

# negócios iniciativas

Este suplemento faz parte integrante do Jornal de Negócios nº 3292, de 14 de Julho de 2016, e não pode ser vendido separadamente.

## Pasta e papel e moldes estão em alta

- ▶ Eucalipto é bom para a indústria
- ▶ Pasta e papel queria mais academia
- ▶ Faltam engenheiros nos moldes

### Silvicultura

Floresta volta aos anos 80 e cria mais riqueza

### Moldes

Quase toda a produção é exportada

Inês Lourenço



Publicidade

<http://maisportugal-popular.negocios.pt>

CICLO  
MAIS PORTUGAL:  
DO PRODUTOR AO CONSUMIDOR

BANCO POPULAR / NEGÓCIOS

SECTOR  
PULP & PAPER E  
INDÚSTRIA DOS MOLDES

**Popular**

O banco que é para si

**negocios**  
negocios.pt

# NEGÓCIOS INICIATIVAS Observatório da pasta e papel e indústria dos moldes

## SILVICULTURA

# Floresta volta aos 80 e cria mais riqueza

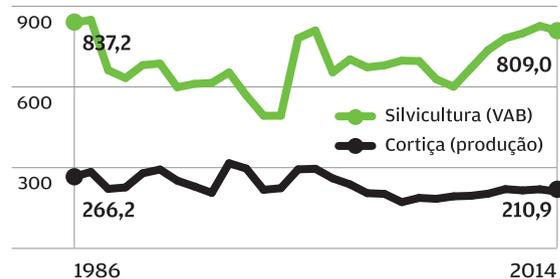
A silvicultura está a crescer desde 2008. No entanto, em 2014 tinha um peso de menos de 0,6% na economia nacional. O papel e o cartão são, de longe, a maior exportação da floresta nacional.

### UM RAIOS-X À FLORESTA NACIONAL

A floresta portuguesa é visualmente bastante presente, mas nem sempre olhamos para ela como um ramo de actividade. Em Portugal, embora ainda tenha um peso limitado na economia, tem conquistado relevância nos últimos anos.

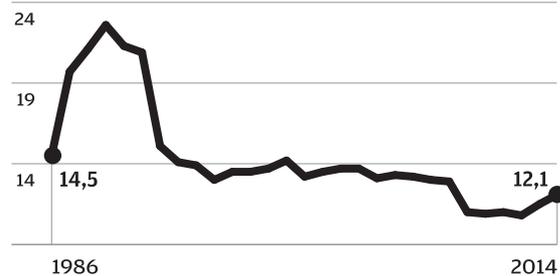
### UMA RECUPERAÇÃO RECENTE

VAB e produção a preços constantes



### EMPREGO ESTABILIZADO

População empregada na silvicultura



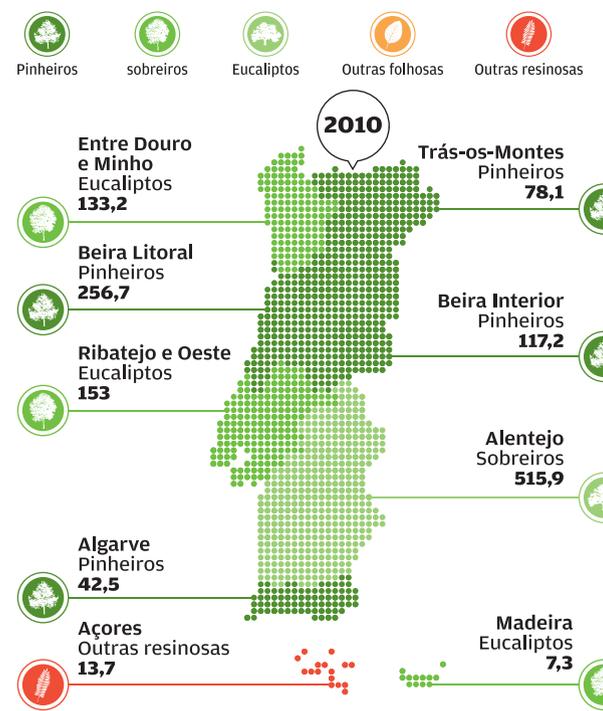
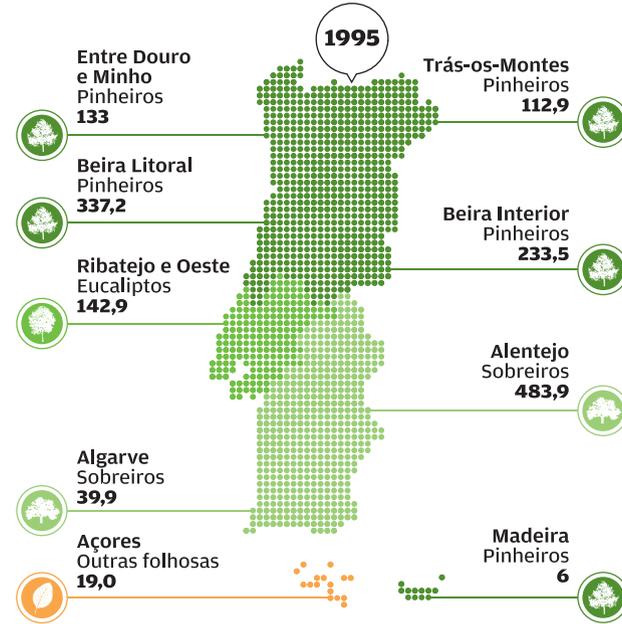
### O QUE DOMINA A FLORESTA PORTUGUESA?

Superfície ocupada (milhares de hectares)



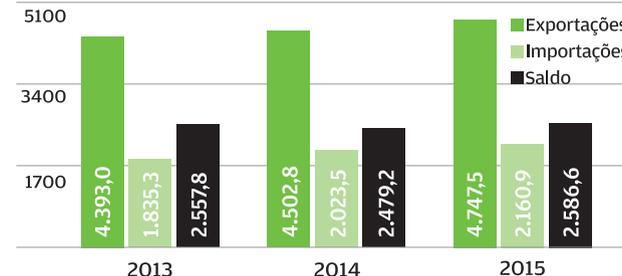
### COMO MUDOU A FLORESTA PORTUGUESA?

Principal espécie de árvore por região e território ocupado (milhares de hectares)



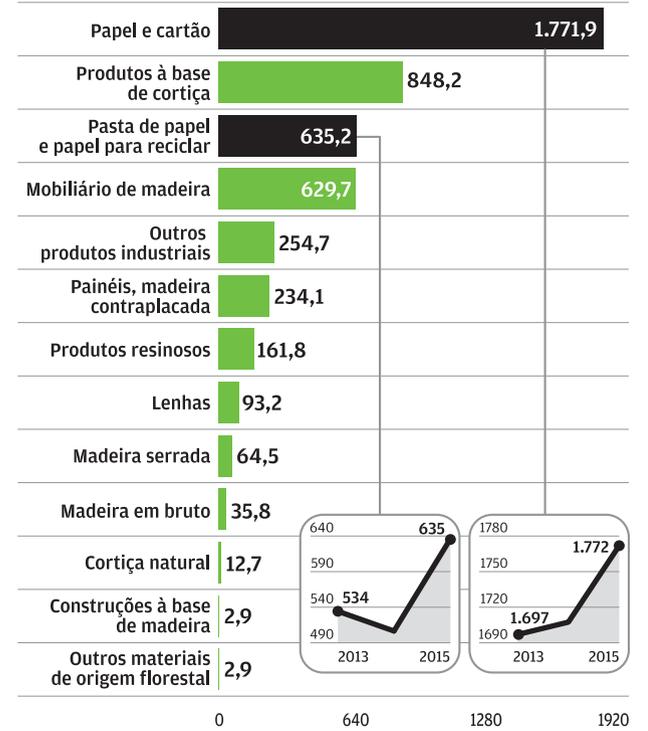
### COMPRAS E VENDA CRECEM

Comércio externo de bens relacionados com a floresta (milhões de euros)



### PAPEL E CARTÃO LIDERAM EXPORTAÇÕES

Exportações em 2015 (milhões de euros)



**NUNO AGUIAR**  
naguiar@negocios.pt  
**CÁTIA SANTOS**  
Infografia

A produção da silvicultura nacional voltou a entrar numa trajectória de crescimento desde a crise financeira internacional. De cerca de 600 milhões de euros em 2008, o sector aumentou o seu valor acrescentado bruto (VAB) para quase 810 milhões.

Não muito longe do máximo histórico de 837 milhões de euros observado em 1986. Entre esses dois momentos, o VAB deste ramo de actividade passou por altos e baixos, chegando a contribuir com apenas 493 milhões para a economia portuguesa.

Apesar do progresso conseguido nos últimos oito anos, a silvicultura ainda dá um contributo muito limitado para a economia portuguesa. Em 2014, o seu valor acrescentado bruto representava menos de 0,6% do VAB total nacional (valores a preços correntes).

Uma parte importante da produção nacional de silvicultura está concentrada na cortiça. Segundo os dados do INE, em meados dos anos 80, o sector representava cerca de um terço da produção, tendo engordado até um máximo histórico de 52% em 1996. Desde esse ano, tem caído sucessivamente até aos 26% observados em 2014.

Os dados do emprego mostram também que depois de um período fulgurante entre 1987 e 1991, a silvicultura entrou numa trajectória de contracção, até uma ligeira recuperação em 2013 e 2014. Em-

pregava nesse ano 12 mil pessoas.

A principal exportação nacional de produtos vindos da floresta é, de longe, o papel e o cartão. Em 2015, foram quase 1,8 mil milhões de euros. Mais do dobro do segundo classificado, que são os produtos à base de cortiça (850 milhões). Papel e pasta de papel, assim como o mobiliário de madeira também têm algum destaque (635 e 630 milhões, respectivamente).

Estes dados reflectem também as árvores que ocupam mais hectares na floresta nacional. Previsivelmente, três espécies dominam

o nosso território: o pinheiro, o eucalipto e o sobreiro. Cada uma destas três cobre mais de 700 mil hectares. Embora muito se fale sobre o aumento do eucalipto no país, os hectares ocupados pela espécie em Portugal continental não aumentaram muito entre 1995 e 2010. Nesse período, passaram de 675 para 760 mil hectares. O que se verifica é uma contracção do território ocupado pelo pinheiro, que diminuiu de 1.060 para 797 mil hectares. No total, a floresta portuguesa passou de 3.233 mil hectares para 2.986. ■

## O PESO E A EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA DOS MOLDDES

Normalmente um molde não constitui um produto final, o que ajuda a explicar algum desconhecimento desta indústria. No entanto, ela tem peso na economia portuguesa e quase toda a sua produção é exportada.

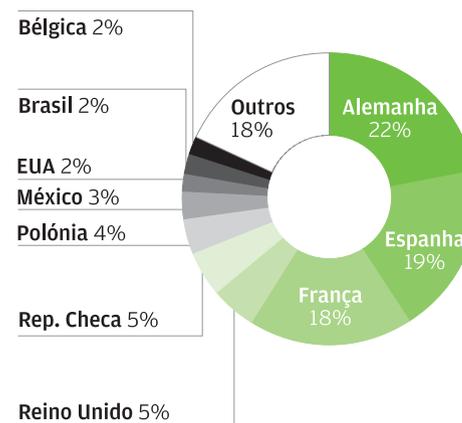
### É EXPORTADA QUASE TODA A PRODUÇÃO

Produção e exportação de moldes (milhões de euros)



### ALEMANHA LIDERA AS COMPRAS

País de destino das exportações de moldes

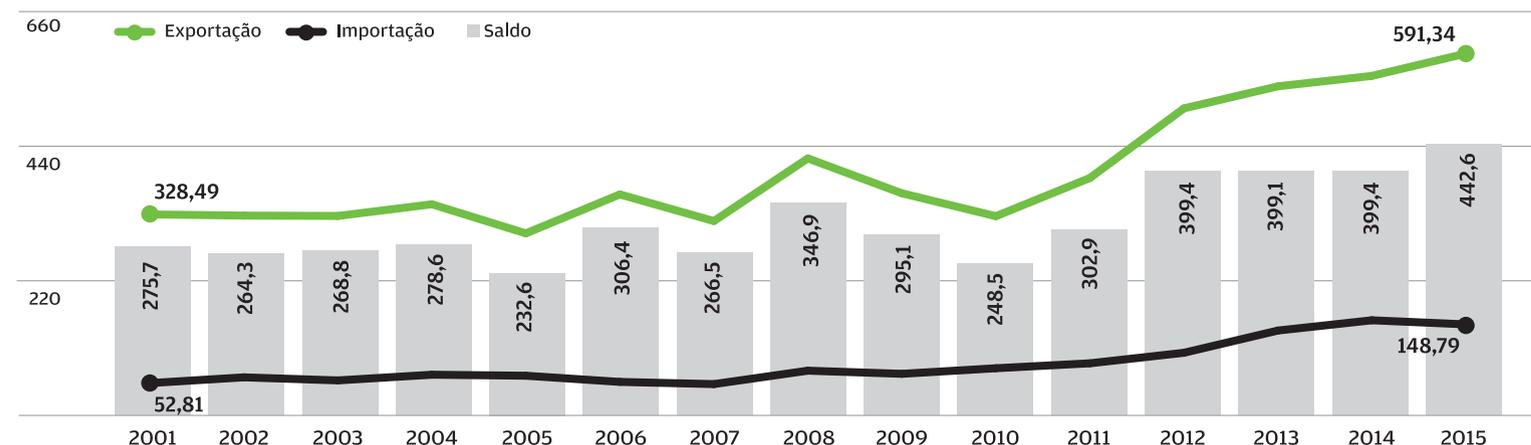


## Moldes vivem do automóvel

É o grande cliente da indústria dos moldes. O sector automóvel absorve 74% da produção de moldes realizada em Portugal. Um valor que é substancialmente superior ao segundo classificado. As embalagens representam apenas 10% das compras de moldes, seguidas pelos electrodomésticos (4%), electrónica (2%), aeronáutica (1%) e dispositivos médicos (1%). O domínio da indústria automóvel torna pouco surpreendente o nome do principal mercado de destino dos moldes nacionais: a Alemanha compra 22% das exportações deste sector, seguida de perto por Espanha (19%) e França (18%). O crescimento das exportações totais acelerou substancialmente a partir de 2010, acompanhado pelas importações. Em 2015, mais de oito em cada dez euros produzidos era para exportar, num total de mais de 591 milhões de euros, com um saldo comercial positivo de 440 milhões.

## EXPORTAÇÕES DE MOLDDES CRECEM

Comércio internacional de moldes (milhões de euros)



## SECTOR DE DESTINO DOS MOLDDES NACIONAIS

Percentagem da produção absorvida por cada sector



Automóvel  
**74%**



Embalagem  
**10%**



Electrodomésticos  
**4%**



Electrónica  
**2%**



Aeronáutica  
**1%**



Dispositivos Médicos  
**1%**



Outros  
**8%**

Fonte: INE; Associação Nacional da Indústria de Moldes

**Alemanha, Espanha e França absorvem quase 60% das exportações portuguesas de moldes.**

“THINK TANK” NEGÓCIOS/BANCO POPULAR

# “Portugal devia estar orgulhoso de ter o eucalipto”

Inês Lourenço



A floresta foi um dos principais temas em cima da mesa quando se falou da indústria da pasta e papel.

É na floresta que está a principal matéria-prima da indústria da pasta e papel que reclama mais área. E mais bem gerida. A indústria não quer ter floresta, mas quer que seja rentável.

O eucalipto é a principal matéria-prima da indústria da pasta e do papel. Mas tem sido criticado o peso que começa a ocupar na paisagem florestal em Portugal. O que o sector contesta. “Na verdade, Portugal devia estar orgulhoso de ter o eucalipto”, consideram os protagonistas desta indústria que estiveram presentes

no “think tank” do Negócios e Banco Popular, dedicado às indústrias da pasta e papel e dos moldes.

É, acrescentam, uma espécie de eucalipto que não cresce tão depressa, mas que garante maior rendimento à espécie, tendo características únicas. E há um casamento perfeito entre esta espécie e a indústria da pasta e do papel. Com vanta-

gens, por exemplo, face à variedade de eucalipto existente na América do Sul. É essa a razão do sector de a pasta e papel ser “tão pujante”. “Ter uma matéria-prima que nos diferencia pela sua qualidade”, no entanto, acrescenta a indústria, há um travão na área florestal que pode, segundo os mesmos protagonistas, “limita ou impede mesmo o acréscimo significativo de capacidade num sector em que o país tem demonstrado ter desenvolvido uma capacidade competitiva para continuar a crescer e, por outro lado, reduz quer a rentabilidade das em-

presas que o próprio valor acrescentado para a economia nacional”. É que a indústria vê-se obrigada a importar matéria-prima, por não haver suficiente em Portugal. As importações atingem 200 milhões de euros. A indústria reclama, pois, a possibilidade de haver mais eucalipto no país. “O que é mais desagradável verificar é que a situação se deve a um conjunto de circunstâncias e não haverá uma única que seja suficientemente explicadora desta deficiência de matéria-prima”, mas fala-se de “uma resistência que se foi criando sem base téc-

nica rigorosamente nenhuma que leva a que algumas vezes, sectores de opiniões, depreciem o que é uma riqueza nacional e que muitos outros países gostariam de ter”. A indústria admite que tem comunicado mal sobre a importância do eucalipto e o estigma que se criou de que era prejudicial ao ambiente. Esta indústria diz que não é e que é uma árvore que está há 200 anos na paisagem portuguesa.

Portugal, acrescenta-se, tem condições para o crescimento florestal. O problema é que o país está a perder área florestal e está a ga-

# Indústria coopera, mas falta ligação à academia

## Aumentar a produtividade

A produtividade em muitas plantações de eucalipto é baixa. A indústria quer melhores práticas. Garante que trabalha com produtores para o conseguir. Mas é preciso mais. Há áreas com um terço da produtividade que deveriam ter. São áreas pequenas. A propriedade média tem 0,8 hectares. A pulverização da propriedade torna difícil a sua gestão. Além de haver um problema de cadastro. Não se conhecem os proprietários. Ainda assim tem sido feito algum trabalho de agregação, com as associações de produtores florestais. Mas “é um caminho que devia ser muito mais incentivado”, o que necessitava de outros apoios. O que a fileira não necessita, acrescentam os industriais, é instabilidade legislativa e de regulamentação, como a que se pretende agora com a proposta de alteração do regime jurídico aplicável às acções de arborização e rearboração (RJAAR).

nhar áreas abandonadas o que tem várias consequências, como os incêndios. É ainda acrescentado que esta área florestal dissemina rendimento. “Este sector é o que mais capacidade tem de irradiação de rendimento ao longo de toda a cadeia de valor.” Está presente na maior parte dos concelhos, tem pólos industriais e emprega milhares de pessoas. “Temos essa capacidade de gerar efeitos na cadeia muito importantes.” ■

ALEXANDRA MACHADO

A indústria da pasta e do papel colabora, mas podia ir mais longe. Dá-se como exemplo o brasileiro, onde as empresas “desenvolveram uma capacidade saudável de cooperação, nomeadamente na investigação florestal e na área logística, em que têm portos comuns por forma a reduzir custos de transporte.

“Nós estamos mais atrasados nesse campo.” Ainda assim são lembrados pontos de colaboração que se faz sentir nomeadamente na área florestal, em particular na prevenção e combate aos incêndios. Neste campo há inclusive uma cooperação com o MIT (Massachusetts Institute of Technology) e uma estrutura autónoma em ligação com a Protecção Civil. “Há uma colaboração muito activa de intervenção em todo o território em que estamos presentes.” A colaboração esten-

de-se aos fornecedores na ajuda a torná-los mais eficientes, uma parceria que pode “ser potenciadora de criação de valor”. A indústria garante que não quer ser proprietária da floresta. Actualmente tem cerca de 5% da área. “Mas a indústria não tem vantagem ela própria de ser maior proprietária.” Mas acabou por desenvolver conhecimento sobre silvicultura, culturas, plantas que

## A indústria gostaria de ter maior colaboração com a academia.

# Diversificar mercados e negócios é importante

A Altri começou a produzir pasta solúvel para aplicações na indústria têxtil. É uma forma de diversificação do negócio tradicional que tem de ser extensível a outros segmentos.

O exemplo é dado para mostrar como o sector precisa de diversificar. O que torna mais relevante a tal colaboração com a academia. O que a Altri faz é uma alternativa ao algodão. Há que procurar outras possibilidades de negócios. “Começa a haver outras aplicações em novos mercados a aparecer”, dizem os industriais, acrescentando que serão possibilidades muito interessantes. Com maior valor acrescentado. Fala-se em oportunidades nos materiais compósitos, na substituição de alumínio ou plásticos em

aplicações tradicionais.

Há, por exemplo, aplicações no fabrico da fibra de carbono, que permite a substituição das resinas com origem no petróleo. Há uma diversificação maior para a indústria que está também na área da energia, com as suas centrais de biomassa.

E que, lembram os protagonistas no “think tank” do Negócios e Banco Popular, não depende de condições climáticas, o que si-

## A indústria está a diversificar mercados e negócios.

coloca ao serviço dos produtores. Que por vezes até são apoiados financeiramente nas suas tomadas de decisão de investimento, técnicas e até de formação.

Fala-se ainda de outras colaborações, como a partilha, perto das fábricas da Figueira da Foz da Navigator e da Altri, de um canal de abastecimento de água. Fala-se em colaboração neste caso, para de seguida se concluir que o que está em causa é, no entanto, a indústria a substituir uma função que deveria ser o Estado a prestar. São milhões de euros por ano.

Apesar destes exemplos, há uma área que a indústria da pasta e do papel gostaria de ter maior colaboração. É com a academia. Tal como ficou patente, neste “think tank”, que acontece com os moldes. “Falta-nos dar o salto na área de parceria entre universidades e indústria.” ■ AM

gnifica que não gera electricidade de forma cíclica.

A nível de mercados, diversificação é também palavra de ordem. É conhecido o investimento da Navigator em Moçambique, um caminho para o Oriente, com uma componente de longo prazo. Além disso, a Navigator está a construir uma fábrica de “pellets” nos Estados Unidos da América, diversificando mercados e actividades, o que aconteceu também quando adquiriu em Portugal a AMS, que actua numa área onde a Navigator não estava: papel tissue.

A Altri está mais focada na exportação, assumindo a sua base nacional, com crescimento orgânico. Mas a diversificar para outras áreas, como energia e as tais fibras para o sector têxtil. ■ AM

## TOME NOTA

### Indústria gira à volta do eucalipto

**Sem floresta não há indústria de pasta e papel. É por isso que nessa área podem ser vistas forças, fraquezas, ameaças e oportunidades.**

## FORÇAS

### Qualidade da matéria-prima

A variedade do eucalipto em Portugal é elogiada pela indústria.

### Dinamismo da indústria

O sector tem investido nos últimos anos e tem sido competitivo.

### Disseminação de valor

A actividade estende-se a uma larga cadeia.

## FRAQUEZAS

### Falta de matéria-prima

Indústria tem de importar 200 milhões de euros de matéria-prima.

### Fragmentação de propriedade

A área florestal está dispersa por muitos proprietários.

### Colaboração com academia

A indústria queria ter mais interacção com as universidades.

## AMEAÇAS

### Estigma do eucalipto

A principal matéria-prima é mal vista no país, nomeadamente pelos ambientalistas.

### Concorrência de mercados

No Brasil, por exemplo, há fábricas com capacidade para produzir metade da produção total anual de Portugal.

## OPORTUNIDADES

### Crescimento da área florestal

Reduzir as áreas abandonadas e aumentar o número de organização de produtores pode permitir fazer aumentar a área florestal.

### Diversificação

Entrar em novas áreas de mercado, diversificando as aplicações da indústria, é uma oportunidade.

“THINK TANK” NEGÓCIOS/BANCO POPULAR

# Moldes dependentes da indústria automóvel

Os principais clientes dos moldes portugueses são fornecedores dos construtores automóveis. Os moldes querem diversificar, mas dizem não ser fácil, apesar do reconhecimento internacional.

O sector dos moldes tem uma forte concentração na indústria automóvel. Pesa quase 75% da actividade. Mas o que é uma fraqueza tem sido uma força, já que a especialização é relevante numa indústria como os moldes, que exige perícia. A concentração neste sector é igualmente perigosa. Se houver algum problema na indústria automóvel... é um sector que se arrasta.

Para já não houve esse impacto na crise que o sector automóvel atravessou. Como explicam os protagonistas do sector dos moldes, no “think tank” realizado pelo Negócios e Banco Popular, o

impacto para os moldes não é por via da menor venda de automóveis ao consumidor final. É, sim, pela redução do número de modelos a fabricar pelos construtores. Até agora, as marcas têm aumentado o número de modelos, o que “é bom para os moldes. Qualquer peça de um novo modelo vai precisar de um novo molde.”

A dependência ao automóvel tem origem nos anos 1970. Nessa altura, a maior parte dos moldes dirigiam-se aos Estados Unidos e à indústria dos brinquedos. Com a entrada de Portugal na Comunidade Económica Europeia, o sector teve de se reinventar e come-

çou a entrar mais na Europa em sectores onde não tinha grande tradição. Mas mesmo esses sectores, muitos, acabaram deslocalizados para a Ásia. O que foi permanente foi o automóvel. E com o tempo tornou-se a principal fonte de negócio dos moldes e que tem conseguido crescer o volume.

Mas assumindo o risco de ter os clientes tão concentrados num único sector, os moldes também falam em diversificar. Mas admitem não ser fácil. Os moldes construíram, há uns anos, o mapa estratégico até 2020, que identificava seis áreas de intervenção. Uma delas, a aeronáutica, levou a indústria de moldes, inclusive, a formações no Brasil, na Embraer. Mas o que esta construtora exige não há em Portugal. O sector tinha de fazer investimentos pesados. E noutras construtoras aero-

náuticas é muito difícil de entrar. Conclusão? A aeronáutica não se abriu aos moldes portugueses.

Outra área identificada foi a médica. Problema? “É muito específica, exige tecnologias minuciosas”, que as empresas portuguesas não tinham.

Dois exemplos para explicar a dificuldade de diversificação, ainda mais quando os moldes não são considerados um “cluster”. Houve, mesmo, quem quisesse incluir os moldes num “cluster” automóvel. Tudo o que a indústria não quer. Já que se o objectivo é diversificar, ficar integrado num “cluster” específico acaba por afastar. Ainda assim, apesar das dificuldades, o sector continua a querer diversificar. Com a certeza de saberem que os moldes portugueses são reconhecidos pela qualidade e competência. ■ AM

Inês Lourenço



João Faustino, da Cefamol, fala do momento que atravessa o sector dos moldes.

## TOME NOTA

**Qualidade é reconhecida, mas falta mais**

**Mão-de-obra e diversificação. Duas fragilidades do sector dos moldes que é um dos mais dinâmicos da indústria nacional.**

## FORÇAS

### Especialização

A especialização é uma das armas da indústria de moldes.

### Agilidade

Serem empresas pequenas é visto na indústria como uma força. Garante agilidade e especialização.

### Marca Portugal

Os moldes portugueses são reconhecidos de qualidade.

## FRAQUEZAS

### Incentivos de promoção

Os moldes queixam-se de estarem a substituir o Estado na promoção. Mas precisavam de mais.

### Prazos de pagamento

Desde a encomenda do molde até ao seu pagamento pelo cliente pode demorar três anos.

### Falta de “cluster”

Os moldes queriam ser um “cluster”.

## AMEAÇAS

### Mão-de-obra qualificada

O sector dos moldes teme a falta de engenheiros, que se pode agravar nos próximos anos.

### Dimensão das empresas

Se é tido pela indústria como uma força pode ser uma ameaça. Os “players” são pequenos.

### Dependência do automóvel

Concentração de clientes é ameaça.

## OPORTUNIDADES

### Cooperação com universidades

Pode ajudar na inovação e na qualificação de mão-de-obra.

### Cientes pagam

Pode demorar a receber, mas a maioria do sector trabalha com fornecedores bons pagadores.

### Flexibilidade dos trabalhadores

As características dos portugueses são realçadas como benéficas.

Inês Lourenço



A pasta e papel e os moldes estiveram no centro da discussão do “think tank” do Negócios e Banco Popular.

# Engenheiros também estão em falta nos moldes

**A associação do sector fez um protocolo com o Instituto Politécnico da Marinha Grande para garantir o pagamento de bolsas a estudantes de moldes em engenharia mecânica, garantindo emprego aos melhores no final do curso.**

O sector dos moldes precisa de engenheiros. “Hoje a juventude gosta muito da banca, dos serviços”. Mas o país, e este sector, precisa de engenheiros.

A indústria, através da Cefamol - Associação da Indústria Nacional dos Moldes, fechou, por isso, um acordo com o Instituto Politécnico da Marinha Grande no âmbito do qual as propinas dos melhores alunos da área de moldes, na engenharia mecânica, são pagas pelas empresas que lhes garantem emprego no final do curso. O protocolo tem três anos. Há dois, havia sete empresas envolvidas. Agora garantiram a p de 27 companhias, que estão disponíveis para pagar bolsas aos alunos.

“Temos as máquinas mais sofisticadas do mundo, mas falta mão-de-obra qualificada”. Por isso, a aproximação da academia à indústria. A falta de engenheiros sentir-se-á mais à frente com maior intensidade. É que a ex-

pansão da indústria de moldes nos anos 80 levou muitas pessoas à área, mas são trabalhadores com 36 ou 40 anos de trabalho. Daqui a uns anos reformam-se. E sem jovens a entrar em engenharia e com os mais antigos a saírem, o problema pode ser grande. Além de que não basta formar nos bancos da universidade engenheiros. É preciso dar-lhes, depois, formação “on job”, já que a experiência é essencial. “Temos de juntar a experiência com ensino”, além de se assumir

**A indústria dos moldes criou uma marca para ligar o sector: pool.net.**

a necessidade de “ter dentro das empresas pessoas com cada vez mais conhecimento científico para as tecnologias que vão aparecendo”. Mas não é apenas de licenciados e doutorados que a indústria precisa. Faltam também técnicos.

Também pela mão-de-obra a indústria diz ter um problema na internacionalização, a que acrescenta a falta de dimensão. É aliás lembrado que a maior parte das empresas deste sector têm entre 15 e 50 trabalhadores. E apenas duas ou três dúzias terão mais de 50. Há 400 empresas de moldes, algumas com uma ou duas pessoas.

A indústria de moldes lamenta ainda que não tenha sido criado um “cluster” para a sua área e que todo o esforço de promoção seja feita pela associação sectorial que criou, ela própria, uma marca: Pool.net. “Andamos a substituir o Estado na promoção das valências que existem em Portugal”. ■ AM

## Sectores têm boas notas na banca

Os sectores que estiveram em discussão neste “think tank” têm boas notas, genericamente, na banca nacional. Ainda que nos moldes, o sector suspira pelo tempo que leva entre a encomenda e o recebimento por parte do cliente. Apesar desse longo período, há uma “nuance” que os faz respirar de alívio. É que a maior parte dos seus clientes são fornecedores da indústria automóvel que estão classificados como Tier 1, ou seja, de primeira linha.

Os indicadores financeiros deste sector são, pois, bons. A dívida sobre EBITDA é inferior a 2% e o EBITDA absorvido pelos juros é inferior a 10%. Os níveis de malparado são também baixos.

Também o sector da pasta e do papel apresenta rácios que deixam a banca de olho. Na componente de fabricação de pasta, papel e cartão não canelado o malparado é inferior a 1%, e a dívida sobre EBITDA está em cerca de 3%. Já a parte do EBITDA consumida por juros é inferior a 20%. No segmento de papel e cartão canelado, esses indicadores são, respectivamente, de 1%, 1,5% e 10%. São sectores, pois, em que a banca aposta. “Estamos num ciclo fantástico.” Por isso, não há, na generalidade, falta de financiamento nesta indústria. Ainda que os investimentos sejam pesados e com prazos de amortização elevados. “Para boas empresas não tem havido restrições.”

# 1%

**MALPARADO**  
São sectores onde os níveis de crédito malparado são baixos. A banca agradece.

## PROTAGONISTAS Quem esteve no “think tank” sobre pasta e papel e moldes

**Optou-se pela regra Chatham House, em que tudo pode ser escrito, mas nada pode ser atribuído para liberdade de opinião.**



**CARLOS ÁLVARES**  
Presidente do Banco Popular Portugal



**CARLOS VAN ZELLER**  
Administrador da Altri



**JOÃO FAUSTINO**  
Presidente da Cefamol



**JOSÉ LUÍS CARVALHO**  
Membro do grupo técnico florestal da Celpa



**MANUEL REGALADO**  
Administrador da The Navigator Company



**NUNO SILVA**  
Presidente da Moldit

# CICLO MAIS PORTUGAL: DO PRODUTOR AO CONSUMIDOR

BANCO POPULAR / NEGÓCIOS

O **Negócios** e o **Banco Popular** prosseguem a iniciativa **MAIS PORTUGAL** com um **novo ciclo de Think Tanks** dedicado à importância das diversas etapas da cadeia de valor de cada sector e dos stakeholders envolvidos.

O **CICLO MAIS PORTUGAL: DO PRODUTOR AO CONSUMIDOR** tem por objectivo analisar sectores e produtos estratégicos para a economia nacional, promovendo a importância do fluxo da cadeia de valor, das parcerias e comunicação para a criação de um mercado competitivo e produtivo, gerador de uma economia dinâmica e ativa. Esta iniciativa pretende aportar uma perspetiva informada, com

base no know-how de especialistas nacionais e com o desenvolvimento de vídeos elucidativos das várias fases do processo: do produtor ao consumidor.

O primeiro Think Tank foi dedicado ao sector agro-alimentar em particular à fileira do tomate/fruta. Já o segundo foi dedicado aos sectores pulp & paper e indústria dos moldes.

Veja os vídeos e resultados da iniciativa em: <http://maisportugal-popular.negocios.pt>

O banco que leva o seu negócio ao próximo nível.

**Popular**

O banco que é para si

**negocios**

No tempo certo.