Tiago Neiva de Oliveira revela

Cabelte exporta 60% da produção

A Cabelte é uma empresa com 100% de capital nacional, de estrutura familiar, e que aposta no crescimento – afirmou Tiago Neiva de Oliveira. No final da visita de José Sócrates à unidade que produz cabos de fibra óptica em Vila Nova de Gaia, Tiago Neiva de Oliveira anunciou para Setembro a inauguração de uma nova fábrica, para produtos de baixa tensão, em Famalicão. A Cabelte emprega 1000 pessoas, factura 300 milhões de euros e exporta 60% da produção.

Tiago Neiva de Oliveira e José Sócrates.

Vida Económica - No sector das telecomunicações continua a haver crescimento, ao contrário do que acontece na generalidade da indústria?

Tiago Neiva de Oliveira - O sector das telecomunicações, nomeadamente de fibra óptica, tem vindo a crescer nos últimos dois anos de uma forma muito evidente e que se faz notar em todo o mundo.

As redes de nova geração são redes que vão abranger o acesso às tecnologias de informação através de fibras ópticas, abrindo novas possibilidades. Há muitos outros países que querem crescer para estas formas das novas gerações e que pretendem instalar cabo de fibra óptica.

VE -A Cabelte vai continuar a ser uma produtora de cabos?

TNO - Temos o cobre, a fibra óptica, e temos a possibilidade de levar a casa dos utilizadores o cabo com alguns serviços que integram uma solução. Mas somos fornecedores, não somos operadores.

A nossa empresa tem também uma componente de serviço associado. Tem a componente de fabricação e de serviços, nomeadamente, a verificação e instalação dos produtos.

VE - Para este ano, esperam um bom resultado?

TNO - Esperamos vendas acima de 300 milhões de euros. Estamos muito expectantes em relação ao mercado da fibra óptica. Este ano é um ano difícil mas esperamos manter a rentabilidade da empresa ao nível do ano anterior.

VE - O crescimento da Cabelte está a manter-se em 2009?

TNO - Poderá ser na casa dos 12%. Os cabos de construção civil têm menos procura devido à quebra do sector mas representam apenas 8% no nosso volume de negócios global.

VE - Neste momento, qual é o primeiro mercado da empresa?

TNO - É naturalmente, Portugal. Depois, temos Espanha e França, que têm mais ou menos o mesmo nível de penetração. Exportamos 50 milhões de euros em mercados muito diversos, desde os países nórdicos, africanos, sul-americano, o Norte de Africa, a Líbia e Angola. Portanto, estamos com uma presença abrangente em vários mercados.

LUÍS RODRIGUES

José Sócrates na Cabelte

PORTUGAL É UM DOS PAÍSES QUE MAIS VÃO INVESTIR EM REDES DE NOVA GERAÇÃO

"As redes de nova geração representam uma revolução nas tecnologia de informação e comunicação" – afirmou José Sócrates no final da visita à Cabelte. A empresa é a única fabricante de fibra óptica na Península Ibérica.

O Primeiro-Ministro referiu que este tipo de produtos dá acesso à banda larga de alta velocidade, sendo crucial para a aplicação do Plano Tecnológico. Para José Sócrates, a banda larga de alta velocidade é fundamental para a competitividade dos países. Segundo referiu, Portugal é um dos países que mais vão investir em redes de nova geração.

Esta estratégia conta com o incentivo do Estado, através da garantia de acesso ao crédito e benefícios fiscais para os utilizadores, proporcionando condições de segurança aos fabricantes.

Além do acordo efectuado com a PT, o Governo acaba de fazer um acordo com a Sonaecom.

"A Cabelte aproveitará esta oportunidade para crescer e para se internacionalizar" – referiu José Sócrates.

Aerlis debate oportunidades de negócio

Países árabes têm potencial para exportação de produtos portugueses

As exportações portuguesas para fora da União Europeia cresceram 15% no ano passado. Existe um claro potencial em relação aos países árabes – salientou António Ferreira de Carvalho, presidente da Aerlis, na abertura do último debate dedicado a oportunidades de negócio e investimento.

As empresas portugueses estão bem posicionadas para se expandirem nos países árabes, beneficiando da proximidade geográfica e de um conjunto de factores culturais e de know how que podem representar uma vantagem face a grupos concorrentes. Por seu turno, o Governo português está empenhado em intensificar a cooperação económica com África.

Portugal é o maior investidor na Argélia

"As empresas portuguesas têm potencialidades tremendas nos países árabes" – disse Allaoua Bouabdellah, secretário geral da Câmara de Comércio e Indústria dos Países Árabes. Apesar da queda dos preços da energia, a crise que atravessa o mundo é menos sentida nos países árabes. Para o secretário-geral da CCIAP, as oportunidades existem em quase todos os sectores de actividade, incluindo as obras públicas. Na maioria destes países o volume de compras a Portugal é pouco expressivo e a acção das empresas é quase inexistente. "Não são as empresas que vendem. São os países árabes que compram" – comentou Allaoua Bouabdellah.

A situação tende a mudar. Portugal é já o primeiro investidor estrangeiro na Argélia, através da presença de 35 empresas. Em Marrocos estão também presentes várias dezenas de empresas portuguesas.

Presença em feiras é decisiva

"As feiras profissionais têm o motor da expansão da Arqui 300 nos países árabes" – disse Nuno Mesquita. Segundo referiu, o Dubai é um mercado muito competitivo com níveis de preços inferiores aos de Portugal. O coordenador de projectos da Arqui 300 considera conveniente haver um parceiro árabe. Por vezes, surgem dificuldades no cumprimento dos contratos e nos pagamentos. Na exportação de produtos farmacêuticos, os países árabes têm sido uma agradável surpresa. No caso da Edol, os PALOP ainda não têm significado, ao contrário do que acontece com os países árabes – disse Rui Vilas Boas, director de marketing. A Edol está especializada nos produtos para oftalmologia e dermatologia.

Emiratos Árabes são um mercado atractivo

A Coba, empresa de engenharia e projecto, está presente nos Emiratos desde 2006. Para Alexandre Portugal, administrador da Coba, os Emiratos são o país do Golfo mais interessante. "Há um ambiente muito favorável à entrada de parceiros estrangeiros" – disse. É um país extremamente seguro com uma situação política muito estável. Não existem impostos: não há IVA, nem IRS, nem IRC, mas as empresas têm que suportar os custos do agenciamento comercial e enfrentar alguns obstáculos burocráticos. A capital Abu Dabi é a cidade com o PIB mais alto do Mundo, pelo que a presença de uma empresa tem custos elevados.

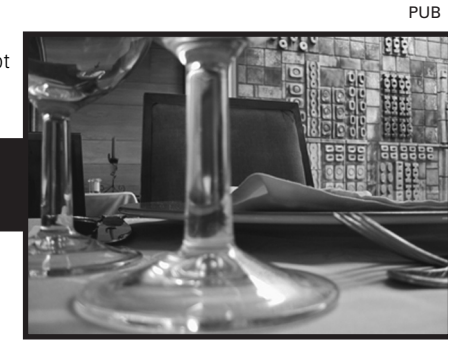
Países árabes crescem acima dos 5%

O crescimento dos países árabes é muito superior ao dos países europeus – afirmou Ana Teresa Sá. A directora adjunta do BCP referiu que o risco político é estável, apesar do desemprego e da pobreza. A Argélia, Tunísia e Líbia estão com um crescimento entre os 5% e 6%, contrastando com a estagnação dos países europeus.

Balança comercial deficitária

Nos primeiros meses do ano, Portugal perdeu 30% das suas exportações, sendo necessário encontrar alternativas aos mercados tradicionais. Vital Morgado, administrador da Aicep, revelou que os países árabes representam apenas 2,5% das exportações. A balança comercial é muito deficitária devido às importações de petróleo da Líbia. Mas as vendas têm subido de forma muito significativa em países como Marrocos e a Argélia. Vital Morgado referiu que as exportações portuguesas estão muito concentradas nos países do Magreb.

Em Marrocos, as empresas portuguesas têm ganho um número significativo de concursos públicos. Para o administrador da Aicep, as empresas portuguesas estão a chegar ao mercado dos países árabes com algum atraso e recordou que Rabat, capital de Marrocos, está mais próximo de Lisboa do que Madrid.

PUB

Rua do Bolhão 221
www.hoteldomhenrique.pt
alem-mar@hoteldomhenrique.pt
além mar RESTAURANTE
T 22 340 1616
HOTEL DOM HENRIQUE ****