



Comunidade Intermunicipal  
**Pinhal litoral**  
 Rede Urbana para a  
 Competitividade e Inovação

# SEMINÁRIO

## INTERNACIONALIZAÇÃO: VANTAGENS DAS ABORDAGENS COLABORATIVAS

Grupo de Trabalho RUCI  
 Inovação Empresarial e Empreendedorismo

Auditório da OPEN, Marinha Grande  
 4 de outubro 2012

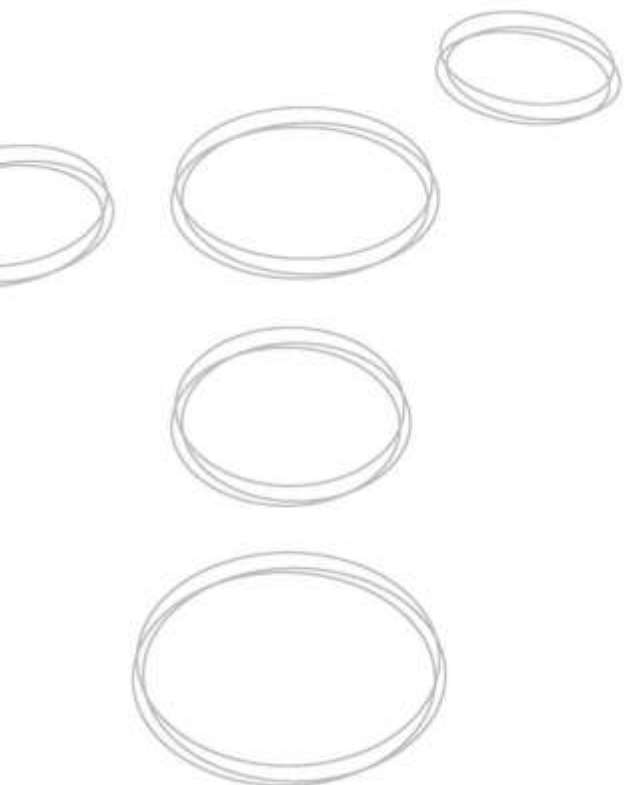


Promotor:

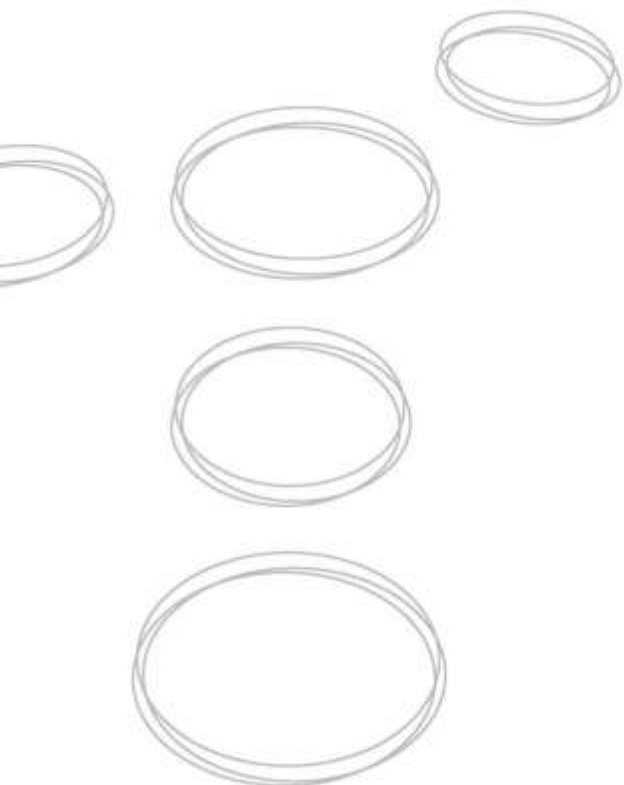
Parceiros:

Apoio Técnico:





- I. A REDE URBANA PARA A  
COMPETITIVIDADE E A INOVAÇÃO;**
  
- II. APRESENTAÇÃO DA TEMÁTICA E DOS  
CONVIDADOS.**



# I. A REDE URBANA PARA A COMPETITIVIDADE E A INOVAÇÃO

## OBJETIVO

Criar um ambiente facilitador da Inovação, Competitividade e Empreendedorismo, maximizando a transferência de conhecimento ao serviço do tecido produtivo e dos espaços urbanos, e consolidar a imagem do território internacionalmente como uma região de referência na economia do conhecimento.



### PROGRAMA ESTRATÉGICO

Reforçar e dinamizar a competitividade empresarial e industrial da Rede

Promover o turismo na rede urbana, pela sua diversidade e pelo seu potencial de excelência

Valorizar as cidades e vilas da Rede como âncoras – núcleos vibrantes da Rede

### CARTEIRA DE PROJETOS

## ALGUNS PROJETOS



Plano de Marketing/branding regional e estratégia de internacionalização da Rede

Programa de Animação e Monitorização da Rede

Redes Municipais de Banda Larga

Festival de Animação na Rede

Rede de Pistas Cicláveis

Mobinet - Net Móvel

Bienal Internacional de Design Industrial  
"Promoting design inspired innovations"

## PARCEIROS

### Comunidade Intermunicipal do Pinhal Litoral

Câmara Municipal da Batalha

Câmara Municipal de Leiria

Câmara Municipal da Marinha Grande

Câmara Municipal de Pombal

Câmara Municipal de Porto de Mós

Instituto Politécnico  
de Leiria

**AMLEI – Associação de Municípios da  
Região de Leiria**

CENTIMFE

**ENERDURA – Agência Regional de energia da  
Alta estremadura**

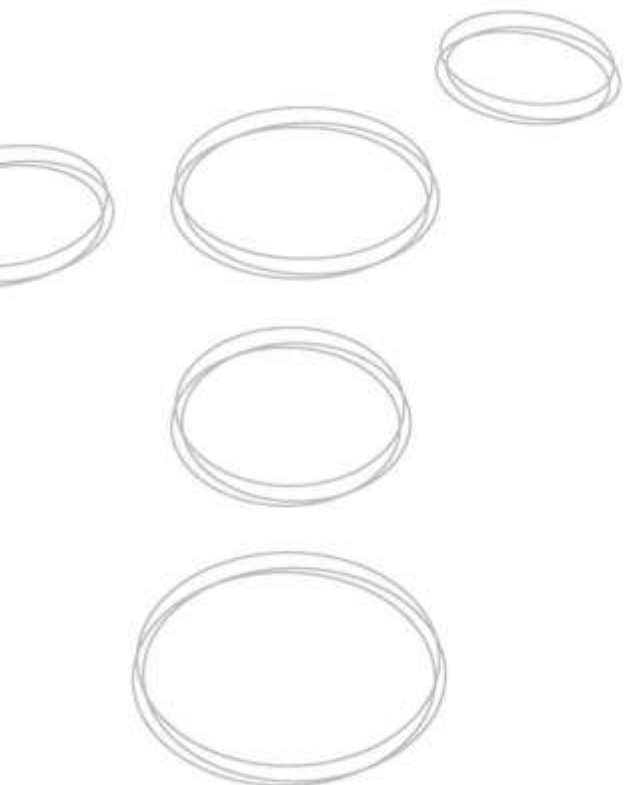
**NERLEI- Associação Empresarial da  
Região de Leiria**



## O PROGRAMA DE ANIMAÇÃO DA REDE

- Animar e monitorizar a implementação dos projetos da rede;
- Dinamizar atividades que garantam a coesão da rede de atores, a reflexão sobre o território e os resultados alcançados, a avaliação de trajetórias de desenvolvimento e a garantia de comunicação efetiva entre os atores da rede e os demais agentes territoriais que possam contribuir para o sucesso dos resultados
- Promover a responsabilização de todos os cidadãos e estimular a criatividade inata para a apresentação de ideias de dinamização do Território e resolução de problemas.

***“A rede criada é, antes de mais, um compromisso de todos com a estratégia integrada de desenvolvimento da região.” RUCI***



## II. APRESENTAÇÃO DA TEMÁTICA E DOS CONVIDADOS

## CONTEXTO



- A internacionalização da economia Portuguesa tem merecido ampla referência e destaque na opinião pública, reunindo alargado consenso a sua importância como elemento essencial para sair do contexto atual de crise.
- Subsistem ainda barreiras internas e externas que condicionam as opções dos empresários neste domínio, muitas vezes de natureza prática.

## OBJETIVOS DO SEMINÁRIO

- Abordar esses desafios e oportunidades, constituindo-se um lado como um fórum de partilha de ideias e necessidades das empresas Portuguesas, e por outro lado, de forma prática, de apresentação de apoios, incentivos e exemplos de promoção da internacionalização.
- Trazer novos atores para a(s) estratégia(s) de internacionalização empresariais como as embaixadas.

*Para esse efeito, contamos com um painel ilustre de convidados que passamos a apresentar.*

# DESAFIOS E ESTRATÉGIAS DA INTERNACIONALIZAÇÃO

Eng. Luís Mira Amaral

- Administrador da Sociedade Portuguesa de Inovação, SA.
- Presidente do Banco BIC Portugal

Licenciado em Engenharia Eletrotécnica pelo Instituto Superior Técnico e com pós-licenciatura em Economia pela Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa. Exerceu funções políticas no X Governo Constitucional (1985-1987) como Ministro do Trabalho e Segurança Social e no XII Governo (1987-1995).

Tem publicado um conjunto de livros, textos, artigos e intervenções sobre questões de natureza económica, de gestão, financeira, industrial, energética, empresarial, e político-ideológica.



# O CASO DE SUCESSO DA SALSA

Dr. Renato Homem

- Diretor de Operações da Salsa.
- Membro do Conselho de Administração da Invicta Angels.

Tem experiência executiva e não executiva num conjunto alargado de entidades públicas e privadas, nomeadamente NSeguros, NOSSA Seguros, BPN SGPS e BPN SA, AICEP e API, OniWay e Novis, entre outras.

Têm uma ampla abrangência de conhecimento em áreas como Marketing, Comunicação, Negociação, Serviço ao consumidor, *Start-ups*, Investimento, entre outros.

A Salsa nasceu em 1994, em Portugal. Desde então o crescimento da marca tem sido constante. Atualmente, está presente em mais de 35 países e o foco na internacionalização continua.



# OS DESAFIOS DO MERCADO CHINÊS

Doutora Sara Medina

- Administradora SPI – Sociedade Portuguesa de Inovação

Responsável desde 2004 pela coordenação das atividades e serviços do escritório da SPI na China, liderando uma equipa de vários consultores Portugueses e Chineses.

É doutorada em Economia Agroalimentar pela Universidade da Florida nos Estados Unidos, mestre em Estudos Alimentares por cinco Universidades Europeias e licenciada em Engenharia Alimentar pela Escola Superior de Biotecnologia.

Tem publicado um conjunto de artigos científicos e de comunicações em conferências internacionais na Europa, Ásia e América.



# O PAPEL DAS EMBAIXADAS NO ACESSO A MERCADOS EXTERNOS

Dra. Filomena Malalane

- Conselheira Comercial da Embaixada da República de Moçambique em Portugal

Representante dos interesses económicos de Moçambique em Portugal, é presença assídua e conhecedora em inúmeras comunicações e conferências.

Moçambique é encarado como um caso de sucesso entre as economias africanas e tem assumido um papel cada vez mais determinante no contexto da África Austral, como o demonstra o ritmo de crescimento de 7% na última década.

Portugal tem vindo a ganhar quota de mercado enquanto fornecedor deste país assumindo a 4ª posição em 2010 (4,3% do total das importações moçambicanas). Em sentido inverso, Portugal representa 4,8% das suas exportações.



# Muito obrigado pela sua participação.

## PROGRAMA:

### 14h45 | Boas vindas

Eng. Joaquim Menezes, Presidente do Centimfe e da Open  
Dr. Álvaro Pereira, Presidente da Câmara da Marinha Grande

### 15h00 | Apresentação do programa

Dr. António Lucas, Presidente da Direção da Rede Urbana para a Competitividade e a Inovação do Pinhal Litoral

### 15h10 | Desafios e estratégias da internacionalização

Eng. Luís Mira Amaral, Administrador SPI - Sociedade Portuguesa de Inovação

### 15h40 | Caso de sucesso

Dr. Renato Homem, Diretor de Operações da Salsa

### 16h10 | Pausa

### 16h20 | Painel “Abordagens a Mercados Externos”

#### 16h20 | Os desafios do mercado chinês

Doutora Sara Medina, Administradora SPI – Sociedade Portuguesa de Inovação

#### 16h40 | O papel das Embaixadas no acesso a mercados externos

Dra. Filomena Malalane, Conselheira Comercial da Embaixada de Moçambique em Portugal

#### 17h00 | Debate

### 17h30 | Encerramento da Sessão

Dr. Jorge Santos, Presidente da Associação Empresarial da Região de Leiria (NERLEI)

Sr. João Faustino, Presidente da Direção da Associação Pool-net

Dr. António Lucas, Presidente do Conselho Executivo da Comunidade Intermunicipal do Pinhal Litoral

### 18h00 | Prova de produtos locais e networking

Promotor:



Parceiros:





























































































































































































































































































