



China: Um Mercado de Oportunidades

Seminário CIMPL:

“Internacionalização – Vantagens das abordagens colaborativas”

Marinha Grande, 4 de Outubro de 2012

Sara Medina

saramedina@spi.pt



- I. A China no Contexto Atual**
- II. Barreiras e Oportunidades de Negócio**
- III. A Presença da SPI na China**



- I. **A China no Contexto Atual**
- II. Barreiras e Oportunidades de Negócio
- III. A Presença da SPI na China

I. A China no Contexto Atual



ALGUNS DADOS ECONÓMICOS

- Área: 9.6 milhões km²
- População: 1.3 mil milhões em 2011, país mais populoso do mundo
- Crescimento anual médio da população: 0,5%
- PIB per capita: 6.400 € em 2011; comparado com 36.700 € nos EUA
- Taxa de Crescimento do PIB: 9,2% em 2011

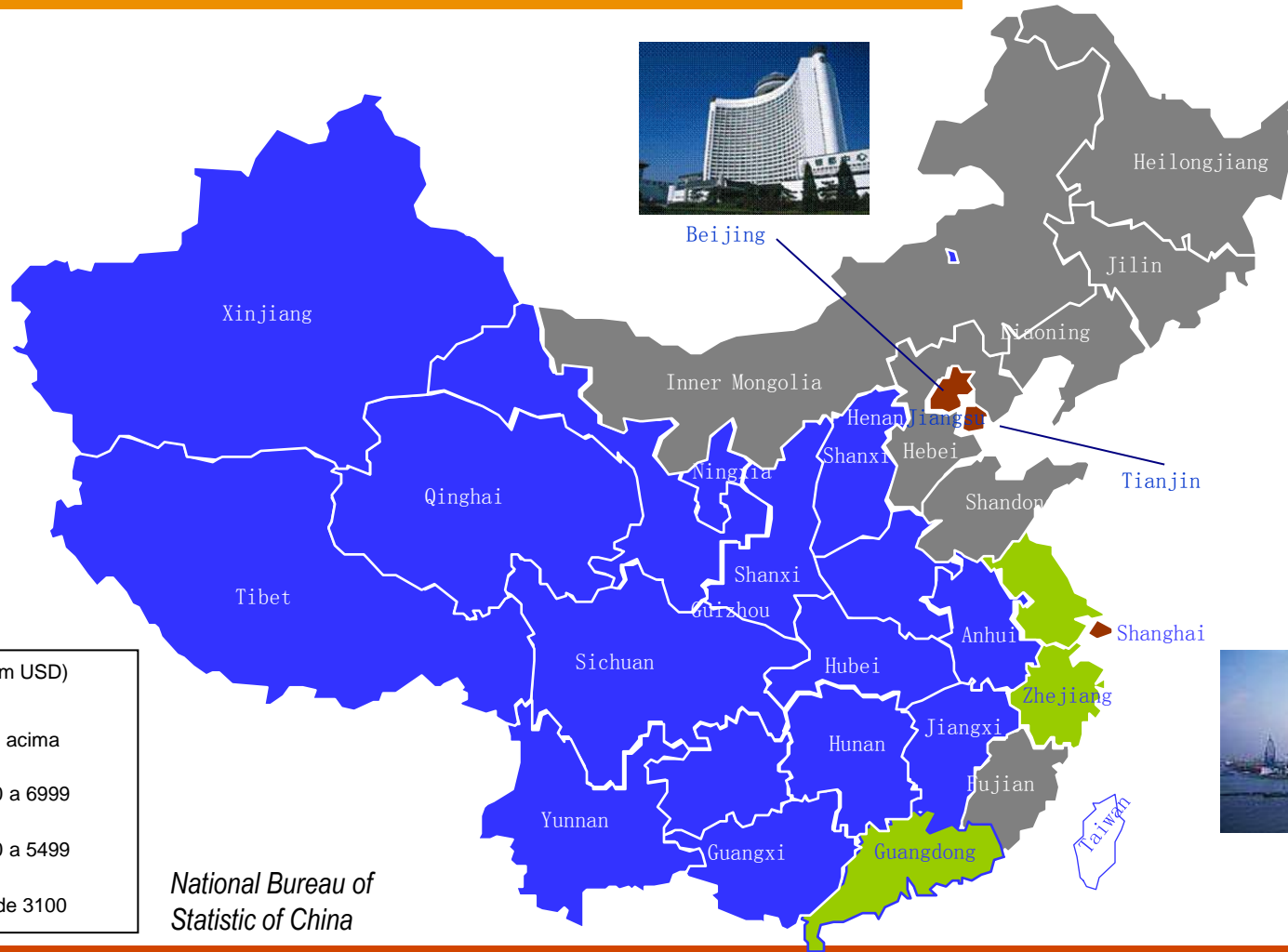


CIA – *The World Factbook*

I. A China no Contexto Atual



A CHINA NÃO É UM ÚNICO MERCADO



Beijing



Harbin



Shanghai

National Bureau of
Statistic of China

I. A China no Contexto Atual



DIFERENÇAS REGIONAIS



Hefei 2012



Shenzhen 2012

I. A China no Contexto Atual



CIDADES DE 2º NÍVEL — OPORTUNIDADES DE 1ª CLASSE

As “cidades de 2º nível”, **Chongqing, Chengdu, Wuhan, Hangzhou, Tianjin, Xiamen, Dalian, Shenyang, Nanjing**, estão a tornar-se no motor de crescimento da China.

- Novos trabalhadores e novo talento
- Grandes investimentos
- Novas infra-estruturas e indústrias
- Locais favoráveis ao comércio, com grandes mercados industriais e de consumo

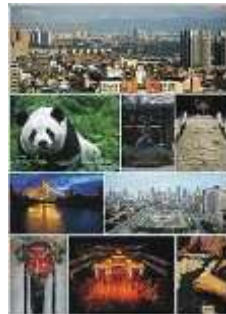


I. A China no Contexto Atual



CIDADES DE 2º NÍVEL — OPORTUNIDADES DE 1ª CLASSE

A designação “cidades de 2º nível” é enganadora, na medida em que estas cidades constituem excelentes oportunidades para o negócio local e internacional. Algumas destas metrópoles têm uma população que excede a de muitos países europeus.



Chengdu
14 milhões



Dalian
6,7 milhões



Shenyang
8 milhões



Tianjin
13 milhões



Nanjing
8 milhões



Hangzhou
8,7 milhões



Chongqing
29 milhões



Wuhan
10 milhões



Xiamen
3,5 milhões

População em 2010

I. A China no Contexto Atual



CLUSTERS

Apoio governamental ao desenvolvimento de clusters:

- Melhoria de infra-estruturas,
- Regulamentos e normas de qualidade;
- Investimento em centros de inovação e programas de formação;
- Políticas fiscais preferenciais

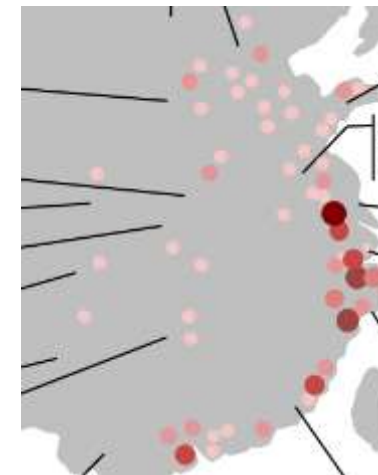
Perda de mão-de-obra barata para países como o Bangladesh e o Vietnam → necessidade de desenvolvimento dos clusters através de inovação e cooperação internacional.

Clusters em sectores de mão-de-obra intensiva:

Zhejiang, Guangdong, Fujian e Jiangsu.

Clusters de alta tecnologia:

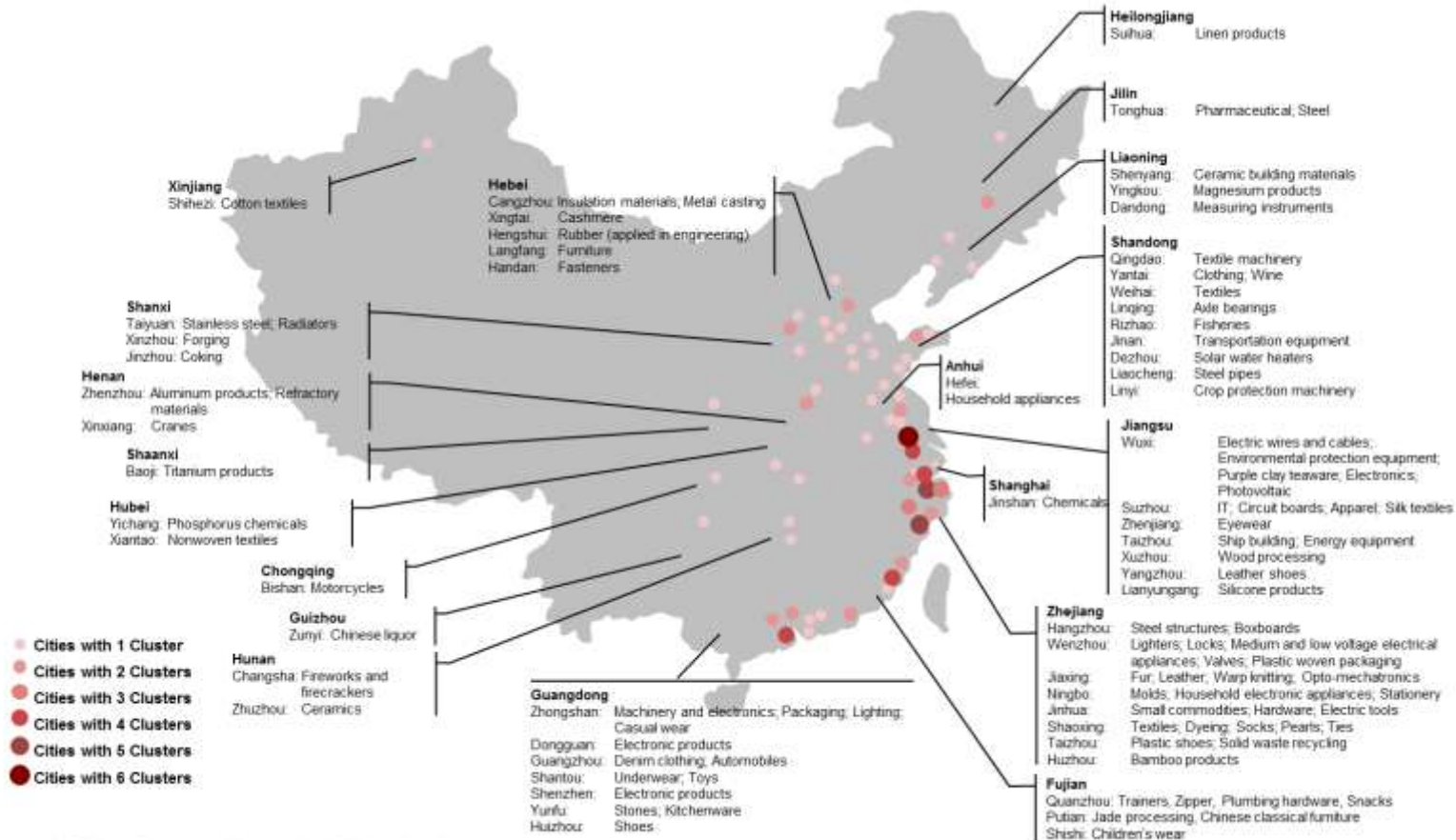
Pequim, Xangai e Shenzhen



I. A China no Contexto Atual



CLUSTERS



Source: Li & Fung Research Centre; The Beijing Axis Analysis

I. A China no Contexto Atual



CLUSTERS

Colaboração entre os clusters de Portugal e da China

Investigação conjunta, desenvolvimento de produtos, transferência de tecnologia, joint ventures, e novos canais de distribuição.

Vantagens:

- Fomento da inovação
- Utilização mais eficiente dos recursos escassos
- Comercialização de tecnologias
- Criação de novos negócios
- Criação de laços multilaterais entre empresas, institutos de investigação e universidades
- Fomento do desenvolvimento económico





- I. A China no Contexto Atual
- II. Barreiras e Oportunidades de Negócio
- III. A Presença da SPI na China

II. Barreiras e Oportunidades de Negócio



SETORES ATRATIVOS



Construção Verde



Conteúdo Digital e Tecnologia 4G



Equipamento de Alta Tecnologia



Agricultura e Biotecnologia



Ciências da Vida
e Indústria Farmacêutica

中文



International Technology Transfer
Beijing Conference 2012

II. Barreiras e Oportunidades de Negócio



SETOR DAS TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO

- Despesas em TI: aumento de 70% de 2011 para 2015 (estimativa)
- Grande procura ao nível da educação, cuidados de saúde e produção industrial
- Junho 2010: Presidente chinês Hu Jintao descreve num discurso a importância do *cloud computing*
- Janeiro 2011: Governo introduz corte de 50% das tarifas de importação de portáteis e reduz tarifas de outros produtos electrónicos como câmaras digitais



China Information Technology
Report Q3 2011

II. Barreiras e Oportunidades de Negócio



SETOR DAS NOVAS ENERGIAS

- A indústria das novas energias começou relativamente tarde em comparação com outros países, estando ainda na fase inicial
- O governo chinês tem implementado uma série de políticas para apoiar o seu desenvolvimento, tendo planos ambiciosos para reduzir as emissões de carbono e tornar a China numa economia mais verde
- 2010: investimento em energias limpas atinge 39 mil milhões €



Research Report on China's New Energy Industry, 2011-2012

II. Barreiras e Oportunidades de Negócio



APOSTAS RECENTES

▪ Urbanização

- Materiais de construção propícios à poupança de energia
- Sistemas de transportes públicos eficientes, de larga escala e com baixas emissões de carbono
- Infraestruturas para cidades inteligentes



▪ Desenvolvimento Verde

- Fontes de energia renováveis e económicas, novas tecnologias verdes
- Estruturas para incentivar a mudança de comportamentos e a adoção do consumo verde



Banco Mundial - China 2030

II. Barreiras e Oportunidades de Negócio



OUTROS SETORES COM POTENCIAL



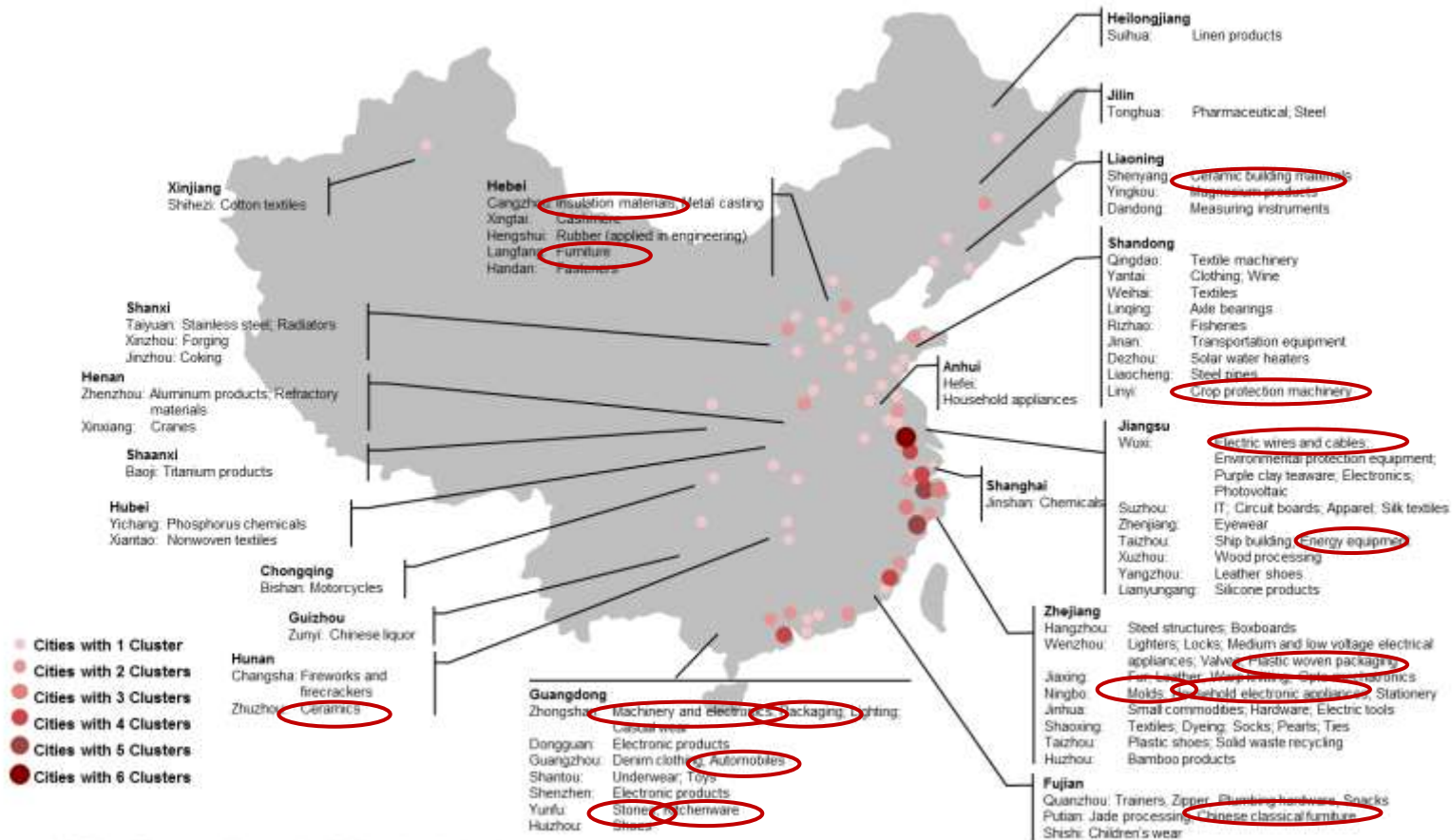
- Têxtil, Vestuário e Calçado de Gama Alta
- Materiais de Construção
- Moldes e Ferramentas
- Mobiliário
- Alimentos e Bebidas
- Vinhos e Azeites



II. Barreiras e Oportunidades de Negócio



CLUSTERS



Source: Li & Fung Research Centre; The Beijing Axis Analysis

II. Barreiras e Oportunidades de Negócio



A CULTURA DE NEGÓCIOS NA CHINA

Principais Barreiras e Realidades

- Língua, comunicação e transparência de informação
- Desconhecimento de Portugal e dos produtos portugueses
- Barreiras locais ao comércio e políticas governamentais
- Direitos de Propriedade Intelectual
- Mercado “time consuming”: necessário muito tempo e paciência
- Logística, transportes e reuniões: extremamente difícil sem staff local falando inglês



II. Barreiras e Oportunidades de Negócio



A CULTURA DE NEGÓCIOS NA CHINA

Conselhos práticos para as empresas portuguesas

- Estudar o mercado cuidadosamente
- Estabelecer objectivos específicos e determinar segmentos alvo
- Encontrar parceiros locais de confiança
- Perder tempo na negociação e na criação de relações pessoais
- Construir vantagem competitiva através da oferta de produtos únicos, avançados e competitivos (preço e qualidade)
- Aumentar a presença no mercado de forma gradual (ex: abrir escritório de representação, participar em feiras de comércio)





- I. A China no Contexto Atual
- II. Barreiras e Oportunidades de Negócio
- III. A Presença da SPI na China**

III. A Presença da SPI na China



SPI – MISSÃO E LOCALIZAÇÕES

A SPI (www.spi.pt) tem como missão a gestão de projetos que fomentem a inovação e a gestão do conhecimento e promovam a internacionalização, recorrendo sempre que conveniente à criação de parcerias estratégicas.

Com uma equipa de mais de 60 consultores oriundos de diversos países e áreas de conhecimento e com uma capacidade de actuação em vários pontos do globo, a SPI está presente na **Europa, América e Ásia** através de diversos escritórios e empresas que se dedicam a **mercados específicos e a clientes com diferentes necessidades.**



SPI
Portugal

SPI
USA

SPI
Espanña

SPI
China

SPI
Ventures

SPI
Açores

III. A Presença da SPI na China



SPI CHINA

- A SPI deu início às suas atividades na China em 1999, oferecendo serviços de consultoria aos seus clientes chineses, realizando projetos europeus na China e apoiando a internacionalização de clientes interessados em desenvolver o seu negócio na China.
- O Dr. Xiaojun Deng é o diretor do escritório da SPI na China. Dr. Deng é responsável pelas atividades do escritório de Pequim e da SPI-China em Macau, interagindo diariamente com os diferentes escritórios.



www.spi-china.cn

III. A Presença da SPI na China



ChinaAccess4EU - <http://www.access4.eu/China>

Apoio ao acesso a programas de investigação e inovação chineses por parte de investigadores europeus

Atividades:

- Análise das oportunidades de financiamento para a investigação existentes na China
- Disseminação de resultados a organizações de investigação europeias
- Monitorização da participação de investigadores europeus nos programas chineses
- Entrega do relatório final à Comissão Europeia



Comissão Europeia

**ChinaAccess4EU Reunião de arranque
Pequim, Janeiro 2010**



**ChinaAccess4EU Workshop
Hangzhou, Novembro 2011**



III. A Presença da SPI na China



EXEMPLOS DE PROJETOS – CERÂMICAS

Estratégia de Abordagem ao Mercado das Cerâmicas na China

Apoiar a comercialização de cerâmicas na China

Atividades:

- Obter uma compreensão completa do cliente e recolher informação sobre os produtos
- Analisar as normas jurídicas chinesas em relação à importação de cerâmicas
- Identificar potenciais concorrentes
- Identificar potenciais parceiros chineses e estabelecer os primeiros contactos
- Preparar o perfil dos potenciais parceiros que demonstraram interesse em colaborar
- Preparar e organizar uma missão à China, apoiando a empresa nas reuniões com os potenciais parceiros



Cliente: Empresa privada portuguesa

III. A Presença da SPI na China



EXEMPLOS DE PROJETOS - CORTIÇA

Produtos de Cortiça na China

Apoio à promoção e comercialização de produtos de cortiça na China



Atividades:

- Identificar compradores de rolhas de cortiça chineses e estabelecer os primeiros contactos para colaboração futura
- Organizar uma missão à China, permitindo que a empresa portuguesa contacte diretamente com os compradores chineses potenciais
- Apoiar e acompanhar a empresa portuguesa nas reuniões com os potenciais compradores chineses

Cliente: Empresa privada portuguesa

III. A Presença da SPI na China



EXEMPLOS DE PROJETOS – MOBILIÁRIO

Estratégia de Abordagem ao Mercado de Mobiliário na China

Apoiar o cliente na abordagem ao mercado chinês de mobiliário

Atividades:

- Obter uma compreensão completa dos produtos do cliente
- Analisar as normas jurídicas chinesas em relação à importação de mobiliário
- Identificar potenciais concorrentes
- Identificar potenciais parceiros chineses e estabelecer os primeiros contactos
- Preparar e organizar uma missão à China, apoiando a empresa nas reuniões com os potenciais parceiros

Cliente: Empresa privada portuguesa



III. A Presença da SPI na China



CHINA PORTUGAL CLUSTER (CPC) ALLIANCE

Projeto de I&D financiado pelo Governo Português

Início: Setembro 2012 | **Fim:** Agosto 2014

Coordenação:



Colaborações:



III. A Presença da SPI na China



CHINA PORTUGAL CLUSTER (CPC) ALLIANCE

O projeto **CPC Alliance** prevê a realização de atividades de I&D que irão resultar em novos produtos e serviços de **apoio à internacionalização e colaboração entre clusters de Portugal e da China**, identificando novas oportunidades de investigação conjunta e transferência de tecnologia.

O CPC Alliance tem como principal alvo as **PME de base tecnológica**, sendo também destinado a grandes organizações.





saramedina@spi.pt
www.spi.pt



EUROPA

SPI PORTO

Avenida Marechal Gomes
da Costa, 1376
4150-356 Porto
Portugal
e-Mail: spiporto@spi.pt
Tel: +351 22 6076400
Fax: +351 22 6099164
URL: www.spi.pt

SPI CENTRO

Instituto Pedro Nunes
3030-199 Coimbra
Portugal
e-Mail: spicentro@spi.pt
Tel: +351 23 9700361
Fax: +351 23 9700361
URL: www.spi.pt

SPI LISBOA

Taguspark
Núcleo Central, 349
2780-920 Oeiras
Portugal
e-Mail: spilisboa@spi.pt
Tel: +351 21 4212249
Fax: +351 21 4211201
URL: www.spi.pt

SPI AÇORES

Avenida Príncipe do Mónaco
Bloco 5, 2º Drt
9500-236 Ponta Delgada
Portugal
e-Mail: spiacores@spi.pt
Tel: +351 22 6076400
Fax: +351 22 6099164
URL: www.spi-acoeres.pt

SPI SANTIAGO DE COMPOSTELA

CEN - Despacho15
Rúa Oliveira 96B
15896 Milladoiro, A Coruña
Espanha
e-Mail: spi@spiconsultoria.es
Tel: +34 981 535 927
Fax: +34 981 535 919
URL: www.spiconsultoria.es

SPI MADRID

Calle Pedro Salinas 11, Edificio
Anexo, 2º Planta
28043 Madrid
Espanha
e-Mail: spi@spiconsultoria.es
Tel: +34 915 489 949
Fax: +34 915 470 652
URL: www.spiconsultoria.es

AMÉRICA DO NORTE

SPI VENTURES

Edifício "Les Palaces"
Rua Júlio Dinis, no. 242, 208
4050-318 Porto, Portugal
e-Mail: spi-ventures@spi-ventures.com
Tel: +351 22 6076400
Fax: +351 22 6099164
URL: www.spi-ventures.com

EBN - BRUXELAS

Avenue de Tervuren, 168B
1150 Bruxelas BÉLGICA
e-Mail: ebn@ebn.be
Tel: +32 2 772 89 00
Fax: +32 2 772 95 74
URL: www.ebn.be

SPI CALIFORNIA

2102 Business Center Drive,
Suite 220E
Irvine, CA 92612, USA
e-Mail: spiusa-irvine@usaspi.com
Tel: +1 949 253 5702
Fax: +1 949 253 5703
URL: www.usaspi.com

SPI WASHINGTON D.C.

1050 17th Street, NW
Suite 600
Washington DC 20036,
USA
e-Mail: spiusa-washington@spiusa.com
Tel: +1 202 587 2990
URL: www.usaspi.com

ÁSIA

SPI PEQUIM

Office 551, 5/F, South Block, Tower C,
Raycom InfoTech Park, No. 2
Kexueyuan South Road, Zhongguancun
Beijing 100190, China
e-Mail: spichina@spi.pt
Tel: +86 10 5982 2143/45
Fax: +86 10 5982 2144
URL: www.spi-china.cn

SPI MACAU

Avenida da Praia Grande,
nº 759, 5º andar
Macau, China
e-Mail: spichina@spi.pt
Tel: +86 10 5982 2143/45
Fax: +86 10 5982 2144
URL: www.spi-china.cn