



Sistema de Incentivos à Internacionalização das PME

Sistema de Incentivos à Internacionalização das PME

Aviso nº MPR-2025-16

Objetivos

Internacionalização PME

Operações individuais de capacitação empresarial que visem a:

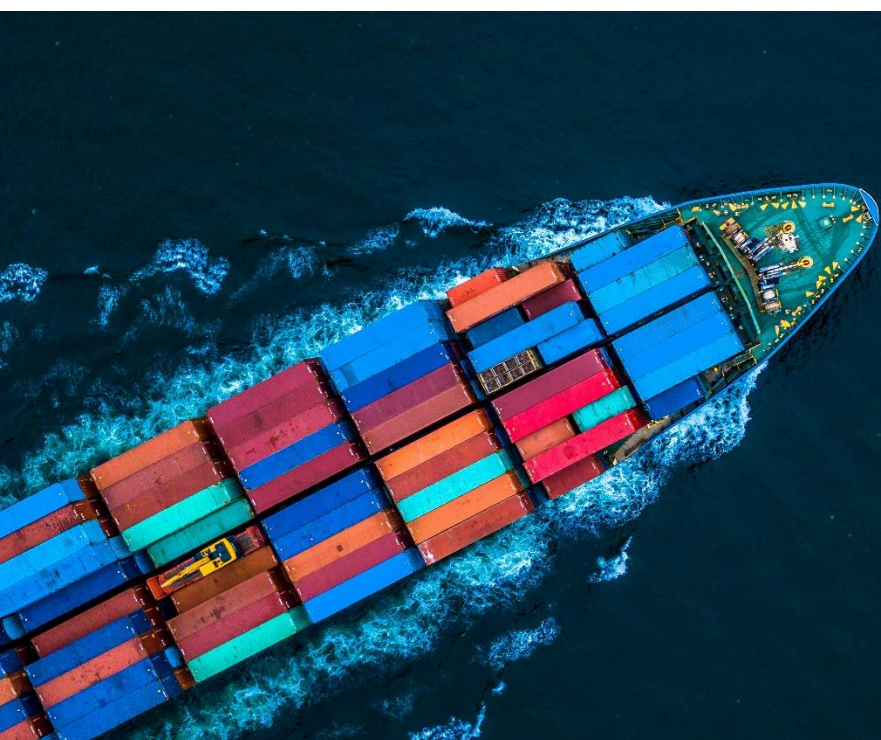
- Internacionalização dos modelos de negócio através da adoção de estratégias de negócio mais avançadas, que aumentem a capacidade de integração em cadeias de valor globais, através de ações em vários domínios;
- Produção de bens e serviços transacionáveis e internacionalizáveis no quadro de fileiras produtivas e de cadeias de valor mais alargadas e geradoras de maior valor acrescentado, contribuindo para reforçar a orientação exportadora e a competitividade externa da economia portuguesa.

Beneficiários

PMEs de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica, exceto CAE 46 a 47.

Âmbito geográfico

Norte, Centro, Alentejo, Lisboa e Algarve.



Domínios

- Conhecimento, prospeção e presença em mercados externos;
- Marketing internacional;
- Presença online e e-commerce;
- Criação e promoção internacional de marcas;
- Inovação organizacional relacionada com as práticas comerciais ou relações externas;
- Qualidade e certificação específica para os mercados externos.

Despesas elegíveis

- a) **Custos salariais** com a contratação de recursos humanos qualificados, incluindo o salário base e encargos sociais obrigatórios;
- b) **Participação em feiras e exposições no exterior**, incluindo o aluguer do espaço, a construção e o funcionamento do stand;
- c) **Custos dos serviços de consultoria especializados**, prestados por consultores externos, incluindo: i) Campanhas de marketing nos mercados externos; ii) Certificação de produtos, processos ou serviços; iii) Conceção e registo de novas marcas; iv) Domiciliação e subscrição de aplicações, adesão a plataformas eletrónicas ou inclusão em diretórios e motores de busca;
- d) **Outros serviços de consultoria externos**, incluindo despesas para a incorporação nas empresas dos princípios do ESG (Environmental, Social and Governance) com vista à adoção de práticas ambientais, sociais e de governação corporativa, incluindo, 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);
- e) Despesas relacionadas com a **promoção da internacionalização**, incluindo a prospeção e captação de novos clientes e ações de promoção realizadas em mercados externos, apenas se se destinarem à **captação de novos clientes** (limite 4 ações por mercado/ano, incluindo as visitas de prospeção a feiras internacionais);
- f) Ferramentas web (canais digitais).



Despesas elegíveis de ferramentas web (canais digitais)

- 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, Customer Relationship Management e E-Commerce;
- iv. Criação de **lojas próprias online**, inscrição e otimização da presença em **marketplaces eletrónicos**;
- v. **Search Engine Optimization (SEO) e Search Engine Advertising (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 via redes sociais;
- vii. **Content Marketing:** criação e distribuição de conteúdos digitais (texto curto, texto longo, imagens, animações ou vídeos) dirigidos a captar a atenção e atrair os clientes alvo para as ofertas comercializadas pela empresa;
- viii. **Display Advertising:** colocação de anúncios à oferta da empresa em sítios de terceiros, incluindo páginas de resultados de motor de busca;
- 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.

Critérios de elegibilidade

A - Empresas

- Contabilidade organizada;
- Registo Central de Beneficiário Efetivo;
- Apresentar uma **situação económico-financeira equilibrada** (Autonomia Financeira $\geq 15\%$);
- Como referência de pré-projeto é o ano de 2023, podendo ser considerados os valores incluídos nas contas de 2023 aprovadas pelos órgãos competentes da empresa, sujeitas a confirmação após disponibilização da IES.
- Registrar no ano pré-projeto, um escalão de exportação individual (volume de negócios internacional) superior a 200 mil euros.
- No caso das empresas cujo exercício fiscal não coincida com o ano civil, é obrigatória a submissão da IES relativa ao último exercício económico completo, devendo essa circunstância ser expressamente explicitada no formulário de candidatura.

B - Projetos

- Incentivo máximo a conceder por operação é de 300.000€ na Fase I, e 150.000€ na Fase II, com exceção do Algarve;
- Mínimo de despesa elegível total de 200.000€;
- O alojamento tem o limite de 300€ por noite;
- No âmbito da contratação de recursos humanos, considera-se elegível até 2 novos recursos humanos qualificados, nível VI, com competências específicas nas atividade de inovação da candidatura, com um limite máximo de 2.250€ de salário base mensal.
- Duração máxima de 24 meses.



Incentivo

Taxa	40% Na fase II, os projetos da NUT II Norte, Centro, e Alentejo, a taxa é de 50%
Natureza	Não reembolsável (“Fundo perdido”)

Indicadores de realização e resultado

Indicadores de realização	• N° de Mercado alvo • N° de Mercados abrangidos pelas ações de marketing digital • N° de ações de prospeção e captação de novos clientes externos • Presença em feiras internacionais • Lojas próprias online criadas • Novas adesões a marketplaces
Indicadores de resultado	• Intensidade Exportadora (%)

Fases

	Data Limite	Nível de exportação em 2024	Incentivo Máximo
Fase I	Até 30/12/2025	Superior a 200.000€	300.000€
Fase II	Até 31/03/2026	Inferior a 200.000€	150.000€

Dotação Orçamental

57.000.000€.



Paulo Moura Castro

Partner / Advisory
Telefone: +351 963 351 234
paulo.castro@bdo.pt



Pedro Oliveira Almeida

Senior Manager / Incentivos
Telefone: +351 924 147 308
pedro.almeida@bdo.pt

Lisboa

Av. República, 50, 8º
1069-211 Lisboa
T+ 351 21 799 0420
Mail: bdo@bdo.pt

Porto

Rua S. João Brito, 605E Esc. 3.2
4100-455 Porto
T+ 351 226 166 140
Mail: bdo.porto@bdo.pt

Braga

Rua Marcelino Sá Pires, 15 - 4º,
Sala 43 4700-924 Braga
T+ 351 253 600 390
Mail: bdo.braga@bdo.pt

Funchal

Rua dos Aranhas, 5, r/c
9000-044 Funchal
T+ 351 291 213 370
Mail: bdo.funchal@bdo.pt

Faro

Rua Dr. Manuel Arriaga 23 A
8000-334 Faro
T+ 351 289 880 820
Mail: bdo.faro@bdo.pt

Maia

Rua da Nossa Sra. da Maia, 77
Sala 16 4470-204 Maia
T+ 351 229 436 960
Mail: bdo.maia@bdo.pt

Leiria

Rua da Europa, EDF 2000 B, 3º,
Escritório 1, 2400-136 Leiria
T+351 217 990 420
Mail: bdo.leiria@bdo.pt

A BDO & Associados, SROC, Lda., a BDO Consulting, Lda., a BDO Outsourcing, Serviços de Contabilidade e Organização, Lda., a BDO II Advisory, SA., a BDO Ferro & Associado, SROC, Lda., a BDO EnviEstudos, S.A. e a BDO, Domingues & Associado, SROC, Lda., sociedades registadas em Portugal, são membros da BDO International Limited, sociedade inglesa limitada por garantia, e fazem parte da rede internacional BDO de firmas independentes. BDO é a marca da rede internacional BDO e para cada uma das Firms Membro BDO.

Copyright © outubro, 2025, BDO Portugal. Todos os direitos reservados. Publicado em Portugal.

www.bdo.pt

BDO