

# TESTEMUNHO DA INTERVENÇÃO

## II PAINEL - O INVESTIMENTO, O CRESCIMENTO E A COOPERAÇÃO EMPRESARIAL

### Jorge Marques dos Santos

Moderação: Simeon Ries

*“Capacitação na medida em que é importante ter a introdução generalizada de processos de gestão, de preparação do conhecimento, da interligação entre empresas, da clusterização, da ligação com o sistema científico, quer dizer, não viver isolado e criar capacidades para realmente fortalecer a empresa.”*

“Depois de falar em questões de macroeconomia é preciso descer um pouco à realidade empresarial, à realidade do ponto de vista pragmático, sem com isso menosprezar a importância enorme que o financiamento tem.

Há algo que considero fundamental que o tecido empresarial encare de frente, que é a questão da capacitação.

Capacitação na medida em que é importante ter a introdução generalizada de processos de gestão, de preparação do conhecimento, da interligação entre empresas, da clusterização, da ligação com o sistema científico. Quer dizer não viver isolado e criar capacidades para realmente fortalecer a empresa. Porque se não houver capacitação empresarial, quando se falam em desafios como exportação ou internacionalização e se a empresa não estiver forte e com capacidade para vender, fazer a sua oferta e garantir a qualidade e constância no produto, tudo será inútil.

É importante que as empresas pensem nessa questão, não apenas para o empresário, mas também para a qualificação dos seus colaboradores, encarando a formação como um recurso indispensável.

Uma vez identificada a necessidade é preciso fazer um esforço para ganhar músculo de capacitação, formação e de qualificação. Sem ele, podem fazer-se projetos, podem dar-se incentivos, podem arranjar-se financiamentos, mas se não tiverem capacidade para se transformar em valor de uma forma sólida, permanente e com capacidade exportadora, também tudo será inútil.

O desafio da digitalização é outro fator acutilante para a capacitação das empresas no processo de internacionalização.

Um estudo feito agora, refere que 60% das empresas portuguesas não está online. Vivem desligadas do mundo.

Isto é impensável. Hoje vivemos num mercado global.



SESSÃO DE ABERTURA  
José Ribau Esteves



SESSÃO DE ABERTURA  
Fernando Castro



SESSÃO DE ABERTURA  
José Carlos Caldeira



I PAINEL  
Os Novos Desafios para  
a Internacionalização  
António Silva



II PAINEL  
As oportunidades de  
negócio no mercado  
dos Alemanha  
Simeon Ries



II PAINEL  
As oportunidades de  
negócio no mercado  
dos E.U.A.  
Graça Didier

# TESTEMUNHO DA INTERVENÇÃO

## II PAINEL - O INVESTIMENTO, O CRESCIMENTO E A COOPERAÇÃO EMPRESARIAL

### Jorge Marques dos Santos

Se sozinhos não temos capacidade, não temos força, então temos de juntar forças e trabalhar em equipa, em conjunto, ganhando força para combater no mercado e para que o setor realmente se afirme na sua cadeia de valor.

Daí a importância das empresas cada vez mais pensarem em clusters, neste momento já há 20 *clusters* reconhecidos em Portugal.

No *cluster* há um processo de colaboração, não apenas entre empresas, mas com universidades, com laboratórios de desenvolvimento, com centros tecnológicos, para que em conjunto se ganhe força para que o setor se afirme na sua cadeia de valor. Porque hoje ninguém pode viver isolado.

Portanto, neste aspeto deve existir reflexão. Muitas vezes focamo-nos em algo absolutamente indispensável que se prende por aspetos financeiros e esquecemo-nos de tudo o resto que é fundamental garantir-se, para se conseguir um tecido empresarial forte e sustentável.”

### Moderador: Qual é a sua avaliação da situação atual da capacitação das PME?

“Na minha visão há sinais muito positivos, nomeadamente na produção de projetos, em incentivos na área da inovação e da qualificação, que têm atingido níveis três vezes superiores, em relação ao período homólogo do quadro de apoio anterior.

Isto quer dizer que há uma atenção especial para os aspetos que envolvem inovação e qualificação, e isso é um bom sinal positivo.

Outro sinal positivo é a apetência nos aspetos que implicam a procura de profissionais mais qualificados e capacitados.

O problema é que estas áreas que implicam capacitação, desenvolvimento das capacidades de gestão, da implementação de projetos na área, digamos que o material de suporte ao próprio negócio, demoram muito mais tempo a desenvolver-se.

Outro aspeto positivo é o surgimento dos *clusters*.

Este ano foram reconhecidos 20 *clusters*. O que quer dizer que começam a aparecer empresas que pensam que de facto já não podem viver sozinhos.

Este é o movimento que esperamos e que no IAPMEI queremos fomentar cada vez mais. O hábito de trabalhar em cluster, porque não é só trabalhar com outra empresa da mesma área, a conjugação do conhecimento e o desenvolvimento é fundamental.

Portanto, há sinais positivos, sinais que realmente indiciam um clima favorável ao desenvolvimento, ao investimento, à produção e inovação, mas tem que ser muito mais forte.

Nomeadamente e por exemplo, tenho um certo receio que fiquemos um pouco eufóricos com o crescimento na ordem de 3%. É claro um sinal importante, mas, nas estatísticas que acabaram de sair, já somos o 11º país da U.E. em crescimento no primeiro semestre, ou seja, 3% é bom, mas somos apenas o 11º e como partimos de baixo, 3% para nós é muito pior que os 3,5 ou 4% dos que estão lá em cima, no topo do crescimento.

Temos que ser muito mais ambiciosos. Temos que crescer muito mais e também aí criarmos o princípio de que não podemos só crescer à custa de financiamento bancário.



I PAINEL  
As oportunidades de negócio no mercado da França  
Géraldine Dussaubat



I PAINEL  
Testemunho do Empresário  
Jorge Santiago



II PAINEL  
A Economia Portuguesa: Passado e Futuro  
Rui Rio



II PAINEL  
Fernando Alfaiate



II PAINEL  
Jorge Marques dos Santos



II PAINEL  
Jorge Portugal



SESSÃO DE ENCERRAMENTO  
Fernando Castro



SESSÃO DE ENCERRAMENTO  
José Ribau Esteves



SESSÃO DE ENCERRAMENTO  
Eurico Brilhante Dias



CONCLUSÕES

# TESTEMUNHO DA INTERVENÇÃO

## II PAINEL - O INVESTIMENTO, O CRESCIMENTO E A COOPERAÇÃO EMPRESARIAL

Jorge Marques dos Santos

É preciso capital. É preciso capitalização e aí têm surgido programas, como o programa Capitalizar que surgiu num fundo de 200 milhões. Quer dizer que há mecanismos para além do financiamento bancário que ajudam a que as empresas possam utilizar outras formas de financiamento para reforçar os seus capitais.

Mas é inevitável, uma empresa não pode viver alavancada ao extremo porque é impossível que vá crescer o necessário. Não consegue render o suficiente para pagar os capitais a que recorre, muito menos para remunerar os seus próprios capitais.

Este pensamento em olhar para a empresa no seu todo, tem que ser forte. Tem que garantir solidez financeira, logo a partir dos próprios capitais, de quem investe capitais próprios.

É algo que deve acontecer de forma permanentemente, para que o crescimento atinja os níveis que é necessário atingir, muito superiores aos 3% e então aí sim, caminharemos para a situação em que podemos combater o défice, a dívida e vivemos cada vez melhor, de forma coletiva.”

**Moderador: Partilha da análise de que as empresas precisam ainda mais de se integrar no ritmo e numa velocidade mais rápida com os aspetos da capacitação ou da inovação? O que diz a sua experiência em relação a isso?**

“O desafio atual nesse sentido tem a ver com o surgimento e com pujança de pessoas jovens que iniciam negócios. Em breve teremos a *websumit* que supera 60 mil pessoas, portanto está a crescer a apetência de base tecnológica, mas acho que agora era importante não se criar duas divisões: *start-ups* para um lado e as PME para o outro.

O trabalho em conjunto é que vai ser essencial. As *start-ups* têm em si próprias, a capacidade de criação de novas tecnologias, desenvolvimentos, articulação entre os centros de saber, captação de saber e conversão em coisas reais, mas precisam de se articular com as PME, para se poderem potenciar.

Há casos concretos na Europa, pelo que teremos que pensar em planos desta natureza para Portugal. Um bom exemplo desta articulação e que tive conhecimento, foi na Catalunha, onde existiu um programa de seleção de *start-ups*, que vão trabalhar com as grandes empresas, realizando um contrato, onde determinadas *start-ups*, durante um ano, irão prestar um serviço a uma grande empresa.

Isto vai permitir uma enorme apreensão dos saberes, que desenvolvem na transformação de produtos, na forma de gerir, nos problemas associados à empresa e em todos os elementos da cadeia de valor da empresa com que terão contacto.

Esta combinação, desta pujança que se assiste e que tem sido fomentada, por programas de incentivos, é explosivo.

É preciso que tal se converta em algo fugaz, mas em algo que crie riqueza. Hoje em dia esta combinação é essencial e a relação é bilateral. Por exemplo, ouvi no outro dia, o diretor do Grupo Pestana a dar conta que hoje em dia não pode deixar de ter quartos disponíveis na plataforma da *start-up* “*booking.com*”, tal como a “*booking.com*”, também não pode ficar sem quartos para vender na sua plataforma.

O comércio eletrónico é fundamental, é importante. Estas novas tecnologias e a velocidade de comunicação *online* são vitais. Mas só faz sentido para vender algo que se produziu, porque usar o comércio eletrónico para não vender nada, não faz sentido. Este casamento é fundamental.

# TESTEMUNHO DA INTERVENÇÃO

## II PAINEL - O INVESTIMENTO, O CRESCIMENTO E A COOPERAÇÃO EMPRESARIAL

**Jorge Marques dos Santos**

É preciso desenvolver estas novas tecnologias, mas não nos podemos desligar das ditas indústrias tradicionais, que produzem bens transacionáveis e que devem ser vendidos através desses novos recursos.

Um outro aspeto, e reforçando o que há pouco se dizia à volta da capacitação, e que nós temos notado, é que o efeito de demonstração se tem alargado à indústria.

Partilho convosco um exemplo de uma fábrica de calçado em Guimarães, que passou pelo processo de indústria 4.0 e que agora recebe encomendas da "Amazon".

O processo de digitalização nesta evolução, de uma indústria tradicional para uma indústria 4.0, permitiu adaptar a linha de produção para que seja um par de sapatos totalmente personalizado.

O IAPMEI, em conjunto com outras entidades, organizou uma ação de demonstração nessa fábrica, que juntou trezentas e cinquenta pessoas. O que significa que as pessoas estão interessadas nestas ações de demonstração, porque têm oportunidade de ver outros casos e trocar experiências com empresários.

Estamos agora a pensar realizar outras ações desta natureza, porque realmente não há nada que pague a possibilidade de ver casos concretos e perder a vergonha de admitir que não se sabe tudo sobre todos os assuntos.

É por isso algo fundamental e que recomendamos vivamente, quer seja por iniciativa individual ou por iniciativa de entidades; porque de facto aumenta a apetência no sentido de trabalho e riqueza coletiva."