

DESTAQUE
BUSINESS
WITH
PORTUGAL

{DE}

BATIDOS A GERIR EM CRISE

AS EMPRESAS PORTUGUESAS VIVEM HÁ DEZ ANOS EM CRISE. **POR ISSO ESTÃO EM VANTAGEM.**

{ Sara Piteira Mota
smota@economicasgpps.com

A crise que começou na banca já chegou à vida real e começou a fazer as primeiras vítimas. A maior parte das empresas trava os planos de expansão, reduz previsões de lucros e dispensa milhares de pessoas. O pessimismo é geral, o consumo decresce em todos os mercados e o acesso ao crédito é cada vez mais difícil. Mas se este é o cenário global actual, em Portugal a crise já chegou quase há dez anos. “Estamos habituados a trabalhar de forma comprimida até porque há quase dez anos que estamos em crise. É acredito que essa é uma vantagem competitiva face às empresas estrangeiras. É altura de olhar para o mercado internacional e apostar lá fora”, disse António Carlos Rodrigues, presidente executivo da construtora Casais, na conferência “Business with Portugal”, que se realizou ontem, em Lisboa, em parceria com o Diário Económico.

Apesar da crise estar de facto a ter um impacto em todas as actividades e se registar um abrandamento global em todos os países, os oradores da conferência acreditam que existe uma oportunidade para as empresas portuguesas. Peter Villax, administrador da farmacêutica Hovione, defende que “só vamos sair da crise se conseguirmos restabelecer a confiança. E na minha opinião, os mercados e os Governos não estão a conseguir restabelecer a confiança”.

Todos os participantes concordam que, mesmo em tempo de oportunidades, a internacionalização deve ser feita com cautela. Vera Pires Coelho, presidente da construtora Edifer, garante que “não há uma estratégia de internacionalização que corra bem se os recursos humanos não forem capazes e disponíveis. E mais. Se as empresas não são fortes nos países de origem, esqueçam porque a vossa estratégia de internacionalização vai falhar de certeza”. Na exposição que fez sobre a Edifer, a empresária contou que a construtora já passou por muitos locais, mas nem todos correram bem. “Em termos de internac-

“A disputa de investimento directo estrangeiro é um jogo dos países mais ricos. Portugal tem um ‘market share’ de 0,1% e 0,2% em termos de captação de investimento director estrangeiro.”

CRÉDITO

Para ajudar as empresas portuguesa a internacionalizarem-se numa altura de restrições no acesso ao crédito, o Banco Barclays lançou a solução Latitude Club. O serviço dá acesso a informações importantes a um número restrito de clientes, como por exemplo, acesso a uma rede de contactos de empresas nacionais e estrangeiras, acesso a especialistas locais e participação e seminários.

PUB

Paula Nunes

lização a Edifer tem todo o tipo de experiências, umas correram bem e outras não. No entanto a internacionalização é uma via para o crescimento das empresas”, referiu Vera Pires Coelho. A construtora fechou em 2000 a área internacional, voltando a apostar lá fora em 2004. Alguns recuos foram exagerados. “Deixámos Angola e hoje arrependo-me dessa decisão, pelas razões óbvias. Angola, neste momento, está com imensos negócios no sector da construção.” Actualmente, a construtora está no país africano através de uma parceria.

A farmacêutica Hovione é um dos exemplos de uma empresa que apostou na expansão e soube fazê-lo. “Agradecemos à internacionalização pois permitiu-nos andar para a frente e tornarmos na empresa que somos hoje”. Apesar da crise não afectar a produção directa da Hovione, “pois infelizmente existem sempre doenças”, toda a indústria foi obrigada a interrom-

CONFERÊNCIA “Business with Portugal”

em parceria:

 **BARCLAYS**

LATITUDE CLUB

Diário Económico


BARCLAYS
LATITUDE CLUB^o
Diário Económico

**Conferência
Business with
Portugal,
foi uma parceria
entre o Barclays
Bank e o jornal
Diário Económico.**

BUSINESS WITH PORTUGAL



■ CASAIS

Este ano, a internacionalização representa 40% dos negócios da construtora.

40%

■ HOVIONE

As vendas da farmacêutica foram de 79,4 milhões de euros em 2007, que estima crescer 25% este ano.

■ EDIFER

A construtora factura 150 milhões de euros no estrangeiro, 30% da facturação global.

150 milhões

per os investimentos em empresas 'start-up'. Henrique Neto, presidente da Ibermoldes, defende que Portugal construiu demais na última década e que é natural que se expanda, mas essa expansão deve ser feita tendo em conta a criação de fluxos comerciais. "É preciso criar circuitos comerciais, produção no estrangeiro e investimento no estrangeiro. Em Portugal existe um perigo que é o hábito de criar modas, tal como aconteceu no Brasil e que correu mal. Na minha opinião esses investimentos são perigosos se a estratégia não for correcta", garante Henrique Neto.

"É altura de olhar para o mercado e apostar lá fora".

Em termos tecnológicos, a Alcatel-Lucent Portugal acredita que "difícilmente vamos ver empresas de telecomunicações e tecnologias a fazer investimento em Portugal, pois vai registar-se uma estagnação nos próximos anos", diz António Beato Teixeira, presidente.

Na opinião de José Gonzaga Rosa, 'partner' da auditora Ernst & Young, "falar de investimento estrangeiros em Portugal nesta altura é complicado. Se tivéssemos outro investimento como a Autoeuropa e a Qimonda iria alterar o panorama nacional". ■

PROTAGONISTAS PRESENTES NO BUSINESS WITH PORTUGAL



ANTÓNIO RODRIGUES
Presidente executivo da Casais

■ "Há mais de sete anos que estamos em crise, portanto temos essa vantagem competitiva face às empresas estrangeiras. É altura de olhar para o mercado internacional e apostar lá fora [...]. As empresas portuguesas estão habituadas a trabalhar de forma comprimida".



HENRIQUE NETO
Presidente da Ibermoldes

■ "Em Portugal existe um perigo que é termo o hábito de criar modas. Investir no Brasil foi uma moda e correu mal. Esses investimentos são perigosos se a estratégia não for correcta. [...] É preciso criar circuitos comerciais, produção e investimento no estrangeiro".



JOÃO COUTINHO
Administrador executivo do Barclays

■ "É muitas vezes nestas alturas de crise e turbulência que se faz a separação das águas entre as boas e as más empresas. Numa altura em que parece que navegamos numa tempestade perfeita, concluímos que era possível o Barclays continuar a apoiar as empresas.



PETER VILLAX
Administrador da Hovione

■ "As origens da crise estão no sistema bancário. Se existe crise e a forma como se ela vai expandir depende dos agentes económicos. Os mercados e os Governos não estão a conseguir restabelecer a confiança e acho que vai ser difícil sair dela".



VERA PIRES COELHO
Presidente da Edifer

■ "Se as empresas não são fortes nos países de origem, esqueçam porque a vossa estratégia de internacionalização vai falhar de certeza. Em 2000 fechámos a área internacional toda. Deixámos Angola, e hoje arrependo-me pois adoraria ter um escritório lá".

**DESTAQUE
BUSINESS
WITH
PORTUGAL**

DE

PROTAGONISTAS PRESENTES NO BUSINESS WITH PORTUGAL



ANTÓNIO BEATO TEIXEIRA
Presidente da Alcatel-Lucent Portugal

■ Na área das tecnologias de informação vai haver estagnação nos próximos anos. Dificilmente vamos ver empresas de telecomunicações e tecnologias a fazer investimento em Portugal. Na nossa área está a investir em fibra óptica, mas dificilmente atrai investimento estrangeiro.



JOSÉ GONZAGA ROSA
Partner da Ernst & Young

■ "Falar de investimento estrangeiros em Portugal nesta altura é complicado. Se nós tivéssemos outro investimentos como a Autoeuropa e a Qimonda, isso poderia alterar o panorama nacional. A disputa de investimento directo estrangeiro é um jogo dos países mais ricos".



LUIS FLORINDO
Administrador da AICEP

■ "Existe excelência em Portugal, quer seja através de empresas portuguesas ou de investimento directo estrangeiro. Temos de acreditar mais no que fazemos no nosso País. Temos que criar algumas áreas, promover as empresas portuguesas fora e dentro de Portugal".



LUIS PAIS ANTUNES
Partner PLMJ

■ "Os sistemas de incentivos são excessivamente complicados em Portugal e qualquer esforço de simplificação que se te feito pouco ou nada simplificam [...]. Acho que podemos continuar a captar investimento estrangeiros, mas continuamos a não estar muito bem servidos".



Durante o intervalo para o café, os participantes na conferência trocam impressões sobre as melhores formas de contrariar a crise.



João Coutinho a caminho do palco para abrir os conferências.



Henrique Neto lê as últimas notícias no Diário Económico do dia.



Pedro Rebelo de Sousa e Cachudo Nunes



Luís Mira de Oliveira, do Barclays

Banca ajuda a crescer

As empresas portuguesas entram na crise com menos fôlego do que as suas rivais, mas também com muito maior experiência sobre como tirar o melhor proveito de recursos escassos, uma vez que a economia portuguesa se encontra anémica desde o início do século. Essa experiência pode valer quando o sector financeiro se voltar a capitalizar. O Barclays já deu esse passo, encontrando investidores do Médio Oriente que reforçaram os seus capitais. E quer ajudar também no terreno, com serviços globais.



João Peleteiro, do Barclays



As conferências do Diário Económico são pontos de recolha de informação obrigatórios.

Vera Pires Coelho, presidente da comissão executiva da Edifer