

MAIS JE PME

Nersant
diz que escolha
de parceiros
e financiamento
são essenciais

P | IV

Secretária
de Estado
da Indústria:
PME exportadoras
são essenciais

P | V

PME apostam no exterior, mas receiam concorrência e risco cambial

O crescimento da economia suportado pelas exportações deve-se, em grande parte, ao desempenho das pequenas e médias empresas. Receios passam pela concorrência crescente e pelos riscos cambiais P | III/III



EDITORIAL

Como ajudar as empresas a conquistarem novos mercados?



FILIPE ALVES
Diretor

A necessidade aguça o engenho e as empresas portuguesas seguiram este velho adágio quando a crise económica nos bateu à porta, há alguns anos. As empresas portuguesas fizeram-se ao mundo para encontrar novos mercados para os seus bens e serviços, ajudando a economia nacional a sair da pior recessão das últimas décadas.

E que empresas foram essas? Os números não deixam margem para dúvidas: foram sobretudo as micro, pequenas e médias empresas a liderar este esforço exportador. Estas empresas representam 99,9% do tecido empresarial nacional e a sua capacidade de internacionalização é imprescindível para o crescimento da economia portuguesa. Por esta razão, é imperioso criar condições para que as micro e PME nacionais possam ser mais competitivas no mercado global. Os poderes públicos são cruciais para que esse objetivo seja atingido: por um lado, através da criação de condições fiscais e regulatórias favoráveis ao investimento, nomeadamente com a estabilidade e a previsibilidade fiscal que as empresas e os investidores necessitam. Por outro, com uma reforma do sistema de Justiça, que continua a ser demasiado lento, sobretudo em áreas como a cobrança de dívidas.

Mas não é apenas o poder central que deve criar condições para as PME poderem ser mais competitivas no mercado global. As autarquias também têm um papel crucial a desempenhar. Mas até que ponto este tema tem o devido destaque na generalidade das campanhas para as eleições do próximo dia 1? ●



INTERNACIONALIZAÇÃO

Concorrência e risco cambial lideram receios

As empresas portuguesas, conscientes dos entraves, mostram estar focadas nos mercados externos e asseguram que vão continuar a investir.

SÓNIA BEXIGA
sbexiga@jornaleconomico.pt

Atualmente, as Pequenas e Médias Empresas (PME) portuguesas preparam os seus processos de internacionalização assumindo tratar-se de uma decisão estratégica e central. Muito para além da necessidade de reduzir a sua dependência dos mercados domésticos e de aumentar a performance económico-financeira, é no aumento da competitividade e no criar da sus-

tentabilidade a longo prazo que se concentram.

As PME mostram ainda um interesse redobrado em procurar novos destinos recetores, sendo que os chamados mercados tradicionais continuam a liderar os caminhos dos empresários portugueses. No ano passado, este grupo de mercados englobou Espanha, França, Alemanha, Reino Unido, Itália, Países Baixos, Bélgica, Angola, Marrocos e EUA.

Os números do Instituto Nacional de Estatística (INE) mos-

tram que, em julho deste ano, tendo em conta os principais países de destino em 2016, as exportações para Angola e França apresentaram os maiores aumentos face ao mês homólogo de 2016 (correspondente a +55,3% e +7,1% respetivamente). Em sentido contrário, apenas se registaram reduções nas exportações para Espanha e Reino Unido.

Em matéria de exportações de bens, Espanha foi o principal destino com uma quota de 25,4%, seguindo-se França (12,8%), Alema-

Para 58% das empresas inquiridas, a concorrência externa é uma das principais dificuldades no acesso ao mercado internacional



Jason Lee/Reuters

nha (11,3%) e Reino Unido (6,7%).

Nos primeiros sete meses de 2017, as exportações para a União Europeia cresceram 7,9%, registando uma quota nas exportações totais de 74,5%, que compara com 76,7% observados em igual período de 2016.

As exportações extracomunitárias aumentaram 21,8% em termos homólogos, com as vendas para os mercados norte-americano e angolano a crescerem, respetivamente, 22,0% e 48,4% face a igual período do ano anterior. Os EUA e Angola, com quotas de 5,2% e 3,2%, foram, respetivamente, os principais clientes extracomunitários e quinto e oitavo, em termos globais.

Importa notar que destinos como a América Latina, a Ásia e o Médio Oriente têm vindo a ganhar terreno entre o tecido empresarial português e já se conhecem casos de sucesso por estas latitudes.

Recorde-se ainda que, no que concerne ao período compreendido entre janeiro e julho do corrente ano, os dados do INE mostram que o valor global das exportações de bens (32,4 mil milhões de eu-

ros) aumentou 11,1% em termos homólogos (12,3% em janeiro/junho). Excluindo a componente dos combustíveis, as exportações dos não energéticos aumentaram 9,4% (10,2% em janeiro/junho).

“Expetativas de Exportação”

Tendo em conta o peso da internacionalização das empresas portuguesas para o desenvolvimento da economia portuguesa, a aicep Portugal Global - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal e o GPEARI - Gabinete de Planeamento, Estratégia, Avaliação e Relações Internacionais do Ministério das Finanças têm vindo a estudar o desempenho, expetativas e dificuldades das entidades exportadoras, informação antecipada sobre as perspetivas de exportação e investimento.

Já na segunda edição, o questionário “Expetativas de Exportação”, que envolveu 75 empresas exportadoras ligadas a diversos setores de atividade, tendo a taxa de resposta se situado nos 51% (38 empresas) é desenvolvido complementarmente ao inquérito sobre a perspetiva de exportação de bens (IPEB), desenvolvido

pelo Instituto Nacional de Estatística (INE).

Assim, do total de empresas, 45% antecipa um aumento do número de trabalhadores nos próximos 12 meses, o que compara com 55% no questionário anterior (2015). Ainda, 74% reporta um aumento da atividade exportadora, a mesma proporção que antecipa um aumento da atividade ligada à exportação (menos 10 p.p. face ao questionário anterior). Adicionalmente, 71% das empresas pretende aumentar o nível de investimento, 42% com o intuito de aumentar a capacidade produtiva (84% e 42%, na edição anterior do questionário, respetivamente).

Concorrência externa lidera entraves à internacionalização

Para 58% das empresas, a concorrência externa é uma das principais dificuldades no acesso ao mercado internacional (55% na 1ª edição do questionário). Apesar deste entrave, a maioria (68%, o que corresponde a uma redução de 16 p.p.) espera aumentar o peso do mercado externo no seu volume de negócios, sobretudo, através do mercado extracomunitário (42%) no qual enfrentam, naturalmente, maior concorrência.

Foi ainda apurado que 37% das empresas assinalam as flutuações cambiais como um dos principais entraves à expansão da atuação no mercado externo. Este condicionalismo só está presente nas empresas que atuam fora da área do euro.

Espanha aqui tão perto... e o risco cambial também

Cerca de metade das exportações portuguesas estão concentradas em Espanha, Alemanha e França, importando ressaltar que as transações com estes países não estão sujeitas a risco cambial. Todavia, este estudo não deixa de sublinhar que as empresas também estão sujeitas a risco cambial quando importam alguns dos seus inputs, e que mesmo não exportando para países exteriores à zona euro podem estar sujeitas a este tipo de flutuações. Os analistas avançam ainda que esta situação poderá ainda ser reflexo da necessidade de uma aproximação entre as instituições financeiras e as empresas exportadoras no sentido de melhorar a provisão de produtos financeiros adequados que permitam amenizar o risco cambial.

Por último, a dimensão das empresas exportadoras portuguesas, quando comparadas com as suas concorrentes, poderá predizer um nível de sensibilidade diferente ao risco cambial e uma capacidade distinta para incorrer em custos de transação associados a alguns produtos financeiros que visam amenizar este risco. ●



LISBOA • PORTO • LEIRIA • MAPUTO • LUANDA

www.bakertilly.pt



Carlos Oliveira, presidente da InvestBraga: “Só haverá investimento onde houve pessoas qualificadas”

REQUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

Qualifica IT reconverte licenciados em Braga

O programa combate o desemprego e garante mão-de-obra altamente qualificada, fundamental para atrair investimento. A 2.^a edição arranca hoje.

ALMERINDA ROMEIRA
aromeira@jornaleconomico.pt

Aumentar o caudal de recursos humanos disponíveis na área das Tecnologias de Informação (TI), para responder às necessidades de contratação de empresas já instaladas ou que possam vir a instalar-se e favorecer a entrada no mercado de trabalho de licenciados desempregados é o duplo propósito do Qualifica IT.

O programa destina-se a licenciados com algumas bases de Matemática, com muita predisposição e vontade de dar uma volta na vida. Por exemplo, um professor de Ciências que não foi colocado poderá encontrar nesta formação a luz ao fundo do túnel que lhe permita, primeiro, requalificar-se e dotar-se de competências requeridas pelas empresas, segundo, encontrar um emprego que satisfaça as suas pretensões.

“Só haverá investimento onde houver pessoas qualificadas”, vinca Carlos Oliveira, presidente da InvestBraga ao Jornal Económico, explicando que o propósito em Braga é o estabelecimento de um círculo virtuoso de captação de investimento tecnológico assente na existência de mão-de-obra altamente qualificada.

Resultado de uma parceria entre a InvestBraga, a Universidade do Minho e o Instituto de Emprego e

Formação Profissional, a iniciativa com a participação de uma vintena de empresas com atividade na região. Na sua segunda edição, cuja sessão de abertura decorreu esta tarde, na Universidade do Minho, no Campus de Gualtar em Braga, integra 75 jovens licenciados desempregados, que terão formação durante 30 semanas ao longo das quais ficarão a conhecer as princi-

PRIMAVERA EMPREGOU 3 NA 1.^a EDIÇÃO

A Primavera, empresa de software de gestão com 25 anos, sede em Braga e 280 colaboradores, aderiu ao Qualifica IT desde a primeira hora. Como as outras envolvidas (cerca de 20 empresas este ano, entre as quais a Accenture, Bosch, Car Multimédia e grupo dst) colabora no desenho dos conteúdos a incluir no programa e participa na seleção dos candidatos. No ano passado entrevistou 10 candidatos, tendo dado parecer positivo a sete. Na segunda fase da formação, aquela que é dada em contexto de trabalho, com a duração de três meses, recebeu cinco formandos, dos quais acabou por admitir três. Carla Teixeira, diretora de Recursos Humanos da Primavera aponta a “motivação” e a “predisposição” como principais atributos para quem quer reconverter competências.

pais tecnologias e linguagens de programação e aprenderão a implementar novas funcionalidades em aplicações já existentes e a desenvolver aplicações de reduzida complexidade.

As aulas são ministradas na UMinho por professores da Universidade. Carlos Oliveira diz que a formação “não dá grau, mas permite a obtenção de créditos académicos”. A estes dois fatores diferenciadores face a outras formações do género acresce um terceiro, segundo o responsável da InvestBraga: o envolvimento de um conjunto alargado de empresas, que participam na avaliação e seleção dos candidatos (jovens licenciados e inscritos nos centros de emprego do IEFP), lhes asseguram formação prática em contexto de trabalho (estágio) e a seguir, com boa dose de probabilidade, os poderão vir a empregar.

“Muitos dos formandos da edição anterior acabaram por ficar a trabalhar nas empresas onde realizaram o estágio. Para já, contamos com a participação de 20 empresas, mas o número não está fechado, pois estamos ainda a estabelecer protocolos”, revela o presidente da InvestBraga.

A primeira edição do Qualifica IT contou com 100 participantes, 85 dos quais o concluíram com êxito. A taxa de empregabilidade foi de 65%. São estes resultados que justificam a sua continuidade. ●

NERSANT

“Parceiro certo e financiamento são cruciais”

Para a Associação Empresarial da Região de Santarém o sucesso da internacionalização assenta num “bom trabalho de preparação”.

SÓNIA BEXIGA
sbexiga@jornaleconomico.pt

À luz da já longa experiência que a NERSANT possui, assente na missão que desenvolve de apoio à internacionalização das empresas da região do Ribatejo, António Campos, presidente da Comissão Executiva da associação empresarial, defende que a definição de um processo de internacionalização deve ter na base “informação e um bom trabalho de preparação”.

Em seu entender, a empresa tem de definir quais são os mercados-alvo e saber como funcionam. Saber por exemplo, quais são os requisitos legais; que custos estão associados; em termos logísticos, como é que a PME poderá fazer chegar os seus produtos, entre outros aspetos. “Só assim, as PME poderão posicionar-se para ter sucesso nos mercados externos.

Num mundo cada vez mais global e sem fronteiras, faz cada vez mais sentido para as PME portuguesas delinear planos estratégicos de internacionalização”, reforça.

António Campos elege ainda “duas variáveis cruciais”, as quais devem estar sempre presente durante um processo de internacionalização: a escolha do parceiro certo e o financiamento necessário.

Assim, ao avançar, a PME deve ter, numa primeira fase, um suporte que facilite o conhecimento do mercado, e aferir se os seus produtos, ou serviços, estão enquadrados nas necessidades desse mercado. “Como é desejável, isto significa que já houve uma preparação prévia da empresa para o processo de internacionalização, quer seja do ponto de vista da estrutura interna ou da informação na língua do país de destino”, salienta.

Em conformidade com o mercado, deverá ainda definir o seu modelo de negócio, nomeadamente, se será via exportação direta ou indireta; abertura de uma subsidiária; estabelecimento de uma parceria em regime de franchising, entre outros. Não menos relevante, é assegurar o suporte financeiro adequado ao tipo de operação.

Principais constrangimentos

O feedback das empresas leva a NERSANT a eger como um dos grandes constrangimentos à internacionalização, a capacidade de a empresa encontrar o parceiro certo à chegada. Razão que levou a NERSANT a realizar mostras com as PME da região, no sentido de encontrar os parceiros certos para as nossas empresas.

Outro constrangimento está relacionado com a capacidade financeira das empresas e do acesso das mesmas ao financiamento. “É preciso acautelar que a entrada num novo mercado pode exigir um investimento financeiro da parte da empresa. Mas continua a haver um conjunto significativo de PME - com projetos empresariais consolidados e com encomendas em carteira - que, por vicissitudes diversas, continuam a não conseguir encontrar uma resposta para as suas necessidades de financiamento. Neste momento, começamos a sentir algumas melhorias, mas persistem dificuldades de financiamento bancário ou de outro tipo. Por outro lado, os fundos comunitários podem representar uma ferramenta fundamental”, conclui. ●



ANTÓNIO CAMPOS
Presidente da Comissão Executiva da NERSANT

“Acreditamos que as exportações continuarão a ser um dos motores da economia portuguesa, uma vez que há cada vez mais empresas portuguesas a oferecer produtos e serviços inovadores e com valor acrescentado nos mercados externos. Temos empresas com grandes capacidades e tecnologicamente maduras, razão pela qual nos temos vindo a impor nalguns mercados, tendo em atenção a nossa dimensão enquanto país.



SOLUÇÕES GLOBAIS INTEGRADAS DE LOGÍSTICA E TRANSPORTE

- ARMAZENAGEM
- PREPARAÇÃO DE ENCOMENDAS
- SERVIÇOS DE VALOR ACRESCENTADO
- DISTRIBUIÇÃO NACIONAL 24H
- TRANSPORTE INTERNACIONAL MARÍTIMO,
AÉREO E TERRESTRE

WWW.GARLAND.PT



PME: internacionalização e exportação são cruciais

Em declarações ao Jornal Económico, a secretária de Estado da Indústria, Ana Teresa Lehmann, diz que as pequenas e médias empresas têm sido fundamentais para o crescimento das exportações portuguesas e para a recuperação da economia.

MANUEL RIFER
mrifer@jornaleconomico.pt

O tecido empresarial português é constituído, na sua esmagadora maioria, por micro, pequenas e médias empresas, que constituem 99,9% das sociedades registadas em Portugal. O esforço exportador das pequenas e médias empresas (PME) e a sua capacidade de internacionalização são, por isso, imprescindíveis para o crescimento da economia portuguesa.

Em declarações ao Jornal Económico, a secretária de Estado da Indústria diz que temos assistido, nos últimos anos, a um “reforço da internacionalização das empresas portuguesas, incluindo das PME”.

“A contração do mercado interno que se verificou durante o programa de ajustamento levou a que muitas empresas seguissem a via da internacionalização tendência também inevitável dada a globalização da economia”, explica, acrescentando que acredita que as PME vão prosseguir os movimentos de internacionalização, seja através de exportações e, também, através da abertura de filiais no exterior.

“Na sua maioria, as PME que se internacionalizaram utilizaram as exportações como modo de entrada nos mercados internacionais, quer intensificando o fluxo que já tinham quer iniciando os próprios processos de exportação. Algumas, em menor número, aventuraram-se mesmo a abrir as suas filiais no exterior, comerciais ou industriais”, explica Ana Teresa Lehmann, acrescentando que há, ainda, um terceiro modo de entrada nos mercados internacionais utilizado pelas PME portuguesas e que tem um grande potencial: a subcontratação internacional, na indústria metalomecânica, no têxtil ou no calçado, por exemplo, apostando na subcontratação de pequenas séries de elevado valor acrescentado.

“É fundamental que as empresas, ao avaliarem as possibilidades de internacionalização, tenham em conta vários fatores, como a disponibilidade de competências para o efeito, o investimento fi-



Cristina Bernardo

“Os apoios públicos disponibilizados às empresas que querem internacionalizar-se, seja pela exportação ou através de outros modos de entrada, têm um papel fundamental no sucesso destes processos”, diz Ana Teresa Lehmann

nanceiro necessário para o processo e um conjunto de outras variáveis como informação sobre os mercados, os procedimentos administrativos e regulamentares, entre outros”, refere.

Apoios à exportação

A secretária de Estado da Indústria, que antes de assumir funções governativas era presidente da InvestPorto, considera que “o reforço da internacionalização e exportação das PME é de crucial relevância para a economia nacional e tem especial peso no campo das exportações”.

Foi com este empurrão que, no primeiro semestre deste ano, as exportações registaram o maior crescimento homólogo dos últimos seis anos, com uma expansão de 12,6%.

O esforço das empresas tem sido acompanhado por incentivos públicos. Ao Jornal Económico, Ana Teresa Lehmann refere que “os apoios públicos disponibilizados às empresas que querem internacionalizar-se, seja pela exportação ou

através de outros modos de entrada, têm um papel fundamental no sucesso destes processos”.

Acrescenta que o Governo tem no terreno e em preparação vários instrumentos para apoiar a internacionalização das PME. “No âmbito do programa Interface, foi relançada a política de clusters para a competitividade, fundamental para o Governo. O objetivo é incentivar a mobilização e interação de operadores e agentes económicos para aprofundar a partilha de conhecimentos e diversificar linhas de inovação e de competitividade que incrementem a internacionalização das nossas empresas. Nesta lógica, foram certificados 20 clusters, em áreas tão diferentes como o agroindustrial, o calçado ou a construção, que vão ter um papel muito importante no reforço desta rede”, explica.

Além disso, a governante destaca o lançamento do Clube de Fornecedores, para ajudar as PME na aproximação às cadeias de valor internacionais. Acrescenta que,

“ao nível do financiamento, têm sido criadas linhas para apoiar a internacionalização das PME”

“Este é um tipo de política que continuaremos a implementar”, garante.

Aponta, ainda, no apoio à internacionalização de startups e PME, o novo Fundo 200M, que prevê 200 milhões de euros de co-investimento público e privado, com capitais de risco nacionais e internacionais e que já foi aprovado em conselho de ministros. “O fundo visa atrair investimento estrangeiro e investidores qualificados, promovendo a atividade de capital de risco em Portugal. Um instrumento que se insere na preparação da nova edição do Web Summit, onde vão estar presentes muitos investidores e capitais de risco internacionais, que têm assim uma oportunidade única para conhecer o ecossistema português e podem investir nas nossas empresas. Com este instrumento procuramos ajudar as empresas para que estas não fiquem apenas na fase inicial por não conseguirem encontrar investimento que lhes permita dar o salto para a internacionalização e crescimento”, explica.

Desafios à internacionalização

Os principais desafios que se colocam às PME portuguesas no acesso aos mercados passam, agora, pela adaptação a um contexto de alguma incerteza a nível internacional, que também se estende no acesso, por exemplo, ao financiamento nos mercados internacionais. Ainda assim, diz a secretária de Estado, “as condições de acesso têm vindo a evoluir e as PME dispõem atualmente de vários instrumentos de financiamento que têm como objetivo apoiar o processo de internacionalização. Noutra vertente, há desafios que se prendem com o conhecimento dos destinos de negócios internacionais e a qualificação dos colaboradores envolvidos no processo de internacionalização”.

“Esse é também um desafio que demonstra a relevância dos programas de formação para a internacionalização e das plataformas de business intelligence”, acrescenta. ●



INCOTRANS: Experiência com soluções à medida

A Incotrans é uma empresa portuguesa de transitários fortemente orientada para o cliente, que procura uma ligação pessoal forte e a essência do negócio dos seus clientes, para lhes oferecer a melhor solução de serviço, à medida de cada negócio.

Com uma experiência de 30 anos nos mercados nacional e internacional, a Incotrans diferencia-se pela flexibilidade, pela ligação que se estabelece com os clientes, pela capacidade e pelo know-how que decorre da experiência acumulada desde o início das operações, em 1986.

A Incotrans aposta numa política 'taylor made' para cada serviço, porque acredita que todos os negócios são diferentes e requerem respostas diferentes.

Inserida numa área de negócio fortemente condicionada pelo factor preço, a Incotrans entende que a criação de valor pela aproximação ao negócio do cliente, o acompanhamento feito ao longo de toda a cadeia de valor e a apresentação

de soluções à medida têm de ser as bases de orientação.

Para desenvolver a sua capacidade de resposta às necessidades do mercado, a Incotrans está a investir em áreas que considera vitais para a continuação do crescimento ocorrido nos últimos dois anos, nomeadamente na deslocação das operações para instalações onde terá a oportunidade de crescer a nível de recursos humanos, bem como na oferta de novas soluções logísticas quer a nível nacional e, também, a nível internacional.

A Incotrans possui diversas certificações, entre as quais se destacam a IATA, FIATA, Excelência APAT, e a Certificação ISO 9001:2015 – Sistemas de Gestão da Qualidade. Estas certificações são essenciais para o planeamento estratégico colocados em prática a nível operacional.

A Incotrans integra, igualmente, um grupo de agentes internacionais, a Conqueror Freight Network, o que lhe permite oferecer soluções logísticas em todo o mundo.

INCOTRANS®

we make it simple

TRANSPORTAMOS A SUA MERCADORIA DE E PARA QUALQUER PARTE DO MUNDO

LIGUE AGORA E FALE CONNOSCO!

219 412 315

incotrans@incotrans.pt





Porque é que o packaging deveria ser uma prioridade na sua agenda?

Um bom design de embalagem ajudá-lo-á a aumentar as suas vendas, a reduzir os seus custos e inclusivamente a tornar a sua empresa mais sustentável.

Visite dssmith.com/prioridade para perceber como o conhecimento do nosso PackRight o ajudará a conseguir as soluções de packaging adequadas, gerando valor para o seu negócio.

Somos #PackagingStrategists, conseguimos resultados.