



Autarquias muito endividadas vão ter mais tempo para pagar

- Reestruturação deve alargar os prazos
- Perdas de capital estão para já excluídas

A “reestruturação ordeira” que a troika impõe na terceira avaliação do programa de ajustamento não deverá implicar perdas de capital para os credores, mas sim o alargamento da maturidade da dívida de curto prazo. O Governo está a estudar uma solução para as câmaras. **Economia 18 e 19**



Conferência Portugal Global

“Austeridade não é incompatível com competitividade”

- A tese é de Pedro Reis, presidente da AICEP

A conferência Portugal Global, organizada pelo Negócios e a CGD reuniu ontem no Porto 130 pessoas.

Primeira Linha 4 a 9

Oferta da Semapa sobre a Cimpor força Caixa a explicar-se no Parlamento

- Queiroz Pereira sobe pressão para aumento da contrapartida da OPA



A proposta para a Cimpor apresentada por Queiroz Pereira vai obrigar a Caixa Geral de Depósitos a explicar no Parlamento a razão de ter decidido vender na OP da Camargo a 5,5 euros, quando hoje tem em cima da mesa uma proposta superior pela sua posição. **Empresas 10 e 11**

Indianos e franceses disputam compra de fornecedora da Autoeuropa **Empresas 16**

Função Pública prepara-se para a mobilidade geográfica **Economia 29**

Espanha sob fogo cerrado dos mercados

Taxas de juro da dívida pública chegam aos 6% e bolsa de Madrid afunda

Mercados 22 e 23 e Editorial

Primeira Linha

CONFERÊNCIA PORTUGAL GLOBAL

“Big bang” nas exp

“É previsível que sejam pedidos sacrifícios dolorosos a todos”, mas o crescimento das exportações prova que “austeridade não é incompatível com competitividade”. Pedro Reis, presidente da AICEP, traçou, ontem, no Porto, na conferência “Portugal Global”, promovida pelo Negócios, o caminho para sair desta crise

RUI NEVES ruineves@negocios.pt

Troika impõe mais “sacrifícios dolorosos”

“Durante o período de ajustamento económico e financeiro, em que estamos a construir as bases de um novo modelo económico mais produtivo e competitivo para o País, é previsível que sejam pedidos sacrifícios dolorosos a todos como nação”, admitiu o presidente da AICEP. “Mas tenho duas convicções”, enfatizou Pedro Reis: sem a execução deste plano “estaríamos numa situação muito pior do que a que enfrentamos, porque insustentável e insuportável”, e “sem as reformas em curso estaríamos a hipotecar o futuro de Portugal e a condenar o presente das nossas empresas”.

[Sem o plano de austeridade] estaríamos numa situação muito pior, porque insustentável e insuportável.

Austeridade e competitividade? “Yes, we can!”

Pedro Reis aproveitou a ocasião para “partilhar” os dados divulgados pelo INE no dia anterior, “que confirmam a boa prestação das nossas exportações de bens nos dois meses de Janeiro e Fevereiro, que registaram um crescimento de 13,3%” face ao mesmo período do ano anterior. Uma performance que o líder da AICEP apresentou como prova de que “austeridade não é incompatível com competitividade”. Mais: 28% do total das vendas ao exterior são para os mercados fora da UE, “o que solidifica a aposta clara da AICEP na importância da diversificação geográfica das nossas exportações”.

Desbravar novos caminhos na frente externa

Nos primeiros dois meses do ano, no “top 10” dos países clientes de Portugal com maior crescimento em valor, sete são extra-comunitários. Estes resultados constituem, para Pedro Reis, “um sinal claro para comunidade internacional de que a economia portuguesa tem capacidade de afirmação nos mercados externos e de que está a conseguir enfrentar este momento de adversidade desbravando novos caminhos de crescimento, desta feita saudáveis e sustentáveis”. Há assim que “concentrar todos os esforços no apoio às empresas que já são exportadoras e àquelas que têm capacidade de internacionalização”.



portações

Exportar e atrair investimento dos Emirados Árabes

“Sem menosprezar o aprofundamento dos actuais mercados tradicionais onde ainda há muito por explorar”, a AICEP decidiu abrir três novas representações no exterior, que vão apoiar as empresas lusas em mercados com taxas de crescimento estimadas de 5%: na Colômbia, Peru, Índia e nos Emirados Árabes Unidos. Esta última, que irá também cobrir a Arábia Saudita e o Qatar, funcionará ainda “como antena para a atracção de investimento” desta região. A AICEP organizou, “há semanas, a vinda exploratória de um grupo de investidores do Qatar e está agora a preparar a vinda de um segundo grupo dos Emirados”.

Atracção chinesa à boleia da EDP e da REN

O Magrebe e a África subsaariana, com Angola e Moçambique em destaque, são outros “focal point” a explorar nos próximos anos”, assim como os Estados Unidos, o México e a Turquia. Quanto à Ásia, Reis está “convencido que a China irá encarnar uma realidade nova da qual vamos beneficiar por muitas décadas”. O líder da AICEP defendeu que “as recentes tomadas de participação na EDP e REN podem constituir um verdadeiro ‘big bang’ para a aproximação entre os dois países, arrastando novo investimento chinês para Portugal, além de abrir novas oportunidades para as nossas empresas no mercado chinês”.

A importância da focalização no que é essencial

Apontados alguns eixos (uma “localização geoestratégica única”, por exemplo) em que assenta a “proposta-valor” de Portugal enquanto destino de investimento directo estrangeiro, o líder da AICEP considerou então ter traçado “o caminho para Portugal reconquistar o seu futuro e assegurar um novo e importante papel” numa economia globalizada. “Assim nos entendamos no essencial e nos foquemos no importante, o que às vezes parece pedir muito neste nosso País que anda há tanto tempo descontraído de si próprio”, lamentou. “Façamo-lo ao menos pelas nossas empresas e pelos nossos filhos.”

[O crescimento das exportações é a prova que] austeridade não é incompatível com competitividade.

Participação na EDP e REN podem constituir um verdadeiro “big bang” [nas relações com a China].

Concentrar esforços no apoio às exportadoras e às que têm capacidade de internacionalização.

Que nos entendamos no essencial (...) neste nosso País que anda há tanto tempo descontraído de si próprio.



PERGUNTAS A

● ALBERTO CASTRO
ECONOMISTA

“Falinhass mansas” tornam Governo “mais arrogante”

O economista Alberto Castro, um dos oradores da conferência “Portugal Global”, frisou que “exportar apenas não basta”, pois que “é sobretudo necessário fazê-lo com uma alta incorporação nacional, que seja ao mesmo tempo competitiva”. É que, lembrou, algumas das maiores exportadoras nacionais estão também no “top” das maiores importadoras.

Portugal continua a crescer a dois dígitos nas exportações. É possível manter este ritmo no resto do ano?

Acho que vai ser difícil. Acho que não há uma análise suficientemente cuidada do que é que está a acontecer. Talvez haja alguns epifenómenos, algumas evoluções circunstanciais, que expliquem esta evolução. Mas, sobretudo, mesmo que haja aqui alguma sustentabilidade, acho muito complicado manter este ritmo, porque os nossos principais mercados de destino estão a apresentar fragilidades...

Não acredita que o forte crescimento que ocorre nas exportações para os chamados mercados emergentes possa, de alguma forma, compensar essa fragilidade que se verifica nos tradicionais?

Não. Para já, porque dois terços, ou três quartos, das exportações ainda continuam a registar-se fora dos mercados emergentes, sendo que estes também têm o seu limite. Diria que “so far, so good”, mas aconselharia prudência em termos de perspectivas. Porque algumas das exportações podem ser de casos pontuais – vendas de ouro, aumento das de combustíveis, as quais, sendo importantes, não se reflectem depois em termos de crescimento, pois têm uma margem de valor acrescentado relativamente diminuta. O que nos interessa é que as exportações sejam o motor de crescimento, sendo que este pode ser um motor que não tem grande força porque não tem muito valor acrescentado.

É um conhecido defensor das cau-

sas do Norte, origem de quase metade das exportações e que apresenta uma balança comercial positiva. Acha que o Governo está a tratar mal a região?

A região Norte ouve os elogios, mas, a seguir, vê o que o Governo fez, ou, pior, o que não fez – este protelar das nomeações das administrações da Metro [do Porto], da STCP, da APDL [Porto de Leixões], da CCDRN, da Casa da Música, do arrastar da SRU [Sociedade de Reabilitação Urbana], enfim, todo este arrastar de pés leva a que a região desconfie. Porque o que se promete são apenas palavras. Talvez o Norte, neste caso concreto, tenha mais instituições dependentes do Governo central do que algumas outras regiões que não Lisboa, e, portanto, que isto acabe por ser o reflexo de uma certa inércia governamental. Há eventualmente aqui um centralismo até quase cultural, de alguma arrogância de que esses problemas virão a ser resolvidos, e, sobretudo, de uma falta de sensibilidade em relação à importância do tempo [de demora].

Arrogância?

Há várias formas de arrogância: havia a socrática e há outra, em que se pode ser ainda mais arrogante, com falinhass mansas e lentas, quando se tem a presunção intelectual de que se tem a solução. E este é meio caminho andado para que as coisas não funcionem bem.

Acha que é isso que está a acontecer com este Governo?

Eu temo que possa estar a haver uma obsessão com a contabilidade e que prejudica as outras dimensões, ao ter uma visão quase mecânica das coisas: “As reformas vão-se operar e daqui a três anos estará tudo bem.” Penso que é preciso gerir esta transição e dá-me a sensação que alguns dos “timings” falharam completamente. E isto cria mal-estar, desconfiança, e perde-se assim um certo “élan” que estava a existir. **rn**

Conferência Portugal Global

Caixa atrai exportadoras, mas as grandes preferem financiar-se no exterior

Face a dois pedidos semelhantes de financiamento, o banco público está a discriminar positivamente quem estiver a internacionalizar-se. Porém, as grandes exportadoras estão a reduzir a exposição à banca nacional e a financiar-se no estrangeiro, onde conseguem vantagens competitivas

ANTÓNIO LARGUESA
alarguesa@negocios.pt

Diz o slogan que “há mais na Caixa do que você imagina”. Sobretudo para as empresas exportadoras, que têm prioridade quando batem à porta do banco público para se financiar. Uma facilidade que as pequenas e médias empresas em processo de internacionalização agradecem, mas em que as grandes em-

presas parecem pouco interessadas. Nesta fase, preferem financiar-se junto da banca estrangeira e, em particular para algumas geografias, nos bancos dos países onde estão a lançar novos investimentos.

O director central do gabinete de Comércio Externo e Bancos Correspondentes do banco público referiu ontem, no Porto, que, se estiver a analisar duas propostas semelhantes, a CGD “privilegia um pro-

jecto de exportação”. Segundo apontou Luís Rego, as exportações são também um “imperativo estratégico” para o banco, pois é nas empresas que vendem fora do País que “está o negócio com potencial de crescimento, as empresas dinâmicas e os melhores riscos”. “Do ponto de vista da liquidez não há restrição para as empresas exportadoras e para as que se queiram internacionalizar”, acrescentou. “A não ser

pelo preço, que é mais caro”, corrigiu de seguida.

A avaliar pelo painel de “consagrados” que ontem participou na conferência “Portugal Global – Empresas Exportadoras”, organizada pelo **Negócios** e pela Caixa Geral de Depósitos, essas linhas de financiamento poderão ser reservadas para as PME. Isto porque, à semelhança do que divulgaram recentemente outras grandes empresas, como a

Seria erro crasso investir dinheiro europeu num país africano. Lá, ainda por cima, as taxas são melhores.

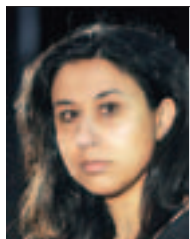
ADELINO DA SILVA MATOS
Presidente da A. Silva Matos



Obrigado, mas... | Luís Rego, representante da Caixa (terceiro a contar da esquerda)

“CASE STUDIES”: EMPRESAS PORTUGUESAS DE FUTURO

Design português para mercados maduros



As peças criadas por Paula Sousa, CEO da Munna, podem ser apreciadas em hotéis de todo o mundo.

A Munna, empresa de design de mobiliário, foi criada em 2008 “sempre com o objectivo da internacionalização”, conta a CEO, Paula Sousa. O mercado nacional só absorve 5% do produto e a aposta é nos mercados maduros, sobretudo Europa. A empresária de Leça do Balio vê o design como “ferramenta de gestão” e resume o sucesso à persistência da equipa”. Em 2008, uma conceituada revista britânica publicou uma peça sua na capa.

Pombal valoriza resíduos em Marrocos



Adelino Mendes, administrador da AmbiPombal, diz ser “mais valia” conhecer bem o mercado de destino.

A AmbiPombal é uma empresa de gestão de resíduos industriais, cuja “internacionalização passa pela instalação noutros países de unidades de valorização de resíduos semelhantes à que tem cá”, conta o administrador, Adelino Mendes. Em Junho, concretizou a compra de 80% de uma empresa em Marrocos, só com capitais próprios, e pensa já noutros mercados. As condições são a dinâmica da indústria e a legislação ambiental nesses países de destino.

Dos canais de compras



Carlos Melo, CEO da Idealbuy, diz ser essencial ter parceiros locais para ajudar a “diminuir as barreiras”.

Ricardo Castelo



assegurou liquidez para as exportadoras, mas as grandes estão a financiar-se fora, a um custo mais reduzido.

Sonaecom, também a Amorim & Irmãos e a A. Silva Matos estão a reduzir a exposição à banca nacional. O presidente da histórica empresa de metalomecânica, que a partir de 2006 investe também nas energias renováveis – representam já metade da facturação, que totaliza 60 milhões de euros –, anunciou o projecto “de uns milhões” numa unidade industrial “num país do Magrebe”, sem identificar. Será fi-

nanciado em 50% por capitais próprios, o restante por capitais alheios. De quem? “De um banco local. Aliás seria erro crasso investir dinheiro europeu num país africano, ainda por cima as taxas são melhores lá”, responde Adelino da Silva Matos, frisando que “quanto menos dinheiro for de Portugal e das nossas empresas, melhor”. No que toca à banca nacional, diz que nunca teve “razões de queixa, a não ser do pre-

ço do dinheiro”. “Há 32 anos que estou habituado a ganhar dinheiro com dinheiro emprestado e tenho conseguido ganhar para pagar [de volta]”, frisou o empresário, cuja empresa vende 50% a 60% daquilo que produz. Victor Ribeiro, CEO da Amorim & Irmãos, cujo negócios da cortiça é “relativamente imune à crise”, como comprova a facturação a crescer 10% ao ano, entende que o risco

do País condiciona a banca nacional e sobe o custo do financiamento, mas nem entra nesse “jogo”, estando a diversificar as fontes de financiamento. “Da pouca dívida que temos, já pouca reside em Portugal”, disse, sustentando que consegue financiar-se “mais barato” junto da banca estrangeira, o que constitui “um factor de competitividade”.

Flexibilidade “ajuda sempre”
Convidado pelo director do Negócios, Pedro Guerreiro, a falar sobre as reformas estruturais, sobretudo a que está em curso nas leis do trabalho, “sem usar a desculpa de que a lei é tão inflexível que não deixa trabalhar”, o CEO da Amorim & Irmãos frisou que a flexibilidade “ajuda sempre”. Ribeiro sustentou que isso é válido, por exemplo, para as empresas que têm encomendas em excesso, mas “medo de aumentar os custos fixos”, que possam vir a comprometer a sustentabilidade se, por algum motivo, ocorrer uma “quebra brusca” nessa procura.

Já Adelino da Silva Matos, questionado sobre a subsídição à produção energética – “contra mim falo” –, surpreendeu ao defender “o fim desses subsídios para as renováveis ou outras energias”. “Inicialmente talvez houvesse a necessidade de pagar subsídios para o crescimento da actividade, mas a inovação, o crescimento da própria actividade, possibilitaram a produção de energia ao preço do mercado”, sustentou o empresário nortenho.

Microalgas de Olhão nos cosméticos franceses
Com menor expressão mediática, suscitou idêntico interesse na audiência a actividade e internacionalização da Necton, empresa algarvia do sector da biotecnologia marinha, que produz e comercializa sal marinho tradicional para 35 países, e microalgas para as grandes multinacionais de cosmética e acupuntura. Exceptuando “uns quilos de algas” vendidos ao Oceanário, “99,9% vai para fora”, sobretudo França e Espanha. Cresce 10% a 15% ao ano e em 2011 investiu 800 mil euros, financiados pela Caixa, para duplicar a capacidade de produção.

Há 32 anos que estou habituado a ganhar dinheiro com dinheiro emprestado.

ADELINO DA SILVA MATOS
Presidente da A. Silva Matos

Da pouca dívida que temos, já pouca reside em Portugal. É mais barato e factor competitivo.

VICTOR RIBEIRO
CEO da Amorim & Irmãos

É do interesse da CGD apoiar as exportadoras. É onde estão as empresas dinâmicas e os melhores riscos.

LUÍS REGO
Director Central do Gabinete de Comércio Externo e Bancos Correspondentes da CGD

Alguns anos crescemos 20% e nunca demos passos maiores que as pernas.

VITOR VERDELHO VIEIRA
Presidente da Necton

urgiram as vendas

Criada em meados do ano passado, a Idealbuy ajuda os seus clientes, sobretudo PME, a “proporcionar eficácia no processo de compras” das empresas. Entretanto juntou a área do “procurement” e negociação à da promoção de produtos nacionais (vinhos, azeites, calçado, material de construção...) através dos canais de distribuição que entretanto criaram, contou o CEO, Carlos Melo. Nesta área trabalham com os países da Escandinávia e também em África.

Tornar o retalho ‘sexy’ em qualquer língua



Marco Soares é o CEO da Inovretail, uma “start-up” do Porto disposta a ir para qualquer mercado.

Criada em Maio, a Inovretail propõe-se a “melhorar o ambiente de loja e a criar experiências de compra mais atractivas para o consumidor, que tragam retorno aos retalhistas”, que são os seus clientes, explica o CEO, Marco Soares. A exportação vale 40% e a internacionalização está pensada “desde o início” para o mercado único europeu para evitar problemas logísticos e burocráticos. “Este ano temos propostas do Brasil, vamos onde os clientes quiserem”.

Sem “filmes” para fazer filmes pelo mundo



Nuno Mesquita diz que o grande impulso lá fora chegou em 2004 quando a Arquí300 foi para o Bahrein.

A Arquí300 factura dois milhões “mas dá muitas dores de cabeça”, brinca o administrador, Nuno Mesquita. Dedicou-se à produção de filmes e imagem 3D para mercados imobiliário, turístico, institucional e publicitário e vende em 25 países, da Europa, África, América e Médio Oriente. A AICEP presta uma “grande ajuda” na busca de parceiros locais, pois, além de um bom produto, é preciso “capacidade de resposta para competir com o concorrente local”.

Conferência Portugal Global

Plateia de gestores e empresários “exportaram” ideias globais

Centro e trinta pessoas, sobretudo gestores e empresários, encheram ontem a sala do hotel Sheraton, no Porto, onde decorreu a terceira edição da conferência Portugal Global, uma iniciativa do Negócios e da CGD



Debates dentro e fora da sala | A terceira edição da conferência “Portugal Global”, a primeira que decorreu no Porto, serviu para a comunidade económica ligada às exportações trocar ideias e trilhar potenciais caminhos para reforçar a aposta das empresas portuguesas nos mercados externos.



Rego e Castro | Luís Rego, da Caixa Geral de Depósitos (ao centro na foto maior), e Alberto Castro, economista (ao centro na foto em baixo), foram dois dos oradores da terceira edição da conferência "Portugal Global".



As conversas paralelas | Hélio Cecílio, um dos grandes exportadores nacionais de pinhão, com Víctor Ribeiro, da Amorim & Irmãos (na foto em cima). Já na foto mais à direita, Pedro Santos Guerreiro, director do Negócios, com Pedro Reis, presidente da Aicep.

negocios Caixa Geral de Depósitos

3ª Edição Conferência Portugal Global