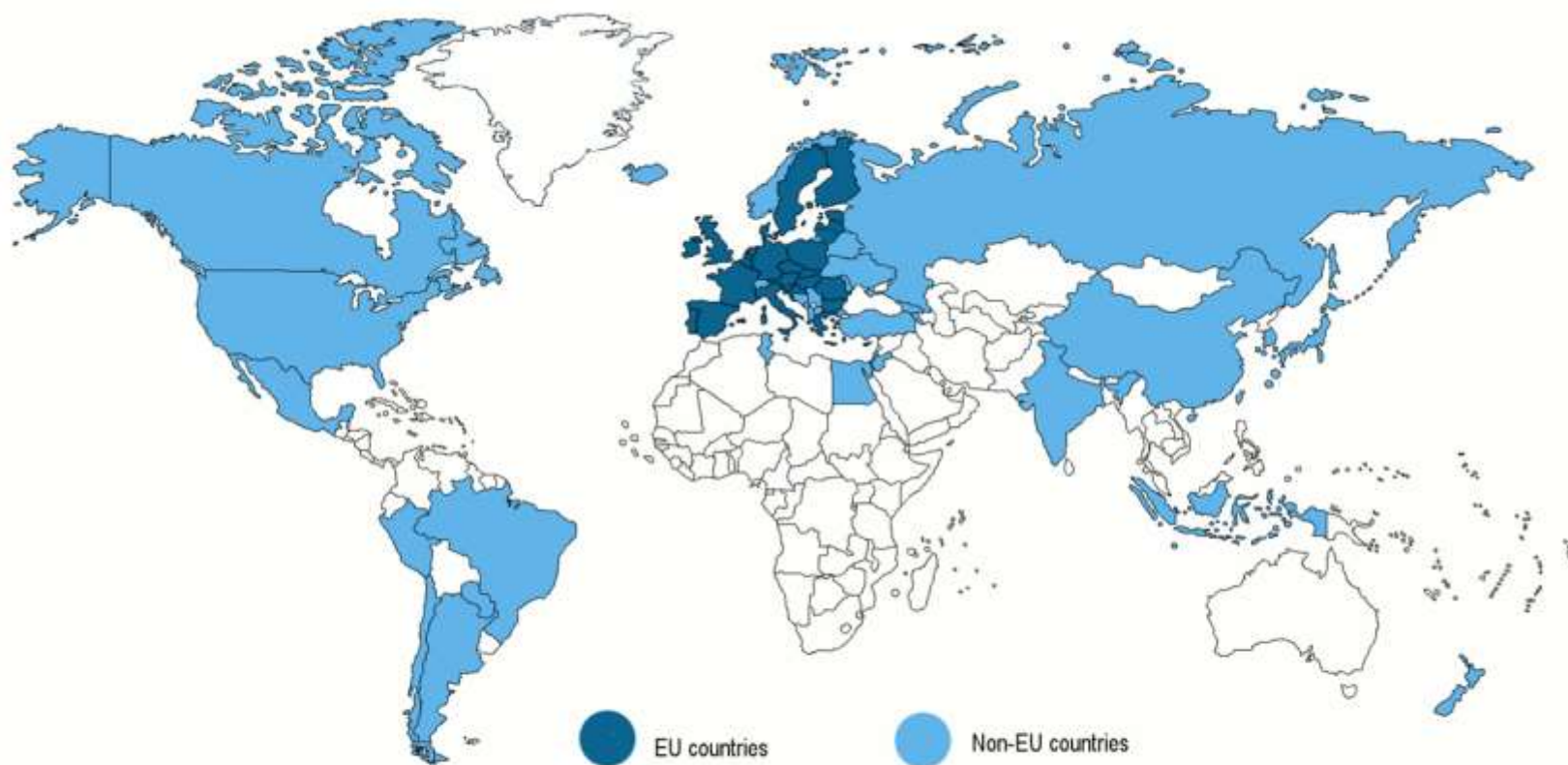


Ajudar PME com ambição de
inovar e crescer a nível internacional

A maior rede mundial de apoio a PME com ambições internacionais



600 parceiros em **+ de 60** países
3.000 profissionais

Dinamizar Crescimento e Emprego

1

A Enterprise Europe Network é um instrumento chave na estratégia da UE para o **Crescimento e Emprego**

2

A Rede foi lançada em Fevereiro 2008 pela Comissão Europeia - DG GROW (antiga DG Empresa e Indústria)

3

Co-financiada pela UE através dos programas **COSME** e **HORIZON 2020** - dinamizando competitividade e inovação nas PME Europeias

4

Financiamento total de mais de **180 milhões EURO**

Baseada na sua região mas ligada ao mundo



O Consórcio Português (2015-2021)



Um leque alargado de serviços para PME em crescimento

PARCERIAS INTERNACIONAIS

Base de Parcerias

Encontros Empresariais e Técnicos

Missões ao Estrangeiro

ACONSELHAMENTO EMPRESARIAL

Informação sobre Políticas e Legislação Europeia

Fazer Negócios na UE e em Países Terceiros

Especialização Setorial

APOIO À INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE

Acesso a Financiamentos e Programas UE

Apoio à Gestão da Inovação

Consórcios internacionais

Impulsiona crescimento e cria emprego na UE (2008 – 2014)



11,000

empresas

iniciaram parcerias comerciais, tecnológicas ou de I&D



90,000

empresas

participaram em encontros B2B ou missões empresariais



1.7

milhões

de pessoas participaram em eventos



70,000

reuniões

empresariais todos os anos



600,000

questões

respondidas sobre assuntos europeus

Como obter parcerias internacionais através da rede

- > **Manifestação de interesse** em pedidos constantes na base POD
- > **Publicação de pedido** da própria empresa na base POD
- > **Reunião com potenciais parceiros** nos Encontros ou Missões empresariais

POD: Partnering Opportunities database

<http://een.ec.europa.eu/>

«Partnering Opportunities database» (POD)



- > 7.000 empresas pretendem encontrar parceiros em Portugal
- > Perfis do tipo comercial, tecnológico ou de I&D
- > Predominância de perfis de oferta de produtos ou tecnologia
- > Limitação em termos de perfis na área do turismo

network enterprise europe

Formulário

PROPOSTA DE PARCERIA INTERNACIONAL

O perfil deve ser redigido em Inglês, com preenchimento, no mínimo, dos campos assinalados como *Obrigatórios*, embora seja desejável completar com o máximo de informação relevante possível. Os campos em cinzento são confidenciais e apenas para uso interno.

DADOS DA EMPRESA/ORGANISMO

Nome da Empresa, Instituição, Universidade

Local:

País:

Portugal

Pessoa de Contacto (e cargo):

Telefone:

Email:

Tipo e Dimensão da Empresa/Organismo: (Selecione apenas 1) **Obrigatório/*

Encontros Empresariais e Tecnológicos

**Um grupo de parceiros
da rede Enterprise
Europe Network**



**Uma feira ou
congresso
internacional**



**Um portal do
evento... ...onde se
registam os
participantes...**

**...e se
agendam
reuniões de
negócios**



**No dia e horas marcadas
decorrem as reuniões
agendadas, com o apoio
da Enterprise Europe
Network**

Encontro B2B na ITB Berlim 2017

www.b2match.eu/itb2017

Kooperationsbörse 8.-10. März 2017 | Berlin

Face-to-face meetings matter
and help establish long and fruitful business cooperations!

Are you tired of chasing the sales of trade fairs hoping to find interested exhibitors? In that case we have an interesting offer for you! Your participation at the international matchmaking event will enable you to find future business partners in an outcome oriented and above all time-efficient manner at ITB 2017.

The ITB is the leading trade fair for travel in Europe. More than 10.000 exhibitors from 180 countries use this platform each year to generate new business deals.

Make the most of your trade fair visit at ITB 2017 and participate in the international matchmaking event of the **European Europe network**. We will target a wide spectrum of start-ups, companies, universities, researchers and clusters from all over Europe interested in expanding their business and sharing new project ideas in the tourism sector. During the matchmaking sessions you get to speak to a great amount of interesting business partners in pre-arranged, ca. 15-minute long meetings. Once you enter the trade fair you will know WHO you are going to meet for B2BCH purpose and B2BCH A quick and efficient way to introduce you to a large business network in Europe and beyond.

We offer you 2 different formats so you can make the most out of your visit to ITB 2017 - and they are free of charge!

Matchmaking Event

EU-Funding Workshop

Main topics:

- Health, medical and spa tourism
- ICT solutions for the tourist industry
- Food industry meets tourist industry

Why to participate?

- To find new business partners for an easier market access in Europe and beyond
- To find new partners for transnational projects
- To find partners for an international information and technology transfer
- To benefit from best-practice examples in Europe
- To learn more about funding opportunities on an international level
- An international network will help you benefit from the European

Register for this event
open until 15.11.2017

SCHEDULE

Registration	9 Nov - 10 Feb
Meeting Selection	16 Feb - 20 Feb
Event	9 Mar - 11 Mar

DETAILS

Language: Deutsch / English

Costs: Free of Charge

Venue: ITB Exhibition Ground, Hall 12, Booth 18101, Messeallee 22, 10555 Berlin

RELATED MEETINGS

Participants	1
Readings	0

PARTICIPANTS

Guests	1
Total	1

PROFILE VIEWS

Before Event	0
Total	0

Algarve Nature Week 2016 B2B Event

<http://algarvenatureweek2016.talkb2b.net/>

The screenshot shows a web application for the Algarve Nature Week 2016 B2B Event. The interface includes a navigation bar at the top with links: HOME, HOW IT WORKS, ABOUT US, LOCATION & CONTACTS, and GUIA DO PARTICIPANTE (EM PORTUGUÊS). The main header features the 'algarve natureweek' logo and the event title 'B2B event' with the date '14th May 2016 | 9:30 am - 12:30 pm' and location 'Crowne Plaza Vilamoura'.

The central content area is titled 'MEET BUSINESS PARTNERS AT THE ALGARVE NATURE WEEK 2016 B2B EVENT'. It includes a description: 'Three hours of networking between local experience suppliers registered at "Algarve Nature Week", including members of ATA and international tour operators to make the most of the nature tourism business market!'. Below this, it says 'THANKS TO ALL B2B PARTICIPANTS FOR JOINING US IN THIS EVENT!' and 'OBRIGADO A TODOS OS PARTICIPANTES NA BOLSA DE CONTACTOS!'. At the bottom, it asks for feedback: 'PEDIMOS A VOSSA COLABORAÇÃO NO PREENCHIMENTO DO QUESTIONÁRIO DE FEEDBACK DISPONÍVEL NA VOSSA'.

On the right side, there are two summary sections:

- BILATERAL TALKS**

PARTICIPANTS	40
MEETINGS REQUESTED	100
MEETINGS ACCEPTED	85
- PARTICIPANTS**

DENMARK	1
FRANCE	1
GERMANY	0
IRELAND	1
NETHERLANDS	0
PORTUGAL	37
SWEDEN	1
UNITED KINGDOM	0
TOTAL OF PARTICIPANTS	41

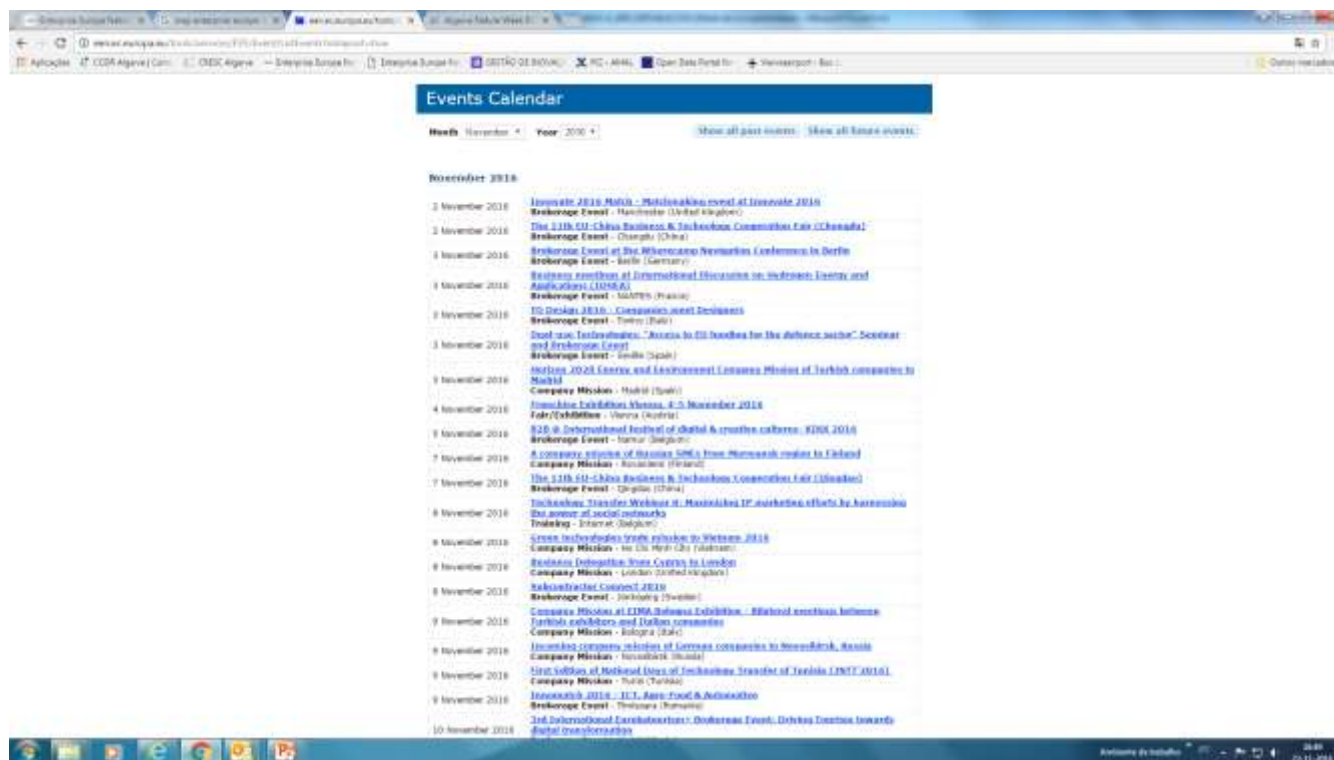
At the bottom right, there is a 'PROFILE VIEWS' section with a table:

PROFILE VIEWS	
BEFORE EVENT	966

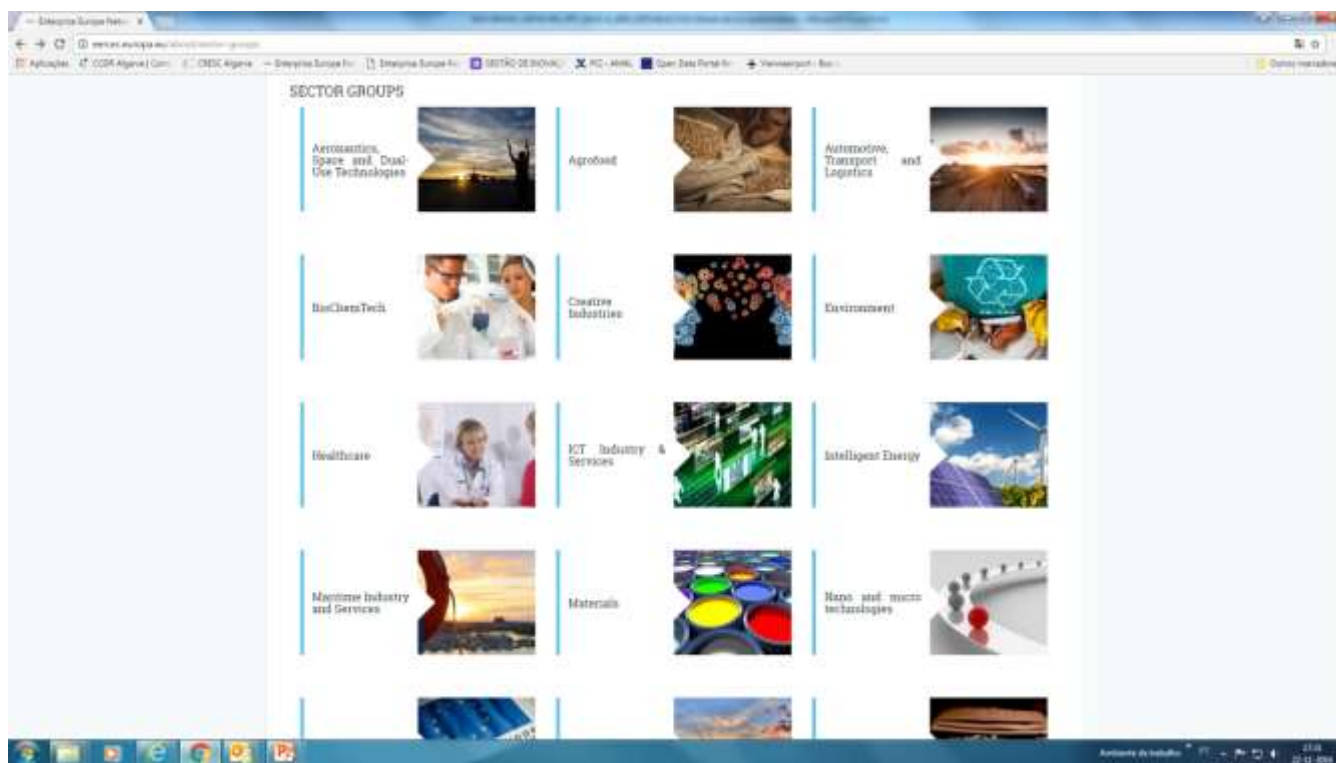
The interface also includes a search icon and a user profile icon on the left side of the main content area.

Calendário de Eventos B2B da Network

<http://een.ec.europa.eu/>



Grupos Setoriais: apoio especializado à sua medida



Exemplos de Parcerias em Marcha

- Empresa de S. Brás vende **alfarroba** para indústria da **Turquia**
- Empresas de animação turística vendem circuitos em **portal de viagens francês**
- Indústria de **pescado** encontra novos distribuidores em **Espanha**
- Distribuidora regional representa gama de **bebidas** de empresa **escocesa**
- Empresa de serviços de **energia** adquire software especializado a empresa **austriaca**
- Empresa de **animação turística** organiza circuitos na Costa Vicentina para operador **húngaro**



Obter aconselhamento empresarial através da rede <http://europa.eu/youreurope/>



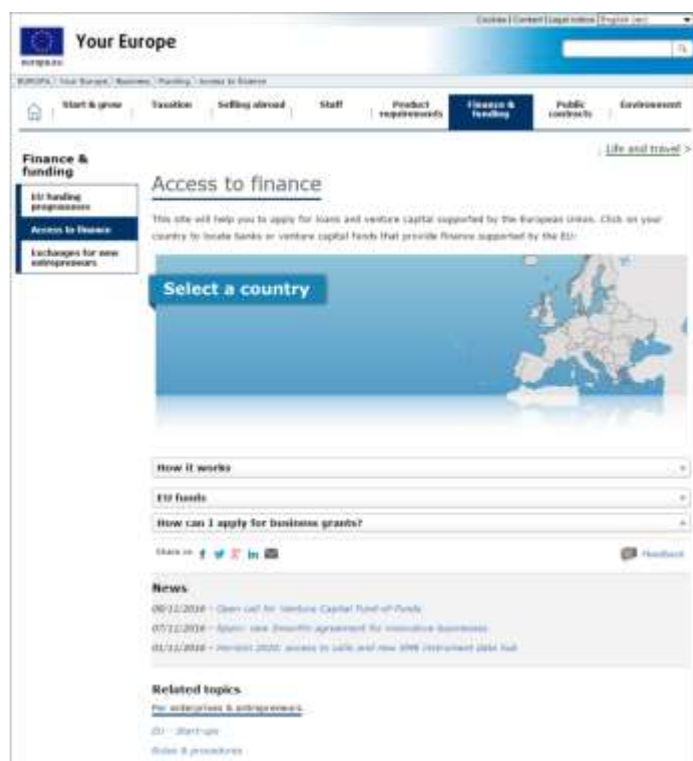
Exportar para Países Terceiros: tudo o que precisa de saber

<http://madb.europa.eu>



Portal dos Financiamentos Europeus

<http://access2finance.eu/>





Novidade:

Guia Financiamentos UE para o Turismo 2014-2020

Versão Portuguesa de 23 Novembro 2016

Considerações Finais

- **Decisão de internacionalizar**
 - Diagnóstico de capacidade
 - Proposta de valor (diferenciação, inovação, qualidade)
 - Plano de internacionalização (apoio Vale)

- **Abordagem aos parceiros (perfil de cooperação)**
 - Mais-valia dos bens/serviços; vantagens para parceiros
 - Tipo de cooperação e de parceiros
 - Mercados (estudos prévios)
 - Flexibilidade (ex. acordos comerciais recíprocos)

- **Cooperação entre agentes**
 - Apoio EEN a missões comerciais e inversas

Como o poderemos ajudar?

Os Portais da Enterprise Europe Network



www.enterpriseeuropenetwork.pt



<http://een.ec.europa.eu>

Obrigado.

Paulo Bota:

T. 289 895 270 / pbota@ccdr-alg.pt