



negócios **mais.**
edição especial

Este suplemento é parte integrante do Jornal de Negócios nº 2344, de 25 de Setembro de 2012, e não pode ser vendido separadamente

✓ **ESTRATÉGIA**
Governo quer modificar relação com as empresas

✓ **CASOS DE SUCESSO**
Bluepharma, Hortomelão, Risa e João Teodósio

VEJA MAIS EM NEGOCIOS.PT

À procura das PME que sirvam de exemplo

Os desafios que as PME enfrentam são o eixo de um ciclo de conferências que o Negócios está a realizar em parceria com o “Correio da Manhã” e que decorre em paralelo com a promoção do prémio PME Portugal. Em Santarém conheceram-se os exemplos da Vinhos João Teodósio, Bluepharma, Risa e Hortomelão. E também se revelou o retrato desta região



Bruno Simão

Pub

PME

PRÉMIO PORTUGAL PME

Prémio Portugal PME

Conhecer e premiar as “forças vivas” do País

O Negócios, em associação com o Correio da Manhã, criou o prémio Portugal PME, com o qual pretende distinguir as empresas que em cada sector e região se destacam pela sua solidez e crescimento, pela inovação, pela criação de emprego e capacidade exportadora. Queremos dar destaque os melhores exemplos, que se poderão tornar uma referência para outras empresas. Em paralelo à atribuição deste prémio, que resulta de uma parceria com a Caixa Geral de Depósitos, EDP, Fiat Group e Optimus, o Negócios e o “CM” promovem, em várias cidades do país, um

ciclo de conferências onde se debaterão os desafios que as PME enfrentam. A iniciativa, que conta com o patrocínio do Ministério da Economia e Inovação, arrancou neste mês de Setembro e irá prolongar-se até Março de 2013.

O ciclo de conferências iniciou-se em Santarém, onde o debate gerou várias propostas e entendimentos, que publicamos nesta edição especial. Este ciclo irá ainda passar por cidades como Vila Real, Guimarães, Castelo Branco, Viana do Castelo, Porto, Aveiro, Évora e Lisboa.



“Uma iniciativa credível e capaz”

“É com forte empenho e entusiasmo que a Caixa Geral de Depósitos apoia o Prémio PME Portugal. Esta associação surge de maneira natural, e em coerência com uma aposta clara da CGD. Uma aposta pelo crescimento sustentável, onde tanto a internacionalização como o investimento em inovação consolidam a robustez da nossa malha empresarial, agente fundamental deste incremento económico. Considerámos que o Prémio PME Portugal se constitui com uma iniciativa credível e capaz, entre tantas outras que a CGD apoia e fomenta, no seu contacto com as empresas. Saudamo-la com um apelo à participação das nossas PME – neste momento de particulares desafios em cada sector de actividade e em cada região do País.”

FRANCISCO SANTOS SILVA,
Director Central da Direcção
Empresas Sul da Caixa Geral de
Depósitos.



‘Roadshow’ para apoiar internacionalização

Iniciativas que distinguem as PME são importantes para o país pois promovem o tecido empresarial português e reconhecem as empresas que se destacam pela solidez, crescimento, inovação e criação de valor. Exemplo do apoio da EDP às PME é o EDPPartners, prémio que distingue os seus fornecedores, que destacou nesta 1ª edição a Solidal com o prémio Excelência. Numa óptica de incentivo às exportações do negócio das empresas nacionais, a EDP vai promover ainda, em 2013, um “roadshow” para impulsionar a internacionalização das empresas, de forma a gerar negócio para os seus fornecedores (700). O “EDP Supplier Roadshow 2013” irá passar por São Paulo e Pequim.



Crise e oportunidade

Os momentos de crise são estranhamente também quase sempre momentos de reflexão e de oportunidade para as empresas. Somos parte desse processo porque o fazemos, mas também porque acreditamos ter na reflexão dos nossos clientes e na oportunidade, não um, mas três papéis relevantes. Daí a nossa participação no Prémio Portugal PME como reflexo do nosso empenho em energizar o tecido empresarial português.

Poupar

A crise é, por natureza, um momento de recursos escassos. É uma altura em que os investimentos devem ser ponderados em dobro e todos os recursos disponíveis contam. É, por isso, o momento de considerar se estamos, em todas as linhas, a poupar tudo o que podemos.

A Optimus Negócios pode ajudar muito:

. Muitas empresas têm os mesmos fornecedores de telecomunicações há muitos anos e nunca o questionaram. Têm hoje provavelmente no mercado soluções mais competitivas, mais integradas e eficientes e mais ajustadas às suas necessidades. Deviam falar connosco para poupar.

. Muitas empresas nunca questionaram os seus gastos em equipamentos, energia, operação e manutenção de tecnologia. É provavelmente o momento de pensar se a melhor solução é ter todos os equipamentos como centrais telefónicas ou servidores ou questionar o custo total da propriedade desses equipamentos

contra soluções mais avançadas e eficientes (energética e ambientalmente) da Optimus Negócios para os substituir.
. Muitas empresas precisam de ferramentas de trabalho e não querem ou não podem investir. Querem pagar na medida do que usem ou precisem. Devem falar com a Optimus Negócios e considerar usar a sua nuvem de aplicações de produtividade sem investimento, sem risco, com total funcionalidade e flexibilidade – e sem investir.

Crescer

Se crescer é imperativo sempre, num momento de crise torna-se de uma urgência extrema. É o momento de tirar todo o partido do que se conquistou e de por toda a produtividade dos recursos ao serviço do negócio. A Optimus Negócios pode ajudar bastante:

. Falar com a base de clientes por mensagem escrita ou e-mail para lhes fazer propostas ou promoções é muito eficiente e tem retornos surpreendentes. Temos felizmente muitos casos de sucesso de clientes de diferentes dimensões e áreas de negócio para demonstrá-lo. Temos também felizmente a solução para começar a fazê-lo amanhã, com um esforço de horas e não dias.

. Garantir um contacto e uma resposta permanentes em total mobilidade e com total funcionalidade é também possível e mais fácil para quem tem a melhor rede 3G, os melhores equipamentos e a experiência para tirar proveito de ambos para o sucesso do seu negócio. Fale connosco se ainda precisa de ir ao escritório ou se ainda demora mais de três dias a montar um.

. Crescer é fazer a diferença perante os clientes quando nada para eles pode falhar. É saber a todo o momento onde está a sua encomenda. É estar disponível em qualquer parte do mundo a qualquer hora de viva voz e sorriso

competente para resolver o problema do seu cliente, partilhando ideias e documentos com ele como se estivesse ao lado. É fazer isto amanhã sem investimentos desmesurados. É, por isso, que apostamos em ter uma rede de parceiros que nos entregam internacional, que nos entregam videoconferência e partilha de desktop via web e simples PC ou telefone, que nos entregam gestão de frotas plug&play – e muitas outras coisas que fazem a diferença para os seus clientes e para o seu negócio.

Focar

A crise é também um momento de escolhas difíceis: fazer mais do que se faz bem; fazer menos ou nada de tudo o resto.

É também por isso o momento em que deve falar com a Optimus Negócios. O especialista de telecomunicações somos nós. Sabemos fazer e fazemos bem. O especialista no seu negócio é você. Deixe connosco as telecomunicações para que sejam simples, funcionem e sejam sempre competitivas. Estamos preparados para tomar conta das suas telecomunicações fixas e móveis, das suas ferramentas de produtividade, de muita da tecnologia que conhece e de outra tanta que lhe será muito útil e ainda não lhe foi apresentada. Fale com um dos nossos especialistas e descobrirá a segurança de melhores soluções que lhe poupam recursos, de soluções novas que lhe dão produtividade, de soluções poderosas que lhe dão poder para servir mais ou melhor os seus clientes. Aguardamos o seu desafio. Fale connosco. A crise pode ser a oportunidade para um Ótimo Negócio.

JOÃO RICARDO MOREIRA

Director de Marketing da Optimus para o segmento empresarial.

Prémio Portugal PME

Bruno Simão



Excepção | O autarca de Santarém quer menos burocracia para promover a criação de novos projectos no concelho.

SANTARÉM

Autarca quer o PDM suspenso cinco anos para estimular investimento

Presidente da câmara de Santarém, Ricardo Gonçalves, propõe medidas que ajudem a desburocratizar o licenciamento de projectos

JOÃO CARLOS MALTA
joaomalta@negocios.pt

Em época de excepção, medidas de excepção. O autarca de Santarém, Ricardo Gonçalves, propõe que os Planos Director Municipais (PDM) sejam suspensos durante cinco anos, para que assim se retire burocracia aos processos de licenciamento, e se facilite o investimento a quem quer abrir novos negócios ou alargar os já existentes.

“Porque não suspender durante um período de cinco anos os planos directores municipais, que fazem com que as empresas que queiram crescer, muitas vezes, não o possam fazer por estarem em zonas de reservas ecológicas. Se formos aos locais, não há nada de transcendente”, disse o autarca escalabitano durante a conferência PME Portugal promovida pelo **Negócios**.

Ricardo Gonçalves acredita que a medida poderia acelerar e aumentar a aposta empresarial no concelho. “Se se desse essa suspensão, penso que apareceriam mais pessoas com capacidade para investir. Nos municípios nada podemos fazer contra isso, contra essa burocracia que existe em Portugal”, frisou o presidente do município.

“São medidas que deviam ser sus-

pensas, porque não há aqui espécies exóticas que não possam ser preservadas noutro lado. E isso é limitador”, ilustra o autarca.

Para o edil, esta abordagem ajudaria a suavizar os principais problemas que o país tem na captação de investimento. “Não nos podemos esquecer de que quando alguém decide investir num país olha para duas coisas: uma é a justiça, e a outra é se consegue instalar o negócio rapidamente. E nós falhamos nas duas coisas”, sentenciou.

Exportações a crescer

Antes das soluções para promover as empresas do município e investimento, o autarca fez um retrato do concelho. “Santarém tem aumentado o número de empresas exportadoras desde há uma década, sendo que hoje somos cerca de 700”, afirmou Gonçalves.

O município ribatejano é muito conhecido pelo cluster agro-alimentar, que nos últimos anos se tem desenvolvido, mas o autarca salienta que tem havido um esforço de diversificação do tecido empresarial. “No Norte do concelho há também as empresas de pedra. Saem daqui, todos os dias, muitas toneladas para a China que depois vão para a construção”. “Temos vários sectores que são

Com a suspensão [do PDM], apareceriam mais pessoas com capacidade de investir.

RICARDO GONÇALVES
Presidente da Câmara de Santarém

muito competitivos, apesar das dificuldades que há no país e que são latentes. Essas dificuldades, têm de ser vistas como oportunidades”, reforçou o político.

O líder da autarquia referiu ainda a importância da geografia de Santarém para o desenvolvimento do aglomerado de empresas ligado ao sector agrícola.

“Para o seu crescimento tem sido importante a nossa localização. Se pegarmos num compasso e desenharmos um círculo de duas horas à volta de Santarém, vemos que lá dentro estão o Porto, o Algarve, a Espanha, e estamos numa situação de proximidade privilegiada em relação a Lisboa”, lembrou o autarca.

Bruno Simão



Em formação | A presidente da Nersant enfatiza a aposta feita na formação de empresários e trabalhadores do distrito.

SANTARÉM EM NÚMEROS

Num distrito com uma grande prevalência da agro-indústria, há 32% de unidades a exportar e um crescimento do valor exportado em 2011.

46.488

NÚMERO DE EMPRESAS

Segundo os dados fornecidos pela Nersant, relativos ainda ao ano de 2010, apontam para a existência de 46.488 empresas no distrito de Santarém.

32

UM TERÇO EXPORTA

Do universo de empresas do distrito de Santarém, 32% exporta os seus produtos, num total de 14.859 unidades.

700

CONCELHO DE SANTARÉM

O presidente da autarquia avançou, durante a conferência organizada pelo Negócios, que há cada vez mais empresas exportadoras em Santarém, num total de 700.

230

EXPORTAÇÕES CRESCEM

As exportações do distrito de Santarém aumentaram 230 milhões de euros, entre o ano passado e 2010. Em 2011, foram 1.232.991.320 euros. No ano anterior tinham sido de 1.002.291.629 euros.

Empresas “com chave na mão” para abrir as portas da internacionalização

JOÃO CARLOS MALTA

joaomalta@negocios.pt

O modelo é apresentado recorrentemente como aposta para alavancar as exportações nacionais. As grandes empresas devem levar atrás as PME nos processos de internacionalização. A Nersant, associação empresarial do distrito de Santarém, está a replicar a ideia, e a concretizá-la no terreno ao promover o conceito “chave na mão”.

“A Nersant assinou um agrupamento complementar de empresas (ACE) para concorrer a concursos internacionais. Queremos apresentar projectos chave na mão para a execução de determinados projectos, ao invés de procurarmos subcontratações”, referenciou a presidente da associação empresarial, Maria Salomé Rafael.

Este trabalho em conjunto tem manifestações noutras áreas. A líder da Nersant afirmou que a junção de esforços se repercute tam-

bém na prospecção de novos mercados, com a participação integrada em feiras, mas também nos investimentos em inovação.

Para uma maior adaptação às exigências da competitividade do mercado global, Salomé Rafael diz que as empresas de Santarém estão a fazer o trabalho de casa. Começa pela aposta na formação, sendo que a Nersant diz ter já realizado acções “específicas e altamente qualificadas” com 368 empresários, e 22.800 funcionários de empresas.

A responsável elogiou ainda o esforço que existiu com a reprogramação do QREN, que na óptica da Nersant, “permitiu que as empresas que estavam a preparar-se para entrar no mercado externo pudessem concorrer aos incentivos”.

Crédito, o calcanhar de Aquiles

A falta de crédito às PME, não tornou Santarém num oásis. Maria Salomé Rafael coloca esse problema no topo das maiores dificuldades

que os empresários locais enfrentam. “Começo obviamente pelo financiamento”, enfatizou. Mas ainda assim, identifica indícios que levam a crer numa mudança. “A Nersant está muito satisfeita por se ter começado a fazer a reforma do Estado, para que algum tipo de financiamento possa vir para as empresas”, valorizou.

Na hierarquia das dificuldades segue-se a propalada asfixia fiscal. “Em simultâneo, aponto a carga de impostos, a qual há uma enorme dificuldade em ser cumprida. É exagerada face a outros países, e que tendo em conta aquela que é a nossa realidade torna-se incomportável”, lamentou a presidente da Nersant, para quem a comparação deve feita com a Irlanda, em que as empresas pagam 12,5% de IRC.

Por fim, Maria Salomé Rafael lamentou a relevância que os custos de energia têm nas empresas nacionais. “São muito altos”, rematou a líder da Nersant.

Queremos apresentar projectos de chave na mão para a execução de determinados concursos.

MARIA SALOMÉ RAFAEL

Presidente da Nersant

Prémio Portugal PME

EXPORTADORAS

Bluepharma sai do laboratório para ter marca internacional

Este ano, a farmacêutica abriu a sua primeira sucursal em Moçambique

JOÃO CARLOS MALTA

joaomalta@negocios

“Estamos na fase de passar de uma empresa de desenvolvimento para uma empresa inovadora”. O CEO da Bluepharma, Paulo Barradas Rebelo, sintetizou assim o actual momento da empresa farmacêutica de Coimbra que abraçará agora uma nova fase da sua história, com a introdução da marca nos mercados internacionais.

“Este ano, lançámos uma sucursal em Moçambique, e temos agentes em França, na Alemanha e nos EUA que nos ajudam a estar nesses países, mas ainda não estamos com a nossa marca presente nesses mercados”, avançou o empresário da empresa especialista em genéricos, durante a conferência PME Portugal.

Só as vias abertas para fora de Portugal mantêm também as por-

tas da empresa fora do risco de se fecharem. Já a escolha do próprio nome da empresa apontou nessa direcção. “Viajámos imenso e batemos à porta de muitas empresas farmacêuticas”, lembrou o empresário.

As exportações e internacionalização da Bluepharma faz-se através das 10 empresas que compõe o grupo, muitas delas nasceram a partir de “spin-offs” de faculdades. “Algumas delas, estão a criar riqueza e a desenvolver-se. Nós ajudamos com os canais abertos que temos, e a participação que fazemos em eventos internacionais”, frisou o CEO da Bluepharma.

Num sector tão competitivo no mercado global, Barradas Rebelo aponta como factor decisivo em termos de competitividade a aposta redobrada nos processos de fabrico. “Produzimos com o máximo de qualidade a um preço redu-

zido”, enfatizou o gestor.

O desenvolvimento e crescimento da empresa justifica-se com outros factores: a certificação que permitiu entrar no mercado norte-americano, e a aposta no laboratório de I&D. “É a alavanca de todo o projecto”, explicou o líder da farmacêutica.

“Havia pouca ligação do I&D à produção na Europa. Essa é uma das bases da sobrevivência e do crescimento do projecto”, enuncia Barradas Rebelo.

O empresário diz ainda que a empresa lucrou com a “estratégia 2000”, e com a aposta na formação que houve em Portugal na área da saúde. “Retirámos vantagem do bom ambiente na universidade e retiramos partido da grande aposta que Portugal tem feito na área da formação. Temos muito boa gente na área da saúde”, rematou o presidente da Bluepharma.

Viajámos imenso e batemos a porta de muitas empresas farmacêuticas.

PAULO BARRADAS REBELO

CEO da Bluepharma

Vinhos João Teodósio querem fim dos “quintais” para Portugal vender mais

Administrador da empresa diz que Portugal é um país de empreendedores

JOÃO CARLOS MALTA

joaomalta@negocios.pt

“Nós, um país de parques recursos falamos todos do que deve ser, mas não do que devemos fazer”. O administrador dos vinhos João Teodósio Matos Barbosa não poupou em críticas a forma como o país, não só no sector dos vinícola, se organiza para promover as exportações.

“Toda a gente quer ter a sua quinta, toda a gente quer mandar, e assim não vamos lá”, criticou João Barbosa. Nos vinhos, a proliferação de entidades que fazem a promoção do sector internacionalmente, como o “Instituto da Vinha e do Vinho, a ViniPortugal ou a Fenadegas”, diminui o poder da marca que Portugal almeja alcançar no Mundo.

“Não temos imagem, vendemos muito aqui dentro, mas lá fora não

vendemos. Precisávamos que as pessoas fizessem só um quintal para vendermos alguma coisa”, metaforiza o empresário que factura actualmente dois milhões de euros (num passado recente já chegou a ter um volume de negócios de 10 milhões de euros), 70% dos quais resultantes da exportação.

Falta coordenação

A João Teodósio Matos Barbosa nasceu há 15 anos, em Portalegre, mas tem alargado a sua produção às regiões do Ribatejo e de Setúbal. Actualmente, está presente em 14 mercados, entre os quais os países nórdicos como Suécia e Dinamarca, mas também à Holanda, e a países lusófonos como Angola e o Brasil.

O empresário voltou a enfatizar a falta de coordenação na promoção dos vinhos portugueses, e deu

como exemplo a multiplicação de acções de provas com importadores no Brasil. Várias regiões demarcadas avançam para a mostra dos seus vinhos separadamente, sendo que os compradores são os mesmos. Resultado: não se vende nem reforça a marca Portugal, e há uma maximização dos custos.

Essa ineficiência e má alocação de recursos vem, na óptica deste empresário, desde há mais de 30 anos. Para ilustrar a sua visão, recordou o ICEP que, em 1978, dava 97% do seu orçamento para alimentar a própria estrutura e 3% para a promoção das exportações.

João Barbosa defendeu uma visão mais integrada na forma como se promove o país, juntando por exemplo “gastronomia e vinhos”. Isto porque, defende, Portugal não é um “país de empresários, é um país de empreendedores”.

Toda a gente quer ter a sua quinta, toda a gente quer mandar, e assim não vamos lá.

JOÃO BARBOSA

Administrador da João Teodósio Matos Barbosa

Receita da TSU divide opiniões





Bruno Simão

Hortomelão vai crescer 600% nas exportações

Num ano, um aumento de 600% nas exportações. Como se explica um crescimento colossal de vendas para os mercados externos da empresa escalabitana Hortomelão? Com a abóbora. Inglaterra, Áustria e Alemanha são os principais impulsores desta subida. O administrador do grupo de 31 associados, Carlos Ferreira, tem também por isso um discurso positivo face ao futuro. “Queremos crescer nos próximos cinco anos, sobretudo nas exportações”, perspectivou.

Ainda assim, este ano, as exportações vão valer 20% dos 12 milhões de euros que a empresa estima facturar (mais 15%

Risa aposta no Brasil para fugir à crise interna

“A nossa empresa desde há sete ou oito anos, prevendo a crise no mercado nacional, procurou outros mercados para ter alternativas. O meu objectivo é em 2013, entre Brasil, Angola e talvez a China, que as exportações valham 25%”, disse ao **Negócios**, o administrador da Risa, João Artur Rosa.

A empresa que trabalha em dois sectores, as tecnologias de informação e a preparação de candidaturas para fundos comunitários, desenvolveu o sistema “SAP business one” para aplicar à construção civil.

“Não se vende em Portugal por falta de dinheiro das empresas, mas que no Brasil tem gran-

A TSU é o tema mais quente do fim do Verão político e social, e não deixou também de aquecer o debate entre os empresários presentes na conferência PME Portugal, organizadas pelo Negócios em Santarém. As

opiniões sobre a questão divergiram: o CEO da Bluepharma, Paulo Barradas Rebelo, está ao lado do Governo na medida de baixa de contribuições das empresas para a Segurança Social, justificando que é mais sensível a

diminuição do emprego, do que a redução do rendimento. Já João Barbosa, administrador dos vinhos João Teodósio Matos Barbosa, diz que para a tesouraria da empresa esta é uma medida que tem efeitos praticamente nulos.

Queremos crescer nos próximos cinco anos, sobretudo nas exportações.

CARLOS FERREIRA

Administrador da Hortomelão

O meu objectivo é em 2013, entre Brasil, Angola e talvez a China é as exportações valerem 25%.

JOÃO ARTUR ROSA

Administrador da Risa



face ao ano passado). Um crescimento relativo, face aos 7% que no ano passado representavam nas contas do grupo.

O administrador acrescenta ao produto, a sua apresentação, como factor de acréscimo à competitividade que justifica o aumento das exportações. “Comprámos uma nova linha de embalagem que nos permite sermos muito mais competitivos, ter melhor apresentação e melhores calibres”, salientou Carlos Ferreira.

A Hortomelão depende, ainda assim, muito do mercado interno onde é a maior fornecedora de melão, melancia e meloa dos grandes distribuidores, no Verão. No Inverno, a fruta dá lugar aos legumes, e é o bróculos o produto “core”.

As novas medidas de austeridade são vistas, assim, com alguma preocupação, essencialmente pela possível retracção do crédito. “Até agora não nos podemos queixar dos bancos, apenas a subida dos juros nos retira margem”, salientou.

de aceitação. Nos próximos anos pode ainda ser mais valorado, com os Jogos Olímpicos e com o Mundial de Futebol”, enfatizou o administrador.

Neste momento, a empresa de Alcanena, tem 15 contratos no mercado brasileiro, em que cada um deles vale entre 30 a 40 mil euros. Mas o potencial daquele país não está esgotado, e o administrador garantiu que há mais 30 ou 40 projectos em “pipeline”.

A abertura aos mercados externos tem outros dois vectores. Um deles também fala português, Angola. “Já informatizámos vários ministérios e estamos em negociações com a Assembleia Nacional”, anunciou Rosa. O outro está no Extremo Oriente, a China, onde há um parceiro da Risa que está a entrar.

No ramo dos incentivos comunitários, o trabalho da empresa é mais esporádico, sendo que, neste momento, espera novidades sobre os concursos do SI Qualificação e do SI Inovação.

Prémio Portugal PME

LUÍS FILIPE COSTA

“Somos quase uma pequena economia fechada”

IAPMEI diz que “os números não confirmam” a ideia de que Portugal é uma “pequena economia aberta”

Bruno Simão



Luís Filipe Costa | IAPMEI defende que papel dos seguros de crédito e do financiamento apoiado pelo Estado deram um contributo positivo para as exportações.

ANA LARANJEIRO

Face à conjuntura interna, as exportações portuguesas tem estado sobre os holofotes. É aquilo que é produzido em Portugal e vendido para fora do País que estão depositadas fortes esperanças para contrariar o impacto da austeridade no comportamento do crescimento económico. Ainda que as exportações tenham vindo a crescer a bom ritmo, estas ainda não são capazes de contrariar na totalidade a recessão que Portugal atravessa.

O presidente do IAPMEI, Luís Filipe Costa, nomeou duas questões a ser tidas em conta quando se fala em exportações. A primeira prende-se como o facto de existir em Portugal a ideia de que somos um País “com uma pequena economia aberta”, mas “os números não confir-

mam esta afirmação”.

“Nós, neste momento, devemos ter esse rácio [exportações sobre o PIB] na casa dos 35%. Economias como a da República Checa, Irlanda ou países escandinavos, têm 70, 80 ou 90% de rácios das exportações sobre o PIB. Quer isto dizer que, aquilo que nós afirmamos muitas vezes (...) em termos de ‘benchmarking’ internacional não verdadeiramente assim”, afirmou. Neste sentido, o líder do IAPMEI concluiu que “somos quase uma pequena economia fechada com o tecido empresarial demasiado centrado no mercado interno”.

Mercado interno esse que está em recessão. Daí que muitos empresários se voltem para o mercado externo, uma tarefa “fácil dizer” mas “menos fácil de realizar”. E um dos entraves à exportação, prende-se com o fi-

nanciamento – a segunda questão.

Se olharmos para a concessão de crédito na totalidade, observamos que “tem crescido ligeiramente” mas se os números forem olhados ao detalhe, é notório, sustenta o responsável, que grande parte dessa verba está alocada nas grandes empresas “nomeadamente nas empresas públicas” pelo que, “o crédito às PME baixou”. Por isso, o sistema de garantia mútua tem sido uma importante ajuda para os empresários.

Este sistema, a partir de Julho de 2008, “industrializou o relacionamento entre a banca e o sistema de garantia mútua através das linhas PME Investe”. Esta “partilha sistemática de risco entre a banca e o sistema nacional de garantia mútua” – que pode ser de 50-50 ou até menor caso se trate de micro empresas – faz com que o crédito seja “mais fácil de

ser concedido”.

Outra dificuldade que se coloca às exportações são os seguros de crédito. Por isso, “o tesouro português passou a garantir 60% do risco de cobrança das exportações das empresas portuguesas através de um mecanismo que chamamos OCDE2, para países da OCDE”. “Para países fora da OCDE já existia no passado um mecanismo de apoio central”, por isso “o que se fez foi muscular ainda mais este mecanismo”, sinalizou.

“Se as exportações evoluíram muito favoravelmente nos últimos dois anos e meio, em grande parte se deve a este apoio ao nível dos seguros de crédito e também em parte à questão do financiamento que foi mitigada – nunca resolvida – através das linhas de crédito PME Investe com partilha de risco”, concluiu.

Somos quase uma pequena economia fechada com tecido empresarial demasiado centrado no mercado interno.

LUÍS FILIPE COSTA
Presidente do IAPMEI

ÁLVARO SANTOS PEREIRA

Governo quer modificar relação do Estado com empresas

Ministro da Economia defende que o crescimento económico surge com o dinamismo empresarial

Bruno Simão



Álvaro Santos Pereira | Ministro defende que cabe as empresas dinamizar a economia e não ao Estado.

ANA LARANJEIRO
alaranjaireiro@negocios.pt

O tecido empresarial português assenta, em grande parte, nas pequenas e médias empresas (PME). E estas empresas, muitas vezes, enfrentam dificuldades quer de financiamento quer na angariação de novos mercados, quer na captação de novos investimentos ou parceiros. Se, por um lado, é verdade que o programa de ajustamento financeiro está a criar algumas destas dificuldades é, não menos verdade, que a elevada burocracia exigida é também um inibidor para que haja mais investimento.

O ministro da Economia e do Emprego, Álvaro Santos Pereira aproveitou esta conferência para recordar que “o crescimento económico em Portugal tem estado, mui-

tas vezes, amarrado pela burocracia e por poderes instalados”.

O governo, com as reformas já apresentadas, “quer modificar a relação que existe entre o Estado e as empresas”. E apesar das reformas estruturais que têm vindo a ser desenvolvidas serem uma forma de “potenciar o empreendedorismo e a inovação”, o Governo está ainda “a fazer uma verdadeira revolução dos licenciamentos” e nos “procedimentos burocráticos que têm impedido muito” investimento em Portugal. Eliminar esta barreira através da simplificação dos processos é, para o governo, um ponto importante para tornar Portugal mais “amigo do investimento”.

Esta simplificação passa por assegurar, por exemplo, “na área industrial que 98% dos novos licenciamentos sejam licenciamento

zero”. “O Governo está a ultimar um novo impulso na reforma dos licenciamentos – um programa para a competitividade também do comércio e dos serviços que irá ser aprovada até ao final do ano e que irá simplificar e condensar num único diploma os mais de 20 regimes legais que actualmente estão dispersos”, acrescentou.

Desta forma, o “licenciamento zero” vai ser alargado a toda a actividade comercial e aos licenciamentos turísticos. Mas a actuação da governação, nesta matéria, não se restringe a estas áreas. No sector da energia e da geologia, o executivo prepara-se para “rever até ao final do ano o regime legal do licenciamento da produção mineira e geológica em linha com as melhores práticas internacionais”.

“Tremos também simplificar os

procedimentos legais e burocráticos relacionados com o investimento mineiro e geológico especialmente ao nível da investigação, da pesquisa de prospecção de desenvolvimento e produção destas actividades”, garantiu.

O governante sublinha ainda que “esta aposta no combate acérrimo e sem tréguas à burocracia, às rendas e aos sectores instalados” é “muito importante” para “voltar à senda do crescimento económico”.

Antes, Álvaro Santos Pereira tinha recordado que é às “empresas” e não “ao Estado que compete fazer a economia crescer”, tendo mesmo apontado que “o crescimento económico, contrariamente ao que muitos pensam, não se decreta”, mas surge com “o dinamismo das nossas empresas” e com “as reformas estruturais”.

O crescimento económico em Portugal tem estado, muitas vezes amarrado pela burocracia e poderes instalados.

ÁLVARO SANTOS PEREIRA
Ministro da Economia e do Emprego