



**Governo dos Açores**  
Vice-Presidência do Governo,  
Emprego e Competitividade Empresarial

Plano de Capacitação Empresarial e de Reforço de estratégias Empresariais

# Açores Export 2017

# Açores Export 2017

## Introdução:

A fidelização, o acesso a novos mercados e o alargamento da base económica de exportação são determinantes para o reforço da competitividade das empresas dos Açores. O presente plano – Açores Export 2017 contempla atividades de apoio ao tecido empresarial na participação em feiras, no desenvolvimento de atividades promocionais e na organização de missões empresariais que reforçam a estratégia já implementada da promoção global da Região, através da Marca Açores, com ênfase nos setores agroalimentar e dos serviços.

A Vice-Presidência do Governo dos Açores, através da Sociedade de Desenvolvimento de Empresas dos Açores – SDEA, em parceria com a Câmara de Comércio e Indústria dos Açores – CCIA, tem apostado fortemente na promoção da Região e no apoio à internacionalização das PME's, com o objetivo de promover as exportações regionais para mercados considerados prioritários, selecionados de acordo com os interesses específicos das empresas já exportadoras ou das que se posicionam com potencial de expansão para esses mercados externos. Prevê-se, ainda, que as ações previstas reforcem a presença e o consumo dos produtos e serviços regionais no mercado interno, estando, também, planeada a implementação de ações específicas nesta área.

Durante os últimos anos e de acordo com o Plano- Açores Export, as empresas dos Açores participaram em feiras no exterior e em missões empresariais, quer em parceria com entidades nacionais, quer em participação direta dos Açores com objetivos claramente delineados, sendo definidas ações nos mercados considerados prioritários: o nacional, o europeu e o norte-americano, que são os principais destinos das exportações regionais e que apresentam ainda um potencial de crescimento, em especial na conquista de novos segmentos, cuja



## Açores Export 2017

procura vai ao encontro da oferta Açoriana, pela unicidade e características específicas dos produtos.

No mercado nacional, há a necessidade das empresas açorianas participarem nos principais eventos que se realizam: Alimentária e Sisab, atingindo assim este importante mercado, permitindo também contactar com representantes doutros mercados externos, tendo por base o modelo de funcionamento destes eventos, o primeiro pela sua dimensão atrai compradores de diversas partes do mundo, o segundo pela sua organização que é unicamente direcionada a compradores externos.

Outro mercado relevante, o espanhol, que tem um papel crescente como consumidor de produtos dos Açores, no plano de 2017 as empresas regionais terão oportunidade de participar no Salón de Gourmets (Madrid), evento direcionado para produtos '*delicatessen*' onde se posicionam a maioria dos produtos dos Açores.

Ainda no mercado europeu destaca-se a participação em dois eventos que pela sua dimensão podem contribuir para novos contactos comerciais e a renovação de contactos já estabelecidos em atividades anteriores. O Plano Açores\_Export 2017 prevê a participação na TottoFood, em Milão –Itália e na Portugal Expo que se realiza no Luxemburgo.

Atendendo à importância do mercado da América do Norte, em especial junto ao mercado tradicional, o plano garante a continuidade de ações já executadas de planos anteriores, em especial, ações promocionais no ponto de venda e a realização de campanhas publicitárias.

Considerando o potencial de crescimento com a assinatura do CETA (Comprehensive and Economic Trade Agreement), entre a União Europeia e o Canadá e para fomentar as exportações das empresas regionais, o plano prevê

## Açores Export 2017

a participação no SIAL Toronto, que oferece maiores possibilidades de angariação de novas oportunidades de negócio.

O Azores\_Export 2017 prevê a continuidade da ação Azores Buyers Exchange, cujo objetivo é a de trazer compradores ao Açores permitindo-lhes um contacto direto com as empresas.

A nível regional de modo a contribuir para uma nova dinâmica das empresas regionais, quer em termos de inovação quer na implementação de novas estratégias, incluindo a cooperação interempresarial estão previstas ações na Terceira, Faial e S. Miguel.

### **Estratégia**

Aumentar as exportações nos mercados destino tradicionais e promover a entrada em novos mercados, recorrendo à Marca Açores, com marca de referência territorial.

A Marca Açores constitui uma oportunidade para as empresas açorianas e assume uma inegável importância no acesso e na fidelização de mercados, tendo em vista induzir valor acrescentado aos produtos e aos serviços açorianos, fomentando o alargamento da base económica de exportação, contribuir para a formação de riqueza e conseqüentemente emprego.

A participação nestas ações com a Marca Açores, como marca 'umbrella', irá permitir uma melhoria do posicionamento das produções regionais com base nas suas características e da exploração de novas oportunidades através da utilização de recursos endógenos, do reforço da competitividade empresarial e da localização geográfica privilegiada dos Açores.

## Plano para 2017

Baseando-se na estratégia anterior que garantiu a obtenção dos objetivos definidos e nas informações recolhidas junto das empresas aposta-se numa estratégia de continuidade no formato das participações, ajustando-se os investimentos ao perfil das empresas e às características dos eventos, dando ênfase aos setores exportadores regionais mais significativos e aos seus mercados, juntando-se estas empresas às de menor tradição exportadora, rentabilizando-se as oportunidades promocionais e na angariação de novos contactos de negócios em termos de exportação tanto para os mercados destino 'tradicionais', como para o fomento de novas oportunidades comerciais.

As intervenções com uma promoção global dos Açores e da Marca Açores Certificado pela Natureza dão primazia às marcas regionais e às empresas, reforçando a todos os níveis a marca global (Açores) e as individuais. Essas ações coletivas permitem a entrada de novos produtos tanto pelo reconhecimento e como do efeito de 'arrastamento' de produtos já comercializados que potenciam a entrada de novos complementares.

---

## Mercado Nacional

### **SISAB** – Lisboa

Data de realização: de 6 a 8 de março

O SISAB Portugal é um evento destinado a importadores internacionais e considerado a maior convenção anual de empresas e de empresários líderes na exportação. Trata-se de um certame específico e orientado para a exportação, no qual os Açores estão presente com um elevado número de empresas (25-27).



## Açores Export 2017

Dada a natureza desta feira, o SISAB - Salão Internacional do Setor Alimentar e Bebidas, que vai na 22.ª edição, constitui-se como um certame único, em Portugal, que permite um leque variado de oportunidades de negócios para as empresas.

Modelo de participação: Stand institucional dos Açores, com espaço individualizados por empresa.

Área do Stand: 150 m<sup>2</sup>.

Nº de empresas a participar: 25 a 27 dos setores mais representativos em termos de exportação, oriundas de quase todas as ilhas dos Açores.

---

### **Alimentária Lisboa-** Salão Internacional de Alimentação e Bebidas –

Data de realização: De 4 a 6 de Junho

A Alimentária Lisboa, que alterna com a de Barcelona e com a organização partilhada entre a Alimentaria (entidade responsável pela organização de feiras a nível mundial) e a FIL – Feira Internacional de Lisboa, é o principal evento que se realiza em Portugal no sector da alimentação.

Um projeto que concentra no mesmo espaço a oferta e a procura da fileira da indústria alimentar, hotelaria e distribuição, onde cada salão, – Alimentaria, Horexpo e Tecnoalimentaria mantém a sua própria identidade e alarga a sua oferta de modo a facilitar e a potenciar a realização de contactos e de transações comerciais.

A Alimentaria&Horexpo Lisboa posiciona-se estrategicamente como plataforma de negócios entre a Europa, África e América do Sul. Para além de cobrir todo o mercado português, é uma ponte natural para o comércio da indústria alimentar com os países de influência portuguesa – Brasil, Angola, Cabo Verde, Moçambique – totalizando mais de 200 milhões de potenciais consumidores e com outros países Europeus.



## Açores Export 2017

Modo de participação: Stand próprio

Área do Stand: 108 a 120 m<sup>2</sup>

Nº de empresas a participar: 10 a 12

---

### Mercado Europeu

**Salón de Gourmets 2017** De 24 até 27 abril 2017

A Salón de Gourmets é a maior feira que se realiza em Espanha direcionada para o segmento Gourmet. Este evento na sua última edição teve mais de 80 000 visitantes profissionais, sendo a maioria oriunda de Espanha, no entanto a feira está a atrair cada vez mais profissionais de outros países, em 2016, a organização aponta a presença de mais de 10000 profissionais credenciados.

O Salón de Gourmets realiza-se desde 1987, sendo direcionado para a promoção dos produtos alimentares e bebidas '*delicatessen*', com o objetivo de promover a diferenciação destes produtos, a diversidade da oferta e a sua qualidade, sendo um evento ideal para reforçar o posicionamento da maioria dos produtos regionais.

Modo de participação: Em conjunto com uma entidade nacional (INOVCLUSTER)

Área do Stand/ a ocupar: 36 m<sup>2</sup>

Nº de empresas a participar: 4 a 6

## Açores Export 2017

### **TUTTOFOOD** – Milão Itália de 8 a 11 de Maio 2017

Esta feira é internacional para profissionais (B2B) dedicada ao setor da alimentação. Posiciona-se como uma feira para o mercado Italiano e Internacional. A participação dos Açores será integrada na participação nacional, destinada a empresas com poder de exportação, com ênfase nas conservas. Esta feira é referenciada pelas empresas Cofaco, Lactaçoeres e Santa Catarina refletindo a importância do mercado italiano para esta indústria.

A **TUTTOFOOD** 2017 foca-se no valor que oferece às empresas participantes, prossequindo uma nova abordagem, tornando este evento numa plataforma estruturada capaz de criar mais-valias para o setor agroalimentar.

Este evento realiza-se desde 2007, posicionando-se como o terceiro maior evento do setor agroalimentar, com mais de 3 000 expositores e cerca de 80 000 visitantes.

A feira, com a sua vertente na internacionalização, é um evento consolidado, ocupando um total de 12 pavilhões, que representam um crescimento contínuo, que é conseguido com a inclusão de novas áreas e o reforço das tradicionais.

Para o visitante a TuttoFood permite uma interatividade especial através de demonstrações e de apresentações. Para os negócios existem novas oportunidades de sinergias comerciais através da presença de empresas que representam toda a cadeia produtiva.

A feira está dividida em áreas especializadas, das quais se destaca: Lacticínios, Carnes, Produtos Congelados, Doces, Peixe, Massas, Panificação, Azeites, *Delicatessen*, Saúde, etc..

Modo de participação: Com uma entidade nacional (PortugalFoods)

Área do Stand: 4/5 áreas empresa com 6 a 9 m<sup>2</sup>



Governo dos Açores  
Vice-Presidência do Governo,  
Emprego e Competitividade Empresarial

**SDEA**  
SOCIEDADE PARA O DESENVOLVIMENTO  
EMPRESARIAL DOS AÇORES, EPER



**AÇORES**  
2020



GOVERNO  
DOS AÇORES

**PORTUGAL**  
2020



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu de  
Desenvolvimento Regional



## Açores Export 2017

Nº de empresas a participar: 4/5

Deverá haver uma área de promoção global dos Açores com exposição de produtos de empresas sem participação presencial.

### **PORTUGAL-EXPO 2017** – Luxemburgo de 1 a 3 de dezembro

A PortugalEXPO reúne num espaço de 4 000m<sup>2</sup>, vários salões setoriais para um melhor enquadramento dos expositores e visitantes. Este evento é organizado pela Câmara de Comércio e de Indústria Luso-Luxemburguesa (CCILL), que decorre durante 3 dias, inteiramente dedicada ao Made in Portugal, no Luxemburgo.

A PORTUGAL-EXPO 2017, cluirá duas vertentes (B2B e B2C) e será dividida:



Num formato B2B e B2C, este evento é direcionado ao mercado do Luxemburgo e da Grande região Saar-Lor-Lux, ou seja um mercado regional com 11 milhões de consumidores, com um PIB anual de mais de 320 mil milhões de euros, no qual 210.000 cidadãos atravessam todos os dias as fronteiras do seu país de residência para consumirem, trabalharem, desenvolver ou criar o seu negócio, as suas empresas noutro país limítrofe.

De salientar também que o Luxemburgo oferece cada vez mais, um maior leque de oportunidades para as exportações portuguesas, não só devido à importante comunidade lusófona ali residente (25 por cento da população do país), mas

## Açores Export 2017

também pelo elevado poder de compra da sua população (mais do dobro da média da EU) e o facto de ser uma economia totalmente aberta e com fortes relações comerciais com França, Alemanha e Bélgica.

A Feira **PORTUGAL-EXPO** é assim direccionada às empresas nacionais com estratégias de entrada/expansão por este mercado do centro da Europa.

Esta participação será em parceria com o Inovcluster, prevendo-se que integrado no espaço global seja criado um espaço Açores, com diferenciação de imagem e comunicação.

Número de empresas a participar: 4 a 6

Área do stand: 80 a 90m<sup>2</sup>

---

### Mercado da América do Norte

**Sial Toronto** - The North American Food Innovation Exhibition de 2 a 4 de maio

Da organização 'Sial', este evento em Toronto poderá potenciar o reforço da presença de produtos dos Açores no mercado do Canadá e dos Estados Unidos. Na América do Norte não existem grandes eventos na área alimentar, considerando-se que este evento atraia a oferta e a procura deste setor.

A estratégia, preferencialmente em parceria com entidades nacionais, deverá ser a entrada em outros segmentos de mercado, e, sobretudo aproveitar as potencialidades do CETA. Nesta feira poderá ainda ser observada a estratégia das empresas europeias e nacionais neste mercado, reforçando as capacidades competitivas das empresas regionais.

O alvo deste evento será o mercado do Canadá, tendo algum relevo o mercado já consumidor (mercado da saúde). Aposta-se na continuação de contactos já estabelecidos através de participações anteriores e através da



## Açores Export 2017

colaboração com a AICEP desenvolver atividades paralelas e sobretudo o envolvimento de importadores do setor agroalimentar.

Modo de participação: sendo a União Europeia o 'país' convidado a participação dos Açores deverá ficar próxima desta representação e com a integração de entidades nacionais.

Área do Stand: cerca de 40 m<sup>2</sup>

Nº de empresas a participar: 4 a 6

---

### **Outras ações:**

Tendo em conta que a missão inversa Azores Buyers Exchange e as ações promocionais nos EUA que fazem parte do plano de atividades do Açores Export 2016, e, não tendo sido executadas, serão alvo de reprogramação garantindo assim o seu desenvolvimento paralelo ao presente plano, mantendo-se os objetivos iniciais.

### **Missão Inversa – Azores Buyers Exchange**

Conforme definido na estratégia que contribua para o aumento das exportações regionais serão convidadas empresas compradoras a visitar as empresas regionais, tendo prioridade empresas do mercado Ibérico (Portugal e Espanha) e empresas de outros mercados europeus que já sejam importadoras de alguns bens e com possibilidade de incluir outros produtos regionais no seu portfólio.

Data da realização: de março a outubro de 2017

Número de empresas a convidar: de 3 a 5

Prioridades de visitas: S. Miguel, Terceira, Faial, Pico e S. Jorge. Pontualmente os importadores poderão se deslocar a qualquer uma das outras ilhas.

### **Ação Promocional em pontos de venda - EUA**



Governo dos Açores  
Vice-Presidência do Governo,  
Emprego e Competitividade Empresarial



## Açores Export 2017

Numa iniciativa que já demonstrou eficaz tanto ao nível da entrada de novos produtos como no aumento das exportações durante o ano de 2017 será desenvolvida uma ação promocional nos Estados Unidos, na área da Nova Inglaterra, que decorrerá nos espaços de venda, envolvendo as empresas exportadoras regionais, o(s) importador (es) e os espaços comerciais. Paralelamente à ação comercial será desenvolvida uma campanha promocional nos principais meios de comunicação da diáspora Açoriana e outros meios que possam chegar a novos segmentos de mercado.

Data de realização: 2º trimestre de 2017

Número de pontos de venda alvo de intervenção desta atividade: 6 a 10

Empresas regionais a envolver: todas as exportadoras para o mercado da América do Norte.

---

### Mercado Interno

Com o objetivo de aumentar a visibilidade dos produtos dos Açores, em especial os detentores da Marca Açores, bem como sua comercialização, junto do consumidor final no mercado interno regional, este plano prevê a continuidade de ações promocionais que decorrerão nas ilhas de São Miguel, Terceira e Faial, nas quais se prevê a presença de empresas de todas as ilhas.

As referidas iniciativas permitem consciencializar as empresas locais para o valor que estão a criar na economia regional e para a necessidade de reforçar a sua presença no mercado interno regional, incentivando a implementação de estratégias de proximidade e de desenvolvimento de novas oportunidades de negócios junto dos residentes e dos visitantes, aproveitando o potencial de novos negócios com o crescimento turístico.



## Açores Export 2017

Com estes objetivos, a CCIA, através das suas associadas de Ponta Delgada, de Angra do Heroísmo e da Horta, pretende organizar 3 eventos, dimensionados aos mercados locais, que decorrerão nos três principais centros urbanos dos Açores.

### **Evento São Miguel**

AçorExpo 2017

Realizando-se em S. Miguel este evento deve proporcionar às empresas participantes oportunidade únicas junto do público local, e, sobretudo junto à população flutuante.

Na sua 4ª edição e para que os objetivos sejam atingidos, a associada de Ponta Delgada pretende renovar o funcionamento da AçorExpo, em especial no que respeita à abrangência geográfica, através da criação duma área comum que funcione como ponto de venda de produtos das empresas de outras ilhas que não consigam participar de forma direta.

Além das empresas produtoras regionais deverá ser criada uma área de serviços e inovação de forma a alargar a mostra do que de melhor se faz nos Açores, em especial nas ilhas de S. Miguel e de Santa Maria.

Data de realização: Setembro

Número de empresas: 50 a 70 empresas com espaço próprio (inclui o artesanato).  
Na área de exposição prevê-se a presença de 10 a 15 empresas.

### **Eventos Terceira**

Estratégia

Com o objetivo essencial de promover e divulgar os produtos regionais, pretende-se manter a estratégia de promoção conjunta, em espaços destacados nos períodos de maior movimento na Ilha Terceira.



Governo dos Açores  
Vice-Presidência do Governo,  
Emprego e Competitividade Empresarial

**SDEA**  
SOCIEDADE PARA O DESENVOLVIMENTO  
EMPRESARIAL DOS AÇORES, EPER



**AÇORES**  
2020



**PORTUGAL**  
2020



## Açores Export 2017

Dada a dificuldade em concentrar os diferentes produtores de todas as ilhas dos Açores naquelas épocas, pretende-se que o espaço junte as diferentes variedades de produtos originários da Região, com destaque para os produtos da Marca Açores.

Durante os eventos, serão, ainda, promovidos momentos de degustações e passatempos para incentivar a participação e adesão da população local e visitante aos espaços.

### Atividades e Cronograma

#### Venda Açoriana 2017 - Angra do Heroísmo

A Venda Açoriana em Angra do Heroísmo, durante as Sanjoaninas, funciona no formato de exposição e venda, demonstração e degustação com produtos oriundos da Região. Zona a criar numa das principais artérias da cidade, em espaço a arrendar.

Datas: 22 a 30 de Junho

#### Venda Açoriana 2017 - Praia da Vitória

Participação na Feira de Gastronomia do Atlântico num área com cerca de 300m<sup>2</sup>, permitindo a mostra e venda direta de produtos regionais.

Datas: 04 a 13 de Agosto

### **Evento Faial**

As ilhas do triângulo constituem uma oferta singular no conjunto tanto em termos paisagísticos como de produções que se destacam no contexto regional. Acresce a este potencial a especialização destas ilhas e a sua ligação ao mar,



## Açores Export 2017

sendo o Faial um dos centros de excelência na área da economia do mar.

A Câmara do Comércio e Indústria da Horta pretende organizar um evento que congregue todo o potencial das ilhas que representa, prevendo ter representantes de pelo menos 5 ilhas (S. Jorge, Pico, Faial, Flores e Corvo).

Data da realização do evento: outubro

Área: 600 a 1000m<sup>2</sup>

Número de empresas participantes: a definir