golfo são os "novos mercados" mais apetecidos:**
  - Um débil conhecimento dos decisores locais e a identificação de bons parceiros locais são dificuldades relevantes.
- **O mercado das multilaterais está subjacente a cerca de 30% da actividade internacional das empresas**:
  - Para 40% das empresas, representa mais de 50% da actividade internacional.
  - Cerca de um terço das empresas ambicionam iniciar envolvimento em projectos financiados pelo BAfD.
  - O BAsD e o BID destacam-se entre instituições de interesse onde o *track-record* com empresas Portuguesas ainda é incipiente.
- **Apenas um terço das empresas tem uma interacção "frequente e importante" com a AICEP** e em apenas 20% dos casos essa interacção ocorre a nível da rede externa.
  - O conceito *"trade follows aid"* está "fora do radar" para 75% das empresas.
  - Globalmente, a rede de diplomacia económica afigura-se "explorada ainda aquém do seu potencial".

p3lp
Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

Recomendações

Linhas de ação para iniciativas futuras

Empresas de todo o mundo posicionam-se com crescente agressividade nos mercados internacionais e beneficiam das sinergias geradas pelos financiamentos bilaterais para o desenvolvimento e cooperação disponibilizados pelos seus países. Para aumentar a competitividade das empresas portuguesas, **era desejável a criação de uma agência de financiamento bilateral para o desenvolvimento,** e o Banco de Fomento – IFD e/ou a COSEQ reforçadas para maior apoio às necessidades de financiamento das Empresas e com um maior respaldo do Estado aos riscos financeiros e contratuais existentes em alguns mercados. A necessidade de reduzir o risco das transações pela Banca e o facto de muitos centros de decisão da banca comercial não estarem residentes em Portugal, parece provocar o desinteresse em financiar algumas operações às empresas Portuguesas.

Para além da dinâmica já existente, nos organismos do Governo de apoio à Internacionalização, nota-se uma necessidade de reforçar a divulgação das suas mais-valias. Por exemplo, promovendo encontros regionais com associações empresariais envolvendo as empresas do sector para discutir o que pode ser realmente feito em prol das empresas. Releva-se também a importância de alargar esse apoio a áreas de suporte nos processos de internacionalização, nomeadamente na disponibilização de informação de valor acrescentado sobre as áreas jurídicas, de direito do trabalho, de fiscalidade, entre outras.

É importante a promoção das capacidades do setor português da Água, através de políticas públicas articuladas e estruturadas em torno de uma visão de longo prazo, que coloque o tema da internacionalização como um tema estratégico para o país. Relacionado com este tema, salienta-se a necessidade de uma cooperação mais forte nas áreas de capacitação e formação, para reforçar uma cultura técnica portuguesa nos mercados-alvo. Outro aspeto, prende-se com melhoria da eficácia das missões empresariais, através de uma boa articulação intergovernamental.

p3lp
Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa

PPA © 2017

Parceria Portuguesa para a Água

“O que quer que possuamos, duplica o seu valor quando temos a oportunidade de o partilhar com outros!”

JEAN-NICOLAS BOUILLY (1763-1842)

p3lp
Pontes e Parcerias nos Países de Língua Portuguesa