Data: 17.05.2010

Titulo: Empresários querem mais associativismo e maior participação

Pub: Diário Económico

Tipo: Jornal Nacional Diário **Secção:** Economia **Pág:** 2;30;31

■ **Portugal é 4º. na criação de empresas** na Europa, mas está também no topo do 'ranking' dos países em que as empresas têm maior taxa de mortalidade, soube-se no "VIII Encontro PT Negócios/Diário Económico", que decorreu sexta-feira. ➡ P30/31

Área: 1207cm²/ 40%

FOTO

Cores: 4 Cores

ID: 3171691

Data: 17.05.2010
Titulo: Empresários querem mais associativismo e maior participação
Pub: Diário Económico
Tipo: Jornal Nacional Diário
Secção: Economia
Pág: 2;30;31

clipping consultores

Área: 1207cm²/ 40%
FOTO
Cores: 4 Cores
ID: 3171691

ESPECIAL VIII ENCONTRO PT NEGÓCIOS/DIÁRIO ECONÓMICO

Empresários querem mais associativismo e maior participação

Os empresários entendem que é preciso trabalhar cada vez mais em rede e que só unidos poderão vencer os desafios que a globalização lhes coloca.

Carlos Caldeira
carlos.caldeira@economico.pt

Portugal é dos países que mais empreende na Europa, ocupando mesmo o quarto lugar do ranking de criação de empresas. Mas está também está no topo do 'ranking' dos países em que as empresas têm maior taxa de mortalidade. Quem o disse foi Vitor Ventura Ramos, director executivo da Associação Empresarial da Região de Lisboa (Aerlis), durante o "VIII Encontro PT Negócios/Diário Económico", ocorrido na passada sexta-feira, em Lisboa, no Pestana Palace Hotel.

Para aquele dirigente associativo, tem de existir "um maior 'networking' entre as empresas portuguesas, temos de nos associar na procura da excelência operacional".

Mas, Manuel Tarré, presidente do conselho de administração da Gelpeixe, empresa de congelados sediada em Loures, realçou o facto de a grande maioria das empresas portuguesas serem familiares e pequenas e médias empresas (PME). "Para estas, a dinâmica dura durante 20 ou 30 anos, até passarem de geração, depois acaba", disse Manuel Tarré, explicando que para essas PME a internacionalização não é fácil, mesmo que tenha um bom produto para enviar para o exterior. "Enviar como? Com a ajuda da Aicep? Não. As associações empresariais têm de ter aqui um papel muito activo", diz o presidente da Gelpeixe, justificando que muitos desses empresários "não sabem sequer coisas tão simples como o que fazer para exportar uma palete de um qualquer produto". Manuel Tarré realçou, por isso, que os empresários devem olhar as associações como "um veículo de ajuda para a internacionalização".

Por sua vez, Bruno Bobone, presidente da Associação Comercial de Lisboa (ACL), um acérrimo defensor de um associativismo empresarial com maior participação e mais activo, deu o exemplo da falta de parcerias e ajudas entre as empresas portuguesas: "as firmas japonesas são um bom exemplo de como se trabalha em rede. Só compram produtos a um estrangeiro se o que precisam não estiver disponível no Japão. Nós, só compramos a um português se não houver outro produto no mercado".

Com a mesa redonda de debate do "VIII Encontro PT Negócios/Diário Económico" bem participativa e animada, Vitor Ventura Ramos garantiu que se as sociedades portuguesas não se ajudarem umas às outras, "não temos massa crítica". O director executivo da Aerlis realçou que tem levado as empresas a vários mercados. "Daqui a duas semanas vamos à Líbia e até levamos grandes empresas como a Sonae, além de várias PME. Nestas missões, temos de ver bem as empresas que levamos e ver bem o que poderão fazer em cada mercado. E por vezes é preciso fazer parcerias entre grandes e pequenas empresas", disse. ■

Copam lidera a produção de amido

A Copam, com mais de 70 Anos de experiência, emprega actualmente 155 pessoas. Os produtos principais fabricados pela empresa são o amido, xaropes de glucose, isoglucoses e dextrose monohidratada. Os co-produtos obtidos são os nais variados como o 'corn gluten feed', 'corn gluten mea'l, gérmen e água de maceração concentrada. A Copam produz e comercializa produtos amiláceos, utilizando como matéria-prima inicial apenas o milho, do qual consome anualmente 85.000 toneladas. Depois de proceder à limpeza, maceração, moagem e centrifugação, a empresa obtém o leite de amido, que depois de centrifugado e seco dá lugar ao amido puro, o mesmo de que é feito a conhecida para Maizena. O leite de amido pode ainda passar por uma hidrólise enzimática e entrar em produtos como os frutos cristalizados, ou em todos os refrigerantes. Do leite de amido, a Copmam produz também xarope de glucose que entra em todos os rebuçados.

Bruno Bobone, presidente da Associação Comercial de Lisboa

"A AICEP que temos defende a política do Estado e nem sempre os interesses das empresas."

Vítor Ventura Ramos, director executivo da AERLIS

"Lanço o repto às empresas portuguesas, que se associem, pois assim ficam mais fortes."

Manuel Tarré, presidente da Gelpeixe

"Gostava de perceber o porquê de o camarão pagar um IVA de 20% enquanto um refrigerante paga apenas 5%."

PONTOS-CHAVE

- **Vitor Ventura Ramos, director executivo da Aerlis, garantiu que se as sociedades portuguesas não se ajudarem umas às outras, "não temos massa crítica".**
- **A Eurotrials iniciou a sua actividade com um grande volume de exportações e hoje em dia é do estrangeiro que vem a grande maioria das receitas, diz Susana Bule.**
- **Segundo Teresa Almeida, até à data, na região de Lisboa, "lançaram-se 27 concursos" e foram apresentadas 781 candidaturas, das quais 135 na área da inovação".**

Área: 1207cm²/ 40%
FOTO
Cores: 4 Cores
ID: 3171691

Data: 17.05.2010

Titulo: Empresários querem mais associativismo e maior participação

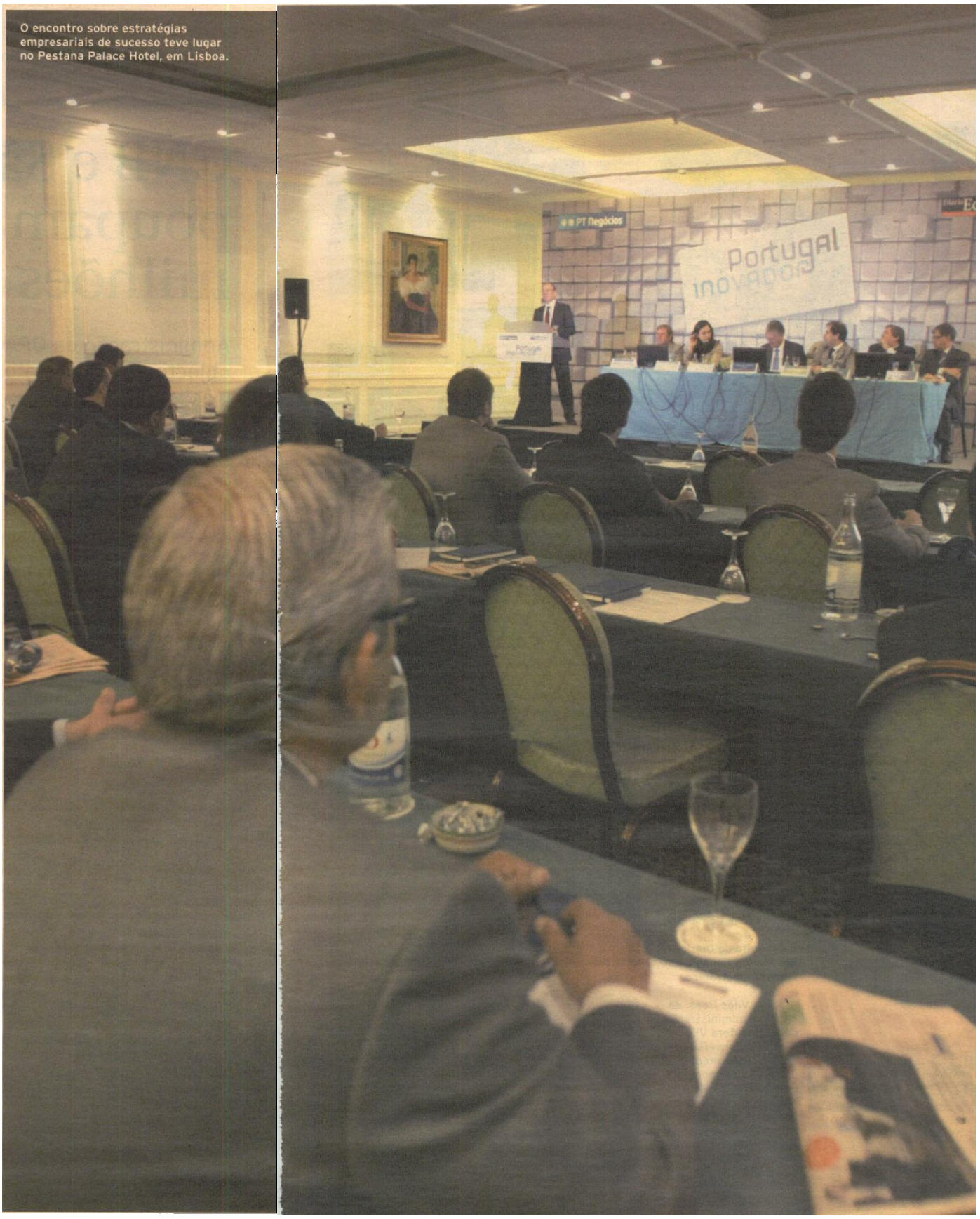
Pub: Diário Económico

Tipo: Jornal Nacional Diário **Secção:** Economia **Pág:** 2;30;31

Área: 1207cm²/ 40%

Cores: 4 Cores FOTO

ID: 3171691



O encontro sobre estratégias empresariais de sucesso teve lugar no Pestana Palace Hotel, em Lisboa.

Data: 17.05.2010

Titulo: Empresários querem mais associativismo e maior participação

Pub: Diário Económico

Tipo: Jornal Nacional Diário **Secção:** Economia **Pág:** 2;30;31

O estrangeiro é o único caminho para o sucesso

O mercado português é pequeno e frágil, resta o Mundo.

Os cinco empresários participantes no "VIII Encontro PT Negócios/Diário Económico" estiveram de acordo em muitas coisas: as dificuldades, a burocracia com que se deparam e a ineficiência fiscal face a Espanha. Mas foi no caminho a seguir para alcançarem uma estratégia de sucesso em que todos foram unânimes: a internacionalização. Tudo porque o mercado português é "pequeno e a economia está estagnada", referiu José Carmona e Costa, presidente da Copam – Companhia Portuguesa de Amidos, explicando que a sua empresa decidiu avançar para o mercado espanhol "não só para crescer, mas para sobreviver, ou ficaríamos totalmente dependentes da evolução do tecido empresarial português, que, agora, está, estagnado e não compra tanto os nossos produtos".

Também a Eurotrials, empresa de consultoria científica e investigação clínica na área da saúde, optou por uma estratégia de internacionalização. Na verdade, segundo Susana Bule, membro da direcção executiva da empresa, referiu que a Eurotrials "iniciou a sua actividade com um grande volume de exportações e hoje em dia é do estrangeiro que vêm a grande maioria das receitas".

Por sua vez, Manuel Tarré, presidente da Gelpeixe, uma empresa de produtos alimentares ultracongelados, realçou que, apesar da crise mundial, "este ano as nossas exportações estão a registar um crescimento de 50%".

José Alves Marques, CEO da Link Consulting, foi mais cauteloso e garantiu que "apesar de pensarmos sempre em termos mundiais, nunca avançámos com nenhum projecto para o estrangeiro que não tenha tido primeiro sucesso provado em Portugal".

Já Pedro Castaño, sócio gerente da SQ – Soluções de Qualidade, referiu que a sua equipa acredita na melhoria da "qualidade de vida das pessoas através da qualificação do trabalho e das organizações", adiantando que a empresa tem como missão contribuir para o crescimento das organizações através do desenvolvimento dos recursos humanos e da melhoria da eficácia dos processos de trabalho aos níveis técnico e tecnológico.

Por sua vez, João Sousa, director da gestão de segmento empresarial da PT Negócios, referiu que as empresas deparam-se com inúmeros desafios no mercado e crescentes necessidades de se adaptarem rapidamente ao meio ambiente. Mas, considera que "investir na tecnologia certa e nas soluções de comunicações mais adequadas pode fazer a diferença entre um projecto de sucesso e uma estratégia fracassada". ■ **C.C.**

A Eurotrials tem entre os seus clientes a indústria farmacêutica, indústria dos dispositivos médicos, biotecnologia, sociedades médicas e científicas, hospitais e universidades.

Área: 1207cm²/ 40%

Cores: 4 Cores FOTO

ID: 3171691

Data: 17.05.2010

Titulo: Empresários querem mais associativismo e maior participação

Pub: Diário Económico

Tipo: Jornal Nacional Diário **Secção:** Economia **Pág:** 2;30;31

PONTOS DE VISTA

José Alves Marques, CEO da Link Consulting

"Apostamos nas parcerias estratégicas com empresas de referência e lideres de mercado e na excelência na engenharia."

José Carmona e Costa, presidente da COPAM

"A quantidade de milho semeada em Portugal caiu 40% nos últimos anos, devido aos elevados custos da energia e da água."

Pedro Castaño, sócio gerente da Soluções de Qualidade

"Estamos no mercado há quatro anos, concorremos ao QREN para a internacionalização e as coisas têm corrido bastante bem."

Susana Bule, membro da direcção executiva da Eurotrials

"Temos uma cultura de inovação, apostando no conhecimento e no desenvolvimento e especialização contínua de recursos humanos."

João Sousa, director da PT Negócios

"A PT investe forte na melhoria da sua oferta para garantir ser o parceiro de excelência para o sucesso das empresas nacionais."

Área: 1207cm²/ 40%

FOTO

Cores: 4 Cores

ID: 3171691