



Portugal 2030

*SICE – Internacionalização das PME--
Operações Individuais*

Enquadramento

O Sistema de Incentivos à Internacionalização das PME do Portugal 2030 visa reforçar a capacidade empresarial das PME para a internacionalização que permita potenciar a orientação exportadora das PME, através da implementação de ações de promoção e marketing, da presença em certames internacionais e do conhecimento e acesso a novos mercados, valorizando-se a utilização crescente de ferramentas digitais, mediante o recurso a tecnologias e processos associados a canais digitais.

São promovidas operações de capacitação empresarial que visem a internacionalização dos modelos de negócio através da adoção de estratégias de negócio mais avançadas, que aumentem a capacidade de integração em cadeias de valor globais.





Beneficiários

São beneficiários as **PME** de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica.

São condições específicas:

- Estarem legalmente constituídos;
- Terem a situação tributária e contributiva regularizada;
- Apresentarem uma situação económico-financeira equilibrada ou demonstrarem ter capacidade de financiamento da operação;
- Cumprir os critérios de PME;
- Dispor de contabilidade organizada, nos termos da legislação aplicável;
- Não ser uma “empresa em dificuldade”.
- Apresentar uma situação económico-financeira equilibrada, comprovada através de um rácio de autonomia financeira não inferior a 0,15;
- Ter concluído os projetos anteriormente aprovados ao abrigo da mesma tipologia de projetos.
- Fase 1: Registrar no ano pré-projeto (2024), um escalão de exportação individual (volume de negócios internacional) **superior** a 200 mil euros;
- Fase 2: Registrar no ano pré-projeto (2024), um escalão de exportação individual (volume de negócios internacional) **inferior** a 200 mil euros;
- Contribuir para as finalidades e objetivos do presente Aviso.
- No âmbito do cumprimento do Princípio «Não Prejudicar Significativamente» (DNSH), assegurar que os investimentos propostos não prejudicam significativamente nenhum dos objetivos ambientais.



Ações Elegíveis

São suscetíveis de apoio as operações de internacionalização dos modelos de negócio das PME que visem a adoção de estratégias de negócio mais avançadas e que aumentem a capacidade de integração em cadeias de valor globais, através de ações no domínio de:

- a) Conhecimento, prospeção e presença em mercados externos (feiras/exposições);
- b) Marketing internacional (ações de promoção), incluindo a utilização de ferramentas web (plataformas digitais);
- c) Presença online e e-commerce;
- d) Criação e promoção internacional de marcas;
- e) Inovação organizacional relacionada com as práticas comerciais ou relações externas;
- f) Qualidade e certificação específica para os mercados externos.



Despesas Elegíveis

Conhecimento, prospeção e presença em mercados externos

- Custos incorridos com a participação em feiras e exposições no exterior, incluindo os serviços de deslocação e alojamento dos representantes das empresas e outras despesas de representação, bem como a contratação de tradutores/intérpretes externos à organização das feiras.
- Custos com o arrendamento de espaço, incluindo os serviços prestados pelas entidades organizadoras das feiras, relativos aos consumos de água, eletricidade, comunicações, inserções em catálogo de feira e os serviços de tradução/intérpretes;
- Custos com a construção do stand, incluindo conceção, construção e montagem de espaços de exposição, aluguer de equipamentos e mobiliário, transporte e manuseamento de mostruários, materiais e outros suportes promocionais;

Marketing internacional

- Campanhas de marketing nos mercados externos, que compreende a contratação de serviços nas áreas de mailing e telemarketing, publicidade e meios de comunicação especializados;



Despesas Elegíveis

Presença online e e-commerce

- Custos iniciais associados à domiciliação de aplicações, adesão a plataformas eletrônicas, ou inclusão diretórios ou motores de busca, incluindo:
 - i. Desenho e implementação de estratégias aplicadas a canais digitais para gestão de mercados, canais, produtos ou segmentos de cliente;
 - ii. User-Centered Design (UX): desenho, implementação e otimização de estratégias digitais centradas na experiência do cliente que maximizem a respetiva atração, interação e conversão;
 - iii. Desenho, implementação, otimização de plataformas de Web Content Management (WCM), Campaign Management, CRM e E-Commerce;
 - iv. Criação de lojas próprias online, inscrição e otimização da presença em marketplaces eletrónicos;
 - v. SEO e SEA: melhoria da presença e ranking dos sítios de comércio eletrónico nos resultados da pesquisa, em motores de busca, por palavras-chave relevantes para a notoriedade e tráfego de cada sítio;
 - vi. Social Media Marketing: Desenho, implementação e otimização da presença e interação com clientes;
 - vii. Content Marketing: criação e distribuição de conteúdos digitais;
 - viii. Display Advertising: colocação de anúncios à oferta da empresa em sítios de terceiros;
 - ix. Mobile Marketing: tradução das estratégias inscritas nos pontos anteriores para visualização e interação de clientes em dispositivos móveis, nomeadamente smartphones e tablets;
 - x. Web Analytics: recolha, tratamento, análise e visualização de grandes volumes de dados gerados a partir da navegação e interação de clientes em ambiente digital por forma a identificar padrões, correlações e conhecimento relevante que robusteçam os processos de gestão e tomada de decisão.



Despesas Elegíveis

Criação e promoção internacional de marcas;

- Custos de conceção e registo associados à criação de novas marcas ou coleções;

Inovação organizacional relacionada com as práticas comerciais ou relações externas;

- Equipamentos e Software relacionado com o desenvolvimento do projeto;
- Custo com a contratação de até dois novos quadros técnicos por projeto com nível de qualificação igual ou superior a 6 (licenciatura), para o reforço das competências da empresa nas áreas do projeto, a comprovar através da descrição do perfil, competências, habilitações e funções a desempenhar no âmbito e durante o período de execução do projeto.
- Prospeção e captação de novos clientes externos, incluindo missões de importadores para conhecimento da oferta do beneficiário;
- Ações de promoção realizadas em mercados externos, designadamente assessoria de imprensa, relações públicas, consultoria de mercado e assistência técnica à preparação de eventos.
- Custos com a intervenção de Técnicos Oficiais de Contas ou Revisores Oficiais de Contas, na validação da despesa dos pedidos de pagamento até ao limite de 5.000 euros por projeto;
- Incorporação nas empresas dos princípios do ESG com vista à adoção de práticas ambientais, sociais e de governação corporativa, incluindo, nomeadamente, serviços relacionados com processos de auditoria e obtenção de certificações de sistemas, serviços e produtos na área do ambiente, como sejam obtenção do Rótulo Ecológico e sistema de ecogestão e auditoria (EMAS);

Qualidade e certificação específica para os mercados externos.

- Assistência técnica, estudos, diagnósticos e auditorias;
- Obtenção, validação e defesa de patentes e outros custos de registo de propriedade industrial;
- Custos com a entidade certificadora e com a realização de testes e ensaios em laboratórios acreditados para mercados externos;



Indicadores de realização

- RPO001 - Mercados alvo, comunitários e terceiros, objeto de intervenção relevante

Método de cálculo: Contagem do número de mercados abrangidos nas atividades apoiadas no âmbito da operação, medido na data de conclusão da operação

- RPO002 - Mercados abrangidos no âmbito das ações de marketing Digital

Método de cálculo: Somatório do número de mercados abrangidos no âmbito das ações de marketing digital.

- RPO003 - Ações de prospeção e captação de novos clientes nos mercados externos

Método de cálculo: Somatório do número de ações de prospeção e captação de novos clientes nos mercados externos.

- RPO004 - Presenças em feiras e certames internacionais

Método de cálculo: Somatório do número de presenças em feiras e certames internacionais.

- RPO006 - Lojas próprias online criadas

Método de cálculo: Somatório do número de lojas próprias online criadas.

- RPO009 - Novas adesões a marketplaces

Método de cálculo: Somatório do número de novas adesões a marketplaces.



Indicadores de resultado

- RPR004 - Intensidade das exportações (%)

Método de cálculo: Intensidade Exportadora da empresa apoiada, no ano pós-projeto da seguinte forma:

IE = (volume de negócios internacional no ano pós-projeto / volume de negócios total no ano pós-projeto) X 100



Avaliação de mérito

Para efeitos de avaliação de mérito absoluto das operações e de hierarquização das candidaturas avaliadas, o Mérito do Projeto (MP) é determinado através da utilização dos seguintes critérios de seleção:

- A. Adequação à Estratégia
 - *A1. Nível de enquadramento na RIS3 Regional*
- B. Qualidade
 - *B1. Coerência e adequação da operação face ao diagnóstico de necessidades e aos objetivos visados*
 - *B2. Carácter inovador da operação*
- C. Capacidade de Execução
 - *C1. Capacidade de gestão e implementação da operação*
- D. Impacto
 - *D1. Impacto da operação na economia*
 - *D1.1 Contributo para o emprego qualificado*
 - *D1.2 Propensão para mercados internacionais*
 - *D2. Contributo da operação para a convergência regional*



Prazos e financiamento

1. O período para apresentação de candidaturas iniciou-se em 30/09/2025, sendo a análise e decisão efetuada de acordo com as seguintes fases:
 - Fase 1: conclusão a 30/12/2025 (17 horas)
 - Fase 2: conclusão a 31/03/2025 (17 horas)
2. Duração das operações: 24 meses
3. Incentivo com natureza de subvenção.
 - 40% para a Fase 1
 - 50% para a Fase 2, exceto para Lisboa e Algarve que mantém os 40%.
4. Mínimo de despesa elegível total de 200.000 euros
5. Incentivo máximo:
 - a) Fase 1 - 300 mil euros, **com exceção** dos investimentos com localização na NUTS II do **Algarve**.
 - b) Fase 2 - 150 mil euros, **com exceção** dos investimentos com localização na NUTS II do **Algarve**.

Ana Carrilho

CEO

T. +351 926 320 266

E. acarrilho@risecenter.pt



Cláudia Camacho

CEO

T. +351 965 147 190

E. ccamacho@risecenter.pt



rise

by your side, from the first step