

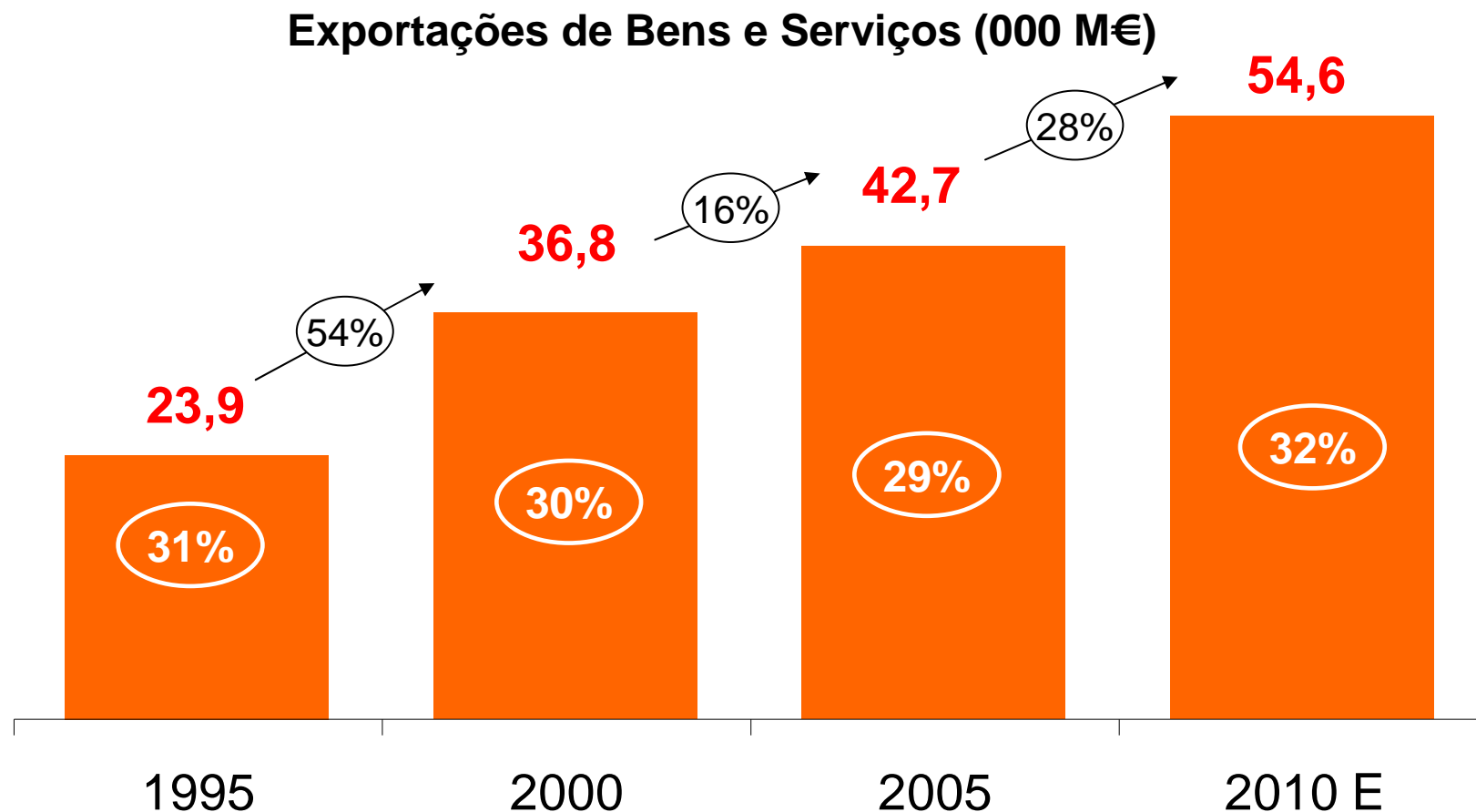


Portugal Exportador

Congresso das Exportações

Financiamento

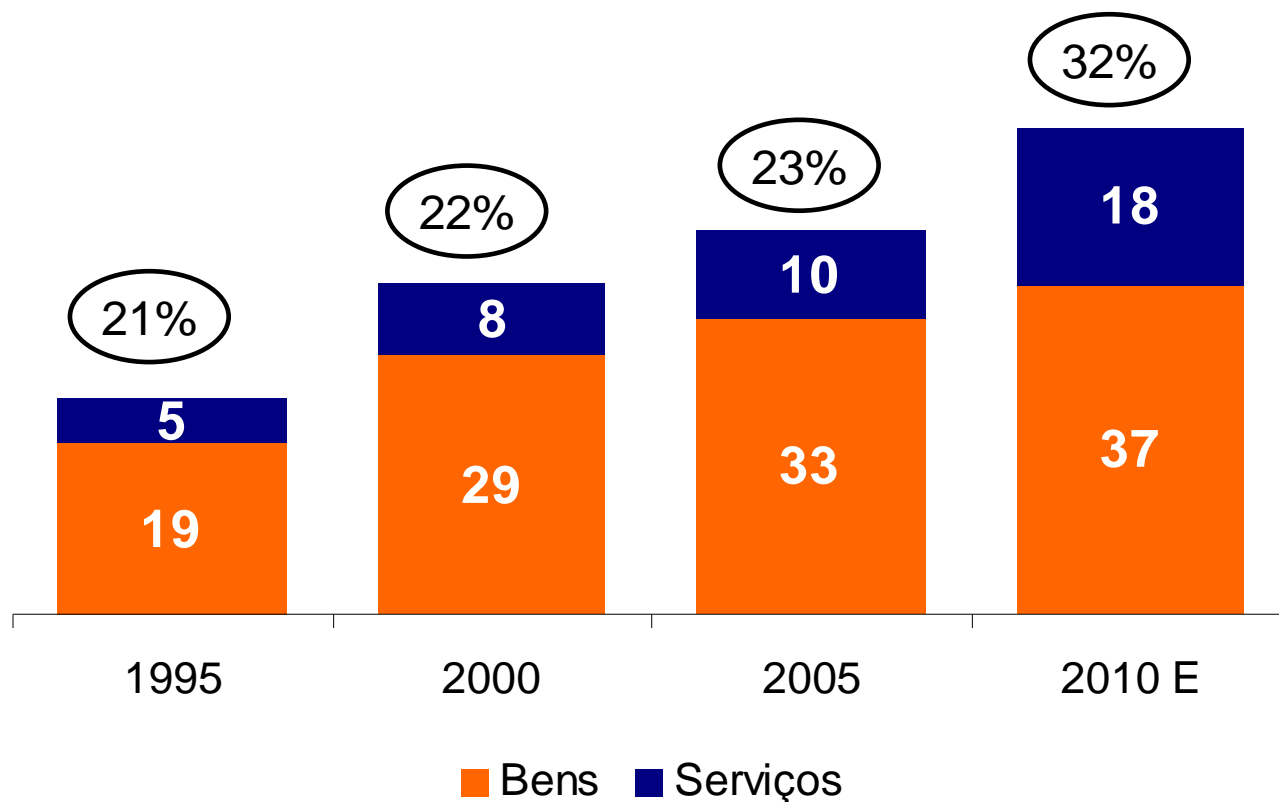
Em 2010 as exportações portuguesas ascenderam a 55 B€, evidenciando um crescimento de 128% face a 1995 (vs. crescimento PIB 1995-10 de 94%).



Valores apresentados no interior das barras: exportações totais em % do PIB.

Exportações de serviços têm assumido uma posição crescente no total de exportações.

Exportações de Bens e Serviços (000 M€)



Exportações de serviços:

- menos expostas a concorrência com países de baixos custos salariais,
 - em serviços às empresas (mão-de-obra qualificada)
- Portugal é mais competitivo.

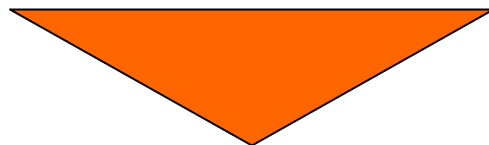
x%

Exportações de serviços em % do total de exportações.

Em Portugal, o peso das exportações no PIB é reduzido.

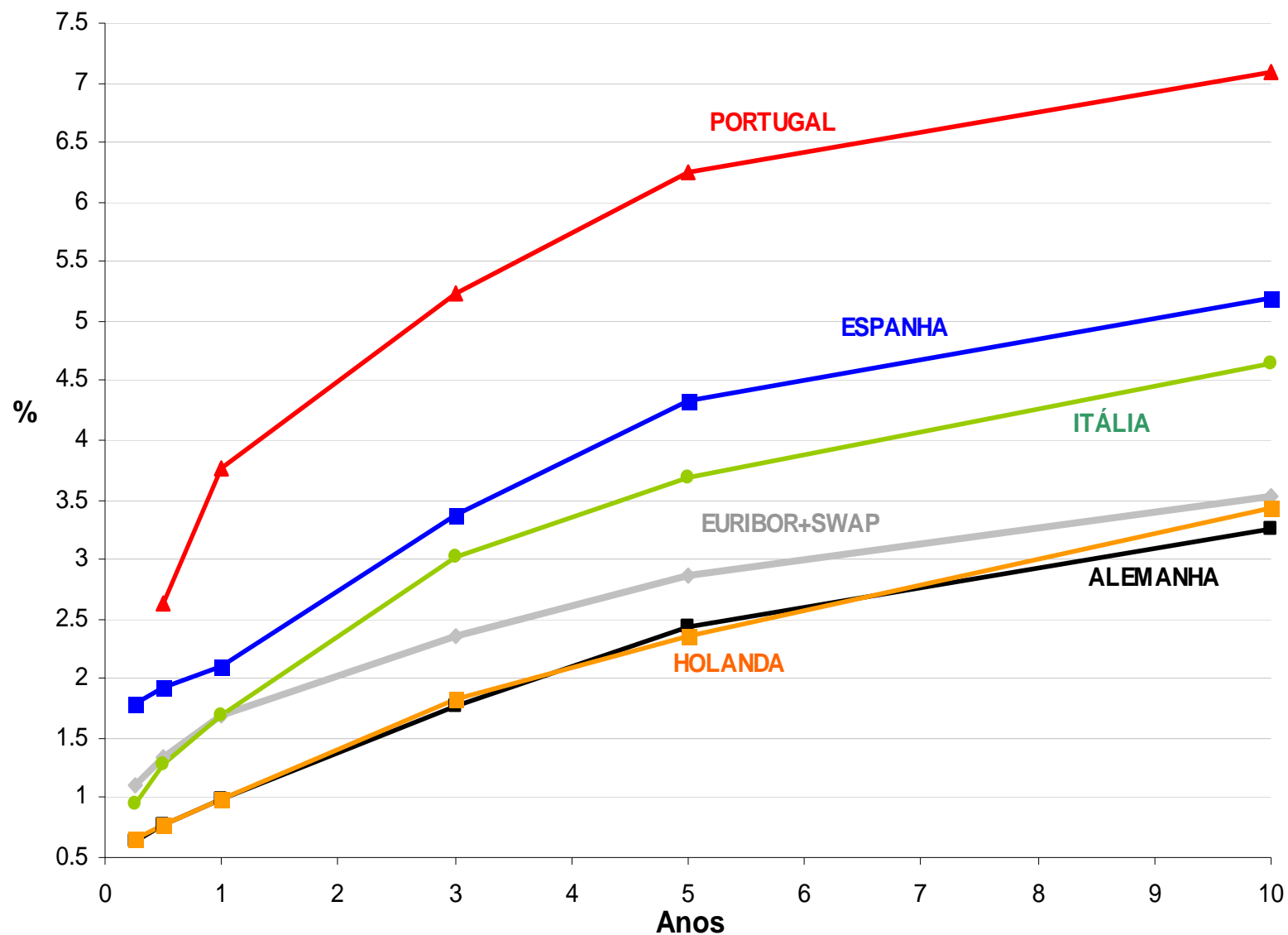
	Export.Totais / PIB (%)				
	1995	2000	2005	2009	Var. 95-09
Portugal	31	30	29	29	-2 pp
Irlanda	74	95	81	93	+19 pp
Países Baixos	58	66	66	74	+17 pp
Rep. Checa	51	63	72	70	+19 pp
Áustria	38	46	53	49	+12 pp
Suíça	39	50	54	48	+9 pp
Dinamarca	36	46	49	48	+12 pp
Suécia	38	44	48	47	+10 pp
Alemanha	24	33	41	40	+17 pp
Finlândia	37	44	42	37	+0 pp
Reino Unido	28	27	26	27	+1 pp
Itália	26	27	26	24	-2 pp
França	23	28	26	24	+1 pp
Espanha	22	29	26	23	+1 pp
Grécia	12	23	21	18	+6 pp

- **Dívida Externa e Dívida Pública — Não sustentáveis**
- **Déficite Externo — deve ser drasticamente reduzido**
- **Déficite Sector Público — passar a excedente primário
(sem juros)**



Crescimento económico só poderá vir do aumento significativo da produção competitiva de bens transaccionáveis, vg, para exportação.

FINANCIAMENTO MAIS CARO: DESVANTAGEM COMPETITIVA



Fonte: Bloomberg



As curvas são construídas a partir dos yields dos instrumentos de dívida de curto e de longo prazo de cada Estado; a curva das Euribors considera a Euribor de 3, 6 e 12 meses e as taxas de swap para os prazos acima de um ano

FINANCIAMENTO MAIS SELECTIVO

- **Mercados interbancários e de capitais fechados para os bancos baseados em Portugal.**
- **Fontes de financiamento abertas para os bancos:**
 - **Depósitos**
 - **Reportes de obrigações**
 - **Venda de activos**
 - **BCE - Banco Central Europeu**

FINANCIAMENTO MAIS SELECTIVO

Novas regras regulatórias (Basileia III) exigem que os bancos tenham rácios de capital mais elevados e os balanços menos alavancados do ponto de vista financeiro e de liquidez.

Resposta dos bancos é múltipla, mas não pode deixar de incluir maior cuidado na evolução das carteiras de crédito.

Empresas competitivas produtoras de bens transaccionáveis devem ter tratamento preferencial.

EMPRESAS ESTÃO A FAZER O TRABALHO DE CASA

- ▶ **Exportações de bens e serviços cresceram 12.5% em 2010.**

Mas algumas podem fazer melhor no relacionamento com os Bancos:

- **Contas a tempo**
- **Contas auditadas**
- **Contas Consolidadas**
- **Planos de Negócio a médio prazo**
- **Mais capitais próprios**

BANCOS ESTÃO A FAZER O TRABALHO DE CASA E O BPI MAIS. *(comparação com os outros grandes bancos portugueses)*

- **BPI com o ROE mais alto (8.8%),**
- **BPI com o rácio de Core Capital mais elevado (8.7%) apesar de ainda não usar os métodos avançados (IRB),**
- **BPI com o menor recurso ao BCE em termos absolutos e relativos (1.000 milhões de Euros, 2.6% do total dos bancos portugueses),**
- **BPI com o melhor Rating,**
- **BPI com o melhor resultado nos testes de Stress (Jul 2010),**



BPI com mais flexibilidade e capacidade para apoiar as empresas exportadoras.

Financiamento do investimento e da tesouraria.

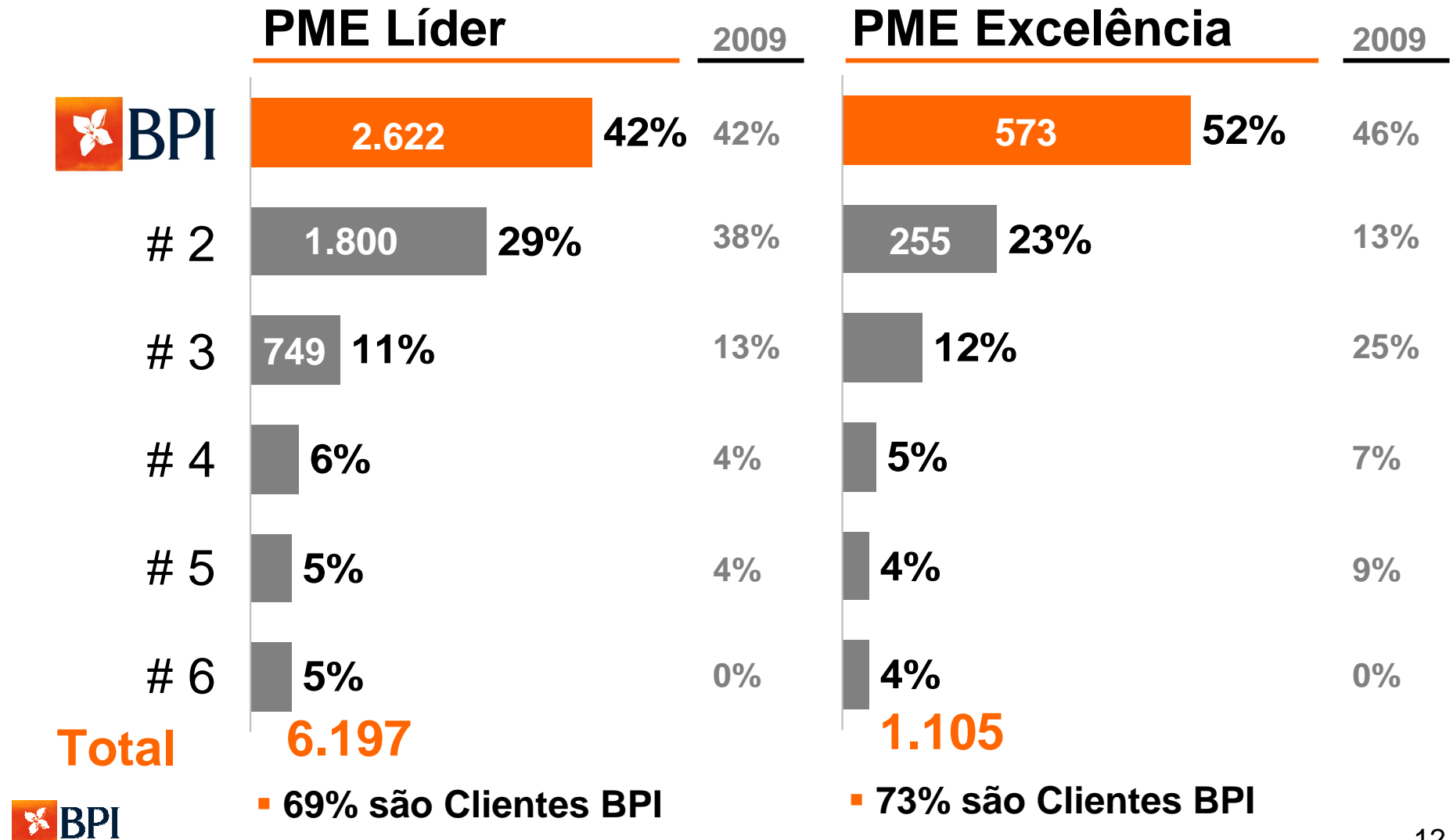
BPI: Banco nº. 1 nas Linhas PME Investe e Garantia Mútua.

	Montante BPI (M€)	Quota BPI	
Linha PME Investe Global	1.426	20%	# 1
Linhas PME Investe – plafonds Exportadoras	365	21%	# 1
Garantia Mútua	744	21%	# 1



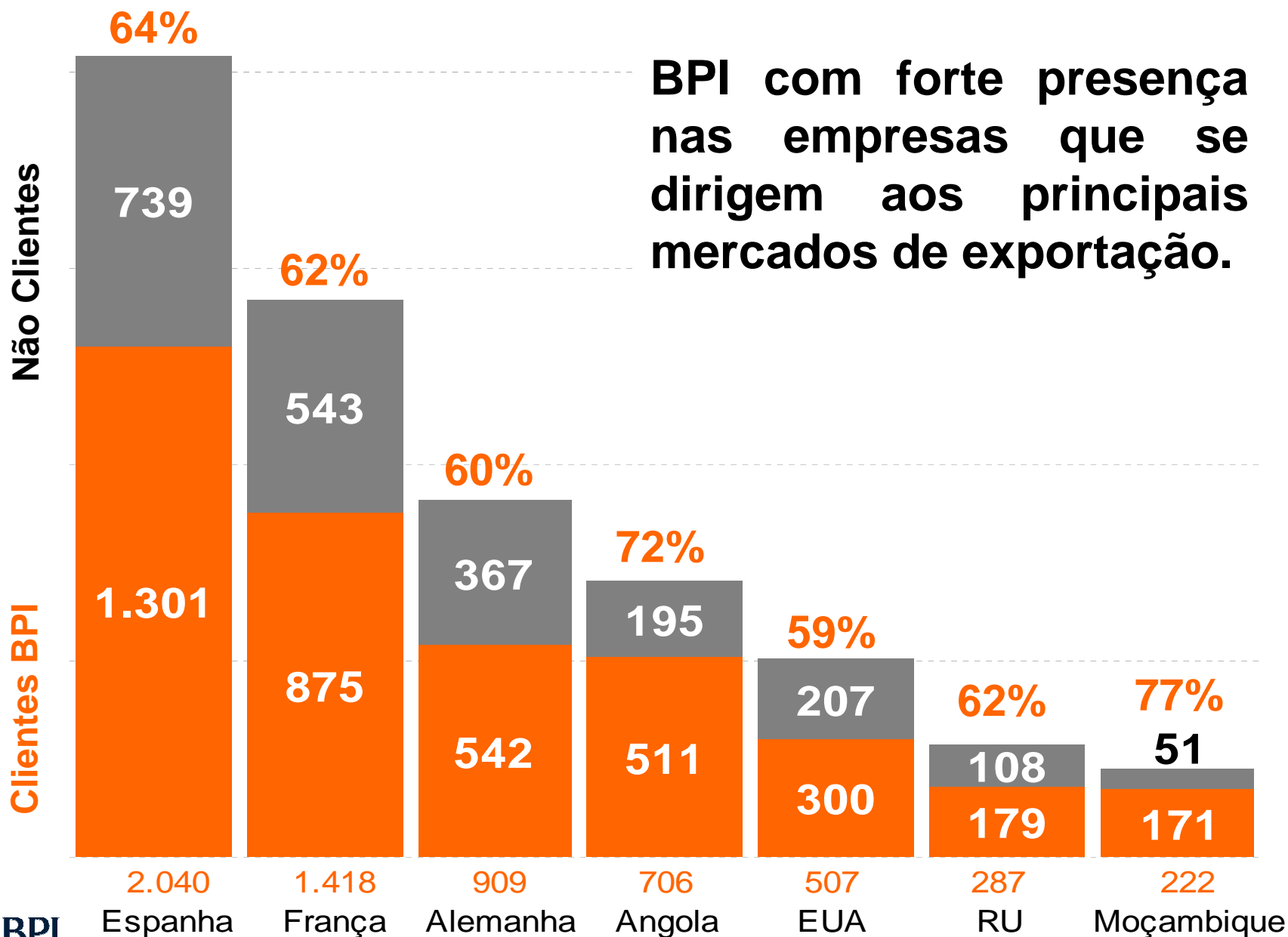
PME Investe Global: Quotas em montante, considerando operações vivas SGM 12-11-2010 (não estão consideradas as Linhas da Madeira e Açores, nas quais o BPI é líder);
Garantia Mútua: posição calculada com base nos valores contratados a 30-11-2010.

Importância do reconhecimento da marca, reconhecimento e reputação das empresas portuguesas.



Nota: Dez 2010 vs. Dez 2009.

BPI, o Banco das Exportadoras.



Fonte: COFACE Nov 2010; Contas de 2009. Inclui empresas que divulgam, à COFACE, mercados destino.

BPI, o Banco das Exportadoras.

46% das empresas exportadoras são clientes BPI.

Total de Exportadoras

VN 2009	# empresas	clientes BPI	% clientes BPI
<500 m€	4.546	1.295	28%
0,5-1 M€	1.446	561	39%
1-2 M€	1.865	830	45%
>2 M€	15.842	8.151	51%
Total Exportadoras	23.699	10.837	46%

BPI, o Banco das Exportadoras.

56% das principais empresas exportadoras são clientes BPI (VN>2M€; declaram exportações > 10% VN).

Exportadoras com Exportação > 10% VN

VN 2009	# empresas	clientes BPI	% clientes BPI
<500 m€	224	65	29%
0,5-1 M€	174	68	39%
1-2 M€	297	146	49%
>2 M€	3.844	2.153	56%
Exportadoras	4.539	2.432	54%

Nota: empresas que prestam informação sobre VN de exportação

Abordagem aos principais mercados.

BPI oferece Soluções Específicas nos principais mercados de exportação.



Abordagem aos principais mercados.

Soluções Ibéricas para Empresas: oferta inovadora para empresas que actuam no mercado ibérico.

Principais vantagens:

Melhor oferta
para a gestão de
tesouraria

Maior rede Ibérica

Gabinete de
Empresas
Espanholas

Parceria e
experiência

Gabinete de
Empresas
Ibéricas La Caixa



Nota: Dados a Dez 2010

6.115 Balcões
8 Centros Grandes Empresas
126 Centros de Empresas
33 Centros Private Banking

Abordagem aos principais mercados.

Soluções Angola-Empresas: as melhores soluções para empresas que trabalham com o mercado angolano.

Principais vantagens:

Oferta competitiva para a gestão de tesouraria

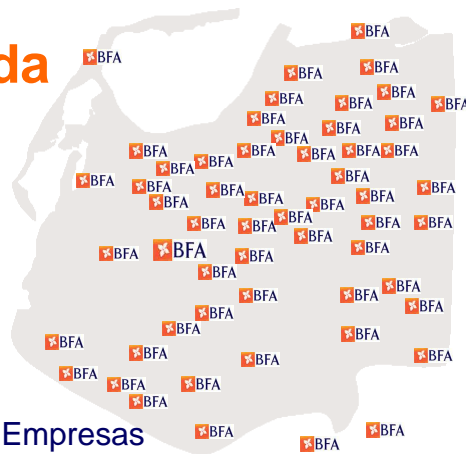
Soluções para trabalhadores expatriados

Gabinete para África e Unidade de Business Development

Liderança e inovação no mercado Angolano

Luanda

85



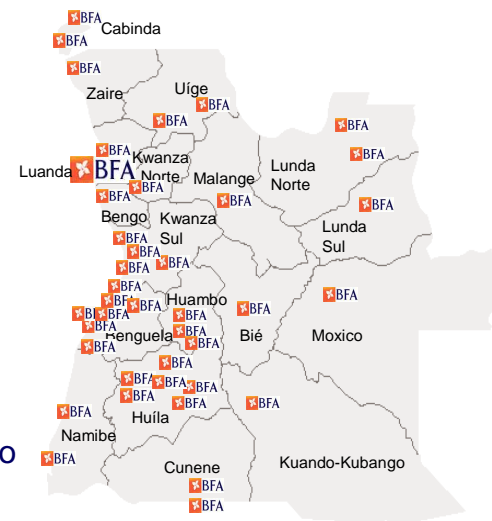
72 Agências
9 Centros de Empresas
4 Centros de Investimento

Outras Províncias

58



52 Agências
4 Centros de Empresas
2 Centro de Investimento



143 Pontos de atendimento



Nota: Dados a Dez 2010