Como fazer negócios com Portugal?

Oportunidades em Portugal

- Máquinas para a Indústria
- Produtos químicos
- Eletrotécnica
- Informática
- Telecomunicações

⇨ Demanda reduzida por ser um país pequeno

Tendências em Portugal

- Idade média cresce.
- Sobe quantidade de população com renda mínima.
- Sobe grau de urbanização.
- Baixa quantidade de pessoas por residência.
- Grande % da renda se gasta em produtos de consumo.
- Cada vez mais jovens estudam em universidades.
- Por isto classe média cresce.
- Mulheres que trabalham aumentam poder acquisitivo familiar.

Distribução em Portugal

- Maiores Centros de Distribução:
  - **Lisboa (31% da população)**
  - **Porto (16% da população)**

- Distribuidores mais importantes:
  - **Atacadistas familiares portugueses:**
  - **V arejistas (maior densidade na Europa)**
- Cadeias grandes (importam e pagam bem):
  - **Continente, Carrefour, Feira Nov a, Lidl, Macro, Grula**
- Franchising est á crescendo:
  - **fast-food, roupa, serv iços, etc.**

Portugal – Dados gerais

- Capital: Lisboa
- Superfície: 92.345 km²
- Habitantes: 10.177.000
- 110 habitantes por km²

- Idioma nacional: português

- Nacionalidades: portugueses, 2,2% estrangeiros
- Religiões: 93% católicos,

  minorias de protestantes, muçulmanos e judeus

Portugueses demandam produtos ...

- Critérios são:
  - Preço
  - Qualidade
  - Marca
  - Inovação
- Oficinas de reparação são pouco profissionais
- Preferem artigos de vida prolongada com qualidade
- Artigos de baixa qualidade não têm chances
- Produtores com serviço pós-venda gozam de preferências
- Compradores esperam de seus fornecedores normas ISO 9000 ...
- Querem instruções de uso claras com desenhos.

Buscar clientes em Portugal

- Feiras
- Representante
- Anúncios em imprensa **(portugueses lêem pouco)**
- Direct mail **(está crescendo à nível baixo)**
- Internet **(todavia se usa pouco)**

Feiras em Portugal

- Excelente para estabelecer contatos e introduzir produtos
- Lugares mais importantes: Lisboa, Porto, Braga
- Cada vez mais feiras especializadas
- Ver homepage da cias. de feiras "FIL" (Lisboa) e "Exponor" (Porto)

EXPONOR
FEIRA INTERNACIONAL DO PORTO

FIL
Feira Internacional de Lisboa

Representante em Portugal (1)

- Muito útil para MPEs
- Não atuar a partir Espanha!
- Alternativas de contato:

Associação Industrial de Portugal em Lisboa Anúncios em:

- Distribução Hoje (Revista de artigos de consumo)
- Vida Econômica (Revista bisemanal)

Não há nenhuma organização de representantes a nível nacional.

Representante em Portugal (2)

- Muito importante é o contato pessoal
- Necessária é informação pessoal e detalhada
- Conveniente um contato pessoal a cada ano
- Estude a solvência antes de iniciar a cooperação!

Representante em Portugal (3)

- Se exige contrato de representação por tempo determinado ou indeterminado
- Oral é suficiente, melhor escrito
- Representante se obriga a cumprir ordens
- Recomend á vel é a proibição de competência
- Representante tem direito a comissão e indenização de clientela depois de terminar-se o contrato
- Recisão somente por escrito.

Negociação com Portugueses (1)

- Portugueses são am á veis e respeitosos
- Roupa formal
- Primeira visita com recomendação
- Dão preferência à língua portuguesa. Por falta de connhecimento podem comunicar-se em Inglês, Francês ou Espanhol (nesta sequência)
- Não esqueçam o cartão de visita
- Não são pontuais.

Negociação com Portugueses (2)

- Começar com small talk. Temas de interesse:
  - Belezas de Portugal
  - Futebol
- Negociam preços / querem abatimentos
- Por cortesia evitam dizer “não“
- Convite para comer:
  - Às 13.00 horas
  - Convida aquele que tem maior interesse no negócio

Contrato de Compra e venda em Portugal (1)

- Contrato não requer forma escrita
- Comprador paga preço e juros em caso de atraso
- Vendedor fornece a tempo e completo
- Em caso contrário paga indenização
- Em caso de fornecimento deficiente comprador pode exigir desconto, indenização ou reparação.

Contrato de Compra e venda em Portugal (2)

- Produtor e importador (que importa da América Latina) respondem pelo dano causado pelo produto

- O afetado tem que comprovar o dano
  - causado
  - pelo produto deficiente

Antes de fechar um contrato em Portugal

- Convém estudar a solvência da empresa portuguesa

- Institutos que o fazem:

  - Dun & Bradsteet Lusitana Lda
  - MOPE
  - Instituto Informador Comercial

Endereços de contato em Portugal (1)

- Ministério dos Negócios Estrangeiros, Lisboa

  www.min-nestrangeiros.pt

- Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa, Lisboa

  www.port-chambers.com

- Associação Comercial do Porto

  www.cciporto.com

- Associação Indústria Portuguesa, Lisboa

  www.aip.pt

Endereços de contato em Portugal (2)

- Associação Portuguesa das Indústrias de Calçado, Componentes e Artigos de Pele, Porto

  www.apiccas.pt

- Associação Nacional das Empresas Metalúrgicas e Eletromecânicas, Lisboa

  www.anemm.pt

- Associação Portuguesa das empresas do Setor Elétrico e Eletrônico, Lisboa

  www.animee.pt

- Associação Nacional das Indústriais de Vestuário e Confecção, Porto

  www.anivec.pt

Endereços de contato em Portugal (3)

- Associação Nacional de Comerciantes e Indústriais de Produtos Alimentícios, Lisboa

  www.ancipa.pt

- Associação do Comércio Automóvel de Portugal, Lisboa

  www.acap.pt

- Feira Internacional de Lisboa

  www.fil.pt

- Feira Internacional do Porto

  www.exponor.pt

muito obrigado
muchas gracias
merci
thank you
dank U
mange tak
danke