

# Empresas têm de tirar partido da marca Portugal

Segundo Alberto Ramos, CEO do Bankinter Portugal, as empresas têm de “continuar a privilegiar a inovação e a internacionalização” porque a marca Portugal, em muitos mercados, é já sinónimo de inovação e qualidade.

A Plataforma Empresarial “é um fórum privilegiado que permite ao Bankinter escutar quais são as principais necessidades do tecido empresarial e, a partir daí, desenhar um conjunto de soluções abrangentes e ajustadas aos objetivos das empresas nossas clientes”, refere Alberto Ramos, CEO do Bankinter Portugal. Acrescenta que foi a partir de contributos da edição 2017-2019, em que juntaram mais de mil empresários, que foi lançado, por exemplo, o crédito multilinha Bankinter. Este “permite às empresas o acesso a diversas soluções de financiamento através de um único contrato e com um limite global de crédito, ou os novos módulos que temos vindo a acrescentar à Plataforma de Negócio Internacional, soluções diferenciadoras e ajustadas às necessidades dos nossos clientes”, refere Alberto Ramos.

## Qual o balanço que faz da atividade de banca de empresas do Bankinter?

O Bankinter, que nasceu em 1965 com uma forte matriz de banco ligado às empresas e à indústria, elegeu como uma das suas prioridades estratégicas quando

chegou a Portugal, em 2016, a criação de uma oferta que servisse de forma diferenciadora os clientes empresariais numa altura em que muitas portas da banca ainda estavam fechadas aos empresários. Não obstante, o Bankinter não hesitou em financiar a economia e conceder crédito às empresas, promovendo assim o seu crescimento.

Este trabalho deu frutos e, à medida que os nossos clientes foram crescendo, o Bankinter também cresceu. Em 2019, abrimos mais quatro centros dedicados a médias empresas, que se juntaram aos seis já existentes por todo o país, aos dois centros corporate (Lisboa e Porto) e a uma rede de agências com gestores integralmente focados no segmento Negócios. A esta oferta acrescentam ainda os serviços prestados pela banca de investimento, através da qual temos realizado com empresas em Portugal operações de referência a nível ibérico.

Vamos manter uma dinâmica de crescimento em 2020, seja ao nível de crédito concedido às empresas, seja ao nível do reforço da proximidade com gestores e empresários. Continuaremos a apostar na diferenciação, também ao nível do lançamento de soluções

e produtos inovadores, flexíveis e totalmente ajustados quer às PME quer a grandes empresas, com especial enfoque no apoio ao negócio internacional, ao financiamento e à gestão de tesouraria.

## Como é que foi o ano de 2019 para o Bankinter e quais são as perspetivas para 2020?

O Bankinter Portugal voltou a crescer de forma significativa em todas as áreas de negócio, ao nível de resultados e de número de clientes. Mas gostaria de destacar alguns dos produtos líderes e serviços únicos em Portugal que apresentámos durante o ano e que permitiram que o Bankinter fosse



Alberto Ramos sublinha o crescimento significativo do Bankinter.

eleito pela “Escolha do Consumidor” como melhor banco na sua categoria.

Na banca comercial, as propostas de crédito habitação Bankinter, com especial destaque para as soluções taxa fixa, têm vindo a suscitar o interesse de cada vez maior número de clientes, tal como a nossa conta mais ordenada e a oferta para os segmentos premier e private.

A banca de empresas voltou também a registar um crescimento muito expressivo. Neste domínio, destacam-se o lançamento em 2019 de novas soluções integradas de negócio internacional e do crédito multilinha Bankinter, solução

que permite às empresas o acesso a diversas formas de financiamento através de um único contrato e com um limite global de crédito.

De referir também o dinamismo do Bankinter Investment que, em 2019, preparou a constituição da primeira SIGI portuguesa e estruturou três emissões de European Commercial Paper, além de ter sido o agente colocador de alguns dos empréstimos obrigacionistas mais relevantes em Portugal. Finalmente, o Bankinter Consumer Finance e o Bankinter Gestão de Ativos reforçaram também a sua atividade de forma expressiva e com resultados muito positivos.

## Negócio Internacional abre 2ª edição da Plataforma Internacional

A 2ª edição da Plataforma Empresarial tem início quinta-feira, 23 de janeiro, em Guimarães, às 15 horas, no MitPenha, com o tema “Negócio Internacional”. Conta com a presença de José Luis Vega, diretor de empresas do Bankinter Portugal, como keynote, e com Albano Fernandes, CEO da AMF Shoes, Carlos Filipe Vieira de Castro, administrador da Vieira de Castro, Domingos Bragança, presidente da Câmara de Guimarães e Paulo Stricker, CEO da Stricker, que vão debater os Casos de Sucesso. Encerra com Eurico Brillante Dias, secretário de Estado da Internacionalização, a que se segue um cocktail e flash networking de negócios. As próximas ci-

dades escolhidas para a realização da segunda edição da Plataforma Empresarial são Leiria, Faro, Porto e Lisboa como temas como a “Inovação e Tecnologia”, o “Turismo”, os “Recursos Humanos” e a “Sustentabilidade Ambiental”. Estes dois temas têm como foco a evolução das formas de trabalhar e a necessidade de investir mais e melhor na qualificação dos recursos humanos, sobretudo na vertente digital e de apoio à internacionalização. A Sustentabilidade Ambiental é hoje uma preocupação transversal à sociedade e que toca o Bankinter, que é considerado um dos bancos mais sustentáveis pelo Dow Jones Sustainability Index.

As inscrições para participar podem ser feitas em [www.plataformaempresarial.negocios.pt](http://www.plataformaempresarial.negocios.pt)

Marilene Alves

# Região Norte é mais aberta ao exterior do que a média nacional

Se o têxtil e o calçado estão a atravessar tempos de menor fulgor, é visível o crescimento das fileiras automóvel e metalomecânica, sublinha Fernando Freire de Sousa, presidente da CCDRN.

É na Região Norte que a indústria têxtil e do vestuário tem não só o coração mas quase todo o corpo. Representa 19% das exportações 9% do emprego e da produção e 6% do volume de negócios gerados na região. É na Região Norte estão 87% do volume de negócios e da produção, 86% do emprego e 79% das exportações da indústria têxtil e vestuário.

Este setor industrial, dito tradicional, atravessa tal como o do calçado um período de menor fulgor, o que se deve, segundo Mário Jorge Machado, presidente da ATP - Associação Têxtil e Vestuário, “às incertezas do comércio mundial e ao aumento dos custos de contexto que levaram à quebra das exportações destes produtos para Espanha, nosso principal mercado de destino de exportações”. Por exemplo, o grupo Inditex, aposta “na China e Bangladesh, como fornecedores de menor proximidade para as maiores quantidades, e para os fornecedores de maior proximidade temos a forte concorrência da Turquia e Marrocos”, refere Mário Jorge Machado.

A economia portuguesa está muito dependente da dinâmica europeia e internacional, o que tem um maior impacto na Região Norte, “é largamente mais aberta ao exterior do que a média nacional”, sublinha Fernando Freire de Sousa, presidente da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento da Região Norte (CCDRN). Defende



Freire de Sousa dá os exemplos das fileiras automóvel e metalomecânica.

que a capacidade de resposta “tem a ver com as desejáveis diversificação setorial, de origens geográficas internas dos produtos a exportar e de mercados compradores”.

## O impacto da inovação

Assinala ainda o crescimento visível “das fileiras automóvel e metalomecânica no seio da nossa estrutura produtiva e exportadora e que é previsível que tal dinâmica possa prosseguir”. Fernando Freire de Sousa salientou que a Região Norte, na classificação da Comissão Europeia, passou de uma região moderadamente inovadora a uma região fortemente inovadora em 2019 e que “muitos projetos estão a acontecer e irão surgir em áreas de alta e média tecnologia, tornando pensável uma crescente especialização da Região em domínios

dessa natureza”.

A Região Norte foi a região portuguesa que mais cresceu em 2018, com um aumento do Produto Interno Bruto (PIB) de 2,9%, o que se deve ao desempenho do Valor Acrescentado Bruto (VAB) na indústria, energia e comércio, transportes, alojamento e restauração.

Para Mário Jorge Machado é também pela inovação, em sentido lato, que passa o futuro do têxtil e vestuário. “Devemos continuar a apostar naquilo que são os seus fatores críticos de sucesso: bens e serviços de elevada qualidade, técnica e inovação, resposta rápida e flexível, e soluções integradas que, para além do produto, abrangem serviços complementares como a logística, por exemplo, mas estes fatores são morosos e complexos na sua implementação”, concluiu. ■

**Na primeira edição, o clima económico era de crescimento. Hoje o contexto é de maior incerteza, guerras comerciais e desaceleração da economia. Quais são os principais desafios para as empresas, sobretudo as exportadoras e internacionalizadas, nos próximos tempos?**

A curto prazo, perspectiva-se um enquadramento económico mundial mais instável. No entanto, tendo em conta a pequena dimensão do mercado nacional, as empresas terão de continuar a privilegiar a inovação e internacionalização, tirando partido da marca Portugal que, em muitos

mercados, é já sinónimo de inovação e qualidade. Para isso, precisam de escolher um parceiro bancário sólido, que conheça as necessidades concretas das empresas, partilhe das suas ambições e visão de futuro, franqueando-lhes o acesso a financiamento e a serviços e soluções bancárias de excelência. Estou convicto de que as empresas com projetos sólidos, ambição, planos de negócio consistentes, equipas de gestão competentes e que saibam escolher criteriosamente o seu parceiro de financiamento, serão bem-sucedidas a nível global, continuando a gerar riqueza e empregos em Portugal. ■

2.ª EDIÇÃO  
PLATAFORMA EMPRESARIAL

15h00 - 19h00  
23 Janeiro de 2020  
MitPenha, Guimarães



De Portugal  
para o Mundo.



bankinter.  
Nunca deixe de procurar

negocios