

CORREIO da manhã

www.cmjornal.pt

ESTE SUPLEMENTO É PARTE INTEGRANTE DA EDIÇÃO N.º 12 678 DO CORREIO DA MANHÃ E NÃO PODE SER VENDIDO SEPARADAMENTE

100 MAIORES EMPRESAS DE PORTUGAL POR DISTRITO

■ EM COLABORAÇÃO
COM A **INFORMA D&B**,
O 'CM' FEZ UM RETRATO
DO TECIDO EMPRESARIAL

COM O APOIO



BPI

TOSHIBA

Building Innovation

RETRATO EMPRESAS DE PORTUGAL

Resistir à crise para voltar a crescer no futuro

DURANTE UM ANO, O CORREIO DA MANHÃ E A INFORMA D&B FIZERAM O LEVANTAMENTO DAS EMPRESAS QUE, DE NORTE A SUL, RESISTIRAM À RECESSÃO

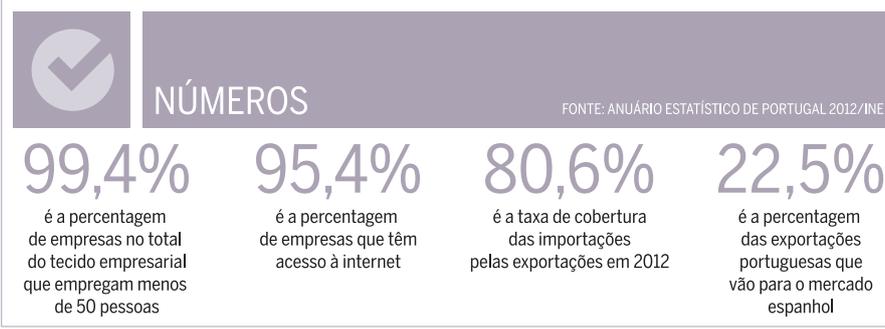
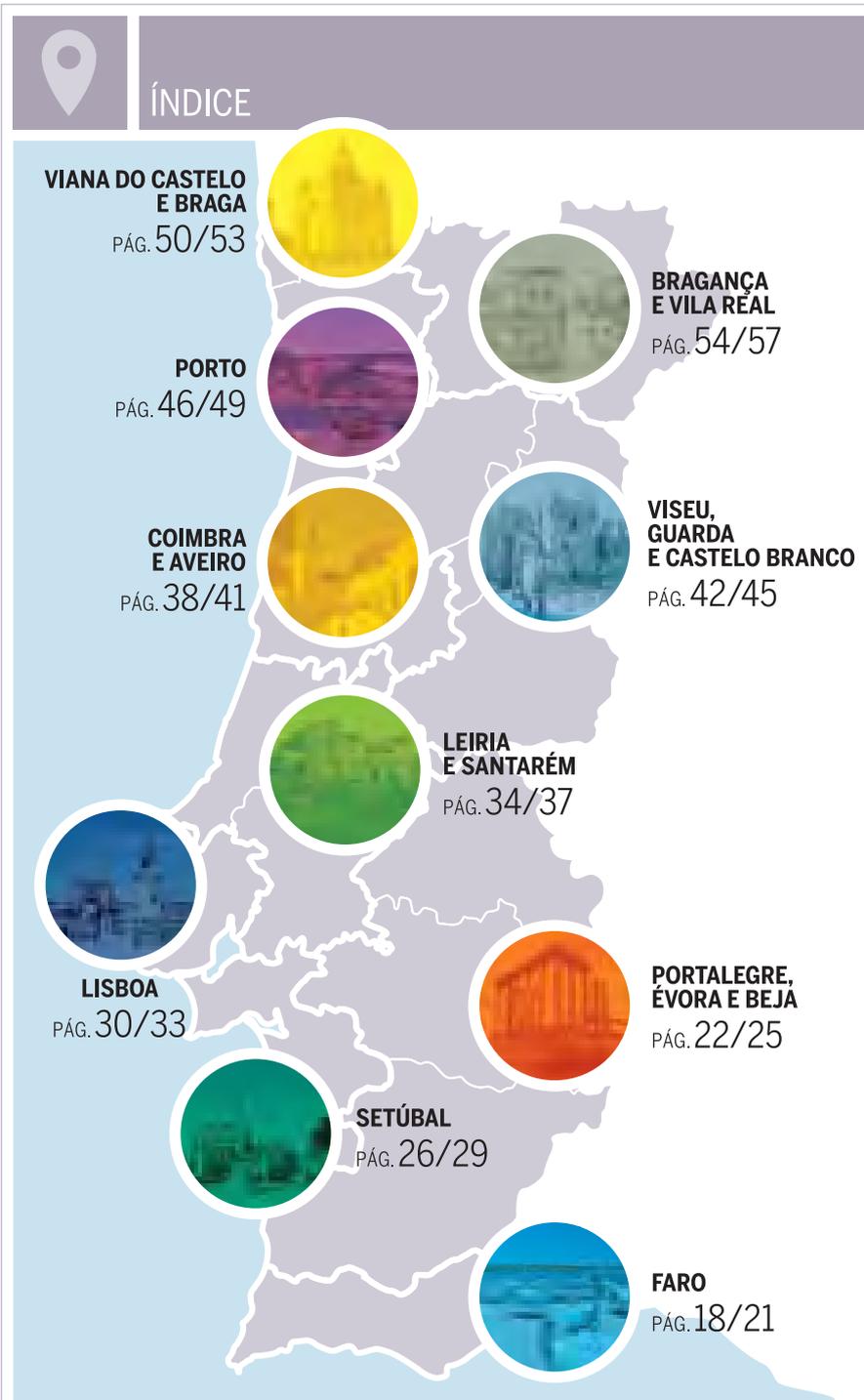
Foram milhares as empresas analisadas, durante um ano, pelos especialistas da Informa D&B, para conseguir um retrato do tecido empresarial de norte a sul do País. Num ano de profunda crise financeira, o pulsar económico dos distritos foi analisado ao pormenor.

A dimensão, estrutura de capitais, volume de negócios e capacidade exportadora completaram o retrato económico das regiões que conseguiram resistir a uma profunda crise que leva já três anos de duração e marcou, de forma dramática, o destino de muitos trabalhadores.

Mas a verdade é que, segundo dados do Ministério da Economia, ao longo do ano passado foram criadas 33 618 novas empresas, mais 15,2% do que no ano anterior, ao mesmo tempo a que se assistiu a uma diminuição das dissoluções, 18 057 empresas, menos 30,1%.

Este dinamismo empresarial mostra como os empresários souberam responder a uma significativa diminuição da procura, reestruturando as unidades produtivas e procurando diversificar a oferta e conquistar novos mercados.

A existência de alguns sinais positivos a nível económico, acompanhados da chegada de um novo quadro comunitário de apoio, pode gerar uma nova onda de otimismo, que tem de ser concretizada, por parte dos empresários, em novos investimentos. Apoiados por instrumentos de financiamento e por novos conhecimentos de gestão, as empresas portuguesas podem sair reforçadas deste ciclo recessivo. ■



METODOLOGIA UTILIZADA

Maiores empresas por distrito

A elaboração da lista das 100 maiores empresas por distrito resulta da rigorosa metodologia de análise da Informa D&B e tem como base o desempenho das mesmas segundo um conjunto de critérios económico-financeiros quantitativos. Todos os valores foram recolhidos e analisados pela Informa D&B e referem-se às contas individuais de 2012.

Como se elegem as 100 maiores?

São selecionadas as 100 maiores empresas com balanço individual de 2012 que apresentem maior volume de negócios e que se encontrem ativas na data de elaboração da lista – 6 de fevereiro de 2014. A localização de cada empresa é determinada em função do local da respetiva sede social. Estão excluídas as empresas da área financeira (CAE K – Atividades Financeiras e de Seguros) e a Administração Pública, assim como as entidades sem empregados.

Campos da listagem a fornecer

Dados gerais

- ✓ Posição do rank
- ✓ Nome da empresa
- ✓ Localização (distrito)

Dados económico-financeiros dos dois últimos anos:

- ✓ Número de empregados
- ✓ Volume de negócios
- ✓ Resultados líquidos
- ✓ Valor de exportação

Rácios

- ✓ Crescimento do volume de negócios (1 ano)
- ✓ Crescimento do resultado líquido (1 ano)
- ✓ Crescimento do número de empregados (1 ano)
- ✓ Rentabilidade do ativo
- ✓ Rentabilidade dos capitais próprios
- ✓ Solvabilidade
- ✓ Produtividade

RECUPERAÇÃO ACREDITAR NO FUTURO

Banco de Fomento será determinante na capitalização

LEONARDO MATHIAS
SECRETÁRIO
DE ESTADO ADJUNTO
E DA ECONOMIA

■ O SECRETÁRIO DE ESTADO ADJUNTO E DA ECONOMIA **LEONARDO MATHIAS** FAZ UM DIAGNÓSTICO DA PARTICIPAÇÃO DO TECIDO EMPRESARIAL PORTUGUÊS NA INVERSÃO DO CICLO ECONÓMICO, E ANTECIPA O QUE SERÁ A ESTRATÉGIA DO GOVERNO NO APOIO E DINAMIZAÇÃO DAS PME QUE ULTRAPASSARAM UM DOS MOMENTOS MAIS GRAVES DA HISTÓRIA RECENTE DO PAÍS

O setor empresarial em Portugal tem revelado uma resiliência notável perante o exigente ciclo económico que o nosso país atravessa.

Em 2013, 99,9% do tecido empresarial português era constituído por pequenas e médias empresas, responsáveis por 68,4% do valor acrescentado bruto do setor empresarial. Acresce que as PME totalizam 78,6% do emprego, enquanto as grandes empresas empregam os restantes 21,4%. Podemos, por isso, concluir que são empresas, como as que são retratadas neste anuário, que têm contribuído para a inversão de um ciclo económico recessivo, que começa agora a dar os primeiros sinais consistentes de retoma e crescimento, com as novas projeções a apontarem para uma recuperação de 0,8% para este ano.

Paralelamente, a taxa de desemprego caiu para 15,3% em 2013, sendo que a economia conseguiu criar, entre o primeiro e o quarto trimestre de 2013, 124,4 mil empregos líquidos. Estes dados espelham o mérito do esforço extraordinário empreendido pelas empresas, empresários e trabalhadores num período tão exigente como o que vivemos.

Em novembro de 2013, o Governo apresentou a Estratégia para o Fomento Industrial, o Crescimento e o Emprego com o objetivo de relançar o País numa trajetória de crescimento, até 2020, em especial nos setores de produção de bens e serviços transacionáveis e internacionalizáveis. Durante este ano, o Governo irá continuar a implementar reformas de simplificação dos processos económicos bem

como uma agenda para a competitividade do comércio e serviços. A conjugação destas medidas pretendem garantir a prossecução dos objetivos ambiciosos e de um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo.

Por um lado, o executivo está determinado a empreender todos os esforços no sentido de aliviar as dificuldades de acesso ao crédito por parte das empresas, que tem tido uma variação nega-

tiva desde janeiro de 2010 e, por outro lado, a debelar os significativos diferenciais de custo no acesso a financiamentos bancários em relação às empresas de outros países do clube comunitário. Neste sentido, só nos últimos dois anos, foram implementadas várias linhas de financiamento à economia que ultrapassam os cinco mil e quinhentos milhões de euros.

Os constrangimentos ao nível

do acesso, dos custos e dos prazos constituem um fator limitativo da capacidade das empresas financiarem o seu crescimento, afetando a sua viabilidade económica e as perspetivas de crescimento da economia portuguesa. Mesmo as empresas portuguesas viáveis têm dificuldade em aceder ao crédito em condições equivalentes às das suas concorrentes europeias; com juros para novos empréstimos que

são cerca de duas vezes o nível de seus concorrentes europeus, o que tem um impacto muito negativo na competitividade das nossas empresas.

Outro ponto a relevar é a escassez dos capitais próprios da generalidade das empresas. A dívida total das empresas privadas (excluindo SGPS não financeiras) representava cerca de 153% do PIB no final de 2013 e o rácio de dívida/EBITDA era cerca de 8 vezes nas PME em 2012.

A Instituição Financeira de Desenvolvimento, que deverá entrar em funcionamento no segundo semestre deste ano, irá ter um papel determinante em colmatar as insuficiências de mercado no financiamento das PME, preferencialmente, ao nível da capitalização e de financiamento de longo prazo da atividade produtiva, assumindo uma função anticíclica. Esta instituição funcionará em articulação com a banca existente, tendo quatro objetivos fundamentais: apoiar a concretização das políticas públicas de promoção do crescimento e emprego; desempenhar funções de gestão “grossista” de instrumentos financeiros públicos de estímulo, incentivar e orientar o investimento empresarial em bens e serviços transacionáveis e desenvolver funções de apoio técnico sobre modelos de financiamento público na promoção da competitividade e internacionalização.

Acreditamos no futuro de Portugal e estamos confiantes na capacidade das empresas nacionais neste processo de retoma económica, contribuindo para a criação de emprego e geração de valor acrescentado e para a afirmação do nosso país no contexto internacional. ■



“As PME totalizam 78,6% do emprego, enquanto as grandes empresas empregam os restantes 21,4%”

“As empresas viáveis têm dificuldade em aceder ao crédito em condições equivalentes às europeias”

“Outro ponto a relevar é a escassez dos capitais próprios da generalidade das empresas”



ENTREVISTA

“Empre- estão mai- preparad- para cres-

■ **Teresa Cardoso de Menezes**, diretora da D&B, destaca que 2013 foi constituição de empresas

● JOÃO VAZ TEXTO
JORGE PAULA FOTOS

Correio da Manhã – Como nasceu a ideia da informação sobre as empresas que faz a Informa D&B? Teresa Cardoso de Menezes – A nossa atividade iniciou-se em Portugal em 1906, depois de surgir nos EUA em 1841. Na origem da informação empresarial está a necessidade de concessão de crédito nos negócios entre empresas. O desenvolvimento do comércio depende do crédito, que por sua vez depende do conhecimento sobre as empresas. A Dun & Bradstreet respondeu, na altura, à necessidade de estabelecer confiança entre empresas com vista ao crédito entre parceiros. A informação empresarial foi fundamental para o desenvolvimento da economia.

“A Dun & Bradstreet respondeu à necessidade de estabelecer confiança entre empresas com vista ao crédito entre parceiros

– **Este trabalho é difícil?**

– Os processos e métodos de trabalho evoluíram com o desenvolvimento dos suportes de informação. Com a evolução da informática, o armazenamento de dados desenvolveu-se de forma exponencial por todo o mundo. A metodologia de trabalho mudou, naturalmente, e o rigor e a amplitude da informação evoluíram. Conseguimos agora traçar um perfil mais exato do tecido empresarial, obtendo mais dados

“Conseguimos agora traçar um perfil mais exato do tecido empresarial, com mais dados sobre mais empresas

sobre mais empresas, o que resulta em análises ainda mais rigorosas. O valor acrescentado trazido pela Informa D&B vem do nosso know-how, permitindo uma análise qualitativa muito exata, que não se consegue com uma simples leitura dos números e dos dados das empresas.

– **Em Portugal, como se operou esse desenvolvimento?**

– A representação da Dun & Bradstreet em Lisboa foi das primeiras na Europa, após os escri-

“A representação D&B em Lisboa foi das primeiras na Europa após os escritórios em Londres, na Suíça e em Espanha

tórios em Londres e também na Suíça e em Espanha. A atividade assentou logo na recolha e catalogação de informação sobre empresas e no emitir de pareceres e recomendações. Com o início desta atividade em Portugal, aumentou a informação sobre as empresas, o que também contribuiu para a evolução do comércio entre elas. Quanto ao método, no início, os investigadores iam às empresas, recolhiam informação que depois era validada, verifica-

“As principais fragilidades do tecido empresarial português são a subcapitalização e a pulverização

vam a idoneidade das empresas e elaboravam relatórios sobre elas que forneciam conclusões sobre se a empresa merecia crédito e em que montante. Ao longo dos anos, o processo simplificou-se, evoluiu, e aumentou-se o acervo de informação sobre as empresas, sobretudo com o contributo da evolução informática e digital. É toda essa informação estruturada que nos permite produzir rankings como as 100 maiores empresas por distrito, publica-

sas s as cer”

tora-geral da Infor-
o melhor ano na
com subida de 13%



gumas destas empresas dependem do Estado, que tem um grande peso no seu volume de negócios.

– **Além disso, crescem pouco...**

– Em relação às taxas de crescimento, verificamos que, em cada ano, metade das empresas do tecido não crescem em volume de negócios. E se utilizarmos a métrica do crescimento de emprego, estamos a falar de 80 por cento (20 por cento baixam e 60 por cento mantêm).

A falta de dimensão é outra grande limitação das empresas, já que lhes retira a capacidade de chegarem a outros mercados. 94 por cento são microempresas (empresas com volume de negócios inferior a dois milhões de euros). Seria importante que estas empresas ganhassem dimensão, seja organicamente, seja através de parceiros e de cooperação.

– **A crise económica veio agravar essas fragilidades?**

– As crises têm a característica de revelar mais claramente os contornos de toda a realidade, quer os negativos, quer os positivos. Pelas razões que conhecemos, o mercado interno contraiu: diminuiu o consumo interno, o consumo do Estado, das empresas e das pessoas, e diminuiu o crédito bancário. As empresas portuguesas, que estavam dependentes do crédito e do consumo bancário, foram atingidas por esta nova realidade e viram a sua atividade afetada.

Problemas semelhantes noutros mercados, como o espanhol – que absorve mais de 20 por cento das nossas exportações –, vieram agravar ainda mais a situação das empresas portuguesas. Muitas não resistiram e fecharam ou entraram em insolvência.

– **Houve uma grande quebra?**

– As insolvências aumentaram a dois dígitos em 2011 e 2012 (14 por cento e 31 por cento). Entre 2007 e 2011, o tecido empresarial encolheu cerca de 6 por cento. No entanto, é de realçar um dado positivo de 2013, quando verificamos que, após cinco anos sempre a aumentar, as insolvências desceram 7,6 por cento.

– **Existe forma de as empresas anteciparem as crises?**

– Tanto os sinais e indicadores internos, como por exemplo os comportamentos de compra dos clientes, como os sinais e indicadores externos são claros alertas que conferem alguma capacidade de previsão. No mundo atual, com tanta informação disponível, o desafio está em identificar as melhores fontes. As empresas têm de definir quais os indicadores que são relevantes para asse-

dos ao longo do último ano no ‘Correio da Manhã’

– **Como avalia nesse retrato as fragilidades das empresas portuguesas?**

– As principais fragilidades reveladas pelo tecido empresarial português são a subcapitalização, a dependência do mercado interno, os fracos crescimentos e a pulverização do próprio tecido, onde encontramos 94 por cento de microempresas.

– **Que faz a falta de capital?**

– A escassez de capital próprio torna as empresas demasiado dependentes do crédito bancário, o que limita muito o seu crescimento numa altura em que há restrições nesse crédito. Por outro lado, estão dependentes do mercado interno, ficando muito expostas à recessão interna e à redução do poder de compra. Al-

PERFIL

● **TERESA CARDOSO DE ME-NEZES é diretora-geral da Informa D&B uma empresa especialista no conhecimento e análise de informação empresarial. Nasceu em Lisboa e licenciou-se em Relações Internacionais, na vertente de relações políticas e culturais, pelo Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, da Universidade Técnica de Lisboa. Trabalhou três anos na área da consultoria de gestão tendo ingressado na Dun & Bradstreet em 1990 (atualmente Informa D&B), onde desempenhou várias funções executivas e de chefia até ao cargo atual de diretora-geral que ocupa desde o ano 2000. Em 2008, concluiu o Programa de Alta Direção de Empresas (PADE) na AESE, Escola de Direção e Negócios.**

“ Estão a ganhar relevo a sustentabilidade social, ambiental e empresarial”

– **Que evolução houve na informação económica?**

– Portugal ainda está a digerir o salto que deu em desenvolvimento tecnológico e em disponibilidade de informação. Hoje, é um dos países com melhor informação na Europa. Desde 2006 são disponibilizadas as contas de todas as empresas (sociedades), cerca de 320 mil por ano. Este histórico permite conhecer o tecido empresarial com maior profundidade. Fenómenos como o crescimento empresarial ou a liderança no feminino são possíveis de analisar com base nesta informação.

– **Há novos parâmetros de avaliação?**

– Sim, estão a ganhar relevância

parâmetros mais complexos como a sustentabilidade social (relação e investimento em colaboradores); ambiental (relação com meio ambiente); empresarial (relação com a comunidade) e reputação. Os parâmetros financeiros continuam a funcionar, mas apenas como expressão da sustentabilidade económica. As empresas já não são avaliadas apenas pela sua conta de resultados. O sucesso depende bastante das perceções que outros grupos constroem sobre elas. As empresas são avaliadas pela forma como tratam os colaboradores, gerem reclamações, inovação, preocupações ambientais, como interagem com a comunidade e partilham valor. ■

“Um dado positivo de 2013 foi, após cinco anos a aumentar, as insolvências descerem em Portugal 7,6%

“94% das empresas são micro. Seria importante que ganhassem dimensão, seja organicamente ou com parceiros

gurar essa capacidade de previsão, sejam tendências macro, como notícias e indicadores em geral sobre desemprego, juros da dívida portuguesa, etc., ou tendências micro, como os valores e as taxas de criação e encerramentos de empresas; insolvências; crescimento empresarial, setorial ou regional; exportações; prazos de pagamento, etc.

– **Que importância tem a informação na escolha do setor para lançar um novo negócio?**

– Normalmente um empreendedor já sabe em que setor quer apostar. É evidente que deve procurar conhecer a dinâmica empresarial, as tendências e a maturidade desse setor, observando também as tendências noutros mercados mais desenvolvidos. Nós próprios estamos a fazer o nosso papel nesse▶



“No mundo atual, com tanta informação disponível, o desafio está em identificar as melhores fontes

“As empresas têm de definir quais os indicadores que consideram relevantes para assegurar a capacidade de previsão

sentido. A Informa D&B está desde o início de 2013 a participar em programas de aceleração de startups, tendo dado formação (em conhecimento do tecido empresarial) a vários empreendedores na fase de pré-nascimento do negócio. Para os investidores, como 'private equities' ou fundos de investimento, a informação é a matéria-prima das suas decisões de investimento. Os setores elegem-se em função da informação analisada. Para estes investidores, a Informa D&B tem várias ferramentas analíticas, além de estudos muito completos sobre um vasto leque de setores.

– Estamos hoje em Portugal perante o fim da crise?

– Tem sido publicado um conjunto de indicadores, tanto macro como micro, que permite observar algumas melhorias e constatar que já parámos de decrescer. Se olharmos para as análises que produzimos mensalmente sobre o tecido empresarial, observamos dois fenómenos: uma progressiva dimi-

“A Informa D&B está há mais de um ano em programas de aceleração de startups e formação de empreendedores

“Existe uma progressiva diminuição de insolvências e dissoluções e um aumento na constituição de novas empresas

“A crise desafia ao empreendedorismo e à reorganização económica

nuição de insolvências e dissoluções de empresas, acompanhada por um aumento da constituição de novas empresas.

– Tem números concretos?

– Os valores de 2013 são reveladores desta situação. Foi o melhor ano de constituições desde 2009, com um crescimento de 13%. O número de novas empresas aumentou em todas as regiões, em todos os setores e em todos os trimestres. Este valor é especialmente importante porque as novas empresas são responsáveis por 18% do emprego criado em cada ano.

– O tecido empresarial português sai mais competitivo desta crise?

– Vivemos nos últimos anos um período de forte ajustamento e de renovação no tecido empresarial, com a reestruturação de alguns setores, que produziu efeitos muito negativos mas que

trará certamente muitas oportunidades. A crise é um desafio ao empreendedorismo e à reorganização do tecido económico, e acredito que as empresas estão agora mais preparadas e mentalizadas para crescer.

– O que é que a crise ensinou?

– Muitas empresas aprenderam a fazer mais com menos, a procurar oportunidades fora do seu mercado habitual. O encerramento de empresas criou oportunidades para outras. O setor da restauração é um exemplo deste fenómeno, com números altos quer de dissoluções e insolvências, quer de constituição de novas empresas. Outro exemplo é a quantidade de novas empresas no setor agrícola, que não é apenas uma curiosidade. Quando temos novos empreendedores que apostam no setor agrícola, isso traz muitas repercussões

também a nível do reequilíbrio demográfico, do ordenamento do território e, inclusivamente, a nível de paradigmas sociais e modos de vida.

– E quanto às exportações?

– Esse é outro ponto importante. O impacto da crise a nível interno fez com que as empresas olhassem para os mercados externos. Em 2012, o número de empresas exportadoras aumentou 12% e, no período 2007-2012, subiu em todos os segmentos, com destaque para as pequenas e médias empresas, que passam de 47% para 57%, e grandes, que saltaram de 66% para 71% do total. O valor das exportações representa já 21% do volume de negócios agregado de 2012. Um dado curioso é que 4% das empresas que exportam são startups, exportando, em média, 107 mil euros no primeiro ano de existência. ■

“Nos últimos anos assistimos a um aumento significativo do nascimento de empresas no setor agrícola

“O valor das exportações representa já 21% do volume de negócios agregado no tecido empresarial de 2012

“É fundamental que as empresas nacionais continuem a apostar na inovação, diversificação e exportações



A diretora-geral da Informa D&B destaca que as empresas já não são avaliadas só pelas contas

“Empresas precisam de dimensão para competir”

– Que cuidados devem ter as empresas para evitar os efeitos de novas crises?

– Por um lado, é importante as empresas portuguesas incorporarem nos seus processos de análise e de tomada de decisão os indicadores macro e micro que lhes conferem alguma capacidade de previsão de qualquer crise e também de resposta às

dificuldades. Por outro, é fundamental que as empresas nacionais continuem a apostar nos caminhos da inovação, da diversificação e das exportações.

– Qual é o rumo para o futuro?

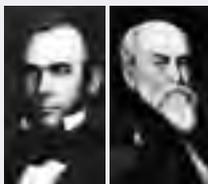
– Em Portugal, as empresas têm de ganhar dimensão para se tornarem mais competitivas e serem geridas de forma mais sustentada. É essencial. ■

1841
NASCEU A IDEIA



Lewis Tappan (1788-1887), nova-iorquino que começou a trabalhar aos 16 anos no comércio do pai e se distinguiu como abolicionista da escravatura, foi o criador da Mercantile Agency, precursora da D&B.

1939
DUN & BRADSTREET



John M. Bradstreet (1815-1863) que criou uma empresa para competir com a Mercantile e Robert G. Dun (1825-1900) que mudou o nome à Mercantile, estão na base da fusão que gerou a Dun & Bradstreet Inc.

1961
IMPULSO DECISIVO



A fusão das duas empresas já com redes internacionais foi fundamental para vencer as dificuldades da II Guerra Mundial e tornar a informação num dos principais impulsionadores da economia mundial.

1962
INFORMATIZAÇÃO



A criação do DUNS Number, um identificador único e global atribuído a cada empresa com o intuito de facilitar os pedidos de informação e as ligações empresariais acelerou o processo de informatização.

2000
REDE MUNDIAL



A D&B Worldwide Network, criada no início deste século, apresenta-se como a maior rede mundial de informação sobre empresas com mais de 110 milhões de registos dos quais 650 mil se referem a Portugal.

2014
LIGAR 190 PAÍSES



Com sede no estado de Nova Jérnia, vizinho de Nova Iorque, nos EUA, a D&B desenvolve um papel extraordinário na circulação de informação empresarial entre 190 países com ferramentas ímpares para decidir bem.

D&B



ENTREVISTA

“Crescemos com PME que agora são grandes”

■ **Maria Celeste Hagatong**, administradora do BPI, destaca a capacidade de gestão das empresas que na crise melhoraram a sua eficiência e rendibilidade e até alteraram produtos e linhas de negócio

Correio da Manhã – Como se desenhou no BPI a relação privilegiada com as pequenas e médias empresas [PME]?

Maria Celeste Hagatong – Desde sempre, o segmento das pequenas e médias empresas foi um dos principais focos de atividade do BPI. Crescemos na nossa atividade com muitas pequenas e médias empresas que atualmente são grandes empresas, e algumas destas estão mesmo cotadas na Bolsa. Dando apenas um exemplo desta estratégia, o BPI talvez tenha sido o banco que de forma consistente e mais cedo intermediou linhas do BEI dedicadas a PME. Esta atividade começa logo nos anos 80, assim como no apoio a projetos de investimento de PME enquadrados nos diversos quadros comunitários que tiveram lugar a partir de 1985.

– Como avalia o BPI a situação das PME em Portugal?

– Em Portugal, há PME de grande sucesso, e as dificuldades dos últimos anos criaram a muitas PME grandes oportunidades de afirmação, em especial nos mercados externos. Fizeram um trabalho extraordinário, adaptaram a sua estratégia às novas necessidades, reorganizaram-se, começaram um novo ciclo

“Crescemos a nossa atividade com muitas pequenas e médias empresas que atualmente são grandes empresas

“As fragilidades decorrem da estrutura financeira, rentabilidade, tipo de gestão e modelo de negócio

“O que sobressaiu nas PME bem-sucedidas foi a capacidade de gestão e a profissionalização que se tornou mais exigente

de exportações e até, por vezes, se internacionalizaram. Mas há outras, mais dependentes do mercado interno, que não tiveram as mesmas oportunidades, nem capacidade de se adaptarem às novas realidades do mercado. Portanto, a situação das PME em Portugal não se pode dizer que seja homogênea.

– Quais foram as fragilidades e as capacidades que mais se notaram com a crise e a recessão?

– As maiores fragilidades objetivas decorrem da estrutura financeira, da rentabilidade e da sua capacidade de gestão e, evidentemente, do seu modelo de negócio. O seu maior atributo é sem dúvida a sua maior flexibilidade de adaptação. Mas o que mais sobressaiu durante este período nas PME bem-sucedidas foi a capacidade de gestão e a sua profissionalização, que as condições de mercado vividas tornaram mais exigente.

– O que distingue as PME que melhor resistiram e mais depressa encontraram crescimento?

– Como atrás referi, as PME que melhor resistiram à crise foram sem dúvida aquelas que têm melhor capacidade de gestão. Tiveram de efetuar ajustamentos com vista a melhorarem a sua eficiência e rendibilidade, até houve casos em que alteraram os seus produtos e as suas linhas de negócio, tiveram capacidade de abordar os mercados externos e atualmente são PME muito mais bem-sucedidas do que antes da crise. Há a referir casos em que o seu crescimento as levou a ultrapassarem o estatuto de PME. Se se

junta a tudo o que atrás se referiu o prazo em que o ajustamento destas estratégias foi desenvolvido, é sem dúvida notável este esforço.

– **Tem casos concretos que considere interessante referir?**

– Não referirei casos concretos, mas desde o setor agrícola ao setor industrial, e até ao setor da construção e obras públicas, podemos dizer que em todos eles há inúmeros casos de grande sucesso. Também houve um grande contributo dado por parte das grandes empresas na associação que em muitos casos foi feita com os seus parceiros PME na entrada em mercados externos, que gostaríamos de ver reforçado no futuro.

– **Como encontraram as PME apoio no BPI?**

– O BPI, relativamente às PME, é um banco universal no que respeita a produtos e serviços bancários. Fornece-lhes diversas soluções de apoio à sua tesouraria, às operações de importação e exportação e ao financiamento dos seus investimentos.

– **Fornecer financiamentos?**

– Desde sempre, consideramos uma obrigação do BPI a distribuição de financiamentos enquadrados em programas lançados pelo Governo, como é o caso de PME Crescimento, das linhas patrocinadas pelo Turismo de Portugal e pelo Ministério da Agricultura, bem como de financiamentos decorrentes das linhas que o BPI contrata diretamente com as entidades europeias, casos do BEI e, mais recentemente, do FEI para PME inovadoras.

– **E quanto a serviços?**

– O BPI tem também um serviço de ‘corporate finance’ dedicado a PME, sendo relevante a sua intervenção no aconselhamento em operações de fusão, aquisição ou financiamento de importantes investimentos.

O BPI foi um dos bancos selecionados para a intermediação dos fundos Jessica para financiamento de reabilitação urbana, na Região Norte e Região do Alentejo e, recentemente, alargada à Região Centro. Temos tido uma postura muito ativa na distribuição destas linhas e contamos no fim do ano tê-las praticamente alocadas.

– **Como apoiam as exportações?**

– Na exportação, temos também soluções de antecipação das receitas baseadas em seguro de crédito da COSEC ou em operações de ‘trade finance’. Não podemos deixar de referir as linhas de financiamento ▶

“Houve um importante contributo por parte das grandes empresas na associação feita com os seus parceiros PME

“Relativamente às PME, o BPI é um banco universal no que respeita a produtos e serviços bancários

“‘Exportação segura’ permite ao exportador vender em mercados externos com segurança

“A rede internacional do BPI é complementada pela do La Caixa, em especial na América latina e norte de África



“Sempre consideramos obrigação do BPI a distribuição de financiamentos enquadrados em programas do Governo

“O BPI tem solução exclusiva para garantia nas exportações”

– **Como apoia o BPI as PME que querem exportar e não têm experiência?**

– Gostava de começar por evidenciar o apoio que a AICEP atualmente dá às PME na sua atividade de exportação e também a informação que faculta sobre mercados externos.

Quanto ao BPI, em articulação com a COSEC, tem uma solução exclusiva no mercado para garantia de seguro de crédito de exportações individuais – ‘Exportação Segura’. Esta solução permite ao exportador português vender em mercados externos menos conhecidos com segurança e quando dá os primeiros passos na exportação.

– **Mas o BPI também está lá fora?**

– Sim, para além de Angola, onde o BPI tem uma presença através do BFA, e em Moçambique, onde a presença é também importante através do BCI, temos uma rede de bancos correspondentes nos mais diversos países do Mundo. A rede inter-



nacional do BPI é complementada atualmente com a rede internacional, do nosso acionista La Caixa, em especial na América Latina e Norte de África.

– **E ainda mais em Espanha?**

– De facto é bom lembrarmos sempre que o principal parceiro comercial de Portugal é a Espanha e, neste momento, em

articulação com La Caixa temos também soluções para as empresas portuguesas poderem receber mais cedo as suas exportações para Espanha.

– **Há outros parceiros?**

– Um importante que gostava de recordar é o acordo que temos com o Banco da China extremamente relevante para apoiar as exportações portuguesas para este mercado em crescimento.

– **E aquém-fronteiras como funciona o apoio às exportações?**

– Para além do que referi, o BPI tem vindo a promover em Portugal várias sessões com empresas para divulgação dos seus produtos e para chamar a atenção para riscos inerentes à atividade internacional. Estas sessões decorreram em diversos locais do País, sendo de destacar como exemplo os cerca de 15 seminários ‘BPI Exportação’ e os sete seminários ‘BPI e as PME | Inovação, Exportação e Internacionalização’. E a equipa Trade Finance está sempre disponível. ■

PERFIL

● **MARIA CELESTE HAGATONG, de 61 anos, pertence desde 2000 à comissão executiva do conselho de administração do BPI e é também administradora do BPI Madeira. Licenciada em Finanças pelo Instituto Superior de Economia, da Universidade Técnica de Lisboa, foi em 1974-76 docente no ISCTE, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa. No início da carreira, em 1974, exerceu funções de responsável do Departamento de Finanças Locais do Ministério de Administração Interna. Esteve depois na Direção-Geral do Tesouro, foi diretora administrativa e financeira da Assembleia da República e dirigiu os Serviços Financeiros da Direção-Geral do Tesouro (78-85). Pertenceu em 84-85 ao conselho de administração de fundos do Conselho da Europa. Exerce cargos não executivos na Cosec e na CVP – Sociedade de Gestão Hospitalar.**

“O BPI tem um serviço de corporate finance para PME com relevância no conselho de fusão ou aquisição

“O BPI foi um dos bancos selecionados para intermediação dos fundos Jessica para financiar a reabilitação urbana

“Há soluções para as PME cobrirem o risco de crédito nas exportações para fora da OCDE com garantias do Estado

▶ abertas pelo banco para Pequenos Negócios (500 milhões de euros) e para Empresas de baixo risco (mil milhões de euros) em condições muito concorrenciais.

– **É arriscado as PME portuguesas apostarem na exportação para fora da União Europeia?**

– É com certeza mais difícil e arriscado, porque geralmente estes mercados são menos conhecidos, assim como o respetivo enquadramento legal e económico. No entanto, há soluções para as PME poderem cobrir o risco de crédito das exportações para fora da OCDE através de uma linha de garantias concedida pelo Estado e gerida pela COSEC. É público que as exportações ao abrigo desta linha se destinam a mais de 61 países fora da OCDE, o que seria impossível se não existisse este apoio.

– **Há altos riscos no pagamento?**

– Além desta linha de garantias, há também produtos de ‘trade finance’ que mitigam muitos dos riscos de pagamento das exportações em países fora da União Europeia. As PME portuguesas têm sido exemplares a nível europeu na sua capacidade de apostar em exportações para fora da União Europeia, sendo sem dúvida muito relevante o mercado de Angola.

– **Quais são os setores em que se verificam mais oportunidades de exportação?**

– Tudo o que as PME têm feito

“A crise económica levou muitas PME a reformular as suas estratégias de gestão e a ser mais exigentes

nestes últimos anos confirma que não há setores de atividade em que não se verifiquem oportunidades de exportação. Até em setores de bens não transacionáveis se constatam casos de exportação de tecnologia e sobretudo de ‘saber’ para outras regiões do Mundo.

– **O que é que o BPI e as PME aprenderam com os últimos anos de crise económica?**

– A crise económica levou muitas PME a reformularem as suas estratégias de gestão, a serem mais exigentes com a sua eficiência e também a considerarem a inovação permanente como uma necessidade de sobrevivência no século XXI e num mundo globalizado.

A capacidade de gestão com a abertura de novos mercados é mais exigente, necessita de ser mais bem suportada em instrumentos de informação de gestão em tempo real, o que nem sempre acontece.

– **Considera que tudo tem corrido bem?**

– A realidade é que os riscos também são maiores e, portanto, obrigam a que estes sejam cada vez mais protegidos com uma melhor adequação, nomeadamente dos produtos e serviços bancários. A estrutura de balanço das PME é hoje uma preocupação patente nos empresários, notando-se uma maior consciência de não-alavancagem financeira excessiva dos respetivos balanços. ■



“A aposta de futuro passa muito por fusões

Correio da Manhã – Quais são os bons caminhos para consolidar as expectativas de fim da crise em Portugal?

Maria Celeste Hagatong – Neste momento, verifica-se uma necessidade em muitas PME de aumento de capacidade produtiva e também de investimentos que permitam a continuação da sua afirmação internacional.

Espero que, com o novo quadro de Apoio Comunitário – Horizonte 2020, comece a surgir uma nova vaga de investimento produtivo nas PME portuguesas.

– **E qual será a ação do BPI nesta nova fase?**

– A aposta de futuro das PME passa, na nossa perspetiva, pelo investimento, mas também em muitos casos pela fusão e aquisição de PME.

O BPI está preparado para nesta nova fase, que irá certamente caracterizar a atividade das PME, poder responder às suas solicitações de financiamento no investimento. Queremos crescer com muitas PME a tornarem-se grandes empresas. ■

“As PME portuguesas têm sido exemplares a nível europeu na capacidade de apostar em exportações para fora da UE

“Nota-se nos empresários uma maior consciência de não-alavancagem financeira excessiva dos balanços

“Espero que, com o novo quadro de Apoio Comunitário, comece uma nova vaga de investimento produtivo nas PME

1981

ORIGEM NA SPI



O BPI surgiu em março de 1985 e tem origem na Sociedade Portuguesa de Investimentos (SPI) criada em 1981 para financiar projetos da iniciativa privada e promover o relançamento do mercado de capitais.

1981-2004

LÍDER SANTOS SILVA



Artur Santos Silva, fundador do Grupo BPI, liderou até abril de 2004, quando abandonou a presidência da comissão executiva por atingir o limite de idade (62 anos) fixado nos estatutos para exercício do cargo.

1995

ENTROU LA CAIXA



Após a aquisição do Fonsecas & Burnay, em agosto de 1991, o BPI reorganizou-se em 95. Os catalães do La Caixa, atual maior acionista (46,2%), e o segurador alemão Allianz juntaram-se ao Itaú, do Brasil.

2004

SUBIDA DO ‘VICE’



Fernando Ulrich, de 61 anos, trabalhou com Artur Santos Silva desde 1983, ainda nos tempos da SPI, e era vice-presidente do BPI quando sucedeu ao fundador na liderança da comissão executiva da administração.

2012

SEGUNDA MAIOR



As mudanças na estrutura acionista do BPI levaram na última década à saída do grupo Itaú do Brasil e à afirmação como nova segunda maior acionista do grupo Santoro de Isabel do Santos que detém 19,5%.

2014

600 BALCÕES



O BPI serve cerca de 1,7 milhões de clientes, através de uma rede de 613 balcões, 39 centros de investimento e 47 centros para empresas. Estendeu, entretanto, a sua ação financeira a Angola e Moçambique.

BPI

FUNDOS EUROPEUS MAIS COMPETITIVIDADE

Uma oportunidade à transparência

ANTÓNIO CABRITA
SÓCIO-GERENTE GORIN



São mais 22 mil milhões de euros que vêm diretamente para as mãos dos portugueses durante o próximo Quadro Comunitário 2014-2020. Mais uma oportunidade de Portugal tentar alinhar-se com os países mais competitivos da União Europeia.

As grandes prioridades não mudam muito face às condições anteriores: 1) Reforçar a investigação, o desenvolvimento tecnológico e a inovação; 2) Melhorar o acesso às tecnologias da informação; 3) Reforçar a competitividade das PME e dos se-

tores agrícola, das pescas e da aquicultura; 4) Apoiar a transição para uma economia ecologicamente sustentáveis; 5) Promover o emprego e apoiar a mobilidade laboral; 6) Promover a inclusão social e combater a pobreza; 7) Investir no ensino, nas competências e na aprendizagem ao longo da vida; 8) Refor-

çar uma administração pública eficiente.

Temos um universo empresarial com mais formação e informado, com maiores competências empreendedoras. Esta é uma honra que os portugueses merecem ver reconhecida, exclusiva da sua iniciativa privada. Mas tristemente temos de recomendar, em termos operacionais e de gestão setorial, que a eficácia deste novo Quadro seja bastante melhor do que o QREN. Desejemos todos regras mais transparentes, melhores condições de pré-seleção à aprovação, evitando um descalabro de 75% de candidaturas reprovadas, como aconteceu no QREN Compete. ■



REUTERS/SEASTENPRELET



É sua responsabilidade garantir a presença no currículo de todos os funcionários, procurando:

- Ter sistemas integrados;
- Revisar os processos organizacionais;
- Apoiar as qualificações dos seus trabalhadores;
- Participar ativamente nos mercados;
- Alargar fronteiras.

Compartilhe com a sua organização as vantagens das qualificações de base e de especialidade

ANQEP
Associação Nacional de
Qualificações
Rua: 111, 1400-028
E-mail: anqep@anqep.pt



Compartilhe as qualificações de base e de especialidade

Os sistemas de educação e formação, tanto em nível nacional como em nível de sistemas e níveis de subdesenvolvimento de muitos países, devem incluir desde cedo medidas capazes de fazer todos os cidadãos capazes de dar resposta às necessidades que todos os países enfrentam.

Para a maioria dos países, a educação de base, desde os 15-16 anos de idade, é a oportunidade de garantir a todos os cidadãos as competências e conhecimentos necessários para a vida profissional, a cidadania e a sociedade em geral.

Os sistemas de educação e formação devem garantir a todos os cidadãos as competências e conhecimentos necessários para a vida profissional, a cidadania e a sociedade em geral.

Por isso, para os países que não possuem sistemas de educação de base, a educação de base é a oportunidade de garantir a todos os cidadãos as competências e conhecimentos necessários para a vida profissional, a cidadania e a sociedade em geral.

Os sistemas de educação e formação devem garantir a todos os cidadãos as competências e conhecimentos necessários para a vida profissional, a cidadania e a sociedade em geral.

Para a maioria dos países, a educação de base, desde os 15-16 anos de idade, é a oportunidade de garantir a todos os cidadãos as competências e conhecimentos necessários para a vida profissional, a cidadania e a sociedade em geral.

Por isso, para os países que não possuem sistemas de educação de base, a educação de base é a oportunidade de garantir a todos os cidadãos as competências e conhecimentos necessários para a vida profissional, a cidadania e a sociedade em geral.

ENTREVISTA

“A tendência é para portátil com touch”

■ **João Amaral**, diretor-geral da Toshiba em Portugal e Espanha, prevê crescimento da marca nos portáteis

● **JOÃO VAZ** TEXTO
VÍTOR MOTA FOTOS

Correio da Manhã – Como surgiu a Toshiba em Portugal?

João Amaral – A Toshiba em Portugal, como em Espanha, é uma empresa que comercializa eletrónica de consumo e tem cerca de 25 anos de presença no mercado dos computadores portáteis, embora seja das mais antigas do Mundo, com quase 140 anos, e esteja associada no Japão à história do desenvolvimento das infraestruturas de energia elétrica. Foi lá que trabalharam os primeiros ‘Thomas Edison’ japoneses. É uma corporação com importância histórica semelhante à General Electric nos EUA e à Siemens na Europa. Em Portugal, a sua atividade iniciou-se com a minha entrada em 2000. Até então, o negócio era feito através de importadores.

– Mas muitos produtos da marca, como os eletrodomésticos, nunca se venderam em Portugal?

– Não. Além dos portáteis, só vendemos os televisores que a Toshiba fabrica há mais de 50 anos. Comercializamos também câmaras de vídeo, leitores blu-ray e discos internos e externos. Os nossos eletrodomésticos de linha branca nunca foram lançados em Portugal, nem sequer na Europa. Como representação direta, começámos com o negócio da informática em 2000 e com o da televisão em 2009.

– Como está a Toshiba organizada atualmente em Portugal?

– No ano passado, a Toshiba decidiu organizar o negócio em três áreas distintas. Separámos

os PC em segmento de consumo (B2C) e segmento profissional (B2B) e criámos uma terceira divisão para TV.

A divisão de televisão atua no segmento B2C dos PC, pois funciona através dos grandes retalhistas. Desenvolvemos portáteis com características específicas para o segmento de consumo, diferentes dos modelos profissionais, e daí insistirmos nessa separação.

– Qual é a diferença no negócio de consumo?

– É um segmento de volume em que não há necessidade de uma

“Na Toshiba, trabalharam os ‘Thomas Edison’ japoneses. À semelhança da General Electric nos EUA e Siemens na Europa

“Além de portáteis, vendemos televisores que a Toshiba fabrica há mais de 50 anos, câmaras de vídeo e outros

“Desenvolvemos portáteis com características específicas para o consumo e diferentes dos profissionais

“O importante no segmento consumo é fazer bons acordos com os retalhistas e dar condições comerciais adequadas

presença constante. O importante é fazer bons acordos com os retalhistas e dar-lhes condições comerciais adequadas. Depois o negócio flui numa perspetiva de volume e com poucos recursos. É um negócio que não tem grande rentabilidade porque se baseia em volume e por isso distinto do negócio profissional.

O essencial para nós é que todos os modelos de negócios sejam avaliados em separado e se apresentem, só por si, rentáveis. Em muitas empresas, o negócio de consumo não é rentável mas é sustentado pela rentabilidade do





PERFIL

● **JOÃO AMARAL**, de 51 anos, diretor regional da Toshiba para a Península Ibérica, possui uma extensa carreira profissional na área das tecnologias de informação. Entusiasta de programação informática desde o tempo da adolescência, iniciou a carreira na Toshiba há 14 anos, quando foi convidado para assumir a liderança da representação oficial da marca em Portugal e fê-lo com tanto êxito que por duas vezes, em 2006 e 2008, a filial portuguesa foi distinguida pela casa-mãe como Melhor Subsidiária em todo o Mundo. Em fevereiro 2011 foi nomeado responsável máximo do negócio da Toshiba em Portugal e Espanha e posteriormente, em abril de 2013, assumiu a direção-geral da Toshiba em Espanha. Com a nomeação, passou a liderar as operações da filial em Espanha e a direção estratégica do negócio. João Amaral, casado e com três filhos, fez o Programa de Alta Direção de Empresas pela AESE/IESE Business School.

“O ‘renting’ e os seguros acrescentam valor à venda”

– Como se manifesta a atenção especial da Toshiba ao segmento profissional?

– O segmento profissional foi sempre uma área com a qual nos preocupámos. Desde o início trabalhamos num modelo indireto com um grupo reduzido de empresas grossistas que armazenam localmente os nossos produtos e uma rede de revendedores especializados na venda dos nossos produtos para ambientes profissionais.

– Que apoios dão?

– Efetuamos uma venda acompanhada por profissionais, com conhecimentos, que sabem quais são as necessidades do cliente e fazem propostas adequadas. Quando vamos visitar um cliente final fazemo-lo sempre conjuntamente com um parceiro especialista no setor. Esse parceiro não vende só os produtos da Toshiba, mas sim soluções integradas que incluem os nossos produtos.

– E que mais-valias oferecem?

– Além da qualidade e fiabilidade



de que referi, temos a funcionar dois projetos muito interessantes, que são o ‘renting’ operacional e os seguros.

– Como funciona o ‘renting’?

– O ‘renting’ operacional dos

portáteis Toshiba é semelhante ao que existe na indústria auto-móvel. Em vez de adquirir o hardware, que é a parte que nós vendemos, o cliente final paga uma renda a uma entidade financiadora que paga a totalidade do custo de hardware/software e serviços, ao parceiro e à Toshiba. Essa renda é muito competitiva porque ao fim de três a quatro anos os produtos são devolvidos e vendidos pela empresa financiadora pelo seu valor residual. O ‘renting’ é negociado com uma entidade financeira e todos os nossos parceiros certificados têm automaticamente acesso a essa ferramenta comercial

– E os seguros?

– São outra ferramenta comercial. Através dos seguros garantimos cobertura por roubo ou quebra. Como se trata de equipamento de utilização profissional, parece-nos uma excelente mais-valia para o cliente final e acrescenta valor à venda do nosso revendedor, que é especificamente certificado para o efeito.

“No mercado profissional de portáteis, fizemos já várias campanhas em que dizemos que o nosso produto não se avaria

“Nós achamos que ambos os negócios têm de apresentar rentabilidade própria, embora não seja a mesma



“Quando vamos visitar um cliente final, fazemo-lo sempre junto com um parceiro especialista no setor

“A renda [do ‘renting’] é muito competitiva porque, ao fim de 3 a 4 anos, os produtos são devolvidos e vendidos

segmento profissional. Essa é uma forma errada de ver as coisas. Nós achamos que ambos os negócios têm de apresentar rentabilidade própria, embora naturalmente não seja a mesma. Os custos e, por isso, os investimentos também são distintos.

– O segmento profissional exige mais custos?

– Sim, efetuamos uma venda acompanhada por profissionais, gente com conhecimentos que sabe quais são as necessidades do cliente e faz propostas adequadas a essas necessidades. No consumo, isso não acontece. Te-

mos vários produtos, o cliente final está mais ou menos informado e sabe se quer adquirir um produto mais barato ou mais caro segundo as suas características técnicas. No mercado profissional, a escolha tem mais a ver com o tipo de utilização e as necessidades da empresa. Há um acompanhamento direto da marca junto dos revendedores.

– Mas a marca e a qualidade são iguais?

– Sim, no mercado profissional, fizemos já várias campanhas em que dizemos que o nosso produto não se avaria, mas, caso se

elevada qualidade com um excelente serviço pós-venda. Isto é importantíssimo. A Toshiba é uma marca que está presente no mercado dos portáteis há 25 anos e não há mais nenhuma marca que tenha longevidade tão grande. Este êxito tem a ver com a qualidade e a fiabilidade do nosso produto, que conta com bom serviço de pós-venda.

– Garante que os produtos Toshiba não se avariaram?

– Sim, no mercado profissional, fizemos já várias campanhas em que dizemos que o nosso produto não se avaria, mas, caso se

avarie, devolvemos o produto reparado e oferecemos outro igual novo. Dada a confiança que temos na qualidade do produto, estamos certos de que somos a única marca no Mundo capaz de fazer esta abordagem pós-venda. O produto é feito para não se avariar. Isto seria teoricamente um problema, porque se não se avaria não vendemos novos produtos, mas é o nosso compromisso com os clientes profissionais. Obviamente, se o cliente tiver um acidente e destruir o produto, não será reparado ao abrigo dessa garantia.

– E o mercado de televisão, como se comporta?

– Fabricamos televisões há 50 anos. Fomos das primeiras marcas no mercado a lançar aparelhos de TV de raios catódicos a cores. No entanto, esse produto nunca foi bem explorado em Portugal. Tivemos um importador que representava várias marcas e, por razões inerentes ao negócio, não apostou no crescimento da nossa marca. Começámos a fazê-lo há cerca de quatro anos e conseguimos consolidar a nossa posição no mercado. Estamos, no entanto, numa ▶

► posição não tão boa como na área de informática, porque o segmento TV está dominado pelas marcas coreanas. Em Portugal, ainda mais, porque a quota de mercado dessas empresas é superior à média registada na Europa. Atualmente estamos a faturar ao mesmo nível de uma Sony, Philips ou Panasonic.

– Quais são as pistas para mudar a situação?

– Na informática, somos líderes de mercado, embora o consumo de computadores tenha caído a favor dos smartphones e tablets. Não tencionamos lançar smartphones, mas fabricamos tablets. Pensamos, de qualquer modo, que a quebra de vendas é temporária e que o PC está a evoluir. Lançámos um portátil com ecrã touch e teclado destacável, que permite uma utilização como PC ou tablet. O utilizador é que decide qual o formato mais adequado para o momento.

– E que vai escolher o utilizador?

– Penso que há já uma tendência para o tablet desaparecer a favor do portátil, porque com o tempo o portátil irá adquirir as suas funções. E cada vez mais as funções do smartphone ligadas aos e-mails e outras formas de comunicação serão feitas com vantagens pelos PC por disporem de ecrãs maiores e, por isso, mais confortáveis. Os novos produtos com ecrã destacável e sistema operativo touch facilitarão a utilização do computador sempre e em qualquer lugar.

– Está convicto dessa tendência para a opção a favor do PC portátil?

– Esta previsão é feita tendo em conta a experiência no setor. Fomos nós, Toshiba, que há 25 anos, graças ao conceito de elevada mobilidade, evoluímos dos desktops para o computador

portátil. Hoje apostamos na evolução para um sistema operativo com funcionalidade touch. Estamos muito integrados com a estratégia da Microsoft, de quem somos parceiros, tal como da Intel, desde que iniciámos o fabrico de computadores portáteis. Os produtos que vamos lançar nos próximos meses terão em conta essa parceria.

– Os resultados ver-se-ão já este ano?

– Achamos que em 2014 vender-se-á o mesmo volume de unidades que em 2013, ou seja, teremos 0% a 5% de crescimento. As nossas contas são no sentido de crescer face ao mercado, quer através das soluções profissionais quer por via do abandono do segmento por parte de marcas reconhecidas, tais como a Samsung e a Sony, que abandonam o segmento para se dedicarem em exclusivo à televisão. A saída destas duas marcas do mercado português de portáteis representará cerca de 80 mil máquinas num mercado nacional de 500 mil unida-

des, sendo que a Toshiba tem possibilidades concretas de crescer cobrindo essas vendas do ano passado.

– Confia nessa perspetiva de crescimento?

– Digo que não é a primeira vez que isto acontece. Já aproveitámos situações idênticas, pois há sempre empresas atraídas pelos ritmos de crescimento mas que posteriormente acabam por não perceber como funciona e decidem sair. Com a Toshiba, é diferente. É bastante comum falarmos com clientes de longa data que nos dizem ter vários computadores da Toshiba e todos a funcionar. Compraram o primeiro há muitos anos e, à medida que a tecnologia vai evoluindo, vão adquirindo novos modelos. No entanto, todos continuam a funcionar.

– Essa é a aposta da Toshiba?

– Sim, enquanto outras marcas apenas têm como preocupação serem competitivas a nível do preço e em seguida esquecem o cliente, nós preferimos manter a nossa relação com o cliente e compreender quais são as suas necessidades futuras para poder adaptar o nosso produto. ■

“Hoje apostamos na evolução para um sistema operativo com funcionalidade touch. Estamos na estratégia da Microsoft

“Em 2014 vender-se-á o mesmo número de portáteis que em 2013 e teremos um crescimento de 0 a 5%.

“A Toshiba tem possibilidades concretas de crescer, cobrindo a saída do segmento de marcas como Samsung e Sony.

“É comum falar com clientes de longa data que dizem ter vários computadores Toshiba e todos a funcionar.

“Lançámos um portátil com ecrã touch e teclado destacável que permite a sua utilização como PC ou Tablet, como se quiser.

“Fomos nós, Toshiba que, há 25 anos, com a ideia de elevada mobilidade, evoluímos do desktop para o portátil.

“O tempo é de upgrade”

– Que perspetivas suscitam as mais recentes inovações tecnológicas nos computadores?

– Com o lançamento do sistema operativo Windows 8, por parte da Microsoft, estamos a viver uma nova era de atualização tecnológica. Se no futuro não tivermos um computador com ecrã sensível ao toque (touch screen) o utilizador, mais tarde ou mais cedo, sentirá a necessidade de fazer o upgrade tecnológico. Na

nossa perspetiva, isso irá acontecer ao longo de 2014 e 2015.

– Mas há muitos utilizadores a queixarem-se do Windows 8...

– Em relação ao Windows 8, por incómodo ou desconhecimento, muitos dizem mal do sistema operativo. No entanto, a evolução do sistema operativo é essencial e as vantagens confirmar-se-ão como sendo muito maiores do que os inconvenientes apontados pelos queixosos.

TOSHIBA

1875
O EDISON DO JAPÃO



As raízes da Toshiba estão na Tokyo Electric Works, criada em 1875 por Hisashige Tanaka, or 'Thomas Edison do Japão'. O governo encarregou-o de desenvolver o sistema de telegráfo e ele nunca mais parou de inovar.

1891
LUZ ELÉTRICA

As lâmpadas elétricas são o símbolo da resposta das empresas precursoras da Toshiba aos desafios da nova fonte de energia. Resultaram da passagem à prática do prin-



cípio: "uma fábrica sem centro de investigação é como um inseto sem antenas".

1959
INOVAÇÃO EM TV



Após produzir variados eletrodomésticos, desde aspiradores a máquinas de lavar, a Tokyo Shibaura Electric começou a fabricar televisores, em 1952, e em 59 inovou com um transístor de TV e ondas de rádio.

1978
INVESTIGAÇÃO



O primeiro processador de texto japonês (na foto) data de 1978 e resultou da aposta da empresa na investigação e desenvolvimento feita para vencer a forte crise económica que abalou o Japão em 1973.

1983
O NOME ATUAL



A Toshiba, que tem edifício-sede em Tóquio, só adotou o nome atual anos 80, quando juntou as primeiras letras da empresa Tokyo Shibaura Denki.

2013
EMPRESA GIGANTE

Quinta maior marca mundial em computadores pessoais e aliada da Microsoft e Intel, a Toshiba é um gigante empresarial com 490 subsidiárias, 203 mil colaboradores e vendas no valor de 56 mil milhões de euros/ano.



RIGOR REFORÇAR APLICAÇÃO

Novos acordos de parceria

■ O GOVERNO QUER QUE **AS AJUDAS COMUNITÁRIAS** COMECEM A CHEGAR AOS INVESTIDORES E AOS PROJETOS APROVADOS JÁ NA SEGUNDA METADE DESTE ANO

Uma das novidades do novo Quadro Comunitário de Apoio é o desenvolvimento de uma nova cultura de parcerias para os resultados, suportada num planeamento cuidado que assegure uma assunção plena de responsabilidades contratuais. Com esta iniciativa, o Governo quer reforçar as responsabilidades das autarquias e das entidades privadas no âmbito de intervenções de cariz temático e de cariz territorial, nomeadamente no âmbito dos In-

vestimentos Territoriais Integrados (ITI), Desenvolvimento Local de Base Comunitária (DLBC) e Ações Integradas de Desenvolvimento Urbano Sustentável (AIDUS).

O Executivo assume o compromisso de acelerar o processo de arranque e implementação do Portugal 2020 de modo a que no 2º semestre de 2014 já possam ocorrer movimentos financeiros no âmbito das ajudas comunitárias que permitam uma execução elevada de projetos até ao final do corrente ano. ■



O desenvolvimento de parcerias entre o Governo e entidades privadas será prioritário para os novos fundos comunitários

I&D INVESTIR

Apostar na produção qualificada

■ A QUESTÃO DA **PRODUTIVIDADE** TEM DE ESTAR LIGADA À INOVAÇÃO

Uma das apostas fundamentais do novo Quadro Comunitário de Apoio está relacionada com o aumento da produtividade. Trata-se de um resultado que só pode ser conseguido através de um estímulo em Investigação e Desenvolvimento (I&D) empresarial. Mas não chega. É necessário promover a educação em ciência e tecnologia ao nível do ensino superior e da formação profissional nas empresas e criar formas alternativas de financiamento da inovação. ■



**ELECTRIFICADORA
CENTRAL DO FEIJÓ, LDA**

instalações eléctricas | média e baixa tensão | automação

35 anos a oferecer soluções inovadoras

 +  = **Eficiência Energética**
Soluções Integradas Know How

www.ecfeijo.pt

**GRANDE OFERTA EM
PRODUTOS, SERVIÇOS E SOLUÇÕES**

A EXPERIÊNCIA, O RIGOR E QUALIDADE FAZEM A DIFERENÇA

automação | média e baixa tensão | instalações eléctricas | redes estruturadas intrusão e incêndio | sistemas de segurança | telecomunicações



Rua Póvoa Santos, n.º 50, Feijó
Parque Industrial do Vale Flores - 2610-250 Alameda
Tel: 213 548 479 | Fax: 213 548 479 | Email: geral@ecfeijo.pt



ALGARVE O MELHOR CARTÃO DE VISITA

Desenvolvimento está para além do turismo

■ CONHECIDA PELA QUALIDADE E DIVERSIDADE DA SUA OFERTA TURÍSTICA, A REGIÃO DO ALGARVE TEM VINDO A MULTIPLICAR AS ALTERNATIVAS DE CRESCIMENTO ECONÓMICO, REFORÇANDO O SETOR RETALHISTA E A QUALIDADE DA PRESTAÇÃO DOS SEUS SERVIÇOS

4,8%
das empresas portuguesas
estão no Algarve
14 982

Entidades com
mais de 100 anos
(e ativas)

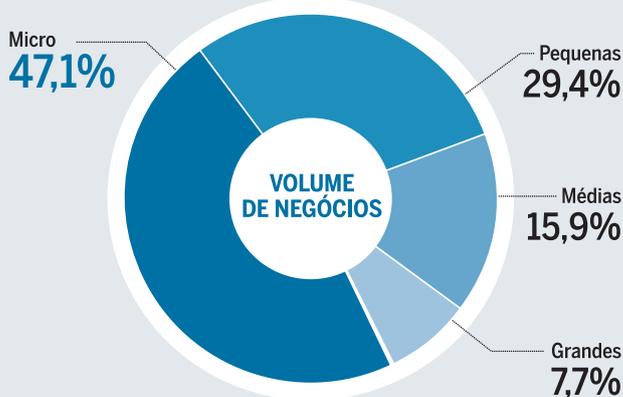
13

Entidades
nascidas
em 2013

1670

CATEGORIA DAS EMPRESAS

Micro Menos de 2 milhões de euros Pequenas De 2 a 10 milhões de euros
Médias De 10 a 50 milhões de euros Grandes Mais de 50 milhões de euros



Fonte: Análise Informa D&B/Dados Ministério da Justiça: portal da justiça, I.E.S./SICAE Informação financeira de 2012 | ECE e Gazelas do período 2008-2011

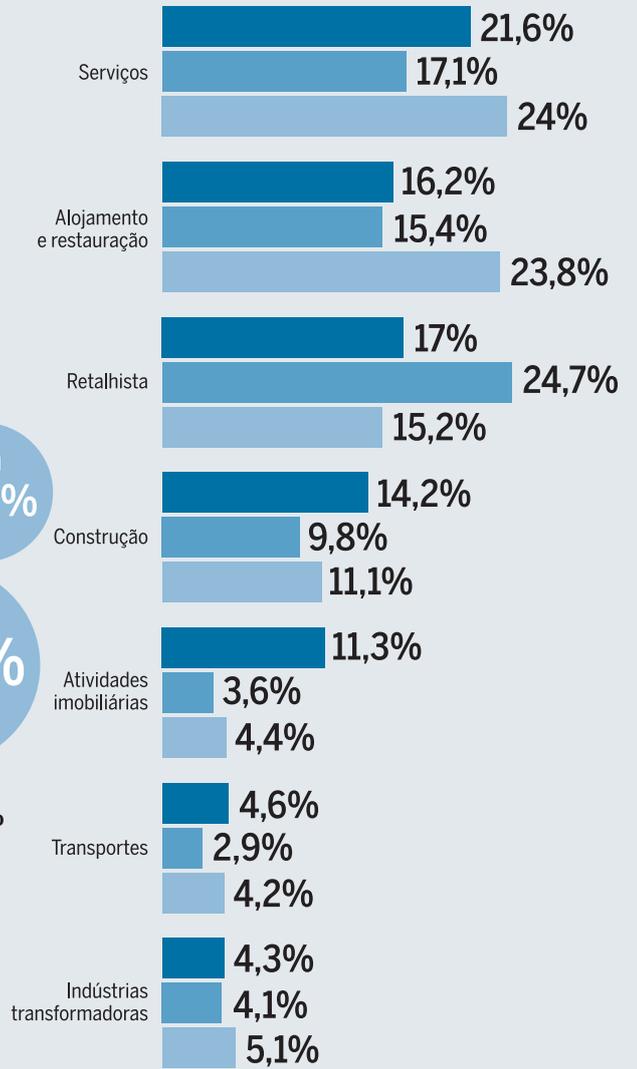
CARACTERIZAÇÃO DAS UNIDADES PRODUTIVAS

A maioria do emprego provém

A maioria do volume de negócios provém

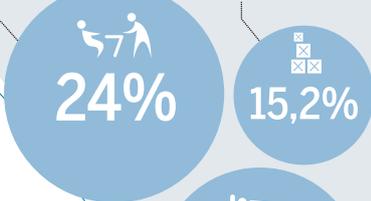


■ N.º de empresas ■ N.º de empregados ■ Volume de negócios



A maioria das empresas são

Serviços Retailista

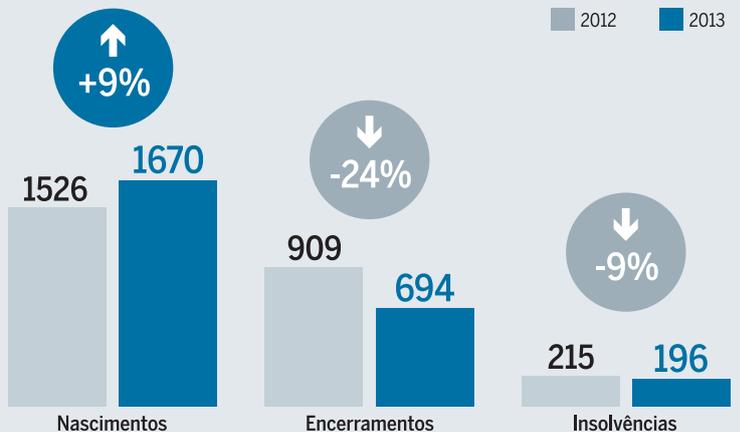


11,6 anos idade média das empresas

2,2% das empresas exportadoras de Portugal
973

0,5% das exportações
277 milhões €

DINÂMICA DO TECIDO EMPRESARIAL



ALENTEJO IMENSA MARGEM PARA CRESCER

A transformação da indústria tradicional

■ TRADICIONALMENTE ANCORADO NA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA, QUE TIRA DO SETOR PRIMÁRIO A SUA MATÉRIA-PRIMA, A REGIÃO DO ALENTEJO TEM SABIDO **CAPTAR INVESTIMENTO NOVO** PARA MODERNIZAR O SEU TECIDO EMPRESARIAL

3,2%
das empresas portuguesas
estão no Alentejo
10 206

Entidades com
mais de 100 anos
(e ativas)

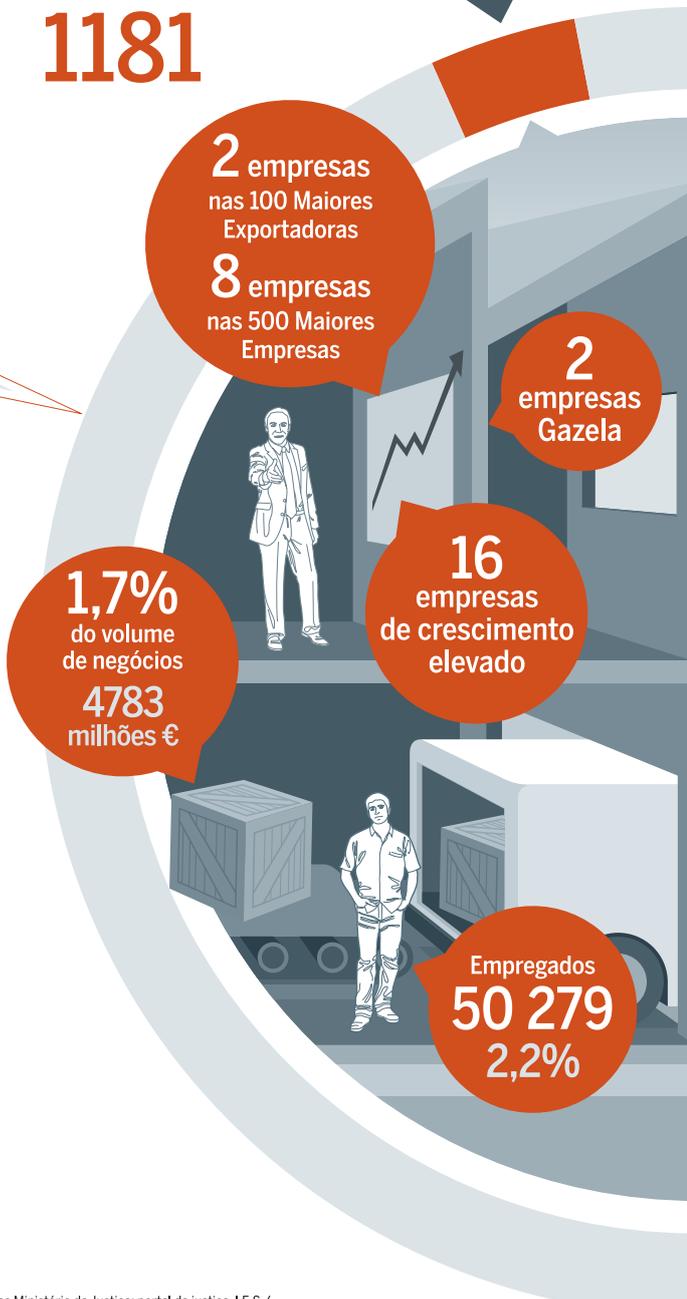
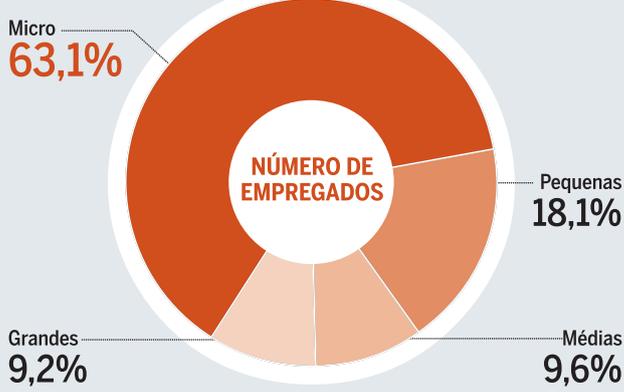
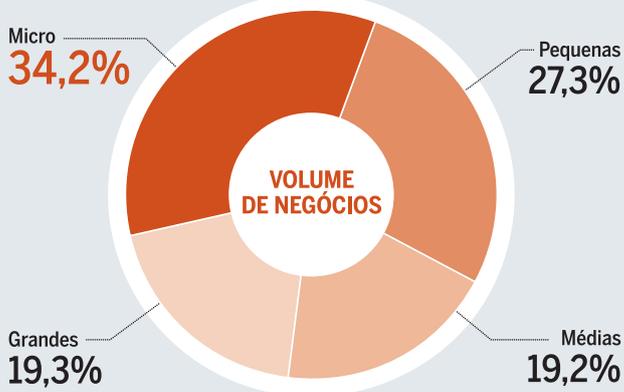
55

Entidades
nascidas
em 2013

1181

CATEGORIA DAS EMPRESAS

Micro Menos de 2 milhões de euros Pequenas De 2 a 10 milhões de euros
Médias De 10 a 50 milhões de euros Grandes Mais de 50 milhões de euros



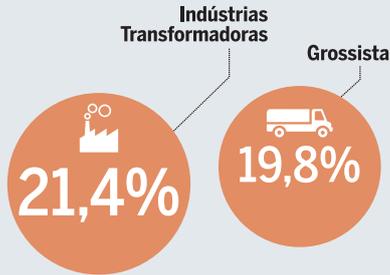
Fonte: Análise Informa D&B/Dados Ministério da Justiça: portal da justiça. I.E.S./SICAE Informação financeira de 2012 | ECE e Gazelas do período 2008-2011

CARACTERIZAÇÃO DAS UNIDADES PRODUTIVAS

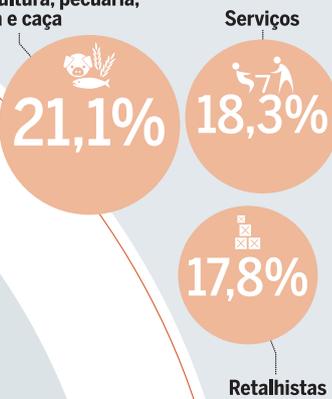
A maioria do emprego provém



A maioria do volume de negócios provém



A maioria das empresas são



11,4 anos idade média das empresas

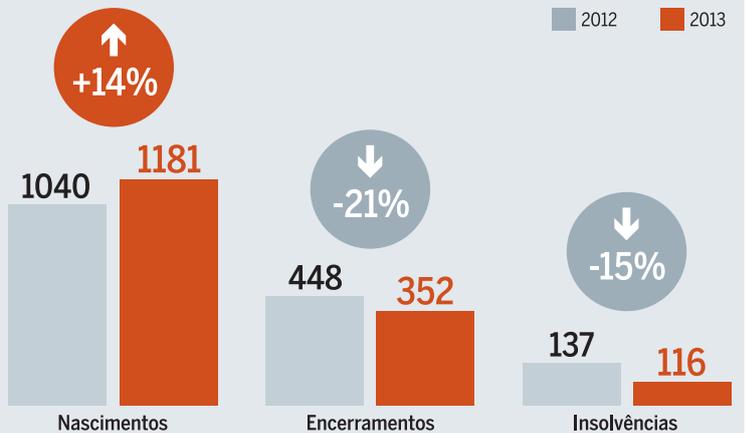
2,6% das empresas exportadoras de Portugal
1151

1,9% das exportações
1099 milhões €

■ N.º de empresas ■ N.º de empregados ■ Volume de negócios



DINÂMICA DO TECIDO EMPRESARIAL



SETÚBAL VOCAÇÃO EXPORTADORA

Ultrapassar a herança deixada pela história

A REGIÃO DE SETÚBAL TEM, HISTORICAMENTE, SIDO CASTIGADA POR SUCESSIVAS RECESSÕES. A INSTALAÇÃO DO CLUSTER AUTOMÓVEL E A **DINAMIZAÇÃO CRIADA PELO PORTO DE SINES** TORNARAM O DISTRITO NUM VERDADEIRO MOTOR DAS EXPORTAÇÕES



Entidades com mais de 100 anos (e ativas)

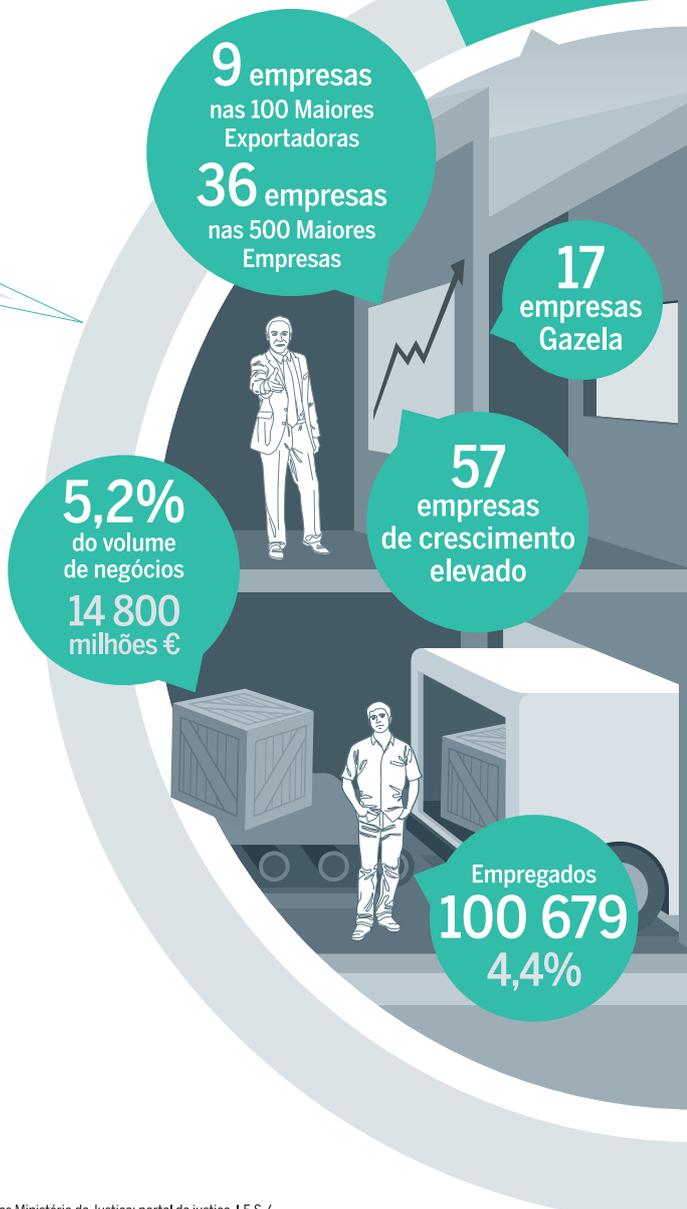
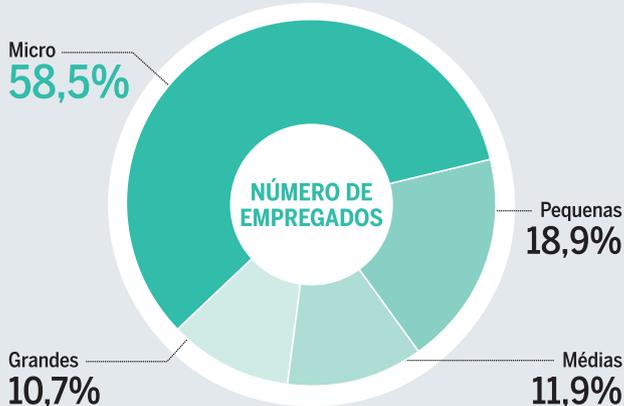
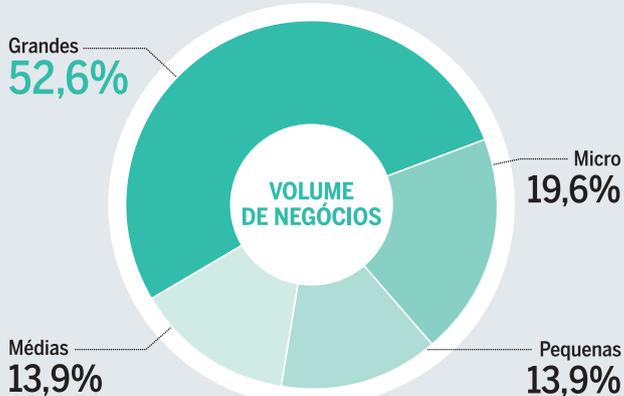
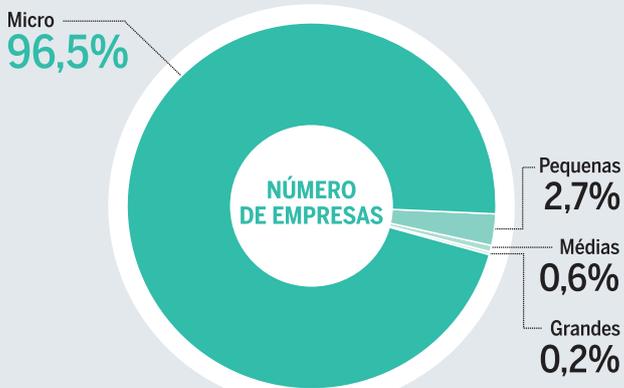
34

Entidades nascidas em 2013

2211

CATEGORIA DAS EMPRESAS

Micro Menos de 2 milhões de euros Pequenas De 2 a 10 milhões de euros
Médias De 10 a 50 milhões de euros Grandes Mais de 50 milhões de euros

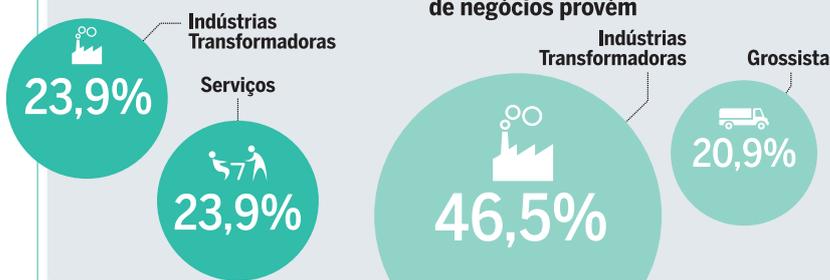


Fonte: Análise Informa D&B/Dados Ministério da Justiça: portal da justiça, I.E.S./SICAE Informação financeira de 2012 | ECE e Gazelas do período 2008-2011

CARACTERIZAÇÃO DAS UNIDADES PRODUTIVAS

A maioria do emprego provém

A maioria do volume de negócios provém

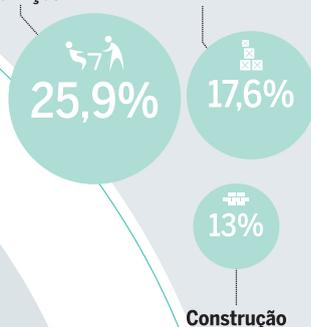


11,5 anos idade média das empresas

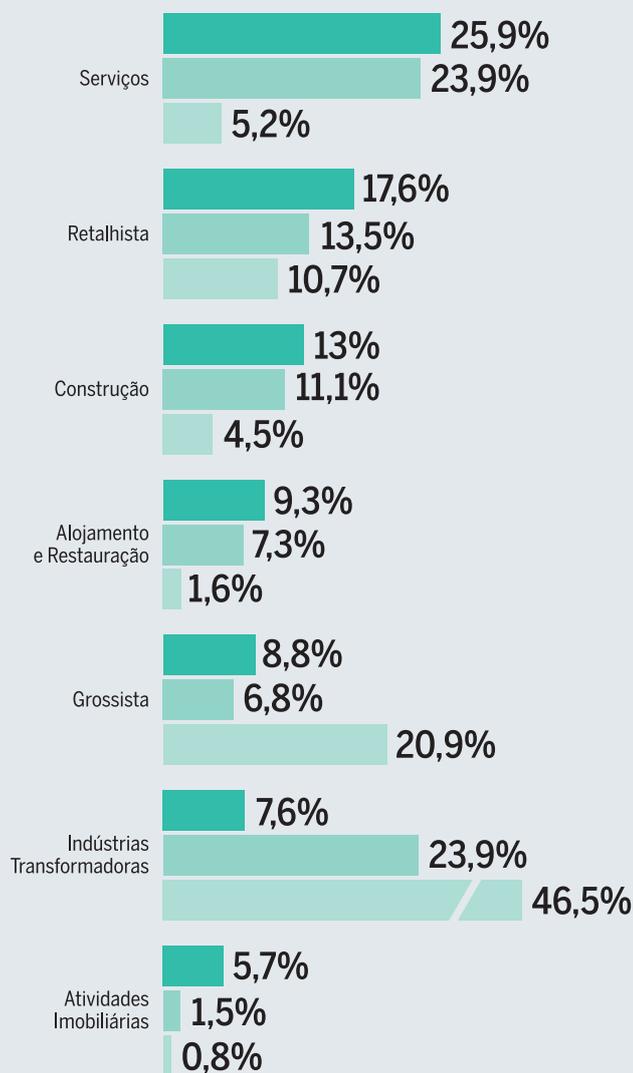
3,9% das empresas exportadoras de Portugal
1742

6,5% das exportações
3861 milhões €

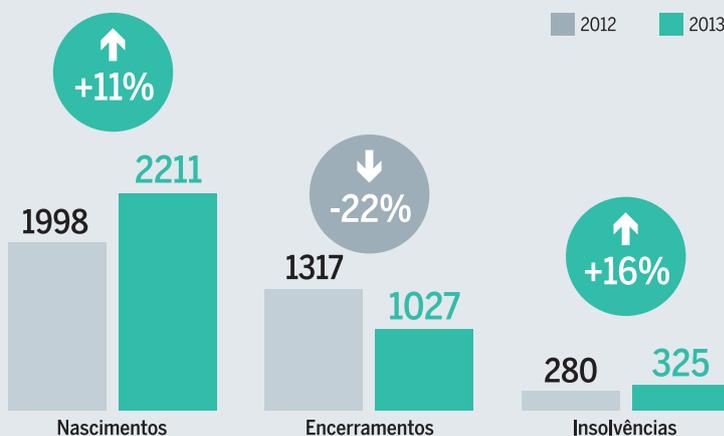
A maioria das empresas são



■ N.º de empresas ■ N.º de empregados ■ Volume de negócios



DINÂMICA DO TECIDO EMPRESARIAL



LISBOA O CENTRO DA DECISÃO

A importância de ter o estatuto de capital

■ O PESO DO DISTRITO DE LISBOA É ESMAGADOR NO TECIDO EMPRESARIAL. OS DADOS MOSTRAM QUE **25 DAS MAIORES EMPRESAS EXPORTADORAS** DO PAÍS TÊM A SUA SEDE NA CAPITAL E RESPONDEM POR UM QUARTO DE TODAS AS EXPORTAÇÕES

28,3%
das empresas portuguesas
estão em Lisboa
89 094

Entidades com
mais de 100 anos
(e ativas)

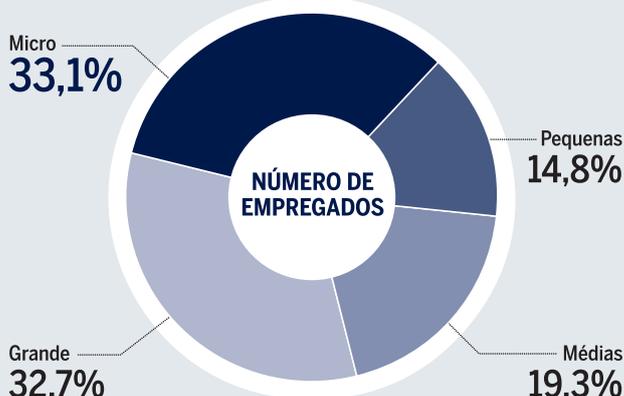
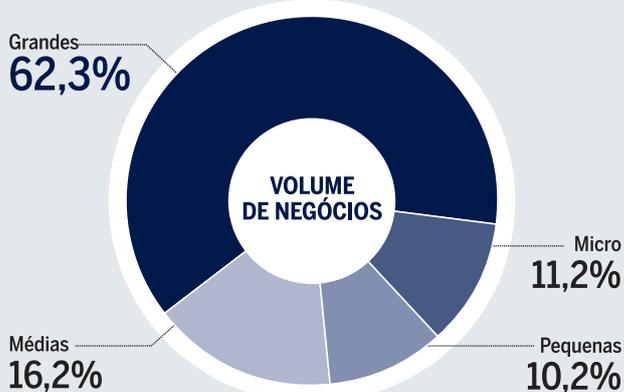
224

Entidades
nascidas
em 2013

9893

CATEGORIA DAS EMPRESAS

Micro Menos de 2 milhões de euros Pequenas De 2 a 10 milhões de euros
Médias De 10 a 50 milhões de euros Grandes Mais de 50 milhões de euros



25 empresas
nas 100 Maiores
Exportadoras

239 empresas
nas 500 Maiores
Empresas

37
empresas
Gazela

272
empresas
de crescimento
elevado

43,9%
do volume
de negócios
124 630
milhões €

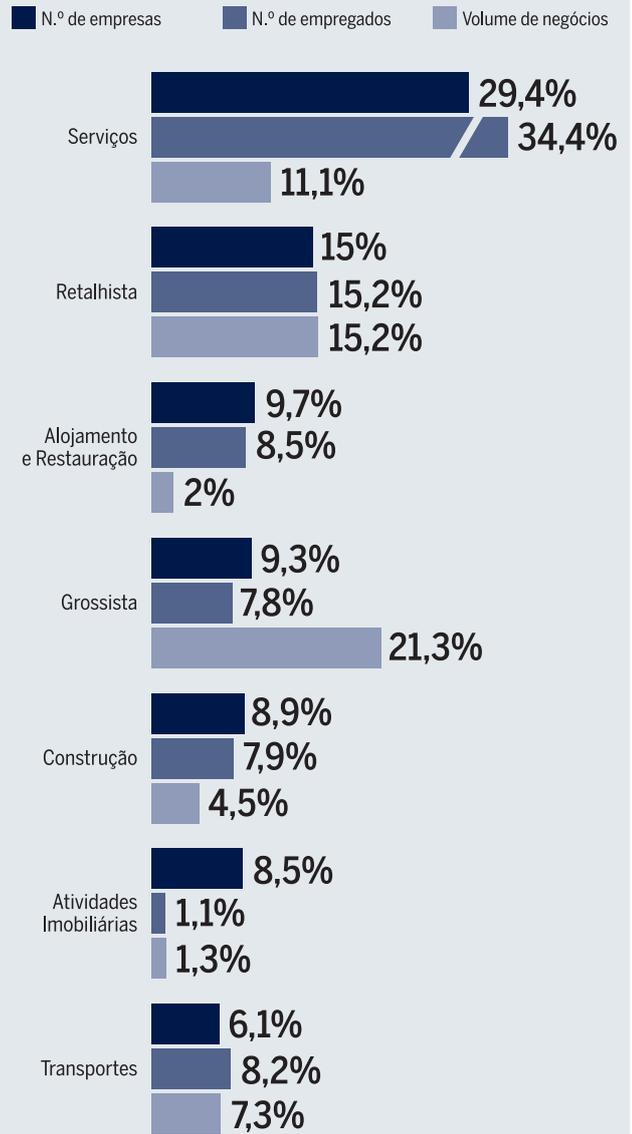
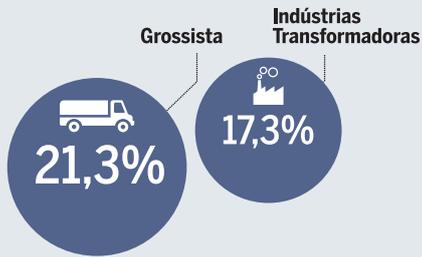
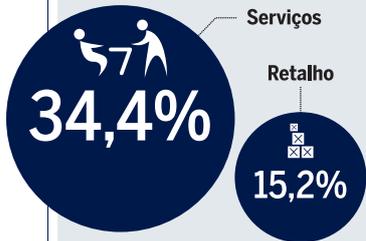
Empregados
797 191
34,8%

Fonte: Análise Informa D&B/Dados Ministério da Justiça: portal da justiça, I.E.S./SICAE Informação financeira de 2012 | ECE e Gazelas do período 2008-2011

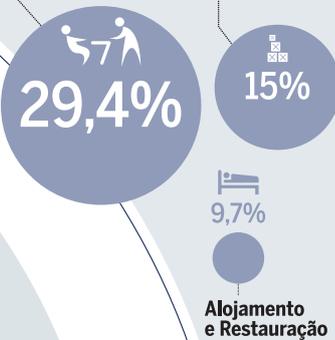
CARACTERIZAÇÃO DAS UNIDADES PRODUTIVAS

A maioria do emprego provém

A maioria do volume de negócios provém



A maioria das empresas são



14,1 anos idade média das empresas

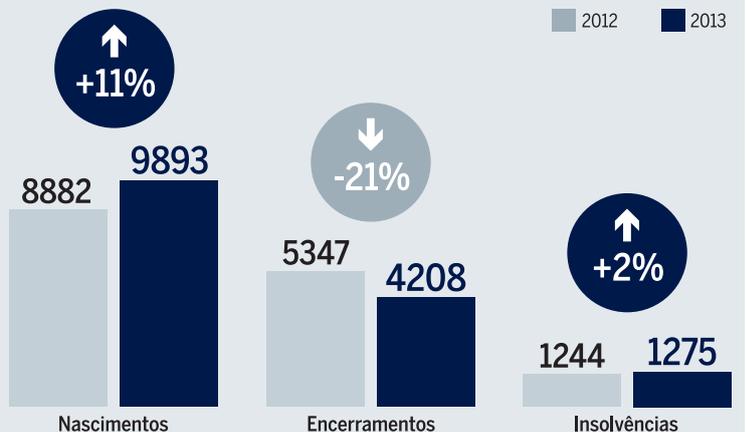
25% das empresas exportadoras de Portugal

11 149

31,3% das exportações

18 468 milhões €

DINÂMICA DO TECIDO EMPRESARIAL



LEIRIA E SANTARÉM EFICÁCIA E QUALIDADE

Resolver o problema da falta de dimensão

■ A REGIÃO CENTRO APRESENTA UMA FORTE DINÂMICA EMPRESARIAL CONCENTRADA NAS MICROEMPRESAS, QUE REPRESENTAM 94,9% DAS SOCIEDADES. ESTA REALIDADE TEM SIDO OBJETO DE UM RÁPIDO PROCESSO DE MODERNIZAÇÃO TECNOLÓGICA

8,8%
das empresas portuguesas estão em Leiria e Santarém
27 749

Entidades com mais de 100 anos (e ativas)

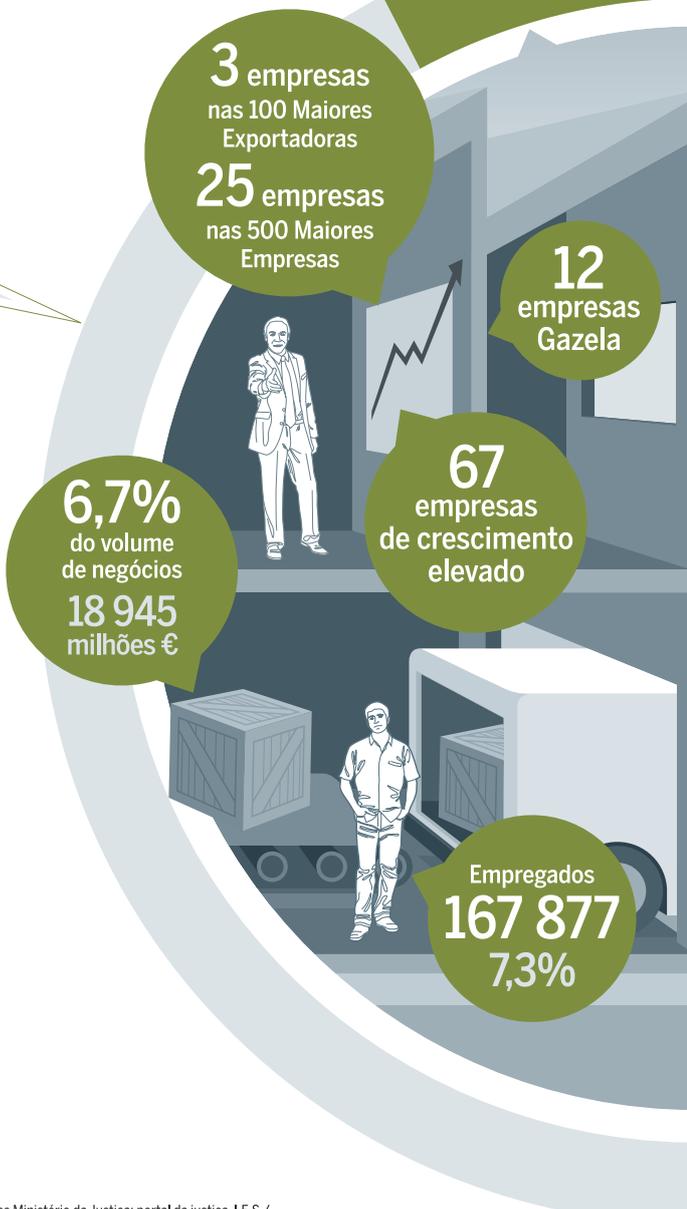
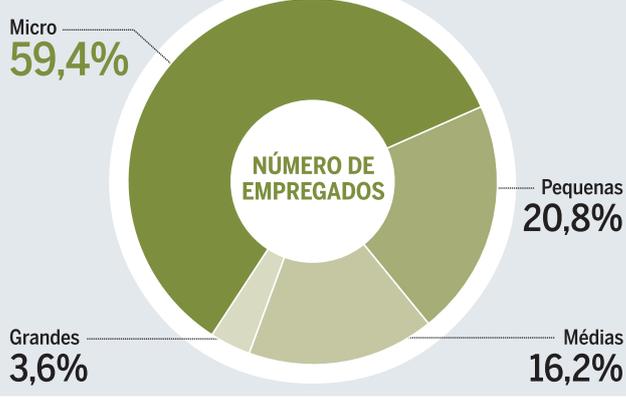
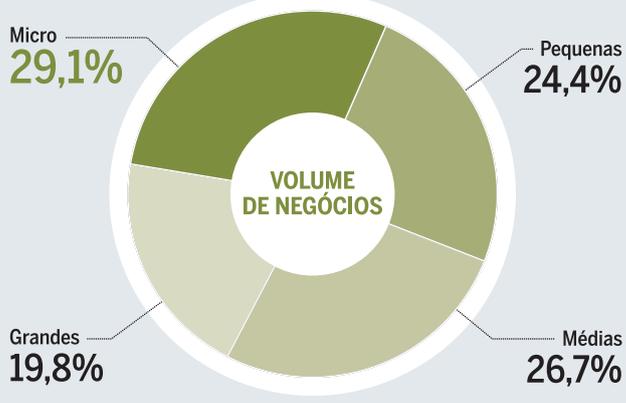
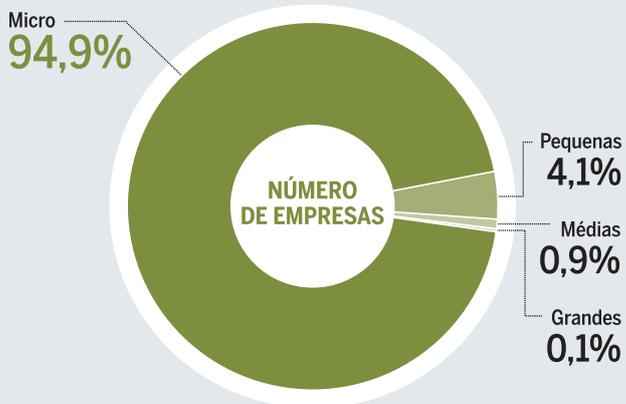
50

Entidades nascidas em 2013

2524

CATEGORIA DAS EMPRESAS

Micro Menos de 2 milhões de euros Pequenas De 2 a 10 milhões de euros
Médias De 10 a 50 milhões de euros Grandes Mais de 50 milhões de euros



Fonte: Análise Informa D&B/Dados Ministério da Justiça: portal da justiça, I.E.S./SICAE Informação financeira de 2012 | ECE e Gazetas do período 2008-2011

CARACTERIZAÇÃO DAS UNIDADES PRODUTIVAS

A maioria do emprego provém

Indústrias Transformadoras

32,6%

Serviços

13,7%

A maioria do volume de negócios provém

Indústrias Transformadoras

30,1%

Grossistas

26,9%

12,8 anos idade média das empresas

10,1% das empresas exportadoras de Portugal
4523

5,8% das exportações
3427 milhões €

A maioria das empresas são

Retalho

18%

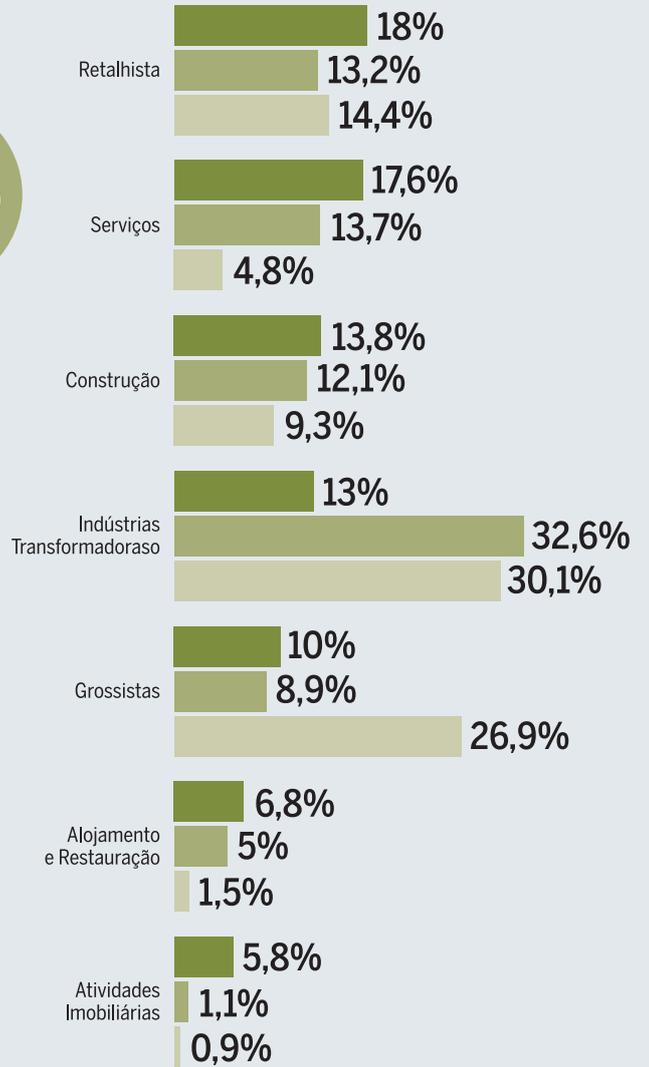
Serviços

17,6%

13,8%

Construção

■ N.º de empresas ■ N.º de empregados ■ Volume de negócios



DINÂMICA DO TECIDO EMPRESARIAL

+11%

2266

2524

Nascimentos

-25%

1318

987

Encerramentos

-9%

553

504

Insolvências

■ 2012 ■ 2013

COIMBRA E AVEIRO DESTINO DE INVESTIMENTO

No reino da indústria a olhar para o turismo

AS GRANDES APOSTAS INDUSTRIAIS NO SETOR DAS CELULOSES NOS DISTRITOS DE COIMBRA E DE AVEIRO PERMITIRAM REFORÇAR A VOCAÇÃO EXPORTADORA DA REGIÃO, QUE É COMPLEMENTADA PELA FÁBRICA DE AUTOMÓVEIS DE CACIA

10,1%
das empresas portuguesas
estão em Aveiro e Coimbra
31 847

Entidades com
mais de 100 anos
(e ativas)

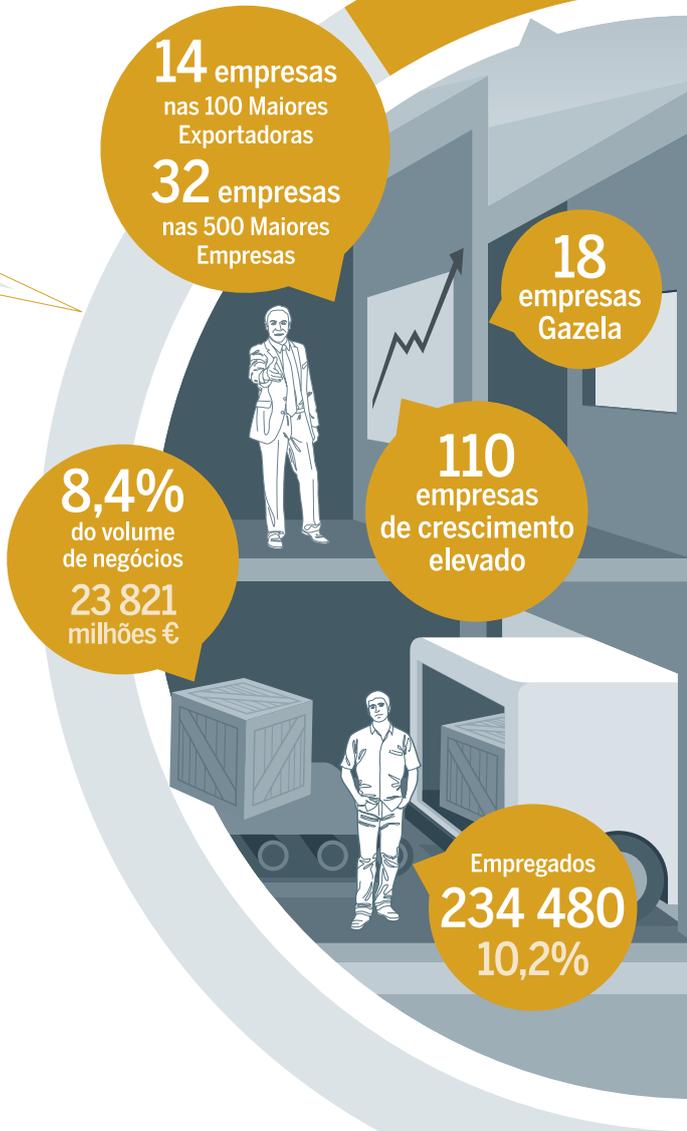
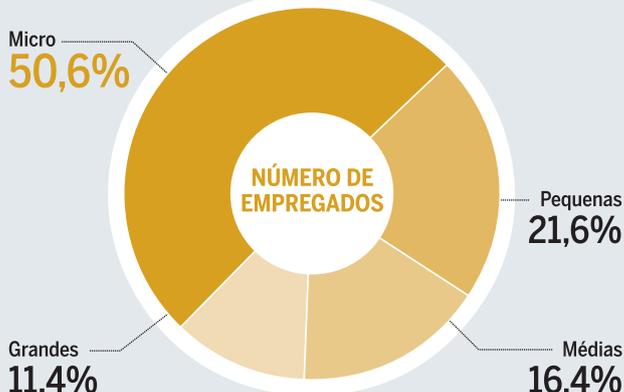
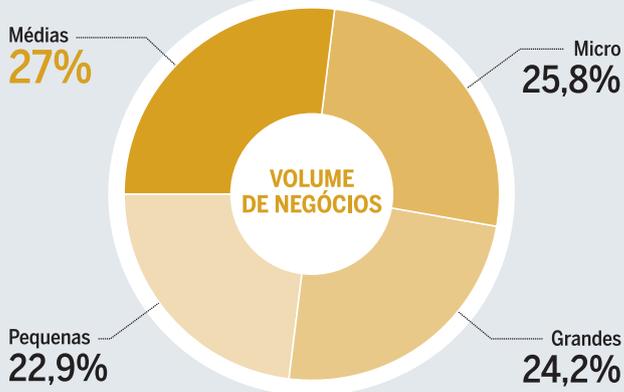
63

Entidades
nascidas
em 2013

3186

CATEGORIA DAS EMPRESAS

Micro Menos de 2 milhões de euros Pequenas De 2 a 10 milhões de euros
Médias De 10 a 50 milhões de euros Grandes Mais de 50 milhões de euros



Fonte: Análise Informa D&B/Dados Ministério da Justiça: portal da justiça, I.E.S./SICAE Informação financeira de 2012 | ECE e Gazetas do período 2008-2011

CARACTERIZAÇÃO DAS UNIDADES PRODUTIVAS

A maioria do emprego provém

Indústrias transformadoras

46,9%

13,9%

Serviços

A maioria do volume de negócios provém

Indústrias Transformadoras

51,4%

14,7%

Grossista

A maioria das empresas são

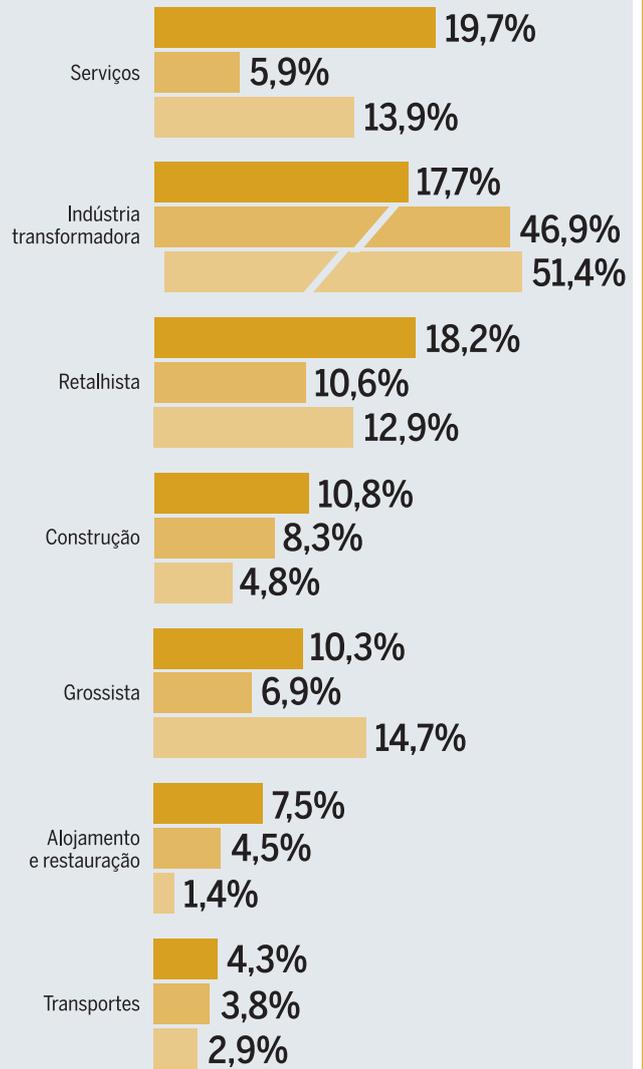
Serviços

19,7%

Retalhistas

18,2%

■ N.º de empresas ■ N.º de empregados ■ Volume de negócios



12,8 anos idade média das empresas

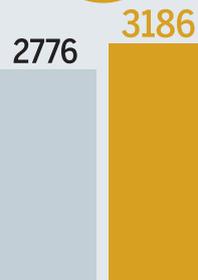
12% das empresas exportadoras de Portugal
5350

11,8% das exportações
6951 milhões €

DINÂMICA DO TECIDO EMPRESARIAL

■ 2012 ■ 2013

+15%



-21%



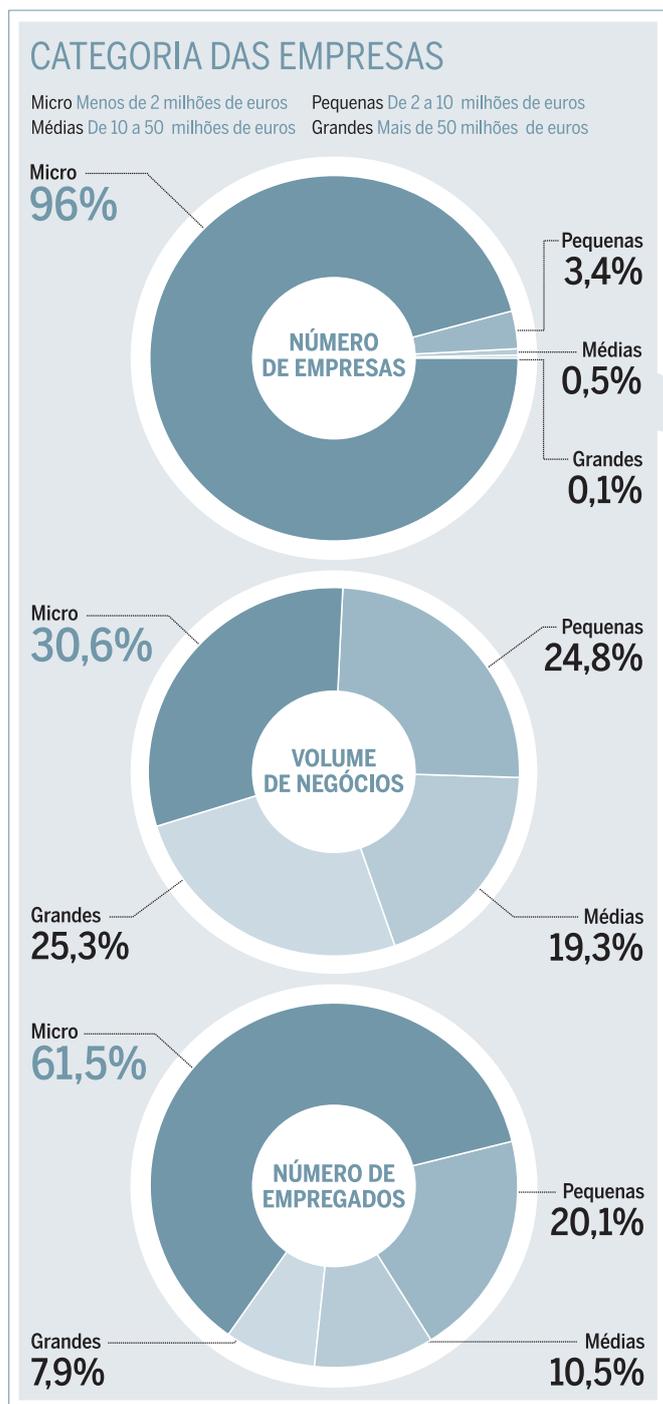
-11%



UISEU, GUARDA E C. BRANCO DIVERSIFICAR

Para além dos têxteis e da interioridade

■ A TRADIÇÃO DA INDÚSTRIA TÊXTIL TEM CONSEGUIDO PERMANECER ATRAVÉS DE UMA MUDANÇA TECNOLÓGICA ALIMENTADA PELO DIVERSOS POLOS UNIVERSITÁRIOS EXISTENTES NA REGIÃO, QUE GARANTEM UMA EFICAZ LIGAÇÃO ÀS EMPRESAS



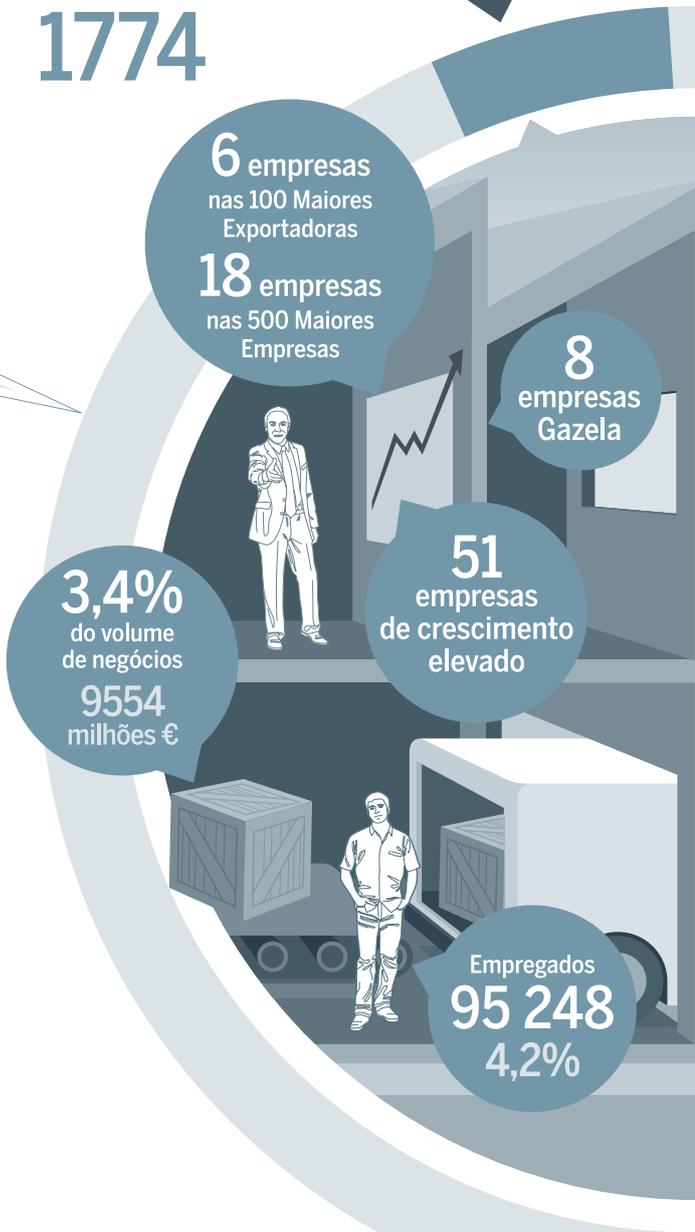
Entidades com mais de 100 anos (e ativas)

45

Entidades nascidas em 2013

1774

5,3%
das empresas portuguesas estão em Viseu, Guarda e Castelo Branco
16 648

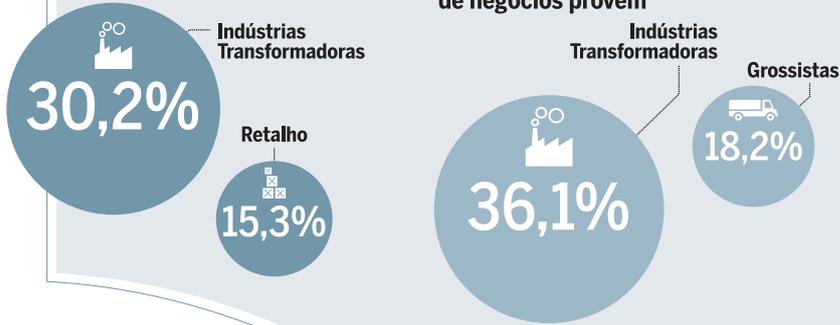


Fonte: Análise Informa D&B/Dados Ministério da Justiça: portal da justiça, I.E.S./SICAE Informação financeira de 2012 | ECE e Gazetas do período 2008-2011

CARACTERIZAÇÃO DAS UNIDADES PRODUTIVAS

A maioria do emprego provém

A maioria do volume de negócios provém

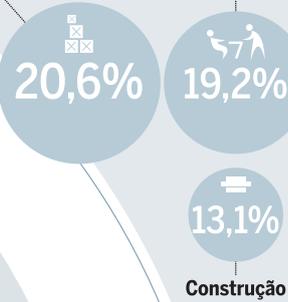


11,5 anos idade média das empresas

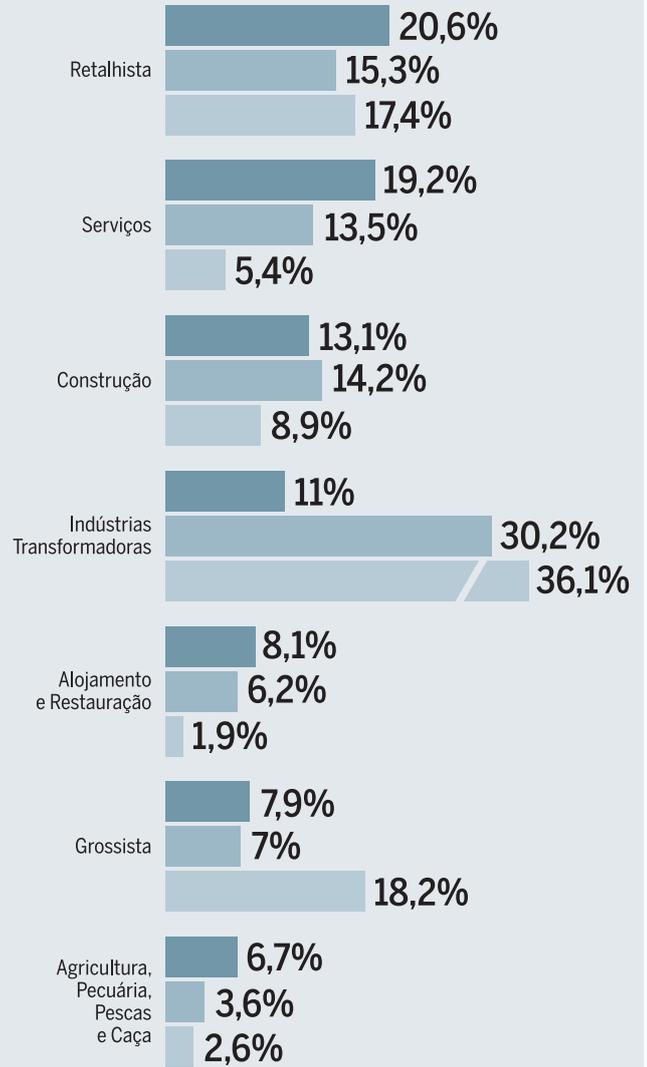
4,9% das empresas exportadoras de Portugal
2184

3,9% das exportações
2324 milhões €

A maioria das empresas são



■ N.º de empresas ■ N.º de empregados ■ Volume de negócios



DINÂMICA DO TECIDO EMPRESARIAL

■ 2012 ■ 2013



PORTO RIGOR E EXPERIÊNCIA

Um sucesso que tem raízes na tradição

■ A HISTÓRIA DO PORTO CONFUNDE-SE COM O SUCESSO DOS SEUS EMPRESÁRIOS. CONSIDERADA O MOTOR DA ECONOMIA NACIONAL, A REGIÃO NORTE TEM NAS EMPRESAS COM MAIS DE 20 ANOS DE EXISTÊNCIA UM SÓLIDO EXEMPLO DE FUTURO

17,8%
das empresas portuguesas
estão no Porto
55 970

Entidades com
mais de 100 anos
(e ativas)

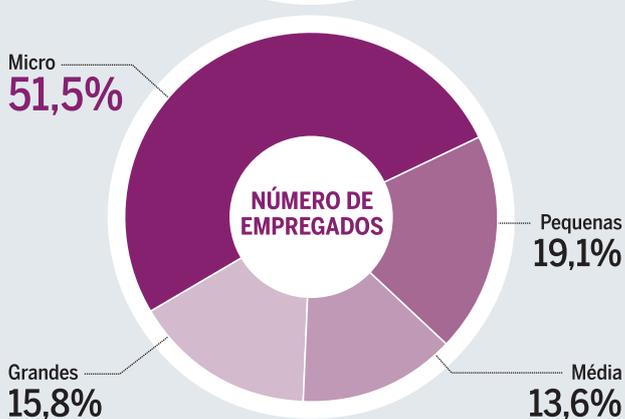
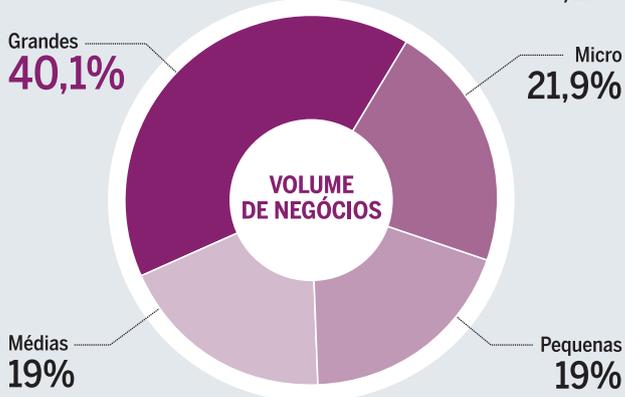
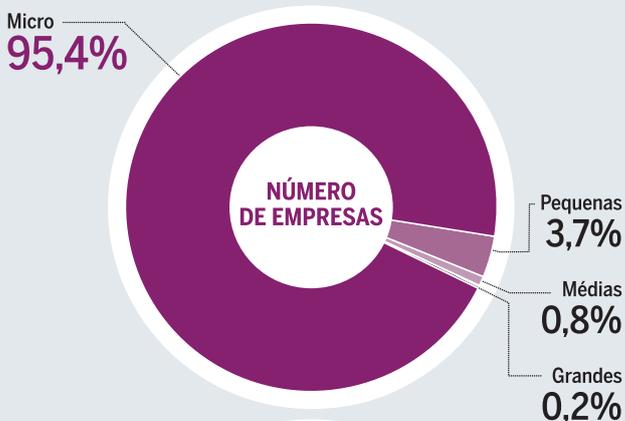
140

Entidades
nascidas
em 2013

6833

CATEGORIA DAS EMPRESAS

Micro Menos de 2 milhões de euros Pequenas De 2 a 10 milhões de euros
Médias De 10 a 50 milhões de euros Grandes Mais de 50 milhões de euros



18 empresas
nas 100 Maiores
Exportadoras

79 empresas
nas 500 Maiores
Empresas

47
empresas
Gazela

220
empresas
de crescimento
elevado

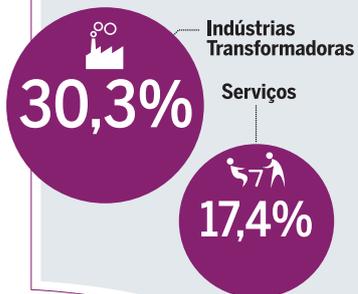
16%
do volume
de negócios
45 429
milhões €

Empregados
421 922
18,4%

Fonte: Análise Informa D&B/Dados Ministério da Justiça: portal da justiça. I.E.S./SICAE Informação financeira de 2012 | ECE e Gazelas do período 2008-2011

CARACTERIZAÇÃO DAS UNIDADES PRODUTIVAS

A maioria do emprego provém



A maioria do volume de negócios provém



11,9 anos idade média das empresas

A maioria das empresas são

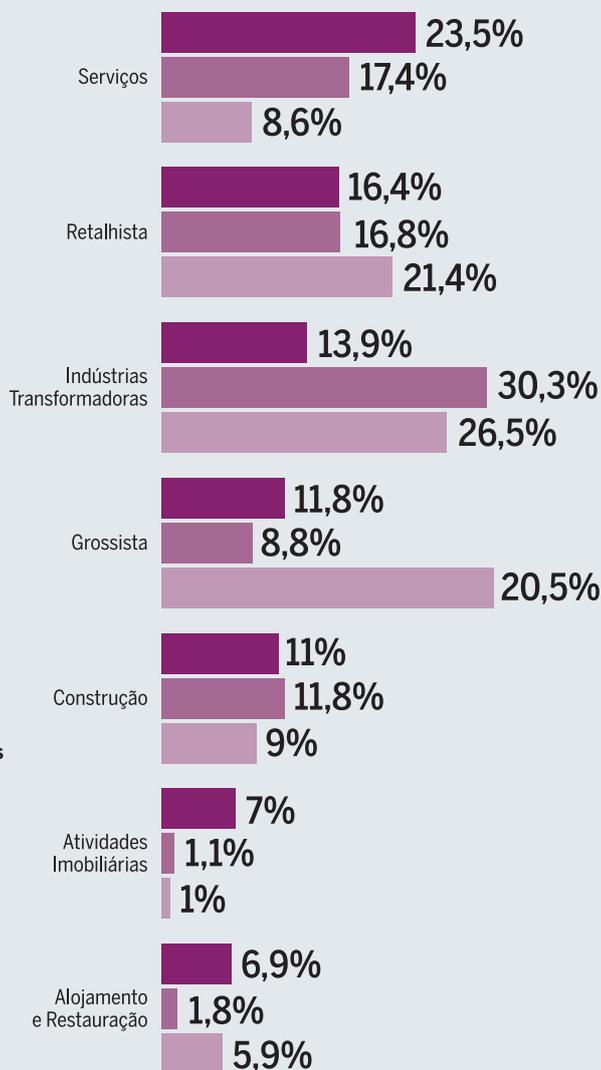


21,4% das empresas exportadoras de Portugal 9542

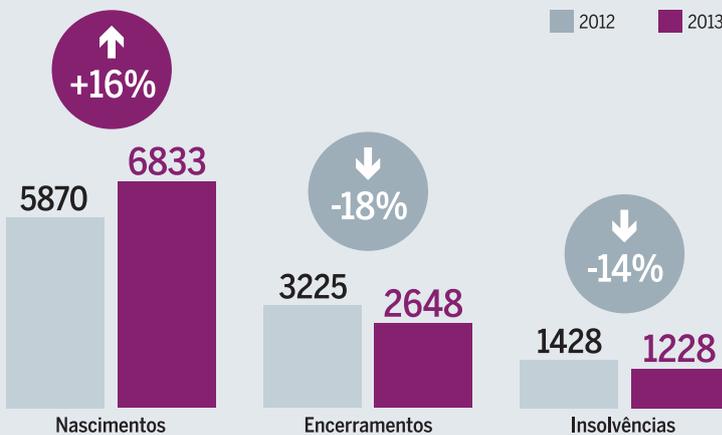


17% das exportações 10 034 milhões €

■ N.º de empresas ■ N.º de empregados ■ Volume de negócios



DINÂMICA DO TECIDO EMPRESARIAL



BRAGA E VIANA DO CASTELO MODERNIZAR

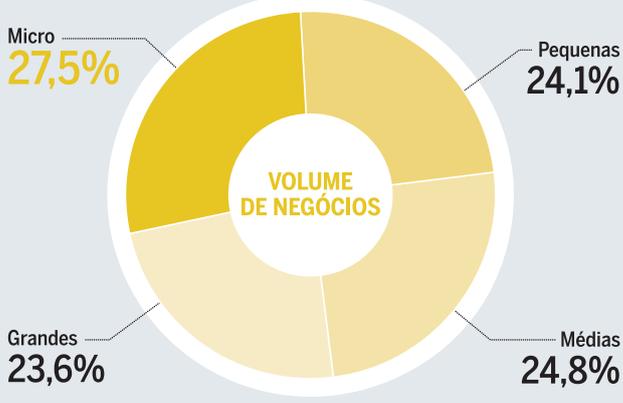
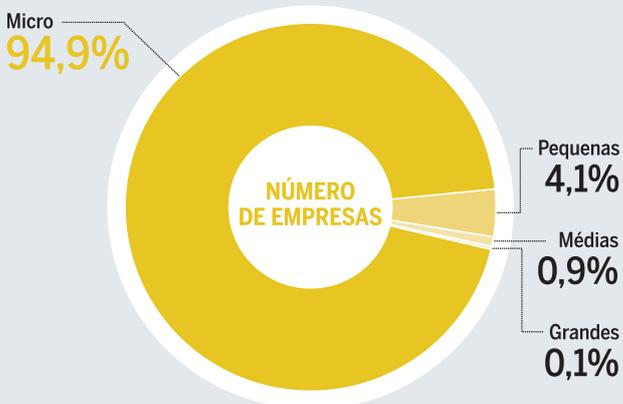
Aproveitar ao máximo as ajudas comunitárias

■ APESAR DAS TRADICIONAIS DIFICULDADES GEOGRÁFICAS, OS DISTRITOS DE BRAGA E DE VIANA DO CASTELO CONSEGUEM CONCENTRAR 9,6% DO TOTAL DAS EMPRESAS PORTUGUESAS, GRAÇAS À EFICAZ GESTÃO DOS FUNDOS RECEBIDOS DE BRUXELAS

9,6%
das empresas portuguesas estão em Braga e Viana do Castelo
30 043

CATEGORIA DAS EMPRESAS

Micro Menos de 2 milhões de euros Pequenas De 2 a 10 milhões de euros
Médias De 10 a 50 milhões de euros Grandes Mais de 50 milhões de euros



Entidades com mais de 100 anos (e ativas)

48

Entidades nascidas em 2013

3782

10 empresas nas 100 Maiores Exportadoras

29 empresas nas 500 Maiores Empresas

22 empresas Gazela

113 empresas de crescimento elevado

7,4% do volume de negócios
20 935 milhões €

Empregados **229 454**
10%

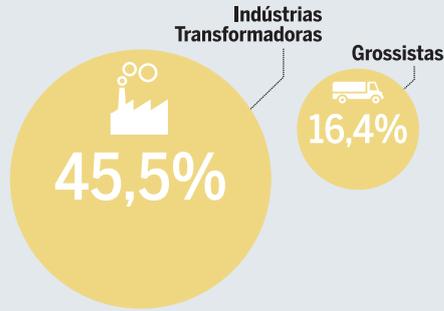
Fonte: Análise Informa D&B/Dados Ministério da Justiça: portal da justiça, I.E.S./SICAE Informação financeira de 2012 | ECE e Gazelas do período 2008-2011

CARACTERIZAÇÃO DAS UNIDADES PRODUTIVAS

A maioria do emprego provém



A maioria do volume de negócios provém

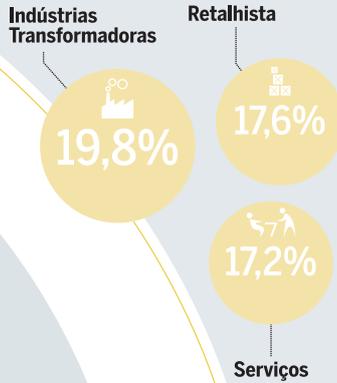


10,8 anos idade média das empresas

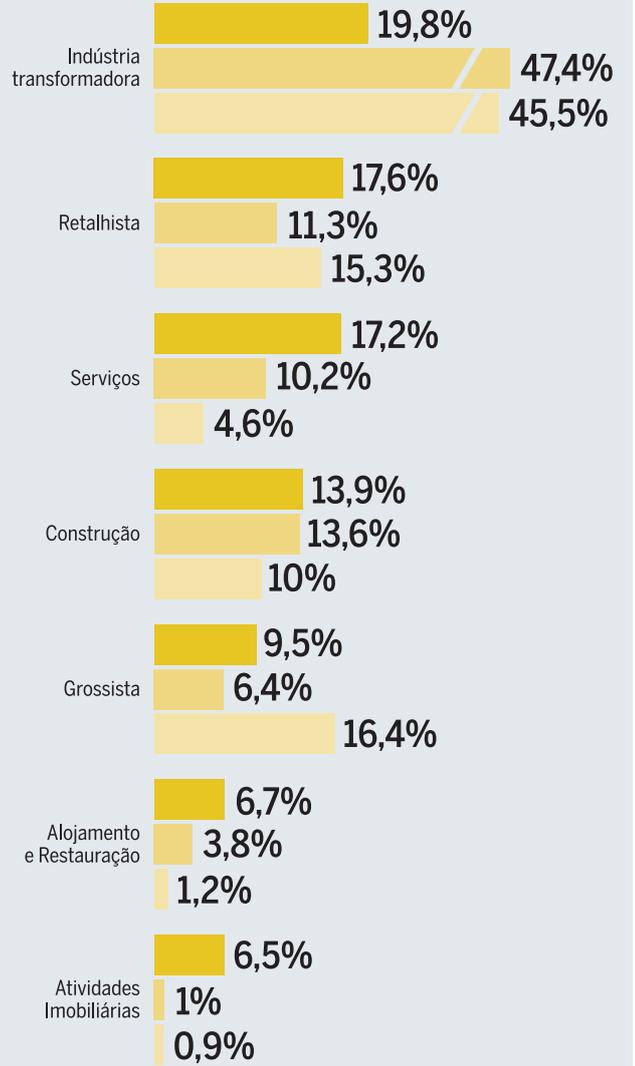
14,3% das empresas exportadoras de Portugal
6389

10,6% das exportações
6233 milhões €

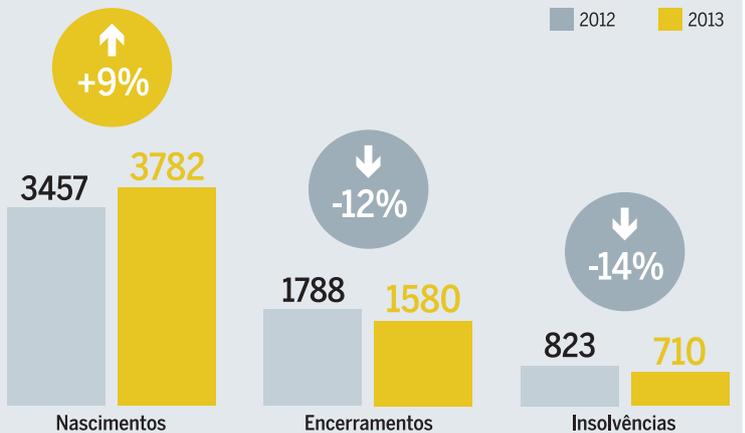
A maioria das empresas são



■ N.º de empresas ■ N.º de empregados ■ Volume de negócios



DINÂMICA DO TECIDO EMPRESARIAL

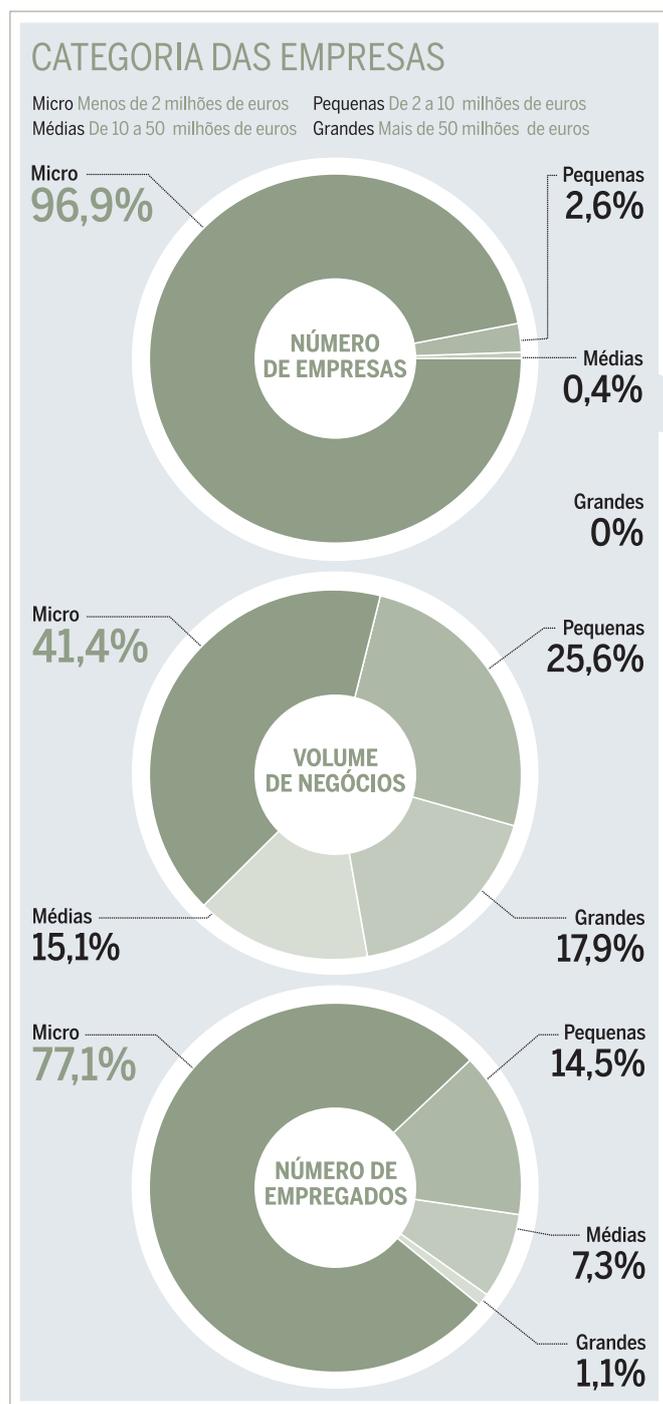


BRAGANÇA E VILA REAL DESAFIO

Desenvolver o presente e consolidar o futuro

COM UM FORTE CONDICIONAMENTO TERRITORIAL E UM TECIDO EMPRESARIAL BASEADO NAS MICROEMPRESAS, A REGIÃO DE BRAGANÇA E VILA REAL TEM PROCURADO DESENVOLVER-SE CONJUGANDO ESFORÇOS COM A VIZINHA GALIZA (ESPANHA)

2,3%
das empresas portuguesas
estão em Bragança e Vila Real
7083

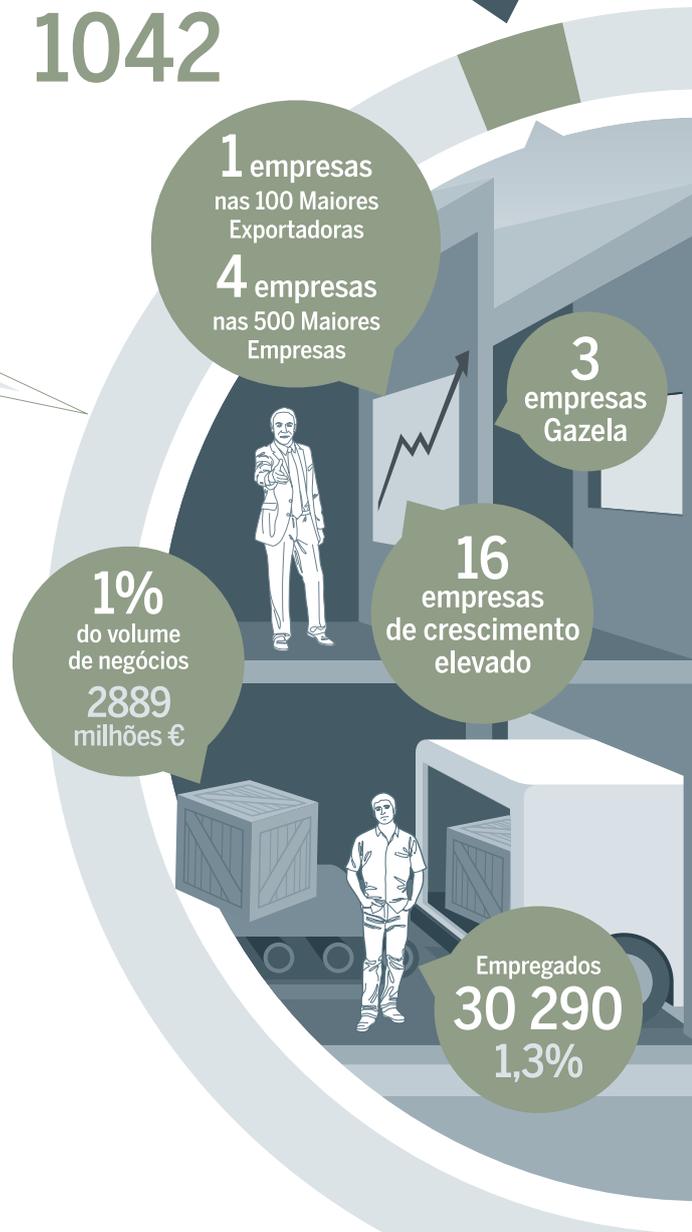


Entidades com mais de 100 anos (e ativas)

24

Entidades nascidas em 2013

1042

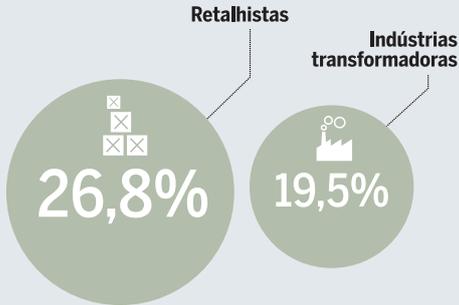


Fonte: Análise Informa D&B/Dados Ministério da Justiça: portal da justiça, I.E.S./SICAE Informação financeira de 2012 | ECE e Gazelas do período 2008-2011

CARACTERIZAÇÃO DAS UNIDADES PRODUTIVAS

A maioria do emprego provém

A maioria do volume de negócios provém

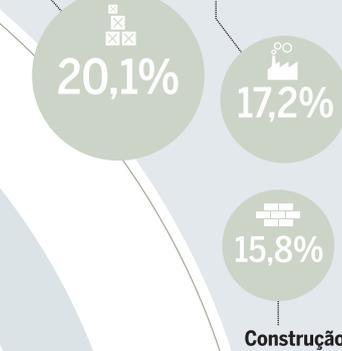


10,7 anos
idade média das empresas

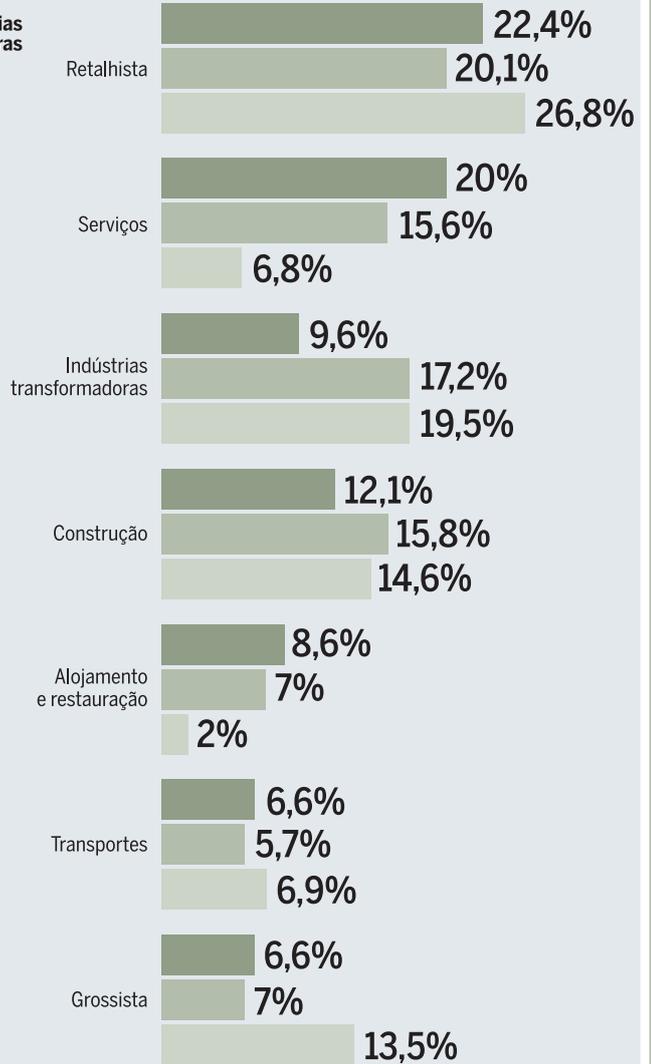
1,9% das empresas exportadoras de Portugal
835

0,8% das exportações
476 milhões €

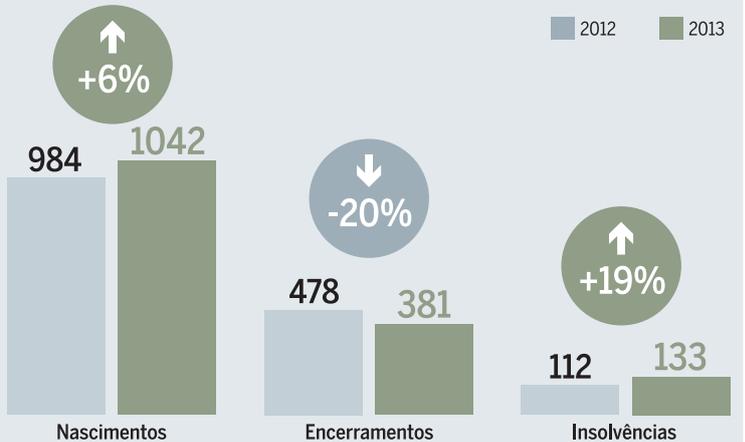
A maioria das empresas são



■ N.º de empresas ■ N.º de empregados ■ Volume de negócios



DINÂMICA DO TECIDO EMPRESARIAL



PORTUGAL 2020 AJUDAS

Do betão para a exportação

■ GOVERNO QUER DESVIAR AS AJUDAS DE BRUXELAS DAS INFRAESTRUTURAS PARA A COMPETITIVIDADE DAS EMPRESAS E PARA A SUA INTERNACIONALIZAÇÃO

Uma das prioridades definidas pelo Governo para aplicação dos fundos comunitários até 2020 é a “deslocação do investimento das infraestruturas, onde Portugal está acima da média europeia, para a competitividade e a internacionalização das empresas, que é o grande défice do País e a razão de fundo pela qual entrámos no passado, com grande frequência, em situações de insustentabilidade financeira”, disse o ministro adjunto para o Desenvol-

vimento, Miguel Poiars Maduro. O quadro de programação Portugal 2020 está assente em quatro eixos temáticos essenciais: competitividade e internacionalização, capital humano, inclusão social e emprego e sustentabilidade e eficiência no uso dos recursos. O domínio ‘Competitividade e Internacionalização’ concentra mais de 40% dos fundos, que vão ser reembolsáveis para assegurar uma maior internalização, por parte das empresas e das autoridades governamentais. ■



Aumentar as exportações de produtos nacionais é uma das prioridades do novo quadro comunitário de apoio

SERGIO LEAL/MS

FUNDOS 93%

Mais apoio a regiões pobres

■ REGIÕES MENOS DESENVOLVIDAS RECEBEM MAIS AJUDAS COMUNITÁRIAS

As regiões menos desenvolvidas vão receber 93% dos cerca de 21 mil milhões de euros do Portugal 2020, atendendo a que beneficiam também da quase totalidade dos montantes previstos para os programas temáticos. Estas regiões não incluem Lisboa e Madeira, consideradas desenvolvidas pela União Europeia, e o Algarve, que é uma região em transição. O Norte e o Centro vão receber mais 25% do que no anterior quadro comunitário, que durou de 2007 a 2013. ■