



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

Resultados do questionário “Barreiras à Internacionalização das Empresas Portuguesas”

Lisboa | agosto 2025



ÍNDICE

01. Enquadramento

02. Principais resultados

2.1 Breve caracterização do universo das empresas inquiridas

2.2 Exportação intra-UE

2.3 Exportação extra-UE

2.4 Barreiras à exportação em Portugal

2.5 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) intra-UE

2.6 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) extra-UE

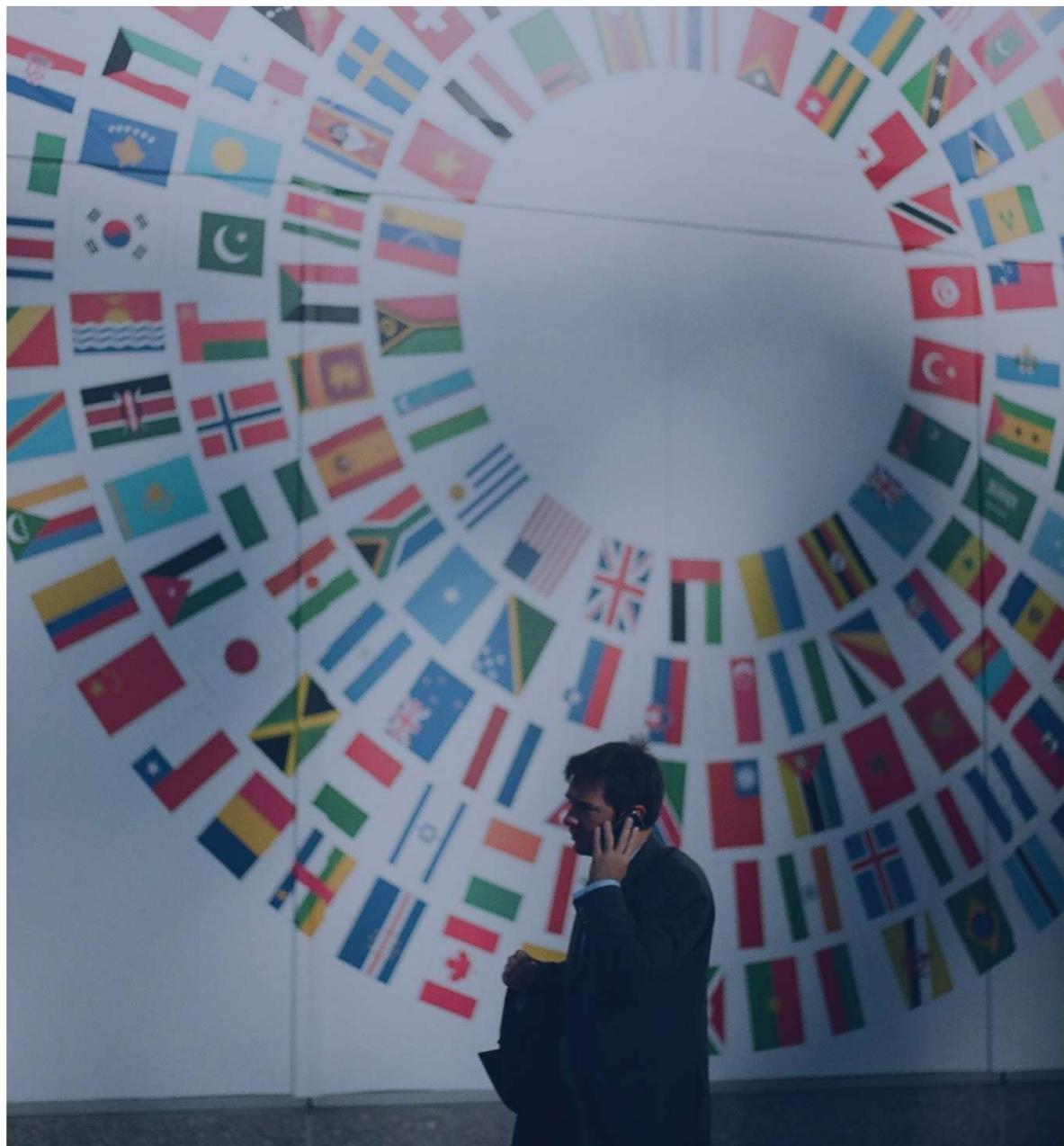
2.7 Barreiras ao IDPE em Portugal

03. *Key Takeaways*



01. Enquadramento

- ▶ **A presente análise resulta de um inquérito conduzido pela AICEP** – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal e pela **DGAE** – Direção-Geral das Atividades Económicas, em maio de 2024, no âmbito da medida F4 do Programa Internacionalizar. O seu **objetivo estratégico consiste em mapear e caracterizar as principais barreiras à internacionalização enfrentadas pelas empresas portuguesas** no atual contexto económico global.
- ▶ O estudo centra-se **na identificação sistemática dos obstáculos que condicionam o processo de expansão internacional das empresas nacionais, tanto na vertente da exportação quanto na do investimento direto no exterior (IDPE)**, procedendo à análise das dificuldades experienciadas em duas dimensões complementares: nos mercados externos de destino e em território nacional.
- ▶ **A amostra do inquérito integra empresas com distintos perfis de internacionalização**, incluindo organizações que já operam ativamente em mercados externos através da exportação de bens ou serviços e/ou do estabelecimento de investimentos diretos, bem como empresas que, não obstante as suas aspirações internacionais, ainda não lograram concretizar a sua expansão em virtude das barreiras identificadas.
- ▶ Para efeitos do presente relatório, **os mercados externos abrangem todos os países situados fora do território nacional português, incluindo os Estados-membros da União Europeia**. Consequentemente, as referências a exportações e importações contemplam todas as transações comerciais realizadas para além das fronteiras nacionais, englobando tanto as operações com países terceiros quanto as expedições e chegadas intracomunitárias.
- ▶ Os resultados apresentados no presente relatório visam proporcionar uma base empírica para o desenvolvimento de políticas públicas e instrumentos de apoio mais eficazes, contribuindo para o fortalecimento da competitividade internacional das empresas portuguesas e para a consolidação de Portugal como uma economia aberta e dinamicamente integrada nos mercados globais.



01. Enquadramento

02. Principais resultados

2.1 Breve caracterização do universo das empresas inquiridas

2.2 Exportação intra-UE

2.3 Exportação extra-UE

2.4 Barreiras à exportação em Portugal

2.5 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) intra-UE

2.6 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) extra-UE

2.7 Barreiras ao IDPE em Portugal

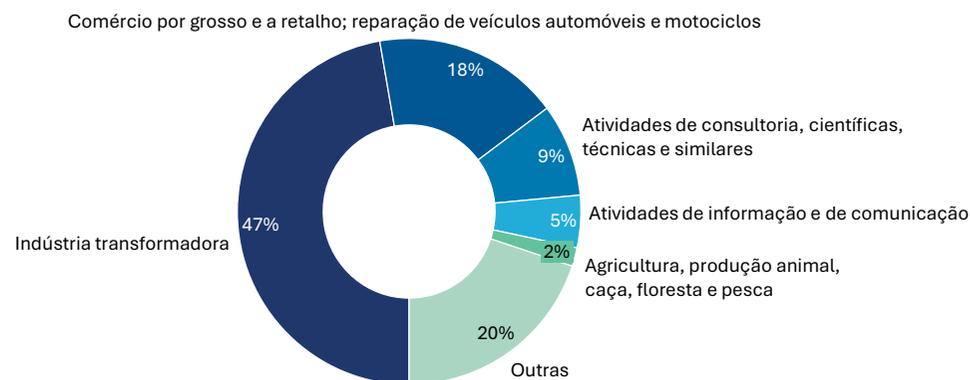
03. *Key Takeaways*



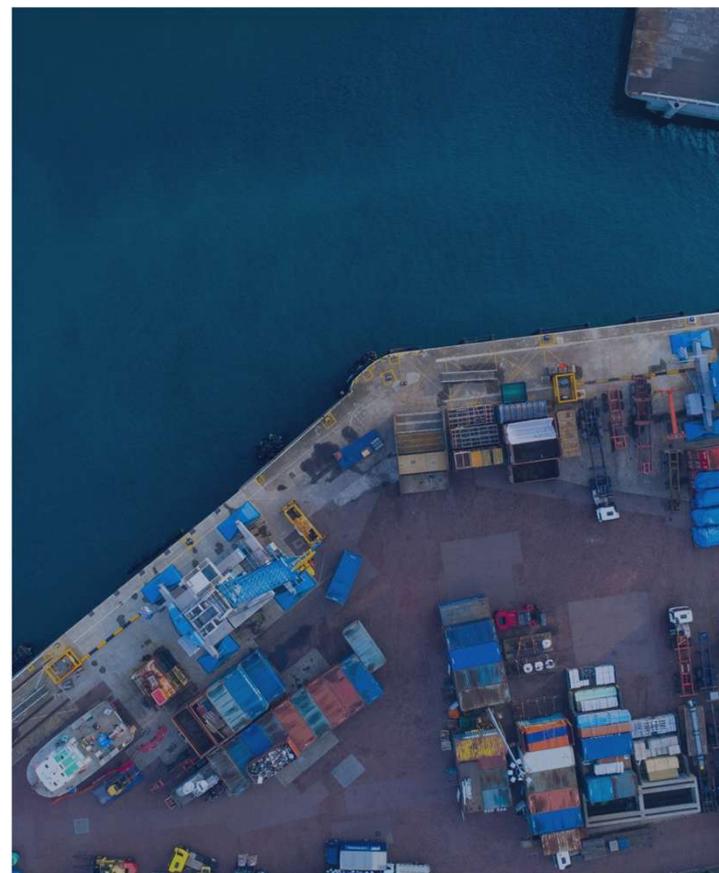
2.1 Breve caracterização do universo das empresas inquiridas

A indústria transformadora e o setor comercial constituem os segmentos predominantes na distribuição empresarial, ao passo que os setores dos serviços, do conhecimento e da agricultura configuram uma parcela proporcionalmente inferior, embora caracterizada por uma notável diversificação, no âmbito da atividade económica do universo de empresas inquiridas

Distribuição das empresas, por Classificação da Atividade Económica (CAE) (%)



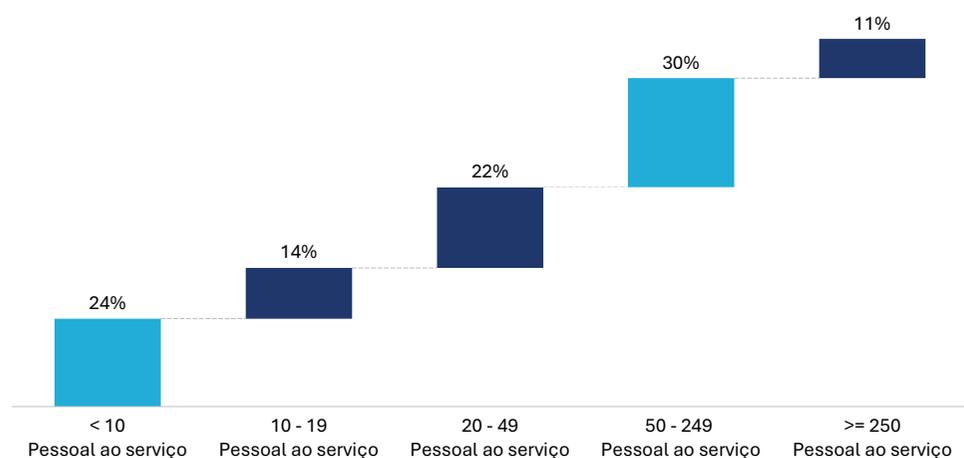
- ▶ **Predominância da indústria transformadora:** a IT constitui o setor dominante no tecido empresarial analisado, representando 47% do total de empresas. Esta preponderância revela inequivocamente que a estrutura económica em análise assenta numa sólida base industrial.
- ▶ Posicionamento do setor comercial como segunda força empresarial: **o setor do comércio por grosso e a retalho, incluindo as atividades de reparação de veículos automóveis e motociclos, ocupa a segunda posição na hierarquia setorial, correspondendo a 18% das empresas.** Esta representatividade significativa sublinha a importância fundamental das atividades comerciais e dos serviços conexos na arquitetura do tecido empresarial, demonstrando a vitalidade dos canais de distribuição e comercialização.
- ▶ **Representatividade dos setores de serviços especializados:** os setores relacionados com atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares representam 9% do universo empresarial, enquanto as atividades de informação e comunicação correspondem a 5%. Em conjunto, estes setores totalizam 14%, demonstrando a presença relevante de empresas orientadas para serviços especializados e atividades baseadas no conhecimento, ainda que não configurem os setores predominantes na estrutura económica analisada.
- ▶ **Expressão residual do setor primário:** o setor da agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca apresenta uma representatividade meramente residual, correspondendo a apenas 2% do total de empresas.
- ▶ **Diversificação e fragmentação dos sectores complementares:** a categoria classificada como "outras" engloba 20% das empresas, o que sugere a existência de uma multiplicidade de atividades económicas que, embora individualmente não apresentem dimensão suficiente para merecer destaque específico, constituem coletivamente uma parcela considerável e diversificada do panorama empresarial nacional.



2.1 Breve caracterização do universo das empresas inquiridas

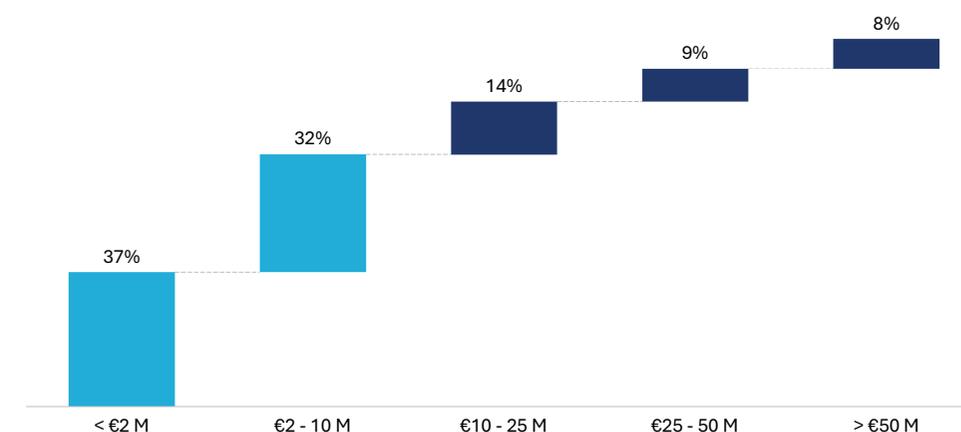
O tecido empresarial analisado é maioritariamente constituído por PME, tanto no que se refere ao pessoal ao serviço como ao volume de negócios

Distribuição das empresas, por pessoal ao serviço (%)



- ▶ Relativamente ao pessoal ao serviço, verifica-se que 30% das organizações empregam entre 50 e 249 colaboradores, constituindo o segmento mais representativo do universo empresarial analisado. Por sua vez, 24% das entidades empresariais registam menos de 10 colaboradores, o que evidencia a **presença substancial de microempresas no tecido económico**. As empresas que empregam entre 20 e 49 colaboradores representam 22% da totalidade da amostra. Importa salientar que **apenas 11% das organizações empregam 250 ou mais pessoas, demonstrando a reduzida proporção de grandes empresas no panorama empresarial**.
- ▶ Este cenário revela que o **tecido empresarial se encontra inequivocamente dominado por pequenas e médias empresas (PME), sendo que a maioria das organizações emprega menos de 50 colaboradores**.
- ▶ No que concerne ao volume de negócios, a distribuição evidencia que 37% das empresas registam uma faturação inferior a €2 M, constituindo o grupo mais expressivo. Adicionalmente, 32% das organizações apresentam um volume de negócios compreendido entre €2 e 10 M.

Distribuição das empresas, por volume de negócios (%)



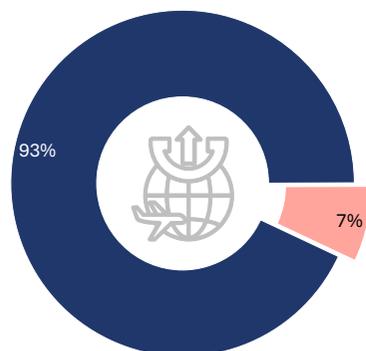
- ▶ Merece particular destaque o facto de **apenas 8% das empresas evidenciarem um volume de negócios superior a €50 M**.
- ▶ A análise permite concluir que a **maioria das empresas apresenta um volume de negócios consideravelmente reduzido**, sendo que 69% das organizações faturam abaixo dos €10 M. Esta constatação confirma uma **estrutura empresarial predominantemente centrada em empresas de menor dimensão económica**.
- ▶ Os dados analisados evidenciam, de forma inequívoca, que o **tecido empresarial se encontra maioritariamente constituído por pequenas e médias empresas, tanto no que se refere ao número de colaboradores como ao volume de negócios**. As grandes empresas mantêm uma presença marginal no panorama empresarial, o que reforça a importância estratégica das pequenas e médias organizações na dinâmica económica nacional.

2.1 Breve caracterização do universo das empresas inquiridas

O universo empresarial analisado demonstra um grau de internacionalização muito elevado, com 93% das empresas envolvidas em atividades de exportação; contudo, observa-se heterogeneidade considerável na sua intensidade exportadora

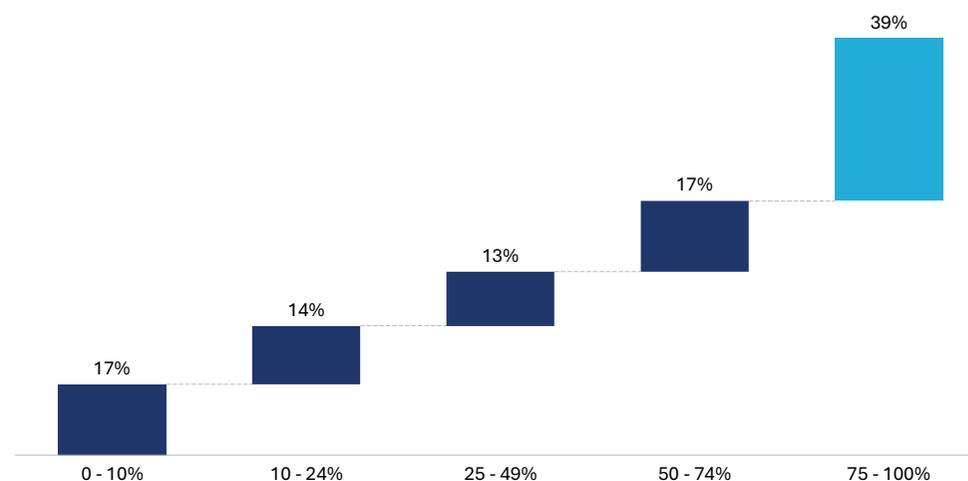
Distribuição das empresas, por perfil de exportação (%)

■ Empresas exportadoras ■ Empresas não exportadoras



- ▶ **Elevado grau de internacionalização:** a análise da distribuição das empresas por perfil de exportação revela que **93% das empresas constituem entidades exportadoras**, ao passo que apenas 7% não desenvolvem atividades de exportação. Deste modo, a esmagadora maioria das empresas objeto de análise desenvolve atividades de exportação, evidenciando uma vocação exportadora acentuada no conjunto empresarial em estudo.
- ▶ Por outro lado, no universo das empresas exportadoras analisadas, verifica-se a seguinte distribuição em termos de intensidade exportadora: **39% apresentam intensidade exportadora muito elevada** (75-100% do volume de negócios); 17% demonstram intensidade baixa (0-10%); 17% registam intensidade média-alta (50-74%); 14% evidenciam intensidade baixa-média (10-24%); 13% manifestam intensidade média (25-49%).

Distribuição das empresas, por intensidade exportadora¹ (%)



- ▶ **Não obstante a maioria das empresas desenvolver atividades de exportação, a intensidade exportadora apresenta variações significativas.** Verifica-se a existência de um segmento expressivo (39%) que manifesta uma dependência acentuada das exportações, enquanto outro grupo relevante (17%) regista uma presença exportadora muito reduzida, indicando que nem todas as empresas exportadoras desenvolvem uma atuação internacional robusta.
- ▶ Esta configuração pode indicar a **presença de barreiras substanciais à entrada nos mercados internacionais** ou revelar uma estrutura empresarial caracterizada por uma acentuada polarização entre empresas de âmbito doméstico e empresas de vocação internacional.

1. Calculada pelo rácio entre as exportações e o volume de negócios.

01. Enquadramento

02. Principais resultados

2.1 Breve caracterização do universo das empresas inquiridas

2.2 Exportação intra-UE

2.3 Exportação extra-UE

2.4 Barreiras à exportação em Portugal

2.5 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) intra-UE

2.6 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) extra-UE

2.7 Barreiras ao IDPE em Portugal

03. Key Takeaways

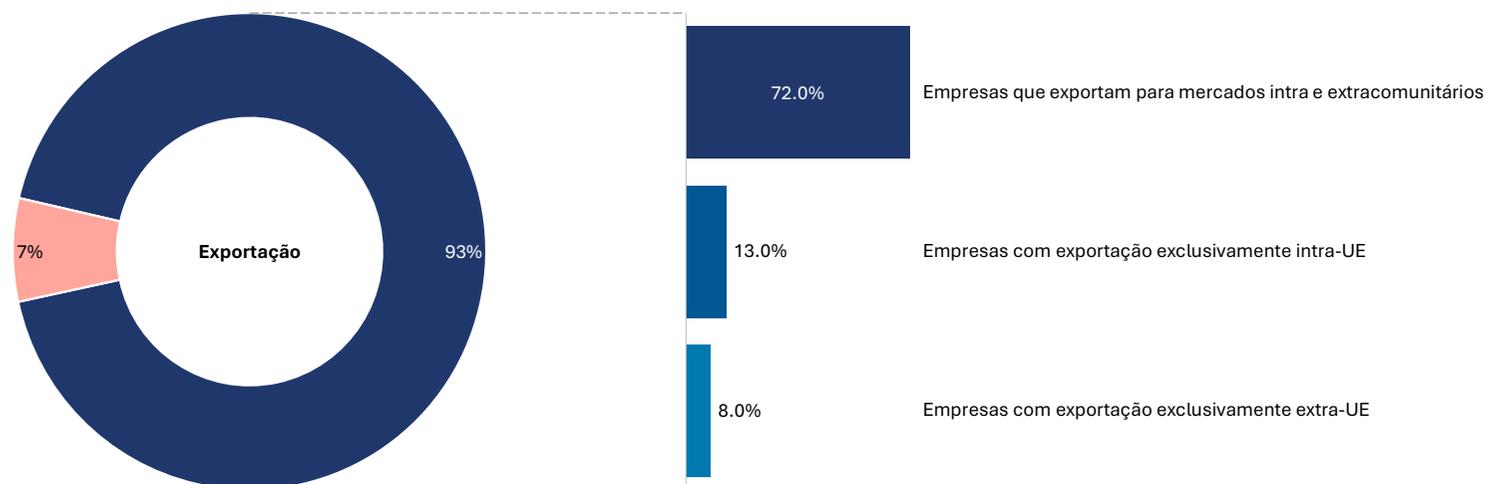


2.2 Exportação intra-UE

Não obstante a atividade exportadora constituir uma prática generalizada entre a maioria das empresas (93%), aquelas que efetivamente se dedicam à exportação tendem a privilegiar uma estratégia diversificada, orientando as suas operações comerciais tanto para mercados intra como extracomunitários. Esta abordagem estratégica evidencia uma procura deliberada de mitigação de riscos através da diversificação geográfica dos mercados de destino

Distribuição das empresas, por mercado-destino de exportação (%)

■ Empresas exportadoras ■ Empresas não exportadoras



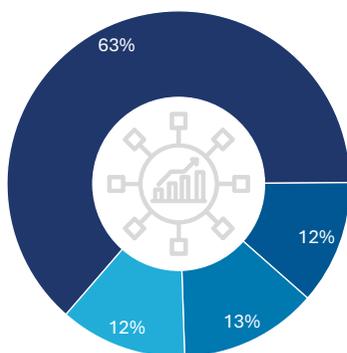
- ▶ Conforme anteriormente observado, **a esmagadora maioria das empresas analisadas (93%) desenvolve atividade exportadora**. Apenas uma reduzida percentagem (7%) das organizações empresariais consideradas no universo em análise não se dedica à atividade de exportação.
- ▶ **Estratégia de diversificação geográfica: a generalidade das empresas exportadoras (72%) adota uma estratégia de diversificação geográfica, direcionando as suas operações comerciais simultaneamente para mercados situados no espaço da União Europeia (intra-UE) e para mercados localizados fora do perímetro comunitário (extra-UE)**. Esta abordagem estratégica revela que tais organizações não estabelecem uma dependência exclusiva relativamente a uma única tipologia de mercado.
- ▶ **Especialização no mercado intra-UE:** uma percentagem consideravelmente inferior (13,0%) das empresas exportadoras concentra exclusivamente a sua atividade comercial nos mercados integrados no espaço da União Europeia.
- ▶ **Especialização no mercado extra-UE:** a percentagem mais reduzida de empresas exportadoras (8,0%) manifesta uma orientação exclusiva para os mercados situados fora do perímetro da União Europeia.

2.2 Exportação intra-UE

As empresas exportadoras para mercados intracomunitários demonstram uma tendência inequívoca para a diversificação dos respetivos mercados de atuação, sendo que uma proporção considerável destas entidades comerciais desenvolve as suas atividades em quatro ou mais países. Simultaneamente, observa-se que Espanha, França e Alemanha emergem como os destinos comerciais de eleição, constituindo-se como os mercados preferenciais intra-UE

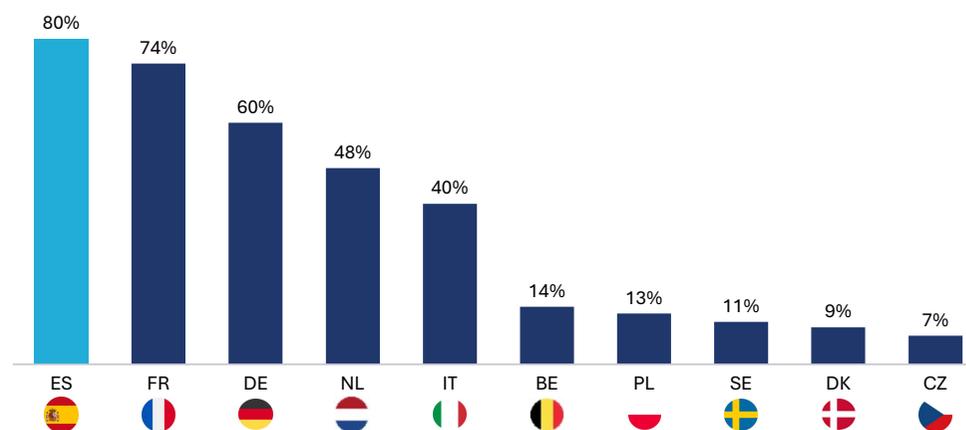
Número de mercados de exportação intra-UE (%)

- Empresas que exportam para 4 ou mais mercados
- Empresas que exportam para 2 mercados
- Empresas que exportam apenas para 1 mercado
- Empresas que exportam para 3 mercados



- ▶ A análise revela que a maioria das empresas (63%) desenvolve atividades de exportação em quatro ou mais mercados no seio da União Europeia.
- ▶ Em contrapartida, observa-se que uma proporção considerável (37% do total) concentra as suas operações de exportação num número mais restrito de mercados, distribuindo-se da seguinte forma: 13% das empresas operam em três mercados distintos; 12% das empresas desenvolvem atividades em dois mercados e 12% limitam-se a um único mercado de exportação.
- ▶ A análise hierárquica dos destinos de exportação permite identificar um padrão claramente definido:
 - ▶ **Espanha constitui, inquestionavelmente, o principal mercado de exportação intra-UE**, sendo o destino escolhido por 80% das empresas analisadas;
 - ▶ **França e Alemanha** posicionam-se igualmente como mercados de exportação de relevância significativa, representando destinos para 74% e 60% das empresas, respetivamente;
 - ▶ Os **Países Baixos e Itália** completam o quinteto dos mercados mais procurados, sendo selecionados por 48% e 40% das empresas, respetivamente;

Top 10 mercados de exportação intra-UE (%)



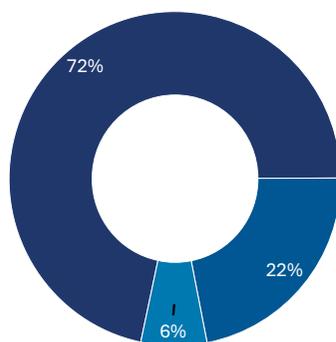
- ▶ Os mercados de **Bélgica, Polónia e Suécia** apresentam uma representatividade moderada, situando-se entre os 11% e os 14% das empresas exportadoras;
- ▶ Finalmente, **Dinamarca e Chéquia** registam as menores percentagens entre os dez principais mercados, com 9% e 7% de representação, respetivamente.
- ▶ A evidência sugere que **as empresas envolvidas em atividades de exportação no espaço da União Europeia adotam, predominantemente, uma estratégia de diversificação de mercados, verificando-se que uma percentagem substancial opera em quatro ou mais países**. Todavia, identifica-se um segmento relevante de empresas que privilegia uma abordagem de concentração num número mais reduzido de mercados.
- ▶ O posicionamento de Espanha como destino de exportação predominante, seguido de França e Alemanha, poderá ser indicativo da existência de vínculos comerciais consolidados ou da influência de fatores de proximidade geográfica e afinidade económica com estes países.

2.2 Exportação intra-UE

Conquanto a generalidade das empresas que desenvolvem a sua atividade no domínio das exportações intracomunitárias não se depara com obstáculos substanciais (72%), França e Espanha distinguem-se enquanto mercados nos quais as organizações empresariais mais frequentemente enfrentam adversidades de natureza comercial na sua atividade exportadora intra-UE

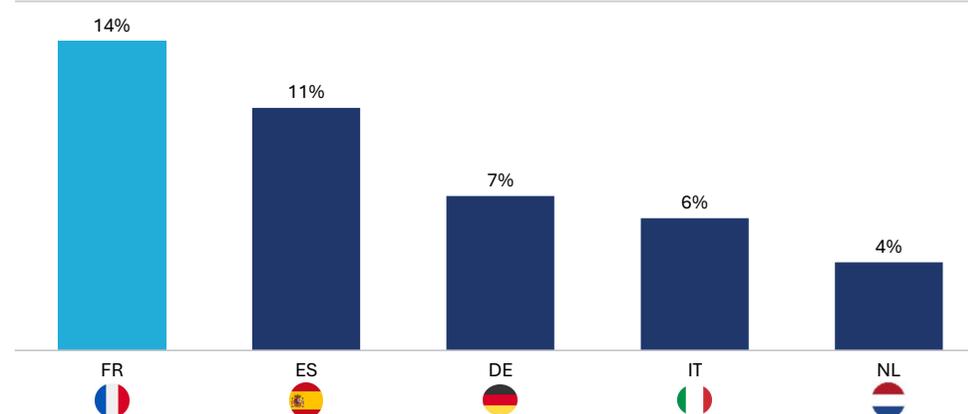
Número de mercados de exportação intra-UE nos quais as empresas enfrentaram barreiras (%)

■ Nenhum mercado ■ 1 a 3 mercados ■ 4 ou mais mercados



- ▶ Os dados recolhidos revelam que a maioria das empresas inquiridas (72%) não se deparou com quaisquer obstáculos nos mercados de destino intracomunitários. Esta constatação reveste-se de particular relevância, na medida em que **evidencia o funcionamento relativamente eficaz do mercado interno da União Europeia para a generalidade das organizações empresariais.**
- ▶ Paralelamente, observa-se que uma parcela substancial das empresas (22%) experienciou dificuldades em um a três mercados distintos, o que sugere que, não obstante não constituir a tendência predominante, subsistem ainda determinadas organizações que se confrontam com barreiras em mercados específicos da União Europeia.
- ▶ Por último, importa salientar que apenas uma minoria das empresas analisadas (6%) enfrentou barreiras em quatro ou mais mercados, o que demonstra inequivocamente que a ocorrência de múltiplos obstáculos em diversos mercados constitui um cenário manifestamente excecional e pouco frequente no contexto intra-UE.

Top 5 mercados de exportação intra-UE nos quais as empresas enfrentaram barreiras (%)



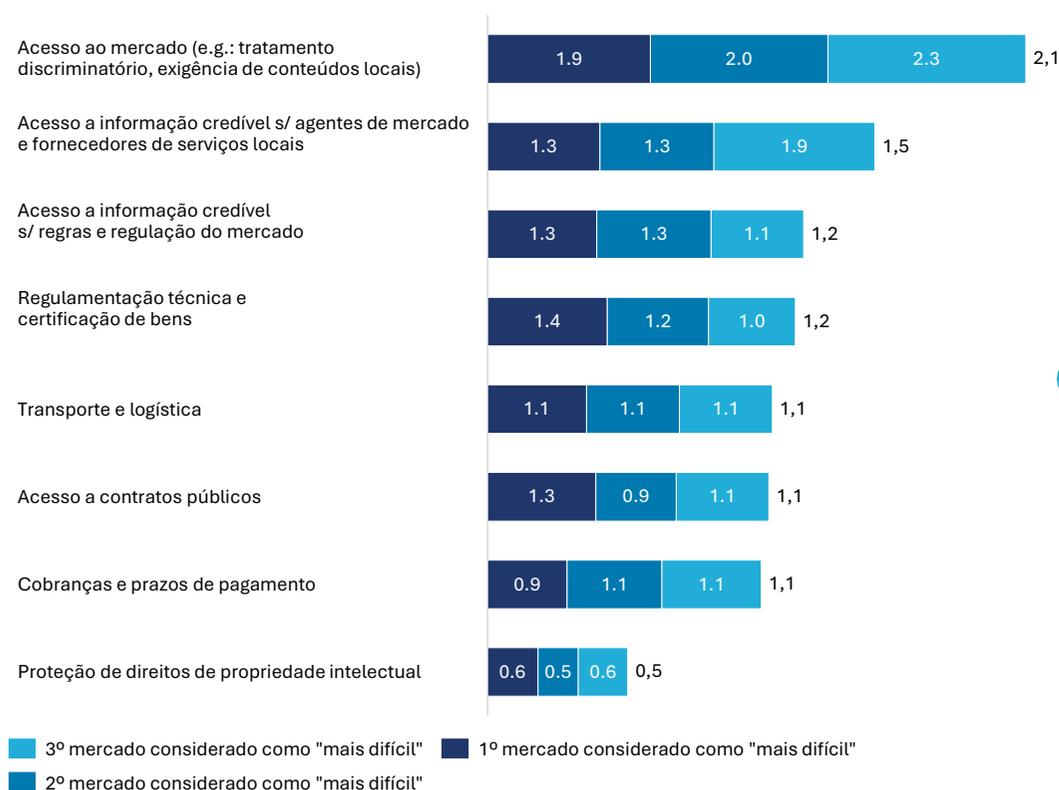
- ▶ **França configura-se como o mercado onde as empresas portuguesas enfrentam o maior número de impedimentos comerciais**, representando 14% do total de menções registadas. Esta circunstância sugere a existência de barreiras comerciais específicas ou de maior frequência neste território, o que poderá constituir um desafio significativo para os operadores económicos nacionais.
- ▶ **Espanha surge como o segundo território mais problemático**, com 11% das referências documentadas, o que evidencia tratar-se igualmente de um mercado onde as empresas nacionais frequentemente se deparam com obstáculos de natureza comercial.
- ▶ **Alemanha e Itália apresentam um nível equiparável de barreiras, registando uma percentagem idêntica de 7% e 6%, respetivamente**, circunstância que sugere um grau semelhante de desafios para as empresas que procedem à exportação para estes Estados-membros da União Europeia.
- ▶ Os Países Baixos constitui o quinto mercado com maior número de menções registadas, contudo, com uma percentagem consideravelmente inferior (4%), o que indica que, no seio do grupo dos cinco mercados mais referenciados, este território apresenta o menor número de obstáculos comerciais para as empresas portuguesas.

2.2 Exportação intra-UE

Os obstáculos inerentes à exportação no âmbito intra-UE encontram-se intrinsecamente associados, por um lado, às condicionantes de acesso ao mercado propriamente dito - nomeadamente práticas discriminatórias e exigências de carácter local - e, por outro lado, à disponibilidade e confiabilidade da informação concernente a parceiros comerciais locais

Principais problemas/barreiras à exportação intra-UE | Média da pontuação/ importância atribuída

0 – não é problema; 1 – menos importante; 2 – importante; 3 – mais importante



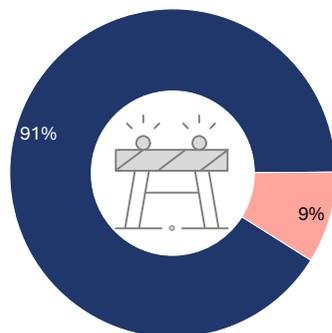
- ▶ **O acesso ao mercado constitui a principal barreira à exportação intracomunitária**, sendo sistematicamente classificado como a problemática mais significativa, registando as pontuações médias mais elevadas em todos os mercados analisados (1.º, 2.º e 3.º classificados como "mais difíceis").
- ▶ **As questões relacionadas com o acesso à informação revelam-se de significativa relevância no contexto analisado.** Com efeito, os obstáculos relacionados com acesso a informação de carácter local e de natureza regulamentar constituem barreiras substanciais, apresentando pontuações que oscilam entre 1,1 e 1,9 pontos. Esta circunstância sugere inequivocamente que a ausência de transparência, bem como as dificuldades inerentes à obtenção de dados fidedignos relativos às regulamentações vigentes e aos parceiros comerciais locais, configuram entraves sistémicos e transversais de considerável magnitude.
- ▶ **A regulamentação técnica e certificação de bens constitui um obstáculo de natureza decrescente:** não obstante o primeiro mercado considerado "mais difícil" apresentar uma pontuação de 1,4, verifica-se uma diminuição progressiva das pontuações para 1,2 e 1,0 no segundo e terceiro mercados, respetivamente.
- ▶ **O transporte e a logística não se configura como impedimento significativo**, apresentando pontuações reduzidas e consistentes, indicando que não é percecionada como uma barreira relevante para a exportação intra-UE.
- ▶ **As barreiras consideradas menos problemáticas relacionam-se com a propriedade intelectual e os pagamentos**, registando as pontuações mais reduzidas em todos os mercados. Esta evidência sugere que, no contexto intracomunitário, estes aspetos são percecionados como menos problemáticos pelos exportadores nacionais.
- ▶ **A importância das barreiras varia em função do mercado específico.** A perceção das dificuldades não se apresenta de forma uniforme. A título exemplificativo, a "Regulamentação técnica e certificação de bens" e o "Acesso a contratos públicos" são considerados ligeiramente mais problemáticos no 1.º e 2.º mercados mais difíceis do que no 3.º. Não obstante, o acesso ao mercado permanece invariavelmente como a principal problemática identificada.

2.2 Exportação intra-UE

Não obstante a generalidade das empresas não se confrontar com barreiras significativas na exportação para os mercados intracomunitários (91%), verifica-se que uma percentagem minoritária, ainda que relevante, de organizações empresariais se vê impedida de desenvolver atividades exportadoras em virtude da existência destes obstáculos. A Alemanha, Itália e Espanha constituem os mercados onde se regista a maior concentração destas barreiras comerciais

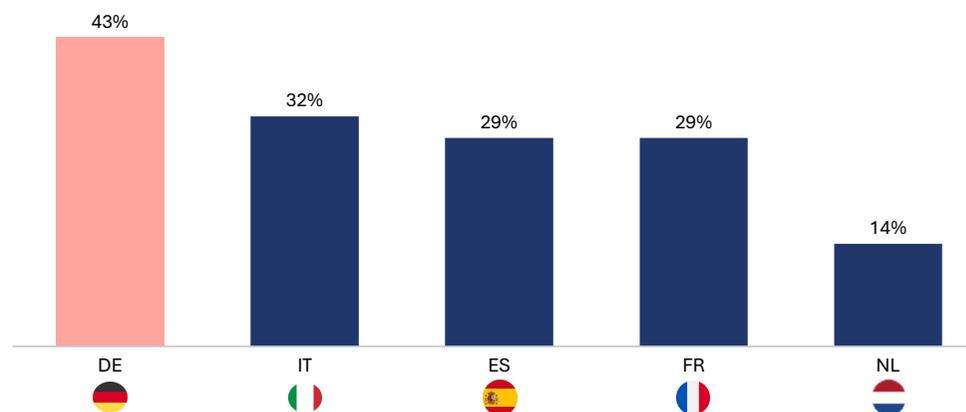
Impacto das barreiras na exportação das empresas em mercados intra-UE (%)

- A empresa não enfrentou barreiras na exportação para mercados intra-UE
- A empresa não exportou para mercados intra-UE devido à existência de barreiras



- ▶ **A grande maioria das empresas inquiridas não se deparou com obstáculos na sua atividade exportadora para mercados intra-UE:** 91% das empresas declaram não ter encontrado quaisquer barreiras no processo de exportação.
- ▶ Uma reduzida percentagem de empresas foi impossibilitada de exportar devido à existência de barreiras. **Apenas 9% das empresas indicam que não lograram exportar para mercados intra-UE em consequência da presença de obstáculos.**
- ▶ **A Alemanha constitui o mercado intracomunitário onde o maior número de empresas se deparou com obstáculos comerciais que impediram o desenvolvimento das suas atividades exportadoras,** representando 43% do total das empresas inquiridas.

Top 5 mercados intra-UE cujas barreiras impediram a atividade exportadora das empresas (%)



- ▶ **Itália ocupa a segunda posição no que concerne às dificuldades comerciais enfrentadas,** registando-se que 32% das empresas reportaram a existência de barreiras que obstaram às suas exportações para este Estado-membro.
- ▶ **Espanha e França surgem como o quarto e quinto mercado mais problemático em termos de obstáculos comerciais,** verificando-se que 29% das empresas enfrentaram impedimentos significativos nas suas operações exportadoras.
- ▶ **Os Países Baixos figura como o quinto mercado** com maior incidência de barreiras comerciais, afetando 14% das empresas analisadas.

2.2 Exportação intra-UE

As barreiras à exportação intracomunitária apresentam características heterogéneas, manifestando variações substanciais entre Estados-Membros. No que concerne às principais limitações identificadas, verifica-se que o acesso ao mercado constitui o obstáculo de maior relevância de uma perspetiva geral, sendo a Alemanha o mercado que apresenta mais entraves à exportação intra-UE

Principais mercados intra-UE para os quais a empresa não exportou porque enfrentou problemas/barreiras à exportação | Média da pontuação/ importância atribuída

0 – não é problema; 1 – menos importante; 2 – importante; 3 – mais importante

Barreiras à exportação	Alemanha	Itália	Espanha	França	Países Baixos
Acesso ao Mercado (e.g.: tratamento discriminatório, exigência de conteúdos locais)	2,1	1,7	1,9	1,5	2,1
Transporte e Logística	1,6	2,0	0,4	1,4	0,7
Cobranças e prazos de pagamento	1,0	1,0	0,9	0,6	0,9
Acesso a informação credível s/ regras e regulação do mercado	1,4	1,3	1,1	1,1	1,3
Regulamentação técnica e certificação de bens	1,2	1,1	1,0	1,3	1,1
Acesso a contratos públicos	0,6	0,7	1,4	0,8	0,0
Proteção de direitos de propriedade intelectual	0,4	0,2	0,6	0,5	0,3
Acesso a informação credível s/ agentes de mercado e fornecedores de serviços locais	1,7	1,2	1,1	1,1	2,1

- ▶ **O acesso ao mercado constitui o obstáculo mais significativo em todos os mercados em apreço à exceção de Itália, com particular gravidade para a Alemanha e Países Baixos**, ambos registando uma média de 2,1 pontos. Esta classificação indica que as empresas portuguesas exportadoras para estes Estados-membros enfrentam desafios substanciais relacionados com práticas discriminatórias ou com a imposição de requisitos de conteúdo local aquando da exportação para o mercado intracomunitário.
- ▶ **Os constrangimentos relacionados com o transporte e a logística manifestam-se de forma particularmente acentuada em Itália**, que regista uma pontuação de 2,0 pontos.
- ▶ **A cobrança e prazos de pagamento apresenta classificações relativamente reduzidas em todos os Estados-membros analisados**, sugestivo que tal obstáculo não constitui uma problemática grave para a generalidade das empresas.

- ▶ **O acesso a informação credível sobre regras e regulamentação do mercado assume maior relevância na Alemanha**, seguida de perto por Itália e Países Baixos.
- ▶ Relativamente ao **acesso a contratos públicos, Espanha constitui o Estado-membro onde esta barreira assume maior proeminência**, ao passo que para os Países Baixos tal obstáculo não parece representar qualquer dificuldade.
- ▶ A proteção de direitos de propriedade intelectual apresenta pontuações relativamente reduzidas em todos os Estados-membros.
- ▶ O acesso e informação credível sobre agentes de mercado e fornecedores de serviços locais revela-se particularmente relevante para os Países Baixos e Alemanha.

01. Enquadramento

02. Principais resultados

2.1 Breve caracterização do universo das empresas inquiridas

2.2 Exportação intra-UE

2.3 Exportação extra-UE

2.4 Barreiras à exportação em Portugal

2.5 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) intra-UE

2.6 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) extra-UE

2.7 Barreiras ao IDPE em Portugal

03. Key Takeaways

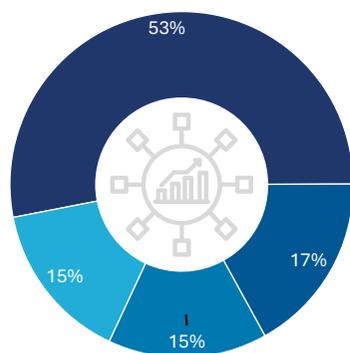


2.3 Exportação extra-UE

A maioria das empresas inquiridas (53%) direciona as suas exportações para uma diversidade considerável de mercados extracomunitários (quatro ou mais mercados), destacando-se o Reino Unido, os EUA e Angola como os mercados-destino de exportação preferenciais

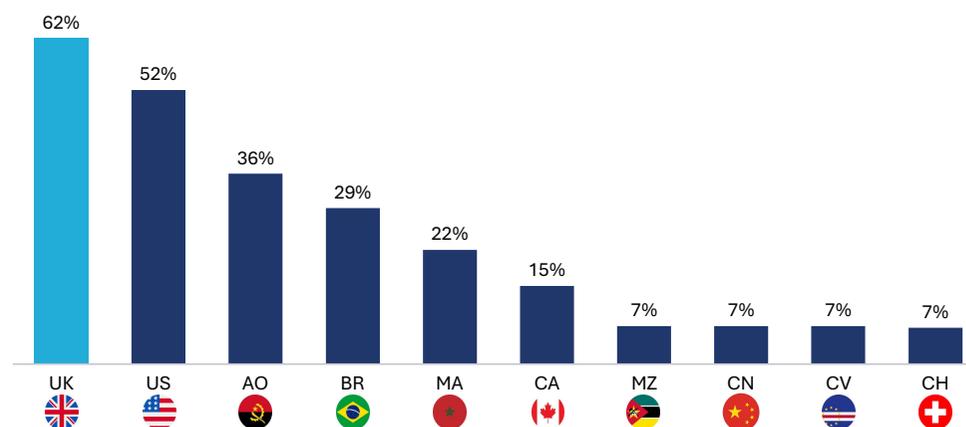
Número de mercados de exportação extra-UE (%)

- Empresas que exportam para 4 ou mais mercados
- Empresas que exportam para 2 mercados
- Empresas que exportam apenas para 1 mercado
- Empresas que exportam para 3 mercados



- ▶ **Empresas com diversificação internacional consolidada:** a parcela mais substancial do tecido empresarial, correspondente a 53% do universo analisado, é constituída por empresas que desenvolvem atividades de exportação em quatro ou mais mercados extracomunitários. Este indicador sugere que as organizações com maior experiência e maturidade internacional tendem a adotar estratégias de diversificação geográfica mais abrangentes, procurando assim mitigar riscos e maximizar oportunidades de negócio.
- ▶ **Empresas em fase inicial de internacionalização:** uma proporção considerável das empresas, representando 32% do total (15% exportando para um mercado e 17% para dois mercados), concentra as suas atividades de exportação num número restrito de destinos extra-UE. Esta configuração pode indicar que estas organizações se encontram em estádios preliminares do processo de internacionalização ou adotam uma abordagem estratégica mais focada e especializada.

Top 10 mercados de exportação extra-UE (%)



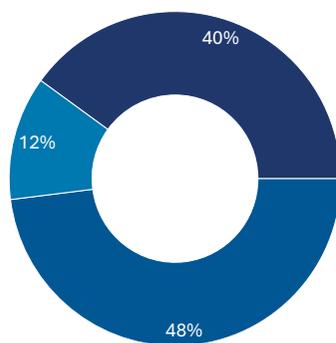
- ▶ **O Reino Unido emerge como o destino de exportação extra-UE de maior relevância, representando 62% das preferências empresariais.** Esta posição de destaque poderá estar relacionada com o processo do Brexit, que resultou na reclassificação deste mercado como extracomunitário, mantendo, contudo, a sua importância histórica nas relações comerciais estabelecidas.
- ▶ **Diversificação geográfica estratégica:** a composição do conjunto dos dez principais destinos revela uma estratégia de diversificação geográfica abrangente, incluindo mercados de diferentes continentes. A presença de países como Canadá, Moçambique, China, Cabo Verde e Suíça demonstra a capacidade das empresas nacionais para estabelecer relações comerciais em contextos geográficos e culturais diversos.

2.3 Exportação extra-UE

Conquanto a generalidade das empresas (60%) se depare com obstáculos comerciais, constata-se uma manifesta concentração destes impedimentos em mercados específicos, constituindo o Reino Unido e os EUA os dois principais responsáveis por uma parcela considerável dos entraves com que se confrontam as organizações empresariais no âmbito da sua atividade exportadora destinada aos mercados extracomunitários

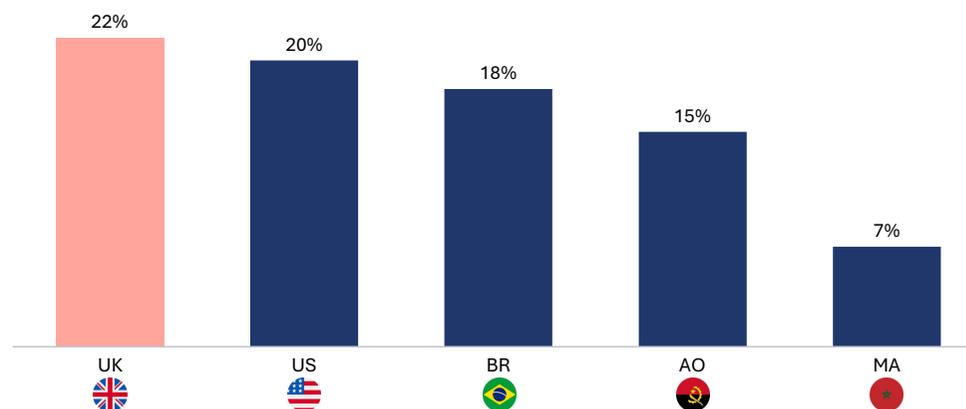
Número de mercados de exportação extra-UE nos quais as empresas enfrentaram barreiras (%)

■ Nenhum mercado ■ 1 a 3 mercados ■ 4 ou mais mercados



- ▶ **A generalidade das empresas que desenvolvem atividades de exportação extra-UE, confronta-se com obstáculos de natureza diversa (60%).**
- ▶ **A preponderância das empresas depara-se com barreiras comerciais num número circunscrito de mercados.** Aproximadamente metade das organizações (48%) identificou obstáculos em um a três mercados, o que sugere uma concentração destes impedimentos em determinados destinos de exportação específicos.
- ▶ Uma parcela minoritária, ainda que significativa, de empresas confronta-se com barreiras em múltiplos mercados: 12% das organizações relataram ter encontrado impedimentos em quatro ou mais mercados, indicando que, para um segmento particular de exportadores, as barreiras constituem uma problemática de carácter mais abrangente e sistémico.
- ▶ **O Reino Unido constitui o principal mercado extra-UE onde as empresas se deparam com impedimentos comerciais.** Com 22% das organizações a reportar a existência de barreiras, o Reino Unido distingue-se como o território com o maior número de obstáculos para os exportadores europeus.

Top 5 mercados de exportação extra-UE nos quais as empresas enfrentaram barreiras (%)



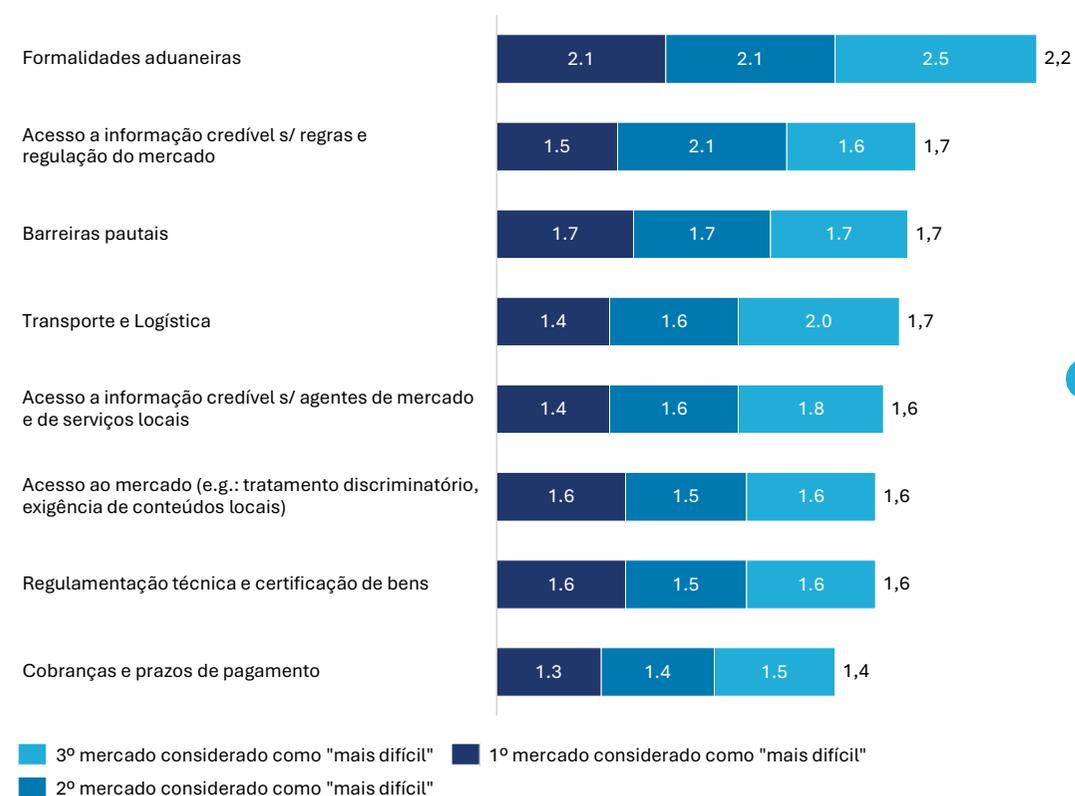
- ▶ **Os EUA e Brasil posicionam-se como os mercados subsequentemente mais desafiadores.** Os Estados Unidos, com 20%, e Brasil, com 18%, ocupam respetivamente a segunda e terceira posições na hierarquia dos mercados com maior incidência de barreiras. Esta realidade demonstra que os impedimentos comerciais não se circunscrevem exclusivamente a países em vias de desenvolvimento, estendendo-se igualmente a economias desenvolvidas e avançadas.
- ▶ **Angola e Marrocos representam, de igual modo, desafios consideráveis para o comércio internacional.** Com 15% e 7% das empresas a reportar a existência de barreiras, respetivamente, estes países completam o elenco dos cinco principais mercados onde as organizações empresariais enfrentam os maiores obstáculos comerciais.
- ▶ A questão das barreiras comerciais não se limita a mercados de dimensão reduzida ou em processo de desenvolvimento; mercados de grande dimensão e economicamente desenvolvidos, tais como o Reino Unido e os EUA, figuram no topo da hierarquia. Esta circunstância sugere que os impedimentos podem apresentar natureza diversificada, abrangendo desde tarifas aduaneiras e regulamentações complexas até questões de ordem sanitária e de certificação técnica.

2.3 Exportação extra-UE

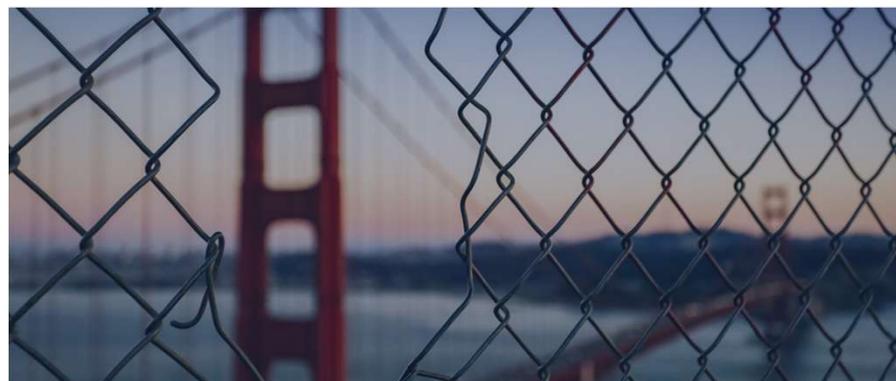
Os entraves burocráticos, particularmente as formalidades aduaneiras, constitui o principal obstáculo enfrentado pelos exportadores nacionais. Inversamente, as questões relacionadas com cobrança e prazos de pagamento são percecionadas como menos críticas no contexto das exportações extra-UE

Principais problemas/barreiras à exportação extra-UE | Média da pontuação/ importância atribuída

0 – não é problema; 1 – menos importante; 2 – importante; 3 – mais importante



- ▶ **As formalidades aduaneiras constituem o principal impedimento às exportações destinadas a mercados extracomunitários.** Esta categoria regista a pontuação média mais elevada (2,2 valores), evidenciando que os operadores económicos a identificam como a dificuldade mais substancial.
- ▶ O acesso a informação credível sobre regras e regulamentação de mercado, as barreiras pautais e os constrangimentos relacionados com transporte e logística apresentam uma pontuação média de 1,7, sendo reconhecidos como desafios substanciais na exportação extra-UE.
- ▶ **O acesso a informação e a regulamentação são percecionados como desafios de natureza consistente.** O acesso a informação local credível, o acesso ao mercado e a regulamentação técnica e certificação de bens mantêm pontuações médias equivalentes (1,6 valores) e classificações similares por mercado, sugerindo tratar-se de desafios de carácter estrutural, independentemente do grau de dificuldade do mercado de destino.
- ▶ **As questões relacionadas com cobranças e prazos de pagamento configuram as barreiras de menor expressão.** Esta categoria regista a pontuação média mais reduzida (1,4 valores), indicando que os exportadores a classificam como a problemática menos preponderante relativamente às restantes identificadas.

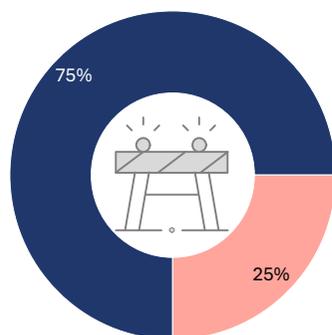


2.3 Exportação extra-UE

Não obstante a maioria das empresas não se deparar com obstáculos significativos para exportar para mercados extra-UE (75%), para o segmento que enfrenta dificuldades comerciais, a presença de barreiras constitui uma realidade operacional de considerável magnitude. O Brasil emerge inequivocamente como o país onde as empresas mais frequentemente se confrontam com barreiras que as impossibilitam de desenvolver atividades de exportação, sendo subseqüentemente seguido pelos EUA e Reino Unido

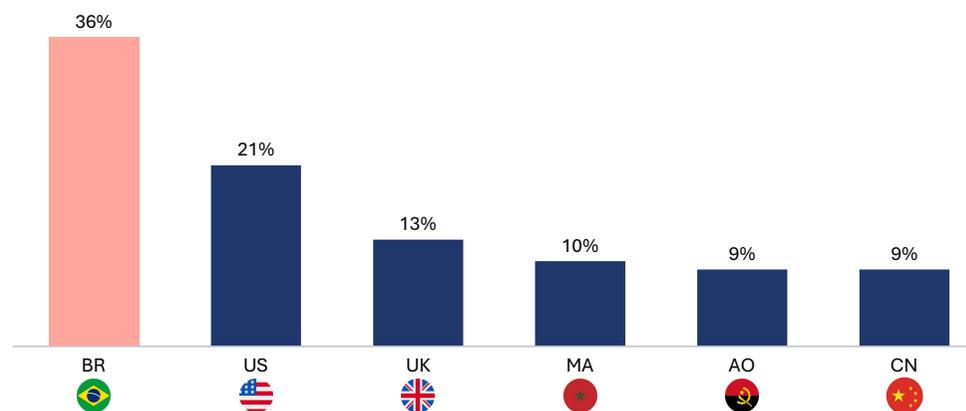
Impacto das barreiras na exportação das empresas em mercados extra-UE (%)

- A empresa não enfrentou barreiras na exportação para mercados extra-UE
- A empresa não exportou para mercados extra-UE devido à existência de barreiras



- ▶ **A maioria das organizações empresariais não se deparou com obstáculos comerciais significativos:** efetivamente, 75% das empresas que desenvolvem atividades de exportação para mercados situados fora da União Europeia não reportaram ter experienciado quaisquer barreiras comerciais no decurso desse processo exportador.
- ▶ **Contrariamente, uma minoria considerável defrontou-se com impedimentos que inviabilizaram as suas operações de exportação:** 25% das empresas abstiveram-se de exportar para mercados extra-UE em consequência da existência de barreiras comerciais intransponíveis.
- ▶ **O Brasil representa o mercado que mais significativamente inibe a atividade exportadora das empresas nacionais,** sendo responsável por 36% da totalidade dos casos de impedimento registados.

Top 6 mercados extra-UE cujas barreiras impediram a atividade exportadora das empresas (%)



- ▶ **Os EUA e o Reino Unido configuram-se como o segundo e terceiro maiores obstáculos comerciais:** os EUA ocupam a segunda posição com 21% dos casos, sendo imediatamente seguidos pelo Reino Unido, que regista 13% das situações de impedimento.
- ▶ **Outros mercados representam igualmente barreiras comerciais substanciais: Marrocos, Angola e China constituem também mercados de relevante importância** onde as barreiras comerciais impedem efetivamente as operações de exportação, registando respetivamente 10%, 9% e 9% dos casos identificados.

2.3 Exportação extra-UE

As formalidades aduaneiras e o acesso a informação credível acerca dos agentes de mercado e fornecedores locais constituem as principais barreiras na exportação extra-UE. O Brasil configura-se como o mercado que apresenta os maiores desafios comerciais, ostentando as classificações mais elevadas numa multiplicidade de categorias relativas aos obstáculos ao comércio internacional

Principais mercados extra-UE para os quais a empresa não exportou porque enfrentou problemas/barreiras à exportação | Média da pontuação/ importância atribuída

0 – não é problema; 1 – menos importante; 2 – importante; 3 – mais importante

Barreiras à exportação	Brasil	EUA	Reino Unido	Marrocos	Angola
Barreiras pautais	2,2	1,5	2,0	1,8	1,7
Formalidades aduaneiras	2,6	2,2	2,5	1,9	1,9
Transporte e Logística	1,6	1,2	2,1	0,9	1,7
Acesso ao Mercado (e.g.: tratamento discriminatório, exigência de conteúdos locais)	2,3	2,2	1,5	1,9	1,4
Cobranças e prazos de pagamento	1,7	1,2	1,2	1,0	2,3
Acesso a informação credível s/ regras e regulação do mercado	2,1	1,5	1,8	1,8	1,6
Acesso a informação credível s/ agentes de mercado e fornecedores de serviços locais	2,2	1,6	2,3	2,3	2,1
Regulamentação técnica e certificação de bens	2,2	1,7	1,8	1,5	1,4

- ▶ **O Brasil emerge como o mercado que apresenta os maiores desafios comerciais**, registando as classificações mais elevadas em múltiplas categorias de avaliação. Este cenário posiciona o mercado brasileiro como particularmente desafiante para as empresas que procuram estabelecer relações comerciais sustentáveis.
- ▶ Os EUA distinguem-se igualmente pelas dificuldades significativas verificadas em duas áreas específicas: as formalidades aduaneiras, que obtiveram uma classificação de 2,2 pontos, e o acesso ao mercado associado ao tratamento discriminatório, também com 2,2 pontos.
- ▶ O Reino Unido manifesta desafios concentrados principalmente em duas áreas: as formalidades aduaneiras e a informação credível sobre agentes locais, com classificações de 2,5 e 2,3, respetivamente.
- ▶ **As formalidades aduaneiras constituem, consistentemente, um dos principais obstáculos em todos os mercados analisados**, apresentando classificações que oscilam entre 1,9 pontos (registados em Marrocos e Angola) e 2,6 pontos (verificados no Brasil).
- ▶ **A categoria de transporte e logística demonstra uma variação regional considerável**, revelando-se particularmente problemática no Reino Unido, com uma pontuação de 2,1, contrastando com a menor relevância observada em Marrocos, onde se regista apenas 0,9 pontos.
- ▶ **A cobrança e os prazos de pagamento emergem como um obstáculo específico em Angola**, com uma classificação de 2,3 pontos, facto que sugere a existência de questões relacionadas com o risco comercial inerente a este mercado.
- ▶ **Marrocos apresenta, globalmente, as menores barreiras comerciais identificadas**, excepcionando apenas a categoria de cobranças e prazos de pagamento. Esta situação indica uma maior facilidade de acesso e penetração comercial neste mercado.

01. Enquadramento

02. Principais resultados

2.1 Breve caracterização do universo das empresas inquiridas

2.2 Exportação intra-UE

2.3 Exportação extra-UE

2.4 Barreiras à exportação em Portugal

2.5 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) intra-UE

2.6 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) extra-UE

2.7 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE): Barreiras em Portugal

03. *Key Takeaways*

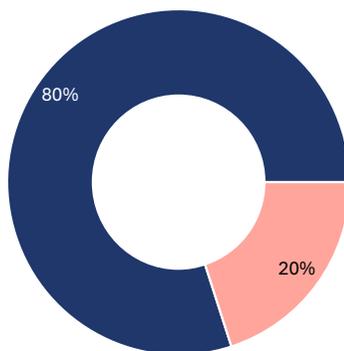


2.4 Barreiras à exportação em Portugal

Não obstante a generalidade das empresas não se deparar com obstáculos significativos no âmbito das atividades exportadoras em Portugal, verifica-se que uma percentagem considerável de empresas (20%) confronta-se efetivamente com dificuldades substantivas. Neste contexto, importa destacar que o seguro de crédito e o IRC constituem os principais entraves identificados no processo de internacionalização comercial destas entidades

Distribuição de empresas que enfrentaram, ou não, barreiras em Portugal que condicionaram diretamente a sua atividade exportadora (%)

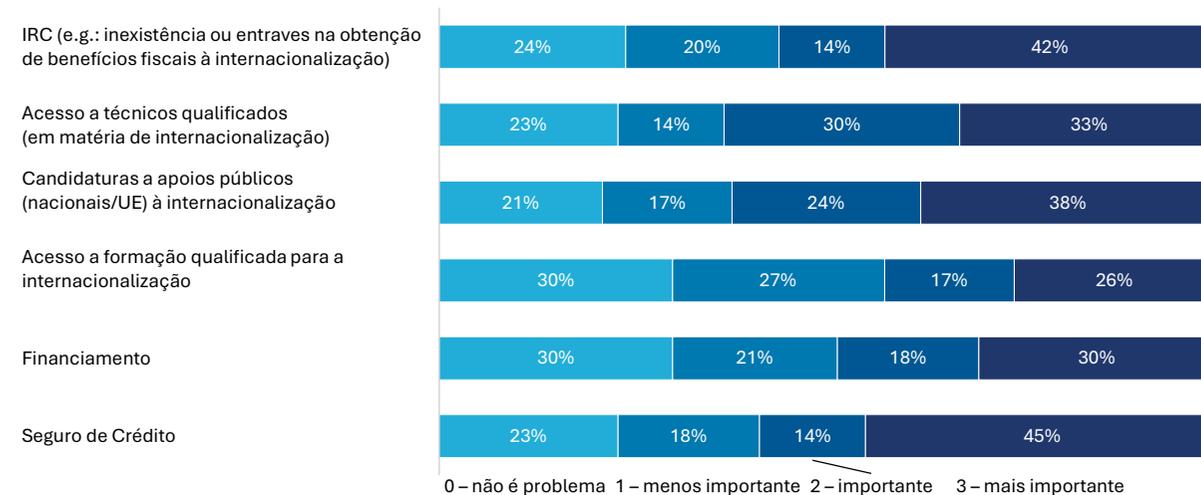
- Empresas que não enfrentaram barreiras em Portugal
- Empresas que enfrentaram barreiras em Portugal



- ▶ **A generalidade das empresas não se deparou com obstáculos em território nacional que condicionassem o desenvolvimento da sua atividade exportadora:** 80% das organizações empresariais não enfrentaram tais impedimentos, ao passo que apenas 20% se confrontaram com essas dificuldades.
- ▶ **O seguro de crédito e o IRC constituem os obstáculos de maior preponderância.** A percentagem de empresas que classificaram tanto o “seguro de crédito” quanto o “IRC” como barreira “mais importante” (nível 3) ascende a mais de 40% em ambos os casos. Tal circunstância sugere que estas representam as dificuldades de maior significado para o tecido empresarial português.

Principais problemas/barreiras enfrentadas em Portugal à exportação | % de empresas que classificaram cada barreira

0 – não é problema; 1 – menos importante; 2 – importante; 3 – mais importante



- ▶ **A escassez de técnicos qualificados, em matéria de internacionalização, revela-se como uma barreira de importância considerável:** 30% das empresas consideram-no “importante” e 33% classificam-no como “mais importante” (nível 3). A conjugação de ambas as categorias (63%) indica que esta constitui uma preocupação significativa para mais de metade das empresas inquiridas.
- ▶ De igual modo, **as candidaturas a apoios públicos configura uma barreira pertinente**, tendo esta mesma barreira sido classificada como “mais importante” para 38% das empresas e “importante” por 24%. A conjugação de ambas as categorias (62%) ascende a mais de metade do universo de empresas.
- ▶ **Tanto o acesso a formação qualificada para a internacionalização como o acesso a financiamento configuram-se, para a maioria das empresas, uma problemática de menor relevância:** 30% das empresas classificaram ambas as barreiras como “não constitui problema”, representando a maior percentagem nessa categoria, o que sugere tratar-se da barreira menos crítica entre as apresentadas.

01. Enquadramento

02. Principais resultados

2.1 Breve caracterização do universo das empresas inquiridas

2.2 Exportação intra-UE

2.3 Exportação extra-UE

2.4 Barreiras à exportação em Portugal

2.5 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) intra-UE

2.6 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) extra-UE

2.7 Barreiras ao IDPE em Portugal

03. *Key Takeaways*

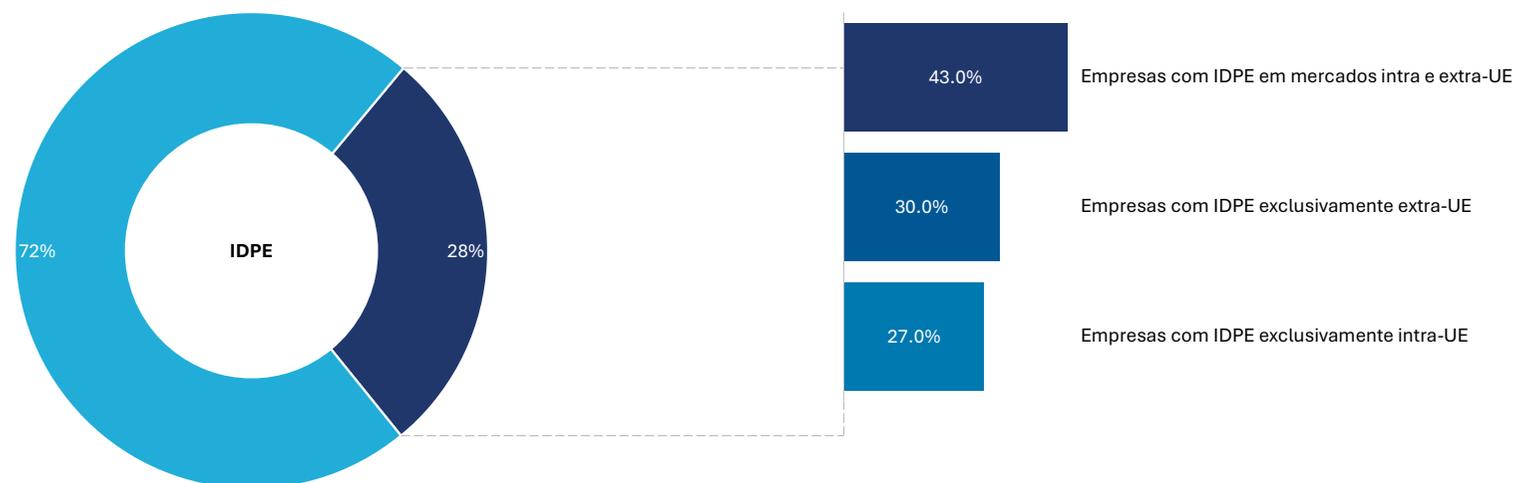


2.5 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) intra-UE

A generalidade das empresas portuguesas inquiridas (72%) não procede à realização de investimentos diretos no estrangeiro. Todavia, no que se refere às empresas que efetuam IDPE, a estratégia predominante consiste na diversificação de carteira, operando simultaneamente tanto em mercados da União Europeia como em mercados extracomunitários

Distribuição das empresas, por status de estabelecimento de IDPE (%)

- Empresas que se encontram estabelecidas em mercados estrangeiros (com IDPE)
- Empresas que não se encontram estabelecidas em mercados estrangeiros (sem IDPE)

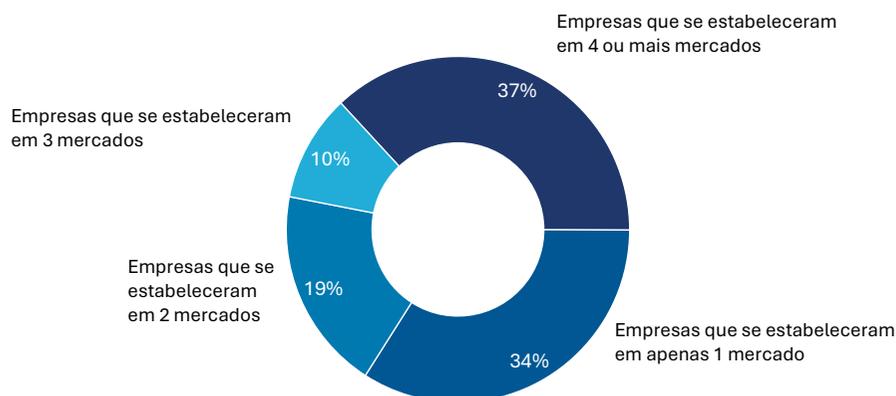


- ▶ **A esmagadora maioria das empresas portuguesas (72%) não se encontra estabelecida em mercados estrangeiros através de Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE).** Inversamente, apenas uma minoria expressiva de empresas (28%) se encontra efetivamente estabelecida em mercados estrangeiros mediante IDPE.
- ▶ **A preponderância das empresas com IDPE (43%) encontra-se estabelecida simultaneamente em mercados intra-UE (União Europeia) e em mercados extra-UE.** Uma fração substancial das empresas com IDPE (30%) encontra-se estabelecida exclusivamente em mercados externos à UE (extra-UE). A menor proporção das empresas com IDPE (27%) encontra-se estabelecida exclusivamente em mercados no seio da UE (intra-UE).
- ▶ O investimento exclusivo em mercados extra-UE revela-se mais frequente do que o investimento exclusivo em mercados intra-UE, sugerindo uma orientação estratégica pronunciada para territórios externos à União Europeia por parte das empresas detentoras de IDPE.
- ▶ Estes resultados evidenciam a relevância da internacionalização empresarial portuguesa para além das fronteiras europeias, refletindo uma abordagem estratégica de expansão global por parte do tecido empresarial nacional que opta pelo investimento direto no estrangeiro.

2.5 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) intra-UE

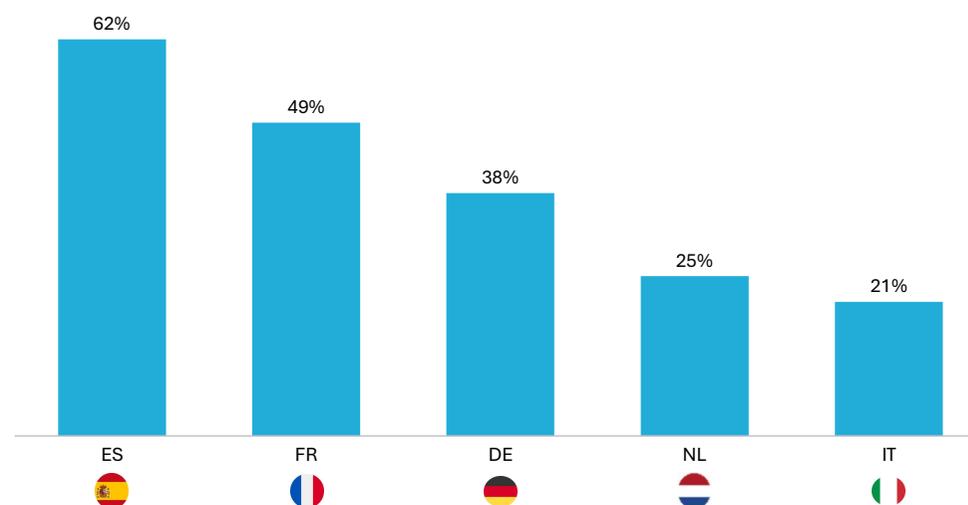
Existe uma dicotomia nas estratégias de expansão empresarial no contexto intra-UE: por um lado, 53% adota uma abordagem prudente, estabelecendo as suas operações em apenas 1 ou 2 mercados. Por outro lado, um grupo significativo de empresas (37%) demonstra uma estratégia mais ambiciosa e verdadeiramente pan-europeia, estabelecendo a sua presença em 4 ou mais mercados, sendo Espanha, França e Alemanha os top 3 mercados de estabelecimento preferenciais

Número de mercados de estabelecimento intra-UE (%)



- ▶ No universo das empresas que desenvolvem atividades de IDPE em mercados intra-UE, observa-se uma distinção particularmente relevante entre aquelas que concentram a sua presença num número reduzido de mercados e as que optam por uma estratégia de diversificação mais abrangente.
- ▶ A análise da distribuição das empresas estabelecidas no âmbito intracomunitário revela uma **concentração significativa num número limitado de mercados**. Os dados demonstram que 34% das empresas que procederam ao estabelecimento no espaço intra-UE optaram por concentrar as suas operações num único mercado, enquanto 19% estenderam a sua presença a dois mercados. Este padrão de distribuição evidencia que mais de metade das referidas empresas - precisamente 53% - mantém uma presença comercial circunscrita a, no máximo, dois mercados distintos.
- ▶ Paralelamente, **observa-se uma proporção substancial de empresas que adotaram uma estratégia de expansão mais abrangente**: 37% das empresas com estabelecimento intracomunitário encontram-se presentes em quatro ou mais mercados, o que denota que uma parcela considerável das entidades

Top 5 mercados de estabelecimento intra-UE (%)



empresariais que operam no contexto intra-UE implementou uma estratégia de diversificação geográfica de maior amplitude e robustez.

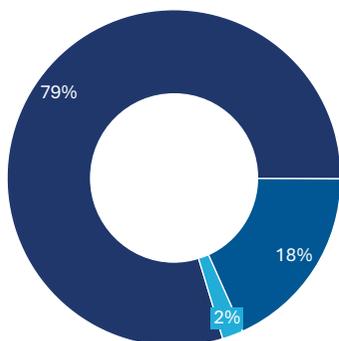
- ▶ **Espanha, França e Alemanha constituem os destinos de maior atratividade para o estabelecimento de IDPE no seio da intracomunitário**. Estes três Estados-Membros dominam inequivocamente o panorama empresarial europeu, registando percentagens de 62%, 49% e 38%, respetivamente.
- ▶ Os Países Baixos e Itália ocupam, respetivamente, a 4.^a e 5.^a posições, apresentando percentagens de 25% e 21%, respetivamente. Embora registem valores percentuais significativamente inferiores aos dos três primeiros colocados, continuam a representar mercados de relevante importância e considerável atratividade para as estratégias de expansão empresarial. Esta concentração de fluxos de investimento empresarial sugere que a dimensão do mercado e a sua relevância económica constituem os principais fatores determinantes nas decisões estratégicas de expansão empresarial.

2.5 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) intra-UE

Embora a maioria substancial das empresas (79%) não se debrante com barreiras significativas no estabelecimento de IDPE em mercados intracomunitários, os indicadores apresentados evidenciam que, quando tais obstáculos se manifestam, tendem a concentrar-se geograficamente em determinados Estados-membros específicos, destacando-se a Espanha e a França como os mercados de estabelecimento mais problemáticos

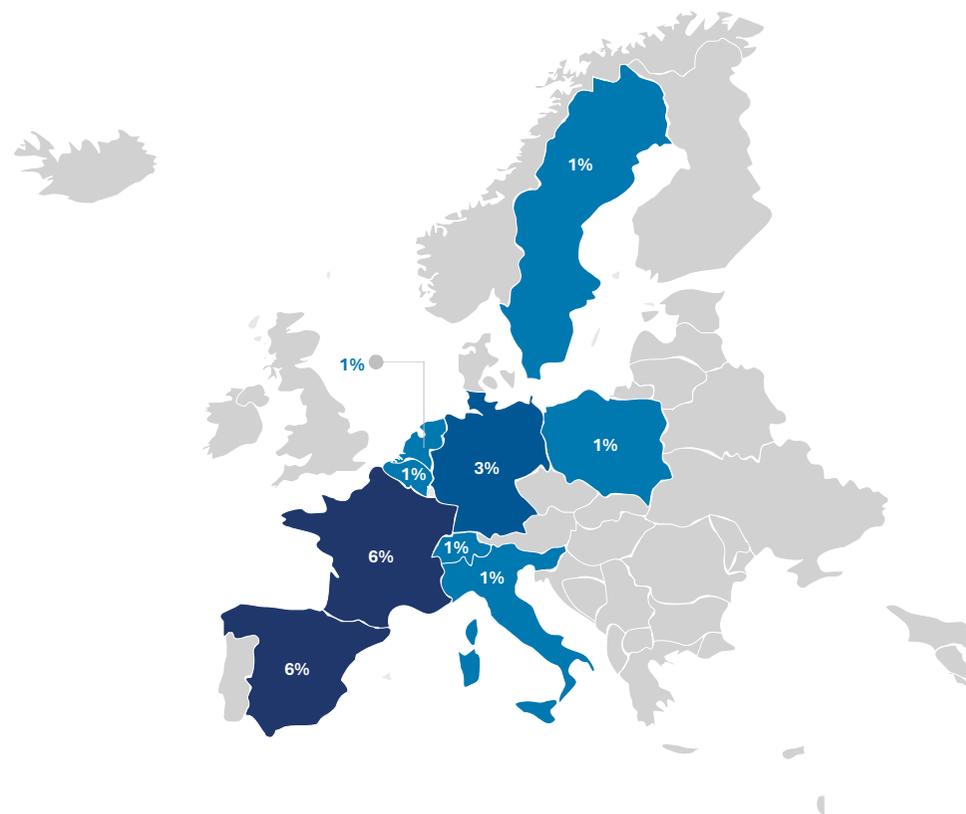
Número de mercados de estabelecimento intra-UE nos quais as empresas enfrentaram barreiras (%)

■ Nenhum mercado ■ 1 a 3 mercados ■ 4 ou mais mercados



- ▶ A esmagadora maioria das organizações empresariais, correspondente a 79% do universo analisado, não se deparou com quaisquer obstáculos no processo de estabelecimento em mercados intracomunitários. Uma minoria considerável, representando 18% do total, confrontou-se com impedimentos num intervalo de um a três mercados específicos. Exclusivamente uma percentagem residual, equivalente a 2% da amostra, experienciou barreiras em quatro ou mais mercados distintos. Estes dados sugerem inequivocamente que o estabelecimento de IDPE em mercados intracomunitários se caracteriza, de forma predominante, pela ausência de entraves significativos para a generalidade das organizações.
- ▶ Os Estados-membros onde as empresas mais frequentemente se confrontaram com obstáculos ao estabelecimento intracomunitário correspondem a Espanha e França, registando ambos uma incidência de 6% de ocorrências. A Alemanha posiciona-se subseqüentemente na hierarquia, apresentando uma taxa de 3%. A generalidade dos restantes países enumerados (Suécia, Países Baixos, Bélgica, Suíça, Itália e Polónia) evidencia percentagens de impedimentos consideravelmente reduzidas, limitando-se a apenas 1%. Esta distribuição demonstra que, não obstante as barreiras não constituírem uma problemática generalizada, subsistem determinados “pontos críticos” específicos, nomeadamente Espanha e França, onde as empresas se mostram mais suscetíveis de as enfrentar.

Mercados de estabelecimento intra-UE nos quais as empresas enfrentaram barreiras (%)



2.5 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) intra-UE

Constatam-se diferenças substanciais e inequívocas entre os diversos mercados intra-UE no que se refere ao estabelecimento de IDPE. O processo de abertura para estabelecimento constitui, indubitavelmente, o obstáculo mais significativo e abrangente que se verifica transversalmente em todos os mercados. Importa destacar que França e Espanha constituem os mercados que apresentam maiores constrangimentos no estabelecimento de IDPE intracomunitário

Principais mercados intra-UE nos quais as empresas não se estabeleceram devido a problemas/barreiras ao IDPE | Média da pontuação/ importância atribuída

0 – não é problema; 1 – menos importante; 2 – importante; 3 – mais importante

Barreiras ao estabelecimento do IDPE intra-UE	Espanha	França	Alemanha	Itália	Países Baixos
Abertura de estabelecimento/filial (dificuldade na identificação dos procedimentos administrativos necessários, ou por serem os procedimentos numerosos, complexos ou demorados)	3,0	3,0	2,0	2,0	1,0
Transporte e Logística	1,4	2,4	1,0	2,0	0,0
Regulamentação técnica e certificação de bens	1,4	2,0	1,7	2,0	0,7
Acesso a informação credível s/ agentes de mercado e fornecedores de serviços locais	1,8	2,0	1,3	1,3	0,7
Acesso a informação credível s/ regras e regulação do mercado	2,0	2,0	1,0	1,3	0,7

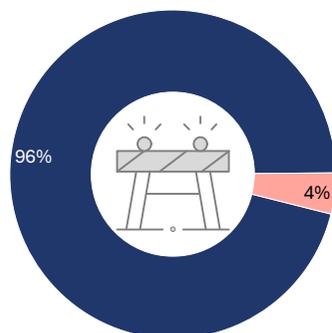
- ▶ A "abertura de estabelecimento/filial" constitui o obstáculo mais significativo de forma generalizada. Os valores mais elevados encontram-se associados a este parâmetro, particularmente em Espanha, França e Itália, onde as pontuações médias ascendem a 3,0 e 2,0, respetivamente. Tal circunstância sugere que as complexidades de ordem burocrática e administrativa representam o principal impedimento ao IDPE nestes mercados de estabelecimento.
- ▶ O fator "transporte e logística" manifesta-se como uma barreira de relevo em determinados países, conquanto se apresente como menos problemático noutros. França e Itália exibem pontuações relativamente elevadas (2,4 e 2,0), o que indica que os custos ou a complexidade dos sistemas de transporte constituem uma problemática significativa nestes mercados. Em contraposição, na Alemanha e nos Países Baixos, a pontuação regista-se como baixa (1,0 e 0,0), sugerindo que este elemento não se configura como um impedimento significativo.
- ▶ A "regulamentação técnica e certificação de bens" afigura-se como um obstáculo de considerável relevância em França e Itália. Ambos os países apresentam uma pontuação de 2,0 neste parâmetro. Esta circunstância indica que os requisitos de natureza técnica e os processos de certificação são percecionados como uma barreira substancial para as empresas que procuram aceder a estes mercados.
- ▶ A categoria "informação" (acesso a informação credível, agentes de mercado, normas e regulamentação) representa um desafio em diversos países. Em França, o acesso a informação credível/agentes de mercado e as regras de mercado são percecionados como uma barreira considerável, registando uma pontuação de 2,0 em ambos os casos. Em Espanha, a pontuação de 2,0 no acesso a informação credível sobre regras e regulamentação do mercado revela-se igualmente digna de nota.

2.5 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) intra-UE

Não obstante a maioria das empresas (96%) em toda a UE não se confrontar com barreiras para se estabelecer noutros Estados-Membros, o impacto destas barreiras distribui-se de forma desigual. O mapeamento revela que as empresas portuguesas que tentaram o estabelecimento de IDPE em determinados países, particularmente em Espanha e França, são significativamente mais afetadas por estes obstáculos do que as de outras nações europeias

Impacto das barreiras no estabelecimento das empresas em mercados intra-UE (%)

- A empresa não enfrentou barreiras no seu estabelecimento em mercados intra-UE
- A empresa não se estabeleceu em mercados intra-UE devido à existência de barreiras



- ▶ **A grande maioria das empresas inquiridas não se deparou com obstáculos no estabelecimento de IDPE em mercados intra-UE:** 96% das empresas declaram não ter encontrado quaisquer barreiras no processo de estabelecimento.
- ▶ Uma reduzida percentagem de empresas foi impossibilitada de se estabelecer devido à existência de barreiras. **Apenas 4% das empresas indicam que não lograram estabelecer-se nos mercados intra-UE em consequência da presença de obstáculos.**
- ▶ **Espanha constitui o país mais afetado:** com 53%, Espanha detém a maior percentagem de empresas que foram impossibilitadas de se estabelecer nos mercados intra-UE devido à presença de barreiras.
- ▶ **França, Alemanha, Países Baixos e Itália apresentam igualmente percentagens consideráveis:** França regista 33%, enquanto os restantes três países apresentam 20%, respetivamente, de empresas que se confrontaram com esta problemática.
- ▶ Outros países evidenciam um impacto menos expressivo: **países como a Dinamarca e a Bélgica apresentam percentagens mais reduzidas (7%),** indicando que um número inferior de empresas nestas nações foi impedido de se estabelecer devido à existência de barreiras.

Mercados intra-UE cujas barreiras impediram o estabelecimento das empresas (%)



01. Enquadramento

02. Principais resultados

2.1 Breve caracterização do universo das empresas inquiridas

2.2 Exportação intra-UE

2.3 Exportação extra-UE

2.4 Barreiras à exportação em Portugal

2.5 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) intra-UE

2.6 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) extra-UE

2.7 Barreiras ao IDPE em Portugal

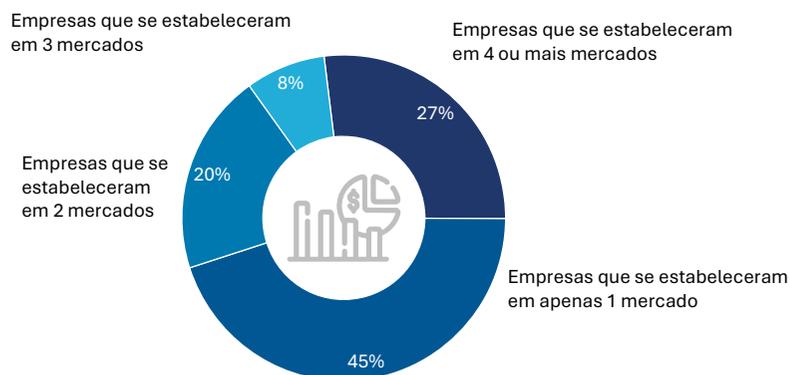
03. *Key Takeaways*



2.6 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) extra-UE

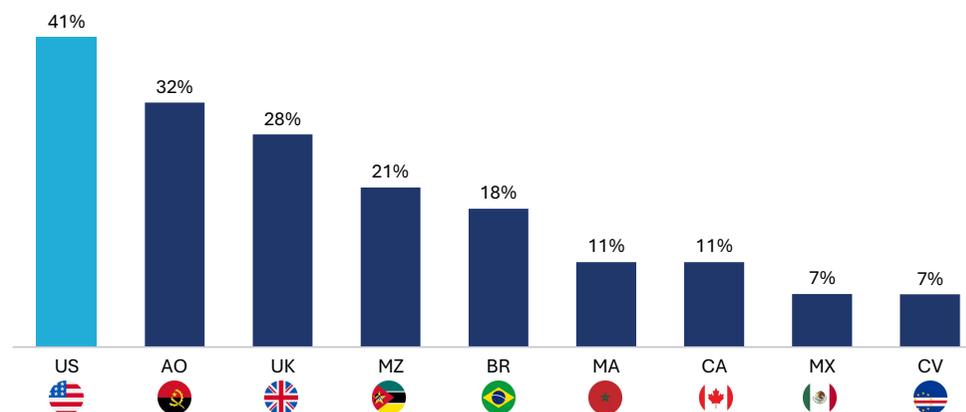
A diversificação geográfica das empresas em mercados extra-UE revela-se significativamente limitada, sendo que a maioria das organizações empresariais com IDPE fora do espaço comunitário concentra a sua presença internacional em apenas um ou dois mercados (65%). Os EUA constituem o destino predominante de estabelecimento fora do espaço da União Europeia (41%)

Número de mercados de estabelecimento extra-UE (%)



- ▶ **A esmagadora maioria das empresas analisadas** (65%, correspondente à soma de 45% e 20%) **encontra-se estabelecida em apenas um ou dois mercados extra-UE**. Esta evidência comprova uma estratégia de internacionalização que privilegia inequivocamente a concentração de recursos em destinos selecionados, em detrimento de uma abordagem de dispersão de mercados de estabelecimento.
- ▶ Meramente uma minoria de 27% das empresas mantém presença em quatro ou mais mercados extra-UE, facto que denota um nível consideravelmente reduzido de diversificação geográfica. Adicionalmente, apenas 8% das organizações empresariais se encontram estabelecidas em três mercados distintos.
- ▶ **Hegemonia dos EUA**: os EUA constituem, inequivocamente, o principal mercado de estabelecimento extra-UE, representando 41% das menções registadas.
- ▶ **Diversificação dos mercados de estabelecimento**: para além dos EUA, outros mercados, designadamente Angola, Reino Unido, Moçambique e Brasil, configuram-se igualmente como destinos significativos, ainda que apresentem percentagens consideravelmente inferiores. Esta realidade sugere uma estratégia de diversificação geográfica no que concerne aos destinos de estabelecimento empresarial.

Top 9 mercados de estabelecimento extra-UE (%)



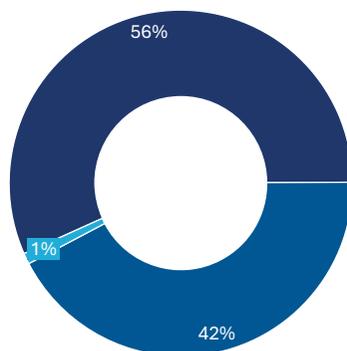
- ▶ **Manutenção da relevância do Reino Unido no contexto pós-Brexit**: o Reino Unido mantém-se como um mercado de considerável importância, registando 28% das menções. Este facto pode indicar a persistência de vínculos comerciais sólidos ou a manutenção da relevância de estabelecimentos constituídos no período anterior ao Brexit.
- ▶ **Proeminência dos mercados lusófonos e emergentes**: a representatividade de Angola (32%), Moçambique (21%) e Brasil (18%) sublinha a importância estratégica dos mercados lusófonos, fenómeno que se encontra, presumivelmente, alicerçado nos vínculos históricos, culturais e linguísticos que unem estes territórios a Portugal.
- ▶ Outros mercados de relevância estratégica: Marrocos e Canadá apresentam uma representatividade equivalente (11%), sendo seguidos pelo México, com 7%, e por Cabo Verde, com 7%. Estes mercados, embora com menor expressão percentual, constituem igualmente destinos relevantes no panorama da internacionalização empresarial portuguesa.

2.6 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) extra-UE

A maioria das empresas inquiridas (56%) declarou não ter encontrado obstáculos ou constrangimentos nos mercados extracomunitários. Todavia, quando tais dificuldades se manifestaram, Angola revelou-se como o mercado que apresenta maiores desafios no âmbito do estabelecimento empresarial fora do espaço da União Europeia

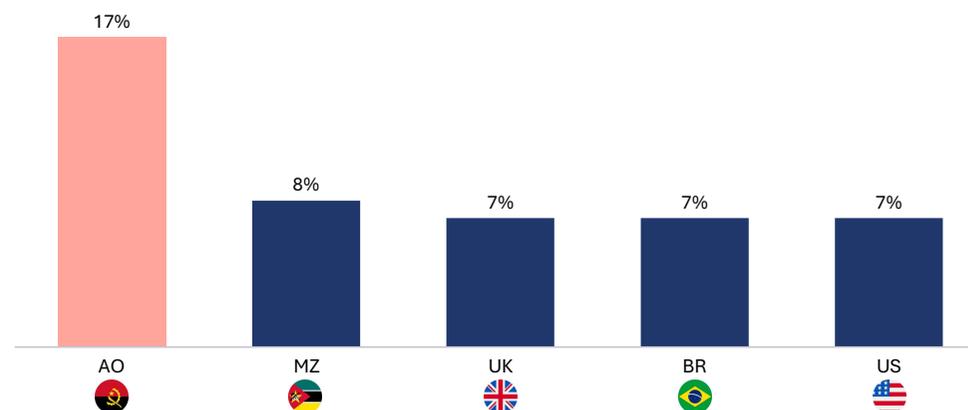
N.º de mercados de estabelecimento extra-UE nos quais as empresas enfrentaram barreiras (%)

■ Nenhum mercado ■ 1 a 3 mercados ■ 4 ou mais mercados



- ▶ **Ausência predominante de obstáculos: a esmagadora maioria das empresas analisadas (56%) não se deparou com qualquer tipo de barreira nos mercados de estabelecimento situados fora da União Europeia.** Esta constatação revela-se particularmente auspiciosa, na medida em que evidencia a existência de um contexto empresarial consideravelmente propício ao estabelecimento de IDPE extra-UE.
- ▶ **Obstáculos circunscritos a mercados específicos:** relativamente às empresas que efetivamente se confrontaram com barreiras, verifica-se que a generalidade das mesmas as encontrou num número restrito de mercados, sendo que 42% enfrentaram obstáculos em apenas um a três mercados distintos.
- ▶ Incidência excecional de múltiplas barreiras: constata-se que **apenas uma percentagem residual (1%) das empresas se viu confrontada com barreiras em quatro ou mais mercados.** Esta evidência sugere que, quando os obstáculos se manifestam, os mesmos tendem a apresentar um carácter localizado, não se verificando uma disseminação generalizada por múltiplos mercados para uma mesma entidade empresarial.
- ▶ **Angola configura-se como o mercado que apresenta os desafios mais substanciais, registando 17% das empresas inquiridas a reportarem a existência de barreiras significativas.** Esta percentagem revela-se consideravelmente superior àquela verificada nos restantes mercados analisados, representando praticamente o dobro dos valores observados.

Top 5 mercados de estabelecimento extra-UE nos quais as empresas enfrentaram barreiras (%)



Tal situação poderá refletir as complexidades inerentes e específicas do mercado angolano, nomeadamente no que concerne à regulamentação vigente, às infraestruturas existentes e aos processos burocráticos estabelecidos.

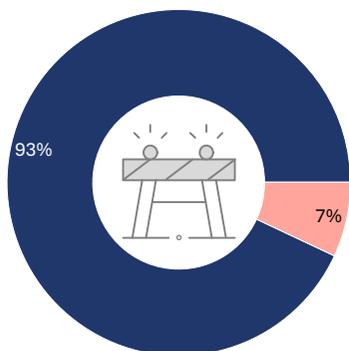
- ▶ Os restantes quatro mercados que integram o conjunto dos cinco principais apresentam percentagens notavelmente similares, situando-se no intervalo de 7% a 8%. Moçambique posiciona-se em segundo lugar com 8%, sendo subsequentemente seguido pelo Reino Unido, Brasil e Estados Unidos da América, todos registando 7%.
- ▶ A reduzida diversificação geográfica evidenciada indica a existência de um potencial considerável de crescimento no âmbito da internacionalização empresarial.
- ▶ Angola, não obstante as barreiras identificadas, mantém-se como um mercado de carácter prioritário, possivelmente em virtude dos laços históricos e linguísticos estabelecidos.
- ▶ A presença de mercados desenvolvidos, nomeadamente o Reino Unido e os EUA, no conjunto dos cinco principais, demonstra que mesmo as economias mais maduras apresentam desafios específicos e particulares para as empresas portuguesas.

2.6 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) extra-UE

Não obstante uma reduzida percentagem de empresas se veja impedida de estabelecer IDPE em mercados extracomunitários devido à existência de obstáculos (7%), verifica-se que, quando tais barreiras se manifestam, o Brasil distingue-se como o mercado onde estas são assinaladas com maior frequência

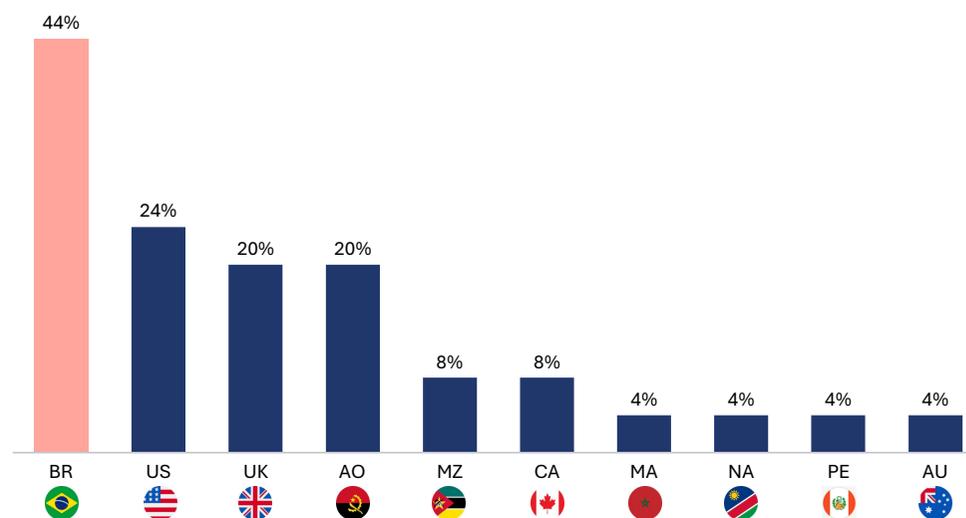
Impacto das barreiras no estabelecimento das empresas em mercados extra-UE (%)

- A empresa não enfrentou barreiras no seu estabelecimento em mercados extra-UE
- A empresa não se estabeleceu em mercados extra-UE devido à existência de barreiras



- ▶ **A maioria das empresas (93%) não se deparou com obstáculos no seu processo de estabelecimento em mercados extracomunitários.** Este dado sugere que, para a generalidade das empresas, o acesso a mercados externos à União Europeia se apresenta como relativamente desobstruído, ou que as barreiras eventualmente existentes não se revelam suficientemente significativas para impedir o respetivo estabelecimento.
- ▶ **Uma reduzida percentagem (7%) das empresas não logrou estabelecer-se em mercados extra-UE em virtude da existência de barreiras.** Conquanto se trate de uma minoria, este segmento reveste-se de particular importância, porquanto evidencia a existência de obstáculos específicos que condicionam o acesso a esses mercados para determinadas entidades empresariais.
- ▶ **O Brasil constitui o mercado extra-UE mais problemático no que concerne às barreiras ao estabelecimento empresarial,** sendo responsável por 44% dos casos nos quais as empresas foram

Mercados extra-UE cujas barreiras impediram o estabelecimento das empresas (%)



impedidas de se estabelecer. Esta circunstância torna-o o principal foco de análise e eventual resolução de questões relacionadas com obstáculos ao estabelecimento de IDPE.

- ▶ **Os EUA, o Reino Unido e Angola configuram os mercados subsequentes com maior impacto,** representando cada um deles entre 20% a 24% das barreiras identificadas. Estes territórios constituem os segundos mercados mais desafiantes, evidenciando que os obstáculos verificados nestas jurisdições possuem igualmente significativa relevância.
- ▶ Outros mercados, designadamente Moçambique, Canadá, Marrocos, Namíbia, Peru e Austrália, apresentam impactos consideravelmente menores. Tal facto sugere que os obstáculos verificados nestes países são menos frequentes ou exercem menor impacto sobre as empresas em questão.

2.6 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) extra-UE

As empresas enfrentam um conjunto diverso de barreiras quando procuram estabelecer-se em mercados extra-UE. A natureza específica destes obstáculos varia de forma substancial entre diferentes países, sendo que as dificuldades relacionadas com a abertura de estabelecimento, constitui o desafio de carácter transversal. O Brasil e os EUA apresentam-se como os mercados de maior complexidade no estabelecimento de IDPE extracomunitário

Principais mercados extra-UE nos quais as empresas não se estabeleceram devido a problemas/barreiras ao IDPE | Média da pontuação/ importância atribuída

0 – não é problema; 1 – menos importante; 2 – importante; 3 – mais importante

Barreiras ao estabelecimento do IDPE extra-UE	Brasil	EUA	Reino Unido	Angola
Abertura de estabelecimento/filial (dificuldade na identificação dos procedimentos administrativos necessários, ou por serem os procedimentos numerosos, complexos ou demorados)	2,7	2,8	2,4	2,2
Transporte e Logística	1,9	1,3	1,2	1,4
Obtenção de vistos/autorizações para entrada/permanência no mercado	2,1	2,0	1,4	2,2
Acesso a informação credível s/ agentes de mercado e fornecedores de serviços locais	2,3	2,5	1,8	2,0
Acesso a informação credível s/ regras e regulação do mercado	2,4	2,3	1,6	2,0

► **Abertura de estabelecimento/filial como barreira transversal:** à exceção de Angola, onde as questões relacionadas com vistos assumem maior preponderância, e do Brasil, onde o acesso a informação sobre regulamentação se revela crucial, a "abertura de estabelecimento/filial" configura-se consistentemente como uma das barreiras mais elevadas em todos os mercados em apreço. Esta constatação evidencia uma dificuldade transversal nos procedimentos administrativos necessários ao estabelecimento de IDPE por parte das empresas portuguesas.

► **Relevância da informação e conhecimento local em mercados específicos:** a necessidade de "acesso a informação credível sobre agentes de mercado e fornecedores de serviços locais" (2,5 nos EUA, 2,3 no Brasil) e

de "acesso a informação credível sobre regras e regulamentação do mercado" **representa obstáculos significativos** nos EUA e no Brasil, onde a complexidade regulamentar ou a dependência de redes comerciais locais assumem maior expressão.

► **Transporte e logística:** embora constitua uma barreira importante no Brasil (pontuação de 1,9), a dimensão logística **revela-se menos problemática nos EUA** (1,3) e **no Reino Unido** (1,2), sugerindo a existência de infraestruturas mais desenvolvidas e de cadeias de abastecimento mais eficientes nestes últimos mercados.

01. Enquadramento

02. Principais resultados

2.1 Breve caracterização do universo das empresas inquiridas

2.2 Exportação intra-UE

2.3 Exportação extra-UE

2.4 Barreiras à exportação em Portugal

2.5 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) intra-UE

2.6 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) extra-UE

2.7 Barreiras ao IDPE em Portugal

03. Key Takeaways

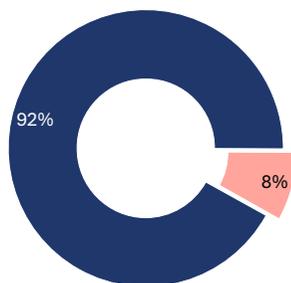


2.4 Barreiras à exportação em Portugal

Embora a grande maioria das empresas não tenha enfrentado barreiras diretas em Portugal que condicionassem o seu IDPE (92%), as que se depararam identificaram o IRC, i.e., a inexistência ou as dificuldades no acesso a benefícios fiscais destinados à internacionalização, conjuntamente com os constrangimentos na obtenção de financiamento adequado, como as problemáticas mais prementes

Distribuição de empresas que enfrentaram, ou não, barreiras em Portugal que condicionaram diretamente o IDPE nos mercados onde se estabeleceram ou tentaram estabelecer-se (%)

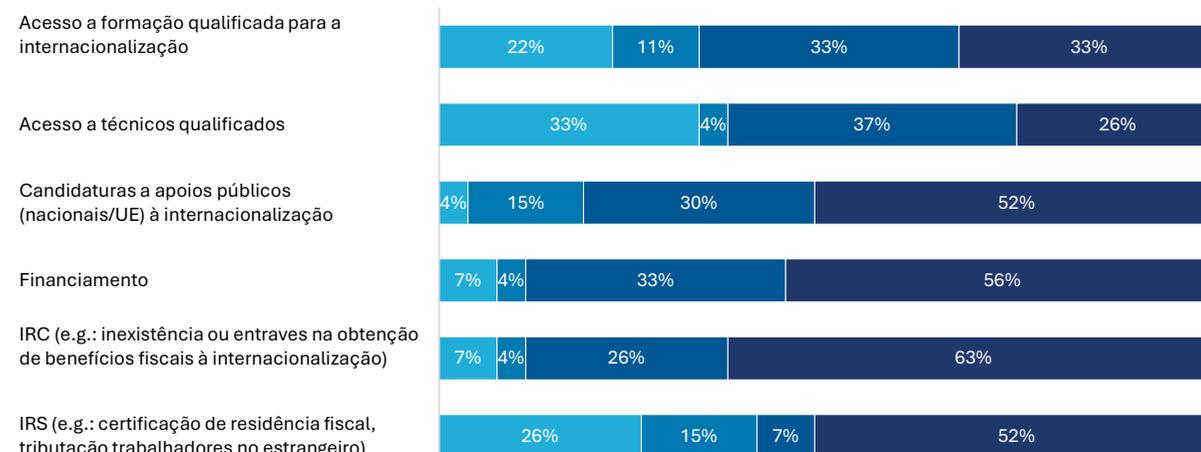
- Empresas que não enfrentaram barreiras em Portugal
- Empresas que enfrentaram barreiras em Portugal



- ▶ **Uma expressiva percentagem de 92% das empresas declarou não ter encontrado obstáculos em Portugal que condicionassem diretamente o seu IDPE** nos mercados onde se estabeleceram ou procuraram estabelecer-se. Somente uma reduzida minoria, correspondente a 8% das entidades empresariais consultadas, deparou-se com este tipo de impedimentos diretos que condicionaram o Investimento Direto Português no Exterior (IDPE) em território nacional.
- ▶ **Os obstáculos mais relevantes ao processo de estabelecimento empresarial encontram-se intrinsecamente associados às questões de natureza financeira e às complexidades inerentes à burocracia fiscal.**
- ▶ **IRC: a ausência ou as dificuldades inerentes à obtenção de benefícios fiscais destinados à internacionalização constitui o principal impedimento**, sendo considerada de importância máxima por 63% das organizações empresariais inquiridas.

Principais problemas/barreiras enfrentadas em Portugal ao IDPE | % de empresas que classificaram cada barreira

0 – não é problema; 1 – menos importante; 2 – importante; 3 – mais importante



0 – não é problema 1 – menos importante 2 – importante 3 – mais importante

- ▶ **Financiamento:** Esta dimensão é percecionada como de **relevância primordial por 56% das empresas inquiridas.**
- ▶ **IRS:** as questões relacionadas com a certificação de residência fiscal e a tributação de colaboradores em território estrangeiro representam uma **problemática significativa para 52% das empresas, que a classificam como de importância máxima.**
- ▶ **O acesso a recursos humanos especializados e a programas de formação adequados constituem, igualmente, desafios consideráveis**, embora com menor expressividade. A limitação no acesso a técnicos qualificados é percecionada como uma barreira de importância máxima por 26% das organizações. Por sua vez, o acesso a formação especializada para processos de internacionalização é considerado de relevância primordial por 33% das empresas.

Nota: O somatório das percentagens apresentadas poderá não totalizar precisamente 100%, em virtude dos arredondamentos aplicados no tratamento dos dados.

01. Enquadramento

02. Principais resultados

2.1 Breve caracterização do universo das empresas inquiridas

2.2 Exportação intra-UE

2.3 Exportação extra-UE

2.4 Barreiras à exportação em Portugal

2.5 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) intra-UE

2.6 Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro (IDPE) extra-UE

2.7 Barreiras ao IDPE em Portugal

03. *Key Takeaways*



- 
- ▶ A **indústria transformadora e o setor comercial constituem os segmentos predominantes na distribuição empresarial**, ao passo que os setores dos serviços, do conhecimento e da agricultura configuram uma parcela proporcionalmente inferior, embora caracterizada por uma notável diversificação, no âmbito da atividade económica do universo de empresas inquiridas.
 - ▶ **O tecido empresarial analisado é maioritariamente constituído por PME.**
 - ▶ **O universo empresarial analisado demonstra um grau de internacionalização muito elevado**, com 93% das empresas envolvidas em atividades de exportação; contudo, observa-se heterogeneidade considerável na sua intensidade exportadora.
 - ▶ Não obstante a atividade exportadora constituir uma prática generalizada entre a maioria das empresas (93%), **aquelas que efetivamente se dedicam à exportação tendem a privilegiar uma estratégia diversificada, orientando as suas operações comerciais tanto para mercados intra como extracomunitários.** Esta abordagem estratégica evidencia uma procura deliberada de mitigação de riscos através da diversificação geográfica dos mercados de destino.
 - ▶ **As empresas exportadoras para mercados intracomunitários demonstram uma tendência inequívoca para a diversificação dos respetivos mercados de atuação**, sendo que uma proporção considerável destas entidades comerciais desenvolve as suas atividades em quatro ou mais países. Simultaneamente, observa-se que Espanha, França e Alemanha emergem como os destinos comerciais de eleição, constituindo-se como os mercados preferenciais intra-UE.
 - ▶ Conquanto a **generalidade das empresas que desenvolvem a sua atividade no domínio das exportações intracomunitárias não se depara com obstáculos substanciais (72%), França e Espanha** distinguem-se enquanto mercados nos quais as organizações empresariais mais frequentemente enfrentam adversidades de natureza comercial na sua atividade exportadora intra-UE.
 - ▶ Não obstante a **generalidade das empresas não se confrontar com barreiras significativas na exportação para os mercados intracomunitários (91%)**, verifica-se que uma percentagem minoritária, ainda que relevante, de organizações empresariais se vê impedida de desenvolver atividades exportadoras em virtude da existência destes obstáculos. **A Alemanha, Itália e Espanha constituem os mercados onde se regista a maior concentração destas barreiras comerciais.**
 - ▶ **As barreiras à exportação intracomunitária apresentam características heterogéneas, manifestando variações substanciais entre Estados-Membros.** No que concerne às principais limitações identificadas, verifica-se que **o acesso ao mercado constitui o obstáculo de maior relevância de uma perspetiva geral, sendo a Alemanha o mercado com mais entraves à exportação intra-UE.**
 - ▶ **Os obstáculos inerentes à exportação no âmbito intra-UE encontram-se intrinsecamente associados**, por um lado, às **condicionantes de acesso ao mercado** propriamente dito - nomeadamente práticas discriminatórias e exigências de carácter local - e, por outro lado, à **disponibilidade e confiabilidade da informação concernente a parceiros comerciais locais.**
 - ▶ **A maioria das empresas inquiridas (53%) direciona as suas exportações para uma diversidade considerável de mercados extracomunitários (quatro ou mais mercados)**, destacando-se o Reino Unido, os EUA e Angola como os mercados-destino de exportação preferenciais.
 - ▶ **Conquanto a generalidade das empresas (60%) se depara com obstáculos comerciais, constata-se uma manifesta concentração destes impedimentos em mercados específicos, constituindo o Reino Unido e os EUA os dois principais responsáveis** por uma parcela considerável dos entraves com que se confrontam as organizações empresariais no âmbito da sua atividade exportadora destinada aos mercados extracomunitários.
 - ▶ **Não obstante a maioria das empresas não se deparar com obstáculos significativos para exportar para mercados extra-UE (75%)**, para o segmento que enfrenta dificuldades comerciais, a presença de barreiras constitui uma realidade operacional de considerável magnitude. **O Brasil configura-se como o mercado que apresenta os maiores desafios comerciais**, ostentando as classificações mais elevadas numa multiplicidade de categorias relativas aos obstáculos ao comércio internacional.
 - ▶ **As formalidades aduaneiras e o acesso a informação credível acerca dos agentes de mercado e fornecedores locais constituem as principais barreiras na exportação extra-UE. O Brasil apresenta-se como o mercado de maior complexidade**, registando as classificações mais elevadas em diversas categorias de obstáculos comerciais.

- 
- ▶ **Os entraves burocráticos, particularmente as formalidades aduaneiras, constitui o principal obstáculo enfrentado pelos exportadores nacionais.** Inversamente, as questões relacionadas com cobrança e prazos de pagamento são percecionadas como menos críticas no contexto das exportações extra-EU.
 - ▶ Não obstante a **generalidade das empresas não se deparar com obstáculos significativos no âmbito das atividades exportadoras em Portugal**, verifica-se que uma percentagem considerável de empresas (20%) confronta-se efetivamente com dificuldades substantivas. Neste contexto, importa destacar que **o seguro de crédito e o IRC constituem os principais entraves identificados no processo de internacionalização comercial destas entidades.**
 - ▶ **A generalidade das empresas portuguesas inquiridas (72%) não procede à realização de investimentos diretos no estrangeiro.** Todavia, no que se refere às empresas que efetuam IDPE, a estratégia predominante consiste na diversificação de carteira, operando simultaneamente tanto em mercados da União Europeia como em mercados extracomunitários.
 - ▶ **Existe uma dicotomia nas estratégias de expansão empresarial no contexto intra-UE:** por um lado, 53% adota uma abordagem prudente, estabelecendo as suas operações em apenas 1 ou 2 mercados. Por outro lado, um grupo significativo de empresas (37%) demonstra uma estratégia mais ambiciosa e verdadeiramente pan-europeia, estabelecendo a sua presença em 4 ou mais mercados, sendo Espanha, França e Alemanha os top 3 mercados de estabelecimento preferenciais.
 - ▶ Embora **a maioria substancial das empresas (79%) não se defronte com barreiras significativas no estabelecimento de IDPE em mercados intracomunitários**, os indicadores apresentados evidenciam que, quando tais obstáculos se manifestam, tendem a concentrar-se geograficamente em determinados Estados-membros específicos, **destacando-se a Espanha e a França como os mercados de estabelecimento mais problemáticos.**
 - ▶ Não obstante a maioria das empresas (96%) em toda a UE não se confrontar com barreiras para se estabelecer noutros Estados-Membros, o impacto destas barreiras distribui-se de forma desigual. O mapeamento revela que as empresas portuguesas que tentaram o estabelecimento de IDPE em determinados países, particularmente em Espanha e França, são significativamente mais afetadas por estes obstáculos do que as de outras nações europeias.
 - ▶ **Constatam-se diferenças substanciais e inequívocas entre os diversos mercados intra-UE no que se refere ao estabelecimento de IDPE. O processo de abertura para estabelecimento constitui, indubitavelmente, o obstáculo mais significativo e abrangente** que se verifica transversalmente em todos os mercados. Importa destacar que França e Espanha constituem os mercados que apresentam maiores constrangimentos no estabelecimento de IDPE intracomunitário.
 - ▶ **A diversificação geográfica das empresas em mercados extra-UE revela-se significativamente limitada, sendo que a maioria das organizações empresariais com IDPE fora do espaço comunitário concentra a sua presença internacional em apenas um ou dois mercados (65%).** Os EUA constituem o destino predominante de estabelecimento fora do espaço da União Europeia (41%).
 - ▶ **A maioria das empresas inquiridas (56%) declarou não ter encontrado obstáculos ou constrangimentos nos mercados extracomunitários.** Todavia, quando tais dificuldades se manifestaram, Angola revelou-se como o mercado que apresenta maiores desafios no âmbito do estabelecimento empresarial fora do espaço da União Europeia.
 - ▶ Não obstante **uma reduzida percentagem de empresas se veja impedida de estabelecer IDPE em mercados extracomunitários devido à existência de obstáculos (7%),** verifica-se que, quando tais barreiras se manifestam, o Brasil distingue-se como o mercado onde estas são assinaladas com maior frequência.
 - ▶ **As empresas enfrentam um conjunto diverso de barreiras quando procuram estabelecer-se em mercados extra-UE.** A natureza específica destes obstáculos varia de forma substancial entre diferentes países, sendo que **as dificuldades relacionadas com a abertura de estabelecimento, constitui o desafio de carácter transversal. O Brasil e os EUA apresentam-se como os mercados de maior complexidade no estabelecimento de IDPE extracomunitário.**
 - ▶ Embora **a grande maioria das empresas não tenha enfrentado barreiras diretas em Portugal que condicionassem o seu IDPE (92%),** as que se depararam identificaram o IRC, i.e., a inexistência ou as **dificuldades no acesso a benefícios fiscais destinados à internacionalização, conjuntamente com os constrangimentos na obtenção de financiamento adequado, como as problemáticas mais prementes.**



AICEP

Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

INFORMAÇÃO LEGAL: *Este documento tem natureza meramente informativa e o seu conteúdo não pode ser invocado como fundamento de nenhuma reclamação ou recurso. A AICEP não assume a responsabilidade pela informação, opinião, ação ou decisão baseada neste documento, tendo realizado todos os esforços possíveis para assegurar a exatidão da informação contida nas suas páginas.*

www.portugalglobal.pt

aicep@portugalglobal.pt

www.linkedin.com/Company/aicep-portugal

