

NEGÓCIOS INICIATIVAS PLATAFORMA EMPRESARIAL - DE PORTUGAL PARA O MUNDO

Potencial de exportação ainda é elevado

As exportações de bens e serviços, que em 2016 foram de 75,8 mil milhões de euros, devem aumentar 8,3% em 2017, com um ganho de quota de mercado superior a 3 pontos percentuais, mantendo-se a balança comercial positiva.

FLILIFE S. FERNANDES

“O crescimento das exportações entre 2010 e 2017 é notável (devido ultrapassar os 40% do PIB), não só no que diz respeito ao volume, mas também pelo que corresponde a ganhos de quota de mercado, o que reforça a ideia de que tal corresponde a ganhos de competitividade por parte das empresas portuguesas”, refere Nuno Sousa Pereira. As exportações de bens e serviços deverão registar um aumento de 8,3% em 2017, com um ganho de quota de mercado superior a 3 pontos percentuais, mantendo-se a balança comercial positiva.

Mas não há bela sem senão. Parte significativa destes ganhos provém do turismo, “em que, reconhecendo-se que Portugal tem vantagens competitivas sólidas, a procura externa é volátil, sendo também determinada por factores que fogem do controlo das empresas portuguesas”, conclui o professor da Faculdade de Economia do Porto.



Bruno Simão

As exportações portuguesas ainda têm muita margem de crescimento.

“O nível de exportações e internacionalização da economia portuguesa ainda é modesto e está abaixo do nosso potencial”, diz Tomás Moreira, presidente da AFIA – Associação de Fabricantes para a Indústria Automóvel, apesar de nos últimos anos as empresas terem desenvolvido “um grande esforço para aumentar as exportações e registado um êxito razoável”. Para Nuno Sousa Perei-

ra, “a abertura da economia portuguesa a que temos assistido é das principais reformas estruturais que resultaram da crise económica recente – os empresários portugueses assimilaram que não podem depender do mercado interno e que as oportunidades dos processos de internacionalização superaram os riscos”.

A exportação e a internacionalização são cruciais para as empresas

em Portugal, pois geram “efeitos de volume decorrentes do acesso a mercados com dimensão incomparavelmente maior do que o exíguo mercado português”, como explica Tomás Moreira.

A multiplicação dos acordos de livre comércio

O contexto actual do comércio mundial viu surgirem tendências

proteccionistas como o Brexit, a política comercial norte-americana sob a égide de Donald Trump, além de crises em mercados importantes para as empresas portuguesas como o Reino Unido e a Espanha/Catalunha. A União Europeia tem procurado fazer acordos comerciais com vários parceiros. O acordo da UE com o Japão seguiu-se ao acordo CETA com o Canadá. Até ao final deste ano, há possibilidades de a UE chegar a acordo também com o México e com os países da América do Sul, agrupados no Mercosur. A UE lançou também negociações para acordos de comércio com a Coreia do Sul, Singapura, Vietname, Indonésia, e está a fazer preparativos para iniciar as negociações de um acordo de comércio livre com a Austrália e a Nova Zelândia.

“Esta intensa actividade coloca Bruxelas, e não Washington, no banco do condutor do comércio global”, escrevem Erik Brattberg e James L. Schoff, pois na Europa, cada mil milhões de euros de exportações sustentam 14 mil postos de trabalho. O crescimento anual do comércio mundial foi em média de 6% nos últimos 20 anos e está a crescer duas vezes mais rapidamente do que a produção mundial. ■

PLATAFORMA
EMPRESARIAL

DE PORTUGAL PARA O MUNDO

20 de Novembro de 2017 | 16h30 - 19h30
Terminal de Cruzeiros do Porto de Leixões

Entrada livre, sujeita a inscrição: www.plataformaempresarial.negocios.pt

bankinter.

negocios

Bankinter faz-se internacional em Portugal

OPINIÃO



ALBERTO RAMOS
"Country manager"
Bankinter Portugal

Uma plataforma de oportunidades para as empresas

Desde Abril de 2016 a operar em Portugal, o Bankinter sempre teve como prioridade o mercado empresarial.

O Bankinter nasceu, como Banco Intercontinental Espanhol, a 4 de Junho de 1965, pela mão dos seus dois sócios-fundadores: Banco de Santander e o Bank of America, no número 29 do Paseo de la Castellana em Madrid, que continua a ser a sede social do banco. Em 1972, passou a cotar-se na bolsa de Madrid, tornando-se num banco comercial completamente independente.

O objectivo era ser uma entidade pioneira na oferta de serviços e produtos financeiros. Lançou em 1987 a primeira conta de alta remuneração. Em 1992, criou a sua área de banca telefónica, a qual promoveu em Espanha o nascimento da banca à distância. Foi a primeira entidade do país a operar através da internet, a facilitar o investimento bolsista mediante telemóvel e em promover um sistema de pagamentos com o simples uso desse dispositivo.

A sua história de mais de meio século é marcada pelo facto de ter crescido em Espanha sem participar em processos de fusão, absorção ou aquisição. A excepção a esta estratégia deu-se em Abril de 2016 com a aquisição dos activos do

Barclays Bank em Portugal e a criação da sucursal do Bankinter. Com excepção de um pequeno banco no Luxemburgo para clientes de banca privada, é a primeira experiência internacional.

Melhores e diferentes

Este banco tem sido marcado por alguns princípios. "Não aspiramos a ser os maiores, mas sim os melhores", e por outro lado, "pensar diferente" que "é ter a capacidade de nos reinventarmos cada dia, de inovar e de nos anteciparmos ao futuro" como diz Pedro Guerrero, presidente do Bankinter. Além disso, desde o início deram sempre prioridade ao apoio às pequenas e médias empresas.

O objectivo do Bankinter em Portugal é reproduzir o equilíbrio do balanço da casa-mãe em Espanha com 50% em particulares, nomeadamente do segmento "private" e com 50% do negócio proveniente da actividade com empresas.

Nesta estratégia de proximidade com as empresas surge a iniciativa Plataforma Empresarial, organizada pelo Bankinter e o Negócios, que vai decorrer entre Novembro deste ano e meados de 2018, em vários pontos do país, do Porto a Lisboa, passando por Braga, Aveiro e Faro.

Estes debates vão reunir actores locais e internacionais, bem como especialistas e académicos para discutir e analisar diversas vertentes económicas, numa perspectiva local e nacional.

Como enfatiza Alberto Ramos, "country manager" do Bankinter Portugal, "a Plataforma Empresarial que desenvolvemos em parceria com o Negócios é um reflexo natural do nosso apoio e compromisso com as empresas em Portugal" e "será um espaço das empresas e para as empresas". ■

No Bankinter, gostamos de empresas. De empresas portuguesas, de empresas espanholas, de empresas que têm vocação ibérica, como nós, de empresas de todos os países, de multinacionais estabelecidas nestes dois mercados e de todas as empresas ativas, bem geridas e sólidas. Acreditamos que as empresas, pequenas, médias ou grandes, são o verdadeiro motor da economia dos países e que só com empresas ativas e sólidas é que a economia cresce e proporciona bem-estar às famílias. Este crer está-nos no sangue. Está no nosso ADN, desde o início do banco.

O Bankinter, que nasceu com o nome de Banco Intercontinental Espanhol, surgiu em 1965 ao serviço da economia, investindo numa vertente dupla: através de participações de capital e através da concessão de crédito a empresas, a médio e a longo prazo. Em ambos os casos, os beneficiários eram empresas industriais ou agrícolas, que então se encontravam no início da sua actividade ou em processo de reestruturação, dando prioridade ao apoio às pequenas e médias empresas.

Nos mais de 50 anos de existência do Bankinter, a Banca de Empresas, área responsável pela nossa atuação junto do mercado empresarial, tem sido um dos motores do nosso desenvolvimento e crescimento. Muito devemos aos desafios que as empresas nos colocam, no sentido de procurarem mais e melhores soluções para a sua actividade. O crescimento do Bankinter está intimamente associado ao crescimento das empresas que apoiamos. O seu sucesso estimula o nosso.

O foco do apoio às empresas

Com a expansão para o mercado português, a ambição natural de nos constituirmos como um banco que apoia as empresas em Portugal foi imediatamente assumida. Aliás, como é público, ainda antes da oportunidade de adquirir uma operação bancária em Portugal, já o Bankinter tinha realizado as primeiras ações para iniciar a actividade da Banca de Empresas no nosso país.

A oportunidade de desenvolver uma operação bancária mais abrangente abriu também espaço à ambição de apoiar as famílias em Portugal. Mas nunca esquecendo o foco do apoio às empresas, implementando para os dois segmentos um serviço de excelência, apoiado por um conjunto de profissionais experientes e dedicados.

O apoio às empresas em Portugal tem

crescido desde o início da operação, em abril de 2016. Trabalhámos e continuamos a trabalhar para poder oferecer uma gama completa de produtos e serviços. Temos também investido muito na oferta online às empresas e, muito recentemente, lançámos uma nova Plataforma de Negócio Internacional, dentro da aplicação Bankinter Empresas. Mas, como referi, a nossa grande diferenciação assenta numa equipa de profissionais dedicados e experientes e na forma como respondem aos desafios colocados pelas empresas que servem.

Balanços mais sólidos

Assim, como banco próximo das empresas em Portugal, sabemos que estão agora mais sólidas, com balanços mais robustos e com maior liquidez. E é com orgulho que vemos que são geridas por equipas profissionais, que contam com pessoas de elevado valor, cuja criatividade e polivalência são reconhecidas interna e externamente, e como criam em Portugal produtos de elevada qualidade, com clientes satisfeitos em todo o mundo.

O Bankinter está e vai continuar a estar com estas empresas. Com as empresas que tanto nos orgulham e que projetam o nome de Portugal internacionalmente. Daí a criação desta iniciativa, a Plataforma Empresarial, que desenvolvemos em parceria com o Jornal de Negócios, e que é um reflexo natural do nosso apoio e compromisso com as empresas em Portugal.

Além de um conjunto de eventos com participações muito interessantes, que nos irão fazer refletir e aprender, desejamos que a Plataforma Empresarial seja vista como uma oportunidade para as empresas poderem realizar novos contactos. À semelhança de muitas outras nossas iniciativas, este será um espaço das empresas e para as empresas.

Ambicionamos que a Plataforma Empresarial seja um espaço de oportunidades que se traduzam em novos negócios. Que estas iniciativas se transformem em plataformas regionais e nacionais que possam contribuir para o crescimento das empresas. Porque só com empresas mais sólidas teremos uma economia mais capaz de responder às necessidades das pessoas e um país mais forte. ■

Artigo em conformidade com o novo Acordo Ortográfico

“A Plataforma Empresarial será um espaço das empresas e para as empresas”, afirma Alberto Ramos.