



MAIS

PME

Porto e região Norte

Portuense Ábaco
já tem 35%
da faturação
no mercado
brasileiro

P | VI

Performetric
criou aplicação
para melhorar
desempenho
de funcionários

P | VII

Região Norte quer continuar a convergir com a média europeia

A região Norte de Portugal foi a única na Península Ibérica a convergir com a média europeia, entre 2008 e 2015. Ao Jornal Económico, o presidente da CCDRN diz que não vê entraves a que esta dinâmica continue nos próximos anos, mas também deixa avisos. A região foi responsável por cerca de 27% da riqueza gerada em Portugal no ano passado. E por 41% das exportações, que têm sido o motor do crescimento económico.

P | II

Paulo Nunes de Almeida:
“Alívio fiscal devia ser partilhado
entre empresas e as famílias”

P | IV



ANÁLISE

Região Norte: a resiliência na crise, o dinamismo na recuperação

Para o presidente da CCDRN, não se vislumbram entraves à rota de sucesso que a Região Norte tem vindo a trilhar. Porém, defende, há que evitar ir “atrás de modas e chavões sem grande conteúdo real”.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

Com cerca de 3,6 milhões de habitantes, a Região Norte concentra quase 35% da população residente em Portugal. Atualmente está dotada de infraestruturas de comunicação e de internacionalização e conta com uma rede qualificada de equipamentos de ciência e tecnologia.

Em termos administrativos, o Norte de Portugal é composto por 86 municípios e 1426 freguesias. Os municípios encontram-se organizados em oito Comunidades Inter Municipais (CIM), as quais constituem o nível III da Nomenclatura de Unidades Territoriais para Fins Estatísticos (NUTS), aprovada pela Comissão Europeia.

Nos últimos anos, a evolução económica e empresarial da Região Norte tem sido marcada por “uma grande capacidade de resiliência durante os anos de crise e de significativo dinamismo no período mais recente de recuperação”, considera Fernando Freire de Sousa, presidente da CCDRN (Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte) que acrescenta existirem dois indicadores, entre muitos possíveis, a corroborar esta linha: “estima-se que cerca de 60% dos empregos criados desde 2012 o terão sido em empresas localizadas na Região Norte; paralelamente, o último Relatório da Coesão deixa claro que a Região terá sido a única em toda a Península Ibérica a convergir em relação à média europeia em termos de PIB ‘per capita’ no conjunto dos anos 2008/15”.

Estes números são essencialmente do domínio empresarial e competitivo, e neste contexto o peso dos fundos comunitários, quer provenientes do NORTE 2020 quer do programa COMPETE 2020, diz a CCDRN, “está ainda por avaliar com inteiro rigor”. Contudo, “terá certamente sido importante”, acrescenta o presidente, chamando a atenção para “um contrabalanço em relação às conti-

nuadas e fortes quebras registadas a nível de um indicador estruturalmente determinante como é a taxa de investimento”. Por outro lado, considera que os financiamentos de projetos associados à política europeia de coesão entre 2015/17 representaram “uma parte de leão” no total do investimento público (mais de 80%). “Tal evidência faz de Portugal o país mais tributário de fundos estruturais naquele período e, naquela dimensão de investimento, de toda a União Europeia”, ressalva.

No que concerne ao peso alcançado em 2017 pela Região Norte no Produto Interno Bruto (PIB) e nas exportações, os últimos valores de que a CCDRN dispõe apontam para 28% do PIB, 34% na criação de emprego e 41% das exportações nacionais. Neste contexto, Freire de Sousa



“O último Relatório da Coesão deixa claro que esta Região terá sido a única em toda a Península Ibérica a convergir em relação à média europeia em termos de PIB ‘per capita’ no conjunto dos anos 2008/15”.

FERNANDO FREIRE DE SOUSA
presidente da CCDRN

não deixa de sublinhar o “comportamento distintivo” da Região em relação ao todo nacional em matéria de uma das principais alterações estruturais registadas pela economia portuguesa na última década: “o marcante aumento do seu grau de abertura ao exterior, com o Norte a posicionar-se quase dez pontos acima da média nacional”, reforça.

Na análise aos setores que mais se distinguem em termos de evolução, continuam a distinguir-se os habitualmente designados por tradicionais, com destaque para a área têxtil e vestuário, a metalomecânica e a fileira automóvel. Sendo que a esta análise de progressão se juntam os setores, tidos como “pesos pesados” a avaliar pelos resultados e relevância histórica, do calçado e fileira florestal.

Para este ano, o presidente da CCDRN antevê uma evolução positiva para a Região: “não antevejo razões para pensar que a evolução recente não tenda a prosseguir numa senda preferencial de consolidação”. Existem, porém, fatores que considera de “incerteza, internos e sobretudo externos, que podem vir a desempenhar um papel de travão significativo num horizonte de médio prazo”. Razão pela qual salvaguarda a necessidade de uma especial atenção a alguns sinais: “o tempo próximo deve ser, claramente, o de redobrados esforços no sentido de um bom aproveitamento do momento favorável que atravessamos com vista a ficarmos mais capazes de enfrentar os escolhos que possam surgir”, reforça.

Ainda para 2018, mais do que elencar os setores promissores, Freire de Sousa afirma que o mais promissor são “as capacidades competitivas e de gestão forjadas nas empresas e traduzidas nos seus desempenhos concorrenciais”. Neste capítulo, acrescenta ainda que se deve “rechaçar o perigoso vício associado a um enfileiramento muito tipicamente português, atrás de modas e chavões sem grande conteúdo real ou utilidade prática”.

60%

dos empregos criados desde 2012 terão sido da responsabilidade das empresas localizadas na Região Norte. Em 2017, a Região terá criado 34% dos postos em Portugal.

28%

do Produto Interno Bruto português (PIB) proveio da Região Norte em 2017. Os setores ditos tradicionais continuam em evidência, com os têxteis, vestuário, metalomecânica e automóvel a liderar.

41%

das exportações nacionais em 2017 partiram de destinos localizados na Região Norte de Portugal. A abertura da Região ao exterior tem-se destacado, posicionando-se quase 10 p.p. acima da média nacional.





Vasily Fedosenko/Reuters

NORTE 2020

Apoio à Região atinge 1,5 mil milhões até setembro

O NORTE 2020 é o instrumento financeiro de apoio ao desenvolvimento regional do Norte, gerido pela CCDR-N.

Com um investimento de 2,3 mil milhões de euros, apoiado em 1,5 mil milhões pelo Programa Operacional Regional do Norte (NORTE 2020), foram aprovados, até 30 de setembro do ano passado, 4180 projetos. Parte significativa do financiamento tem como promotores micro e pequenas empresas da região com projetos de internacionalização, inovação e investigação. Em volume, destacam-se 793 projetos relativos à construção, ampliação ou equipamento de fábricas, que absorvem um apoio de 452 milhões de euros do NORTE 2020.

Em matéria de investimento público, existem cerca de 200 projetos no domínio prioritário “Capital Humano” que cobrem a aposta no ensino básico, secundário, politécnico e superior. São 152 milhões de euros do NORTE 2020 assegurados para investimentos relativos não só a infraestruturas e equipamentos como também a intervenções de prevenção e redução do abandono escolar e de dinamização de cursos técnicos superiores profissionais.

Novos concursos apoiam Ensino Superior e I&DT

Com candidaturas abertas até ao próximo dia 31 de janeiro, está a decorrer um novo concurso (Avis 68/2017/43) no contexto da educação e aprendizagem, reforçando o apoio no âmbito do “Programa + Superior”. Este programa visa, através da atribuição de bolsas de mobilidade, incentivar e apoiar a frequência do ensino superior público em regiões do país com menor procura e menor densidade populacional por estudantes economicamente carenciados que residem habitualmente noutras regiões, contribuindo para a coesão territorial através da fixação de jovens.

O concurso dirige-se a estudantes oriundos de famílias economicamente carenciadas; estudantes que ingressam no ensino superior através do concurso nacional de acesso, mas também dos concursos locais e especiais; estudantes que se deslocam entre NUTS III de menor pressão demográfica, mesmo aqueles que, residindo em conce-

lhos menos populosos, escolhem continuar os seus estudos em instituições sediadas em concelhos localizados em outras NUTS III com idênticas características; e estudantes inscritos em todos os cursos de formação inicial.

O NORTE 2020 lançou ainda dois novos concursos para financiar investimentos no contexto do Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (I&DT), prevendo aplicar mais 18 milhões de euros em projetos que assegurem a transferência de tecnologias e conhecimentos para o tecido empresarial.

Na modalidade de projetos individuais, o concurso 01/SI/2018 dirige-se a financiar em 10 milhões de euros investimentos de micro e pequenas empresas que apostem em investigação industrial e/ou desenvolvimento experimental. As candidaturas podem ser submetidas até 28 de fevereiro.

Já na modalidade projetos em promoção, o concurso 31/SI/2017 foi lançado para apoiar em 8 milhões de euros investimentos liderados por empresas e realizados em parceria com entidades não empresariais do Sistema de I&I. O concurso decorre até 28 de março. ● SB

O NORTE 2020 lançou dois novos concursos para financiar investimentos em I&DT, prevendo aplicar mais 18 milhões de euros

ENTREVISTA **PAULO NUNES DE ALMEIDA** presidente da Associação Empresarial de Portugal (AEP)

“Alívio fiscal devia ser partilhado entre as empresas e as famílias”

O líder da maior associação do país considera que a taxa de IRC devia estar na metade inferior dos países da União Europeia. E alerta para o tempo, que terá de vir, em que o dinheiro ficará mais caro.

ANTÓNIO FREITAS DE SOUSA
afsousa@jornaleconomico.pt

À frente da Associação Empresarial de Portugal (AEP) desde 2014, Paulo Nunes de Almeida conhece profundamente a realidade do norte. E assume que a região está no bom caminho: respondeu à altura às alterações estruturais com que foi confrontada e soube alterar o paradigma da economia. Só lamenta que o Governo tenha derivado da opinião dos empresários em algumas soluções orçamentais.

A região norte foi mais afetada pela crise de 2008, segundo os indicadores conhecidos. Nesta fase de recuperação está a convergir com a média nacional, ou ainda não?

A produção de riqueza está concentrada em duas grandes regiões. No norte, estão concentradas as indústrias dos bens transacionáveis – que talvez sejam as que sofreram um maior impacto da globalização. Estamos a falar de a partir de 2001, com a entrada da China na Organização Mundial do Comércio (OMC) – que resultou numa alteração de paradigma, nomeadamente num dos setores mais importantes da região: o têxtil e vestuário. Depois, em 2005, houve o desmantelamento do Acordo Multifibras, o que fez com que tivéssemos de mudar o posicionamento das empresas, investindo noutros fatores que até aí não tinham tanta preponderância. Finalmente, a crise do subprime voltou a baralhar tudo. Por um lado, foi uma situação muito negativa, porque o mercado interno comprimiu, houve um grande aumento do desemprego e da carga fiscal, redução dos salários – mas, por outro lado, gerou um abanão nas empresas, obrigando-as a ir para outros mercados. Aí, o movimento associativo teve um papel muito importante, porque liderou grandes campanhas de internacionalização. A grande alteração foi ter-

mos passado de uma intensidade exportadora dos 28% do PIB para os 42%. Ainda é pouco, quando comparado com outros países de dimensão semelhante.

Que meta propõe?

A proposta que adiantei, e que tem sido apoiada por agentes públicos e privados, são os 50%. Não se será possível ainda nesta década – mas talvez num horizonte de 5 anos. Essa é a forma mais saudável de a economia crescer – a acrescentar à substituição de importações (e neste particular a AEP também tem tido um papel de liderança), e ao investimento, que acabará por surgir naturalmente, como resposta ao aumento da procura. Este é o modelo, que pode ou não ser misturado com outro, que tem por base o consumo interno – mas tem efeitos menos positivos, designadamente a queda da poupança, o aumento do endividamento (que é já hoje um problema grave, tanto público, como dos particulares e das empresas) e o aumento das importações.

Regressando ao norte.

A região sentiu estes dois grandes abalos. A partir do momento em que a crise do subprime se resolveu,

“

Uma disparidade acentuada [do IRC] acaba por criar desigualdade ao nível dos países, o que não é salutar. Não é possível (...) uma harmonização total, mas talvez um balizamento

primeiro externamente e depois internamente, a região norte saltou para os mercados externos. Hoje, afirma-se como a principal região exportadora do país: o seu peso passou de 36,8% em 2010 para os atuais 41%. É, por outro lado, a região que tem vindo a gerar maior excedente na balança de bens (cerca de 5,5 mil milhões de euros entre janeiro e novembro de 2017, quando o geral do país foi um défice de 12,4 mil milhões). Do top 10 dos municípios exportadores, 6 são da região norte (e 13 no top 20); no top 20 dos excedentes da balança de bens, 14 são no norte. Historicamente, o norte tem sido a primeira a sofrer com as crises internacionais, mas a primeira a suportar a recuperação. Paralelamente, estamos a observar o crescimento dos serviços – turismo, logística e tecnologias de comunicação e informação.

Há sempre uma espécie de confrontação entre os bens transacionáveis e os serviços, nomeadamente o turismo.

Há um número que vale a pena reter: o contributo dos bens transacionáveis para o PIB é muito inferior ao do turismo. Por cada cem unidades monetárias que exportamos no turismo, 86 unidades contribuem para o PIB e 14 para o aumento das importações; por exemplo, em produtos refinados do petróleo, e para as mesmas cem unidades, apenas 6 contribuem para o PIB e 94 para as importações. No meio destes dois cenários, há outros que têm muito valor acrescentado: a fileira agrícola, a cortiça. Ou seja, não se pode apenas falar na intensidade exportadora, mas no aumento do contributo para o PIB – aumentando o valor acrescentado nacional.

Estou a lembrar-me do caso paradigmático da Infineon, que antes de falir gerava exportações de 1,3 mil milhões, mas ninguém (ou quase) se lembrou de dizer

que importava mil milhões.

Exatamente. Funcionava apenas com uma assemblagem de peças que vinham do estrangeiro. Contava para as exportações, mas o impacto no PIB era relativamente pequeno.

Quais são os grandes desafios da região?

O primeiro é demográfico. Que só se resolve com fluxos migratórios. E o primeiro desses fluxos é chamar os que saíram – que hoje olham para Portugal com perspetivas diferentes daquelas que tinham quando saíram, entre outras razões porque encontram no tecido empresarial uma dinâmica e uma forma de estar diferente da que tinham antes. Outros desafios: infraestruturas e a questão de sempre, descentralização e desconcentração, num quadro em que a regionalização não está em cima da mesa.

Concordaria em que as áreas metropolitanas fossem alvo de eleições diretas?

O assunto ainda tem de ser debatido – ainda não está suficientemente partilhado no seio da sociedade. Agora, desconcentração de competências para a sociedade civil e para os organismos do Estado, é fundamental.

Em termos de infraestruturas, um tema mais ou menos fechado, o presidente da câmara do Porto, Rui Moreira, disse há dias que o aeroporto do noroeste da Península é o do Porto, mas o TGV é o de Vigo. Está de acordo?

Temos que recordar que Portugal tem uma enorme dívida pública – precisamos aliás de muita imaginação para percebermos como conseguimos chegar a estes níveis. Que são sustentáveis por causa dos juros baixos, que não duram para sempre. Quando começarem a subir, vamos ter um problema grave. Percebo a afirmação de Rui Moreira, no quadro do noroeste peninsular.

Para além de todas as questões estruturais, os empresários ficaram muito desconfortáveis com a criação do atual governo, dado ser suportado pelos partidos à esquerda do PS. Esse desconforto já passou?

Embora tenha sido algo de novo – que gerou, e bem, discussão – que aconteceu num período complexo (a aprovação do Orçamento do Estado) – sabíamos que havia uma série de divergências. O que dissemos na altura foi que “não podemos perder mais tempo”: se essa é a realidade política, temos de viver com ela, tentando influenciar, enquanto associação empresarial, no sentido de um conjunto de políticas que sejam importantes para o desenvolvimento das empresas. Uma das situações que se verificavam na altura era a questão do Portugal 2020, que tinha demorado a arrancar. Foi uma das questões que colocámos de imediato ao Governo: Portugal precisa de investimento, o plano tem 23 mil milhões de euros, temos que avançar. E foi aqui na AEP, pouco tempo





Foto cedida

depois de o governo ter tomado posse, que António Costa veio dizer que teria uma atenção muito especial ao Portugal 2020 – tendo avançado com o objetivo de colocar parte dos fundos nas empresas num curto espaço de tempo. O apoio à internacionalização, a criação da estrutura de missão para a capitalização [liderada por José António Barros, ex-presidente da AEP] e vários outros exemplos, [foram positivos]. O que estamos a sentir é que, estando a economia a crescer e havendo uma almofada relativamente ao teto do défice que temos de cumprir, esses excedentes podem ser usados de várias formas. Achamos que devia servir para a reestruturação do setor público, reduzindo o seu peso na economia, melhorando os serviços públicos (saúde, educação)...

E não para reversão de cortes nas pensões e por aí...

A almofada serviu para o desagravamento da carga fiscal das famílias, a reposição de salários – que entendo que tinha de ser feito, mas se calhar

não tanto na medida em que foi feito, e aí há obviamente dos partidos que suportam a dita geringonça. Dissemos também que qualquer alívio fiscal devia ser partilhado entre as empresas e as pessoas e famílias. Fizemos até a proposta de a taxa de IRC manter a tendência decrescente dos últimos anos, passado de 21% para 20%: é pouco, mas, por um lado, é um sinal, e por outro, Portugal passava a estar na metade dos países da União Europeia com menor taxa de IRC. O que seria também importante na captação de investimento estrangeiro. Estar na metade inferior do quadro seria importante, nomeadamente quando o Brexit vai gerar alterações nas sedes das empresas. Esse sinal devia ter sido dado – e aí fez-se sentir a pressão da esquerda, o que foi prejudicial para o país, porque não nos está a preparar para momentos, que vamos ter, mais difíceis (nomeadamente quando o custo do dinheiro aumentar) e em segundo lugar porque era um sinal de que o Orçamento era mais amigo das empresas.

Apoia a convergência fiscal que acabasse com a competitividade entre países na União Europeia nessa matéria?.

A política fiscal é um dos instrumentos que os países têm para tentarem captar investimento estrangeiro e para compensar níveis de desenvolvimento díspares. Uma disparidade acentuada acaba por criar desigualdade ao nível dos países, o que não é salutar. Não é possível, e se calhar não seria desejável, uma harmonização total, mas talvez pudesse haver um balizamento. Mas nunca poderá haver uma taxa para toda a Europa.

Ter à frente do maior partido da oposição, o PSD, um homem do norte é importante, nomeadamente para alavancar a descentralização?

As políticas são feitas por pessoas e não têm a ver com a origem dessas pessoas. Isto tem de ser algo que vai muito para além das pessoas. ●

OPINIÃO

Balanço de 2017 e algumas tendências económicas



RUI MARQUES

Director geral da Associação Comercial de Braga

De uma forma geral, 2017 foi um ano positivo para as empresas da região Norte, como do resto do país, sendo este desempenho transversal a, praticamente, todos os setores de atividade económica.

Mas terá sido 2017 um ano atípico, que, simplesmente, beneficiou de uma conjugação perfeita de diversas variáveis? Bem, apesar de ter sido, de facto, um ano especial, julgo que existem algumas tendências na economia da região e do país que merecem uma reflexão mais atenta.

Comércio e serviços - retoma no consumo interno

A devolução de alguns dos rendimentos cativados pelo Estado aquando do programa de assistência financeira, acompanhada de algum alívio da pressão fiscal, permitiu a restituição de algum poder de compra aos portugueses. Este aumento do rendimento disponível, juntamente com o aumento dos níveis de confiança dos portugueses e da diminuição da taxa de desemprego, gerou um aumento do consumo interno, com reflexos evidentes nos setores do comércio e serviços.

Turismo - um setor em ebulição

Durante muitos anos, ouviu-se falar do turismo como um negócio de grande potencial, mas não tínhamos, ainda, uma dimensão relevante que permitisse apontar este setor como um motor da economia. Nos últimos anos tudo mudou. Hoje é um setor verdadeiramente em ebulição e com um efeito contagiante a outros setores de atividade económica, como o comércio e serviços ou o setor imobiliário. Todos os dias surgem novos projetos, novos operadores, novos conceitos e tipo-

logias de negócio e esta grande dinâmica tem permitido manter os níveis de crescimento que Portugal tem registado nos últimos anos e manter o país como um destino atrativo.

Divórcio da banca comercial

Durante o programa de assistência técnica e financeira, a que Portugal esteve sujeito, a banca comercial diminuiu, de forma significativa, o crédito concedido às micro e PME, tendo-se verificado, em muitas situações, casos de supressão completa das linhas de financiamento concedidas, que originaram uma quebra da relação de confiança entre as empresas e os bancos. Hoje em dia, ainda se verificam os efeitos desta conduta das instituições financeiras, notando-se uma tendência generalizada para os empresários das micro e PME recorrerem a financiamento bancário como uma solução de último recurso. Se, por um lado, esta situação, concorre para uma menor dependência de financiamento bancário por parte das empresas, por outro, diminui, de forma substancial, a capacidade de investimento do tecido empresarial.

Afastamento dos apoios previstos no Acordo de Parceria Portugal 2020

Neste quadro comunitário tem-se notado um afastamento muito significativo das empresas relativamente aos sistemas de incentivos disponíveis no âmbito do Portugal 2020. As razões são diversas mas destacam-se: a complexidade dos sistemas de incentivos, os atrasos constantes na apreciação de candidaturas e de pedidos de pagamento, a imprevisibilidade na abertura de fases de candidaturas, a burocracia associada e a pouca atratividade de alguns incentivos.

O governo apresenta taxas de execução generosas que parecem demonstrar outra realidade. Mas, na verdade, uma parte muito significativa dos incentivos concedidos para modernizar a economia são absorvidos por organismos e institutos públicos ou por outras instituições de apoio à atividade empresarial, que não as empresas. ●

ENTREVISTA **JOÃO MOREIRA** CEO da Ábaco Consultores

Faturação no Brasil atinge 35% do total

Brasil, Londres e Suíça são os destinos de eleição da especialista portuense em implementação e manutenção de sistemas de informação SAP.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

Que balanço faz de 2017?

Em 2017, prevemos atingir um volume global de negócios de 13,5 milhões de euros, o que representa, face a 2016, um crescimento de 8%, em linha com as nossas previsões. O crescimento tem passado pelo reforço do investimento nos verticais de negócio onde é reconhecida a nossa competência, nomeadamente nos setores têxtil, vestuário e calçado, alimentar, engenharia e construção, automóvel e mais recentemente no agronegócio no Brasil. Também temos mantido um forte crescimento internacional, que tem vindo a assumir um peso crescente no volume global de negócios da empresa.

Como evoluiu a atividade no mercado nacional?

Foi uma evolução positiva. O mercado nacional tem vindo a registar um maior dinamismo, fruto da recuperação económica que tem vindo a consolidar-se. Os setores em que temos uma presença mais forte têm pendido exportador, e as necessidades de adaptar os sistemas de gestão para que estes possam acompanhar o crescimento e complexidade do negócio das empresas são uma oportunidade para a sua otimização e para uma crescente eficiência. Esse é o principal objetivo da Ábaco, o de assegurar que os seus clientes podem concentrar-se na gestão do seu negócio, estando certos de que detêm informação, em tempo real, para tomarem as suas decisões. A este crescimento, que era já esperado, em grande parte devido à evolução dos projetos em que nos encontramos envolvidos, soma-se ainda o crescimento internacional e o lançamento de iniciativas de negócio que têm como objetivo reforçar as nossas operações nos verticais e mercados em que operamos diretamente, ou naqueles para os quais exportamos serviços.

E nos mercados externos?

A internacionalização tem sido uma aposta forte e constante. Temos uma abordagem ao mercado internacional baseada em dois métodos:

por via da abertura de escritórios próprios e/ou através de parceiros locais e, alternativamente, por serviços nearshore. Como exemplo, e em 2017, a faturação do escritório do Brasil já representava 35%, um número muito relevante. O crescimento internacional resulta, assim, da continuação da aposta na operação no Brasil, da abertura da operação no Reino Unido e, mais recentemente na Suíça, esta última através de uma parceria. No caso de Londres, e com apenas um ano e meio de atividade, foram superados os objetivos traçados para o primeiro ano de atividade, com uma receita total nesta geografia acima de 1,4 milhões de euros, tendo sido já concretizados projetos de ciclo completo. Relativamente à Suíça, agora com um ano de operação, o desenvolvimento do negócio tem sido a um ritmo diferente, tendo 2017 sido marcado não só pelo crescimento mas essencialmente pela consolidação da nossa posição, na medida em que os clientes conquistados renovaram e aumentaram os seus contratos de serviços o que revela confiança na Ábaco. Estes são países onde a Ábaco já tem clientes em diversos verticais e onde pretende continuar a investir nomeadamente em novos verticais de negócio como, por exemplo, o agronegócio que está em franco crescimento no Brasil e poderá ser repli-

cada a experiência em novas geografias.

Quais são as grandes apostas, nacionais e internacionais, para 2018?

Os nossos objetivos centram-se em três aspetos fulcrais: a aposta no mercado internacional, o reforço da nossa quota em Portugal e, por fim, forte investimento em inovação, num modelo colaborativo com universidades, startups e parceiros. Começo por explicar a aposta no mercado internacional. Em 2016, registámos o melhor ano de sempre no que à abertura de escritórios diz respeito. A par da inauguração em Londres, anunciámos também a abertura de uma nova estrutura, em Genebra, Suíça. Em 2017, a nossa estratégia esteve centrada em reforçar a nossa presença nestes dois locais, assim como no Brasil onde há uma enorme margem de progressão. Em 2018, projetamos consolidar o crescimento nos mercados internacionais sem, no entanto, deixar de analisar novas oportunidades, mas sempre em mercados cujo estágio de maturidade presente um desafio não apenas no crescimento do volume de negócios mas essencialmente no grau de exigência de qualidade do nível de serviços que prestamos. Em segundo lugar, esperamos conseguir aumentar o volume de negócios em Portugal, onde ambicionamos crescer dois dígitos. Em qualquer mercado, iremos continuar a apostar na diferenciação pela especialização vertical dos mercados e pela capacidade de implementar soluções tecnológicas inovadoras, em que somos pioneiros, como no SAP S/4 HANA e outras soluções assentes em tecnologias Cloud, mobilidade ou Internet das Coisas (IoT). Para o atingir, iremos manter uma forte aposta na evolução contínua das qualificações das equipas da Ábaco, a qual pode ser melhor aferida através do reconhecimento pelos nossos clientes das suas competências na implementação de soluções de ERP. Por fim, é importante falar sobre a Inovação que regularmente desenvolvemos mas numa perspetiva interna. O grande desafio passa por criar um ecossistema de inovação envolvendo universidades, startups e parceiros tecnológicos. ●



“ (...) continuar a investir em novos verticais de negócio como, por exemplo, o agronegócio que está em franco crescimento no Brasil



TÊXTEL

Inovafil aposta em fios inovadores para garantir futuro

Empresa de Vila Nova de Famalicão quer que 50% da sua produção seja de fios que integrem inovação e sejam um elemento de diferenciação.

EDUARDO VARANDACorrespondente no Minho
evaranda@jornaleconomico.pt

Fios capazes de transformar a luz solar em energia térmica, fios com libertação de vitamina E, retardadores do envelhecimento da pele e aceleradores do processo de cicatrização, fios com capacidade de gestão de humidade e fios termorregu-

ladores com capacidade de regular a temperatura corporal. Estes são alguns dos resultados da estratégia de inovação que é aposta da Inovafil, empresa de Vila Nova de Famalicão que tem apostado na diferenciação e inovação dos seus produtos para destacar num mercado em que a concorrência é feroz.

Para a Inovafil, os fios diferenciados e de valor acrescentado são a grande aposta, sendo que nos

NUM MUNDO EM MUDANÇA,
**EXPORTAR NÃO É
 UM QUEBRA CABEÇAS.**



*In 24 hours with exception for factors & prices justification, se necessário.

NÃO ESPERE MAIS PELO PAGAMENTO DAS SUAS FACTURAS

Aposte sem riscos na exportação, em mais de 80 Países, graças à nossa experiência internacional. BNP Paribas Factor financia as vossas vendas / exportações em 24h*

factor.bnpparibas.pt



**BNP PARIBAS
 FACTOR**