



Portugalglobal

**INOVAÇÃO
E TECNOLOGIA
DITAM SUCESSO
DA INDÚSTRIA
DE MOLDES**

**ENTREVISTA // JOAQUIM MENEZES, FUNDADOR
E CEO DO GRUPO IBEROMOLDES**



MERCADOS // MOÇAMBIQUE

EMPRESAS // GRUPO CARMO E TRADUCTANET

ZILS, ZONA INDUSTRIAL E LOGÍSTICA DE SINES

UMA LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA PARA O SETOR **PETROQUÍMICO**

2.375 HA

UMA ZONA INDUSTRIAL LICENCIADA PARA ACOLHER TODAS AS CLASSES DE INDÚSTRIA, LOGÍSTICA E SERVIÇOS

UMA LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA

JUNTO A TERMINAIS DEDICADOS DO PORTO DE SINES - TERMINAL DE GRANÉIS LÍQUIDOS, TERMINAL PETROQUÍMICO E TERMINAL GNL

NETWORK DE PIPELINES

LIGANDO O PORTO DE SINES À ZILS E ÀS EMPRESAS DENTRO DA ZONA INDUSTRIAL

INSTALAÇÕES DE QUALIDADE

CENTRO DE NEGÓCIOS, ESCRITÓRIOS, SALAS DE REUNIÃO E AUDITÓRIO



ACESSIBILIDADES TRANSEUROPEIAS EXCELENTES

REDES DE TRANSPORTE NACIONAIS E INTERNACIONAIS - AUTOESTRADA A 40 KM; REDES RODOVIÁRIAS E FERROVIÁRIAS INTEGRADAS NA ZILS

RECURSOS HUMANOS QUALIFICADOS

UNIVERSIDADES E ESCOLAS TÉCNICAS, COM CURSOS E INVESTIGAÇÃO À MEDIDA DAS NECESSIDADES DO SETOR PETROQUÍMICO – QUÍMICA, MANUTENÇÃO E CONTROLE INDUSTRIAL, ELETROMECÂNICA, AUTOMAÇÃO E ROBÓTICA



aicep Global Parques
www.globalparques.pt

sumário



aicep Portugal Global

Portugalglobal nº117

fevereiro 2019

Destaque [6]

O reconhecimento internacional da indústria nacional de Moldes, cujo percurso de sucesso é marcado pela aposta na inovação, na tecnologia, na qualidade e na especialização da mão-de-obra.



Entrevista [18]

Joaquim Menezes, fundador e CEO do grupo Iberomoldes.



Mercados [24]

Moçambique em análise pela embaixadora Maria Amélia Paiva e pela delegada da AICEP no país, Ana Maria Rosas. Os testemunhos dos presidentes das Câmaras de Comércio bilaterais e de três empresas portuguesas que apostaram no mercado moçambicano: CIN Moçambique, F3M e Mecwide.



Empresas [42]

Grupo Carmo e Traductanet.



Notícias [48]

Análise de risco por país – COSEC [50]

Veja também a tabela classificativa de países.

Estatísticas [53]

Economia, investimento e comércio externo.

AICEP Rede Externa [56]

Bookmarks [58]



aicep Portugal Global

A competitividade de uma indústria fortemente exportadora



Inovação e tecnologia, a par de uma elevada capacidade produtiva e de mão-de-obra altamente especializada, caracterizam a indústria de moldes portuguesa e conferem a necessária qualidade aos produtos de um setor fortemente competitivo no mercado internacional. Portugal é, aliás, o 8º maior produtor de moldes a nível mundial e o terceiro na Europa, sendo uma indústria exportadora de e por excelência.

É, pois, sobre os moldes portugueses que falamos nesta edição da Portugalglobal, uma indústria que a AICEP, e os organismos que a precederam, sempre acompanhou, pela sua capacidade de evolução num mercado cada vez mais global e competitivo.

Os moldes portugueses são vendidos para mais de 90 países, e apesar de a Europa continuar a ser o principal destino da exportação do setor, as empresas portuguesas procuram diversificar os seus mercados de exportação, de que são exemplo os Estados Unidos da América e o México.

Da mesma forma, e embora o setor automóvel seja o principal cliente dos moldes portugueses, a indústria tem procurado diversificar e chegar a novas áreas como a aeronáutica e os

dispositivos médicos, a eletrónica e as embalagens, a energia e o ambiente.

Merece, neste âmbito, destaque a entrevista ao fundador e líder da Iberomoldes, um dos maiores grupos nacionais de moldes, com origem na Marinha Grande. Joaquim Menezes, empresário, mas também antigo presidente do CENTIMFE – o centro tecnológico do setor –, presidente da ISTMA Europa - International Special Tooling and Machining Association e, desde março do ano passado, presidente da EFFRA - Associação Europeia de Investigação para as Fábricas do Futuro, tem contribuído, assim, para aumentar a notoriedade da indústria nacional no exterior.

Nos mercados, analisamos Moçambique, um país que na AICEP consideramos ser de diversificação para a internacionalização das empresas portuguesas, mas onde estamos empenhados em promover o aumento da cooperação empresarial. O ambiente macroeconómico do país evoluiu favoravelmente em 2018, e a implementação de medidas para promover a competitividade da economia e atrair mais investimento estrangeiro abrem novas perspectivas à consolidação e ao aumento da presença empresarial portuguesa em Moçambique.

Boa leitura!

LUÍS CASTRO HENRIQUES

Presidente do Conselho de Administração da AICEP

Revista Portugalglobal
www.portugalglobal.pt
Mensal

Redação e Publicidade

Rua de Entrecampos, 28,
Bloco B, 12º andar
1700-158 Lisboa
Tel.: +351 217 909 500

Propriedade e Edição

AICEP - Agência para o
Investimento e Comércio
Externo de Portugal
Rua Júlio Dinis, 748, 9º Dto
4050-012 Porto
Tel.: +351 226 055 300
NIFiscal 506 320 120

ERC: Registo nº 125362

Conselho de Administração

Luís Castro Henriques (presidente),
António Silva,
João Dias,
Madalena Oliveira e Silva,
Maria Manuel Serrano (vogais).

Diretora

Ana de Carvalho
ana.carvalho@portugalglobal.pt

Redação

Cristina Cardoso
cristina.cardoso@portugalglobal.pt
Rafaela Pedroso
rafaela.pedroso@portugalglobal.pt

Fotografia e ilustração

©Pixabay, ©Ricardo Oliveira Monteiro,
Rodrigo Marques.

Paginação e programação

Rodrigo Marques
rodrigo.marques@portugalglobal.pt
Joana Morgado
joana.morgado@portugalglobal.pt

Projeto gráfico

Rodrigo Marques - aicep Portugal Global

Publicidade

Cristina Valente Almeida
cristina.valente@portugalglobal.pt

Secretariado

Cristina Santos
cristina.santos@portugalglobal.pt

Colaboram neste número

Ana Maria Rosas, Direção Comercial da AICEP,
Direção de Produto da AICEP,
Direção Internacional da COSEC,
João Figueiredo, Joaquim Menezes,
Manuel Oliveira, Maria Amélia Paiva,
Nuno Silva, Pedro Tinoco Fraga,
Rui Moreira de Carvalho, Rui Tocha.

Consulte o **Estatuto Editorial**

NOVO BANCO^l

Abrimos portas a quem exporta.

No NOVO BANCO os clientes sabem que podem contar com o conhecimento e a competência de uma equipa de gestores dedicados a levar a sua empresa ainda mais longe. Fale connosco e conheça os mercados estratégicos e os instrumentos mais adequados à exportação da sua empresa. Saiba mais em novobanco.pt/empresas

Para mais informações, contacte a nossa rede de agências ou:

NBnetwork^l

707 200 300

Horário de atendimento personalizado:
7 dias por semana das 8h às 24h

Do estrangeiro: +351 218 557 753

MEO: 965 999 910

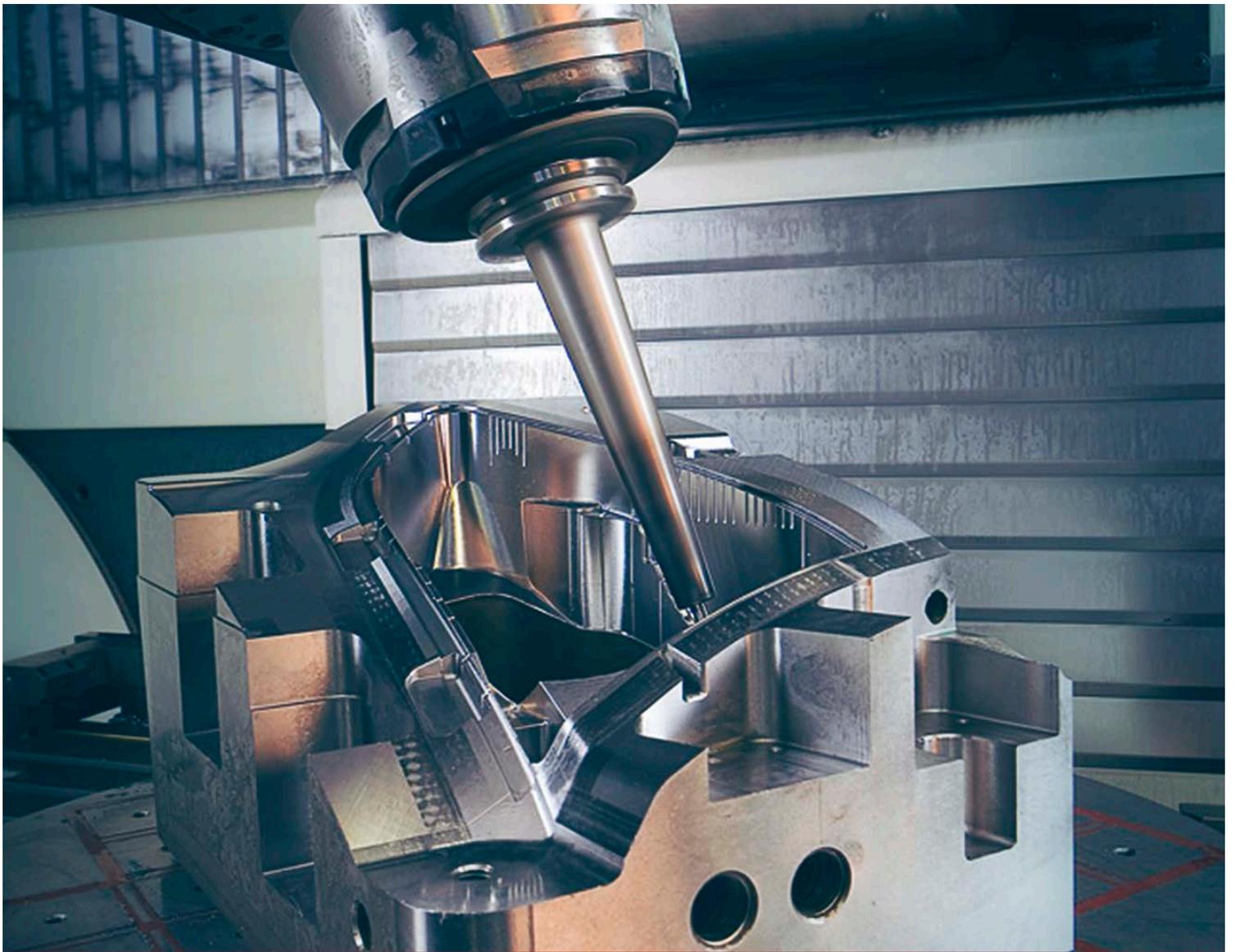
Vodafone: 912 200 560

NOS: 935 500 010

www.novobanco.pt/empresas
empresas@novobanco.pt

NOVO BANCO^l

EMPRESAS



MOLDES PORTUGUESES

UMA INDÚSTRIA RECONHECIDA MUNDIALMENTE

A Indústria Portuguesa de Moldes é altamente reconhecida internacionalmente, o que demonstra a qualidade dos seus produtos e a qualificação da sua mão-de-obra. Além disso, distingue-se pela aposta constante na inovação e na tecnologia de ponta.

Sendo a oitava maior produtora mundial de moldes e a terceira da Europa, esta indústria exporta os seus produtos para diferentes mercados externos, nomeadamente Espanha, Alemanha, França, República Checa, Polónia, Estados Unidos da América e México.

A Indústria de Moldes portuguesa teve início na Marinha Grande, onde estão estabelecidas a maioria das empresas produtoras de moldes. Esta é reconhecida como uma cidade industrial e o principal centro de moldes do país. Contudo, existe também uma larga quantidade de empresas localizadas em Oliveira de Azeméis.

Esta indústria caracteriza-se por uma elevada capacidade produtiva, apoiada em tecnologia de ponta e mão-de-obra especializada. O seu progresso deve-se essencialmente à sólida aposta na inovação e na alta intensidade tecnológica, com elevada capacidade de adaptação às necessidades dos seus clientes, bem como à competitiva relação entre a qualidade, o preço e os prazos de entrega. Com um volume de negócios de aproximadamente 948 milhões de euros em 2016, valor que tem crescido progressivamente nos últimos anos, a indústria nacional de fabricação de moldes é considerada uma indústria transformadora.

Do total de 66.953 empresas e 686.651 colaboradores que compõem as indústrias transformadoras, os moldes contam com 740 empresas e 10.809 colaboradores. Desde 2012 que o número de empresas e trabalhadores tem crescido consideravelmente, uma vez que, nesse ano, existiam apenas 678 empresas e 8.600 trabalhadores. Este setor conta com 455 empresas exportadoras.

As empresas de moldes são essencialmente de pequena dimensão, sendo que, em 2016, cerca de 474 empresas tinham menos de 10 trabalhadores, enquanto 218 empresas tinham entre 10 e 49 colaboradores.

Os moldes portugueses têm reconhecidos clientes de diversos setores de atividade, sendo a indústria automóvel o seu principal cliente. Ainda assim, as empresas nacionais apostam constan-

temente na diversificação, verificando-se cada vez mais oportunidades de negócio em diferentes indústrias, nomeadamente a aeronáutica, os dispositivos médicos, a eletrónica, as embalagens e a energia e ambiente.

No ano de 2017, as exportações totais desta indústria foram de 669 milhões de euros. Desde 2013, tem-se registado um crescimento significativo das exportações do setor dos Moldes, sendo que, nesse ano, as exportações alcançaram os 538 milhões de euros. Ainda assim, registou-se uma quebra de 2,4 por cento das exportações entre janeiro e novembro de 2018, comparativamente com o mesmo período do ano anterior. Desta forma, as exportações deste setor tiveram, em 2017,

“Sendo um setor fortemente orientado para a exportação, os Moldes portugueses têm uma elevada notoriedade e reconhecimento nos mercados internacionais. A credibilidade da sua imagem assenta na qualidade e nas competências e capacidades produtivas que oferece aos seus clientes.”

um peso de 1,22 por cento nas exportações totais do nosso país.

Relativamente ao número de mercados externos de exportação, a Indústria de Moldes exporta para 93 mercados. Os principais mercados de exportação situam-se na União Europeia, nomeadamente Espanha, Alemanha, França, República Checa e Polónia.

Apesar de o mercado europeu continuar a ser o principal cliente desta indústria, as empresas portuguesas trabalham ativamente na diversificação dos seus mercados de exportação, com o intuito de abrir novas portas. Assim, fora da União Europeia, exportam essencialmente para os Estados Unidos da América e o México. O grupo dos dez principais mercados de exportações fica completo com o Reino Unido, a Eslováquia e a Hungria.

De salientar também que a indústria nacional dos moldes é a oitava maior produtora mundial de moldes e a terceira da Europa.

Por sua vez, as importações do setor foram de 231 milhões de euros em 2017, verificando-se um crescimento desde 2015. Contudo, constatou-se uma quebra de 15,2 por cento das importações entre janeiro e novembro de 2018, em relação ao mesmo período do ano anterior. Os principais mercados de importação são Espanha, Alemanha, França, Itália e China.

Sendo um setor fortemente orientado para a exportação, os Moldes portugueses têm uma elevada notoriedade e reconhecimento nos mercados internacionais. A credibilidade da sua imagem assenta na qualidade e nas competências e capacidades produtivas que oferece aos seus clientes.

O bom desempenho e a evolução positiva do volume de negócios e das exportações da indústria dos Moldes nos últimos anos deve-se essencialmente aos esforços de promoção internacional do setor e das suas potencialidades por parte das várias associações, como a CEFAMOL - Associação Nacional da Indústria dos Moldes e o CENTIMFE - Centro Tecnológico da Indústria de Moldes, Ferramentas Especiais e Plásticos. ●

CEFAMOL

Internacionalização da Indústria de Moldes

Ao longo das últimas cinco décadas, a CEFAMOL tem assumido um papel preponderante de liderança numa estratégia de desenvolvimento e crescimento da Indústria Portuguesa de Moldes, consolidando uma posição de destaque no mercado internacional – é, atualmente, o terceiro maior produtor europeu e o oitavo a nível mundial.

Exportando cerca de 90 por cento da sua produção, o setor distingue-se pela oferta de soluções tecnológicas de alta complexidade e valor acrescentado, que, em 2017 e pelo sexto ano consecutivo, atingiu um recorde de exportações: 675 milhões de euros. Um significativo crescimento de 103 por cento, quando comparamos com valores atingidos em 2010, a que se adiciona a criação de mais de 3.500 postos de trabalho líquidos.

Representando, de forma ativa, os seus associados, a CEFAMOL tem



>POR **MANUEL OLIVEIRA**,
SECRETÁRIO-GERAL
DA CEFAMOL

vindo a consolidar a sua identidade e espaço de intervenção, unificando interesses do setor em torno de objeti-

vos comuns. A associação é considerada uma referência, bem como um espaço de discussão e reflexão para as empresas, permitindo a implementação de estratégias concertadas que promovem o seu reconhecimento, notoriedade e sustentabilidade. Simultaneamente tem dinamizado a promoção internacional da indústria através de uma campanha de imagem estruturada, sistemática e contínua, alicerçada na marca coletiva "Engineering & Tooling from Portugal", a qual conta com a participação ativa das empresas e uma parceria efetiva e articulada com a AICEP.



Tal intervenção tem apoiado, alargado e diversificado a base exportadora nacional. Em termos geográficos, reforça a presença em mercados tradicionais, como é o caso da Europa Ocidental e dos Estados Unidos da América (aqui numa lógica de recuperação do posicionamento no mercado) e a entrada ou crescimento em novos mercados, ação que tem sido claramente prioritária e com especial destaque na Europa Central

os dispositivos médicos, ao mesmo tempo que se reforça a intervenção junto dos principais atores da indústria automóvel.

Em termos de ações, destacamos a participação coletiva em feiras internacionais; a organização de missões empresariais e encontros bilaterais; a receção de missões inversas e de jornalistas especializados; a edição de artigos, reportagens e campa-

permitindo o alargamento da cadeia de valor da indústria, originando novas áreas de negócio, a montante e jusante da produção de moldes. Assim, contribui para a redução do peso percentual das exportações (não acontecendo o mesmo em termos de valor) para os três principais mercados destino da nossa produção na última década – Alemanha, França e Espanha – e para o crescimento da presença nacional em



“A nível setorial, têm sido promovidas ações junto de novas áreas industriais, como a aeronáutica e os dispositivos médicos, ao mesmo tempo que se reforça a intervenção junto dos principais atores da indústria automóvel.”

e de Leste e na América Latina. A nível setorial, têm sido promovidas ações junto de novas áreas industriais, como sejam a aeronáutica ou

nhas publicitárias; e a realização de filmes promocionais, não esquecendo o *marketing* digital. Em paralelo, salientamos a importância da disseminação de conhecimento, através de estudos de mercado, conferências e *workshops*, onde partilhamos informação, conceitos e boas práticas, antecipando tendências, identificando oportunidades que sustentam a intervenção das empresas e a definição de opções estratégicas de evolução, motivando-as a trabalhar em rede e parceria, cooperando na partilha de recursos e obtenção de resultados.

Juntamente com a intervenção dinamizada pela CEFAMOL, a aposta na inovação, tecnologia e I&D tem

mercados e regiões que apresentam altos índices de desenvolvimento, como é o caso da República Checa, Polónia, Estados Unidos da América e México, apenas para mencionar os mais relevantes.

É este o caminho que pretendemos continuar a traçar, numa dinâmica crescente e onde a cooperação é a palavra-chave. Os resultados alcançados demonstram o sucesso da estratégia seguida e fomentam o posicionamento de destaque da Indústria Portuguesa de Moldes no mercado internacional. ●



CENTIMFE

Centro tecnológico na vanguarda da inovação e da tecnologia ao serviço das empresas

A principal missão do CENTIMFE – Centro Tecnológico da Indústria de Moldes, Ferramentas Especiais e Plásticos é o apoio técnico e tecnológico das indústrias que representa. Assumindo-se como um *hub* de inovação, faz a ligação entre o sistema científico e tecnológico e as empresas.



>POR **NUNO SILVA**,
PRESIDENTE DO CONSELHO
DE ADMINISTRAÇÃO
DO CENTIMFE



>POR **RUI TOCHA**,
DIRETOR-GERAL
DO CENTIMFE

O desenvolvimento de “Intelligence” (informação estratégica), a antecipação, o desenvolvimento e a transferência tecnológica, a investigação e o desenvolvimento, a formação especializada e os seus serviços tecnológicos de van-

guarda, assumem-se como fatores críticos de sucesso na sua ação de suporte à cadeia de valor alargada – do *design* ao produto – representada no *Cluster* “Engineering & Tooling”, que o CENTIMFE integra como parceiro âncora.

A Indústria de Moldes representa uma infraestrutura estratégica de ação global, considerando a sua integração nas principais cadeias de fornecimento de produtos globais, ao estar no centro do desenvolvimento da generalidade dos produtos que conhecemos. Este desenvolvimento de produtos globais e inovadores é a matriz estruturante desta indústria, impondo uma atualização permanente em tecnologia, bem como o trabalho em rede e a participação das empresas em atividades de I&D com as Universidades e os Centros de Interface Tecnológica.

Assim, a inovação é assumida neste *cluster* como o caminho estratégico para a diferenciação competitiva no

mercado internacional, nomeadamente no que diz respeito ao fornecimento de grandes cadeias multinacionais, como é exemplo o setor automóvel. Por isso, as empresas deste *cluster* transformaram-se em capital e conhecimento intensivo, adotando um elevado patamar de modernidade tecnológica (muitas vezes com a introdução de tecnologias de fronteira tecnológica – não maduras), bem como integrando quadros técnicos altamente qualificados (ao nível da engenharia, mestres e doutores). Desta forma, afirmam a sua oferta em mercados mais sofisticados, sendo um exemplo de desenvolvimento qualificado.

Complementarmente, a trajetória de desenvolvimento futuro desta indústria assume o caminho dos temas da atualidade (economia circular, transformação digital, *design for manufacturing*, fabricação zero defeitos, fabricação aditiva, novos modelos de negócio, entre outros), traduzindo o seu envolvimento em mais de 45 milhões de euros em projetos de I&D e inovação (mais de 100 empresas e 50 entidades do sistema científico e tecnológico), fazendo jus à sua performance dos últimos anos (exemplos: duplicação das exportações em seis anos, integração de mais de três mil técnicos e exportação para mais de 80 países).

Neste quadro, a afirmação internacional da marca coletiva adotada por este *cluster*, "ENGINEERING & TOOLING FROM PORTUGAL", é certamente um contributo decisivo de união e de afirmação coletiva, na nossa diferenciação global.

O CENTIMFE continuará a assumir-se como elo de ligação entre a ciência e a indústria, que representa, em prol da competitividade das empresas de Moldes e Plásticos. ●

www.centimfe.com



PALMIBER: UM VEÍCULO INOVADOR

O PALMIBER tem como objetivo a conceção e produção de um número limitado de veículos potenciadores da mobilidade independente a crianças com disfunções neoromotoras graves, nomeadamente paralisia cerebral, entre os 3 e os 10 anos de idade, através de atividades lúdicas de mobilidade aumentativa.

Com características inéditas, estes veículos destinam-se a centros de reabilitação especializados que dão apoio a crianças com incapacidades graves de comunicação e mobilidade com níveis cognitivos diversos.

Produzido pela ANDITEC, uma empresa especializada em tecnologias de apoio a pessoas com deficiência, em colaboração com o CENTIMFE, este veículo já foi apresentado no Dubai.



AES MOLDES

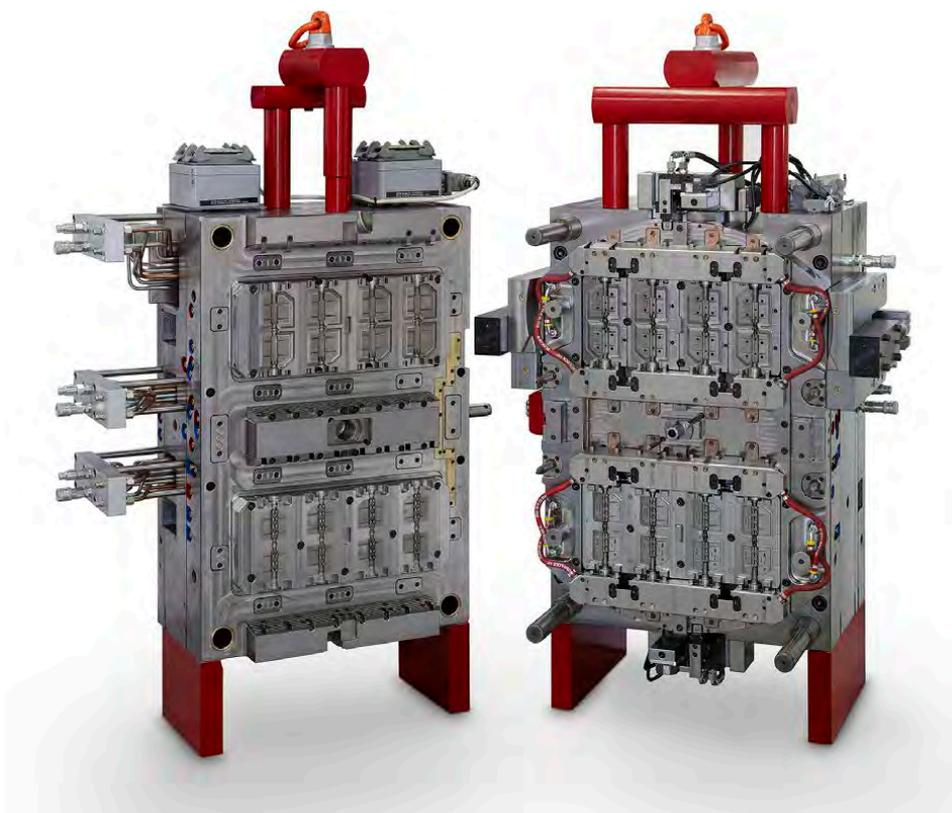
Uma referência na Indústria dos Moldes e Plásticos

Fundada em 2001, a AES Moldes é uma empresa de engenharia e produção de moldes de referência nacional e internacional. Esta empresa portuguesa foi criada com o objetivo de dar apoio técnico junto dos seus clientes nos Estados Unidos da América, o primeiro mercado da AES Moldes, onde tem uma filial.

A abordagem analítica e científica no processo de engenharia, bem como no processo de fabricação e de validação dos moldes é o seu principal fator distintivo. De referir ainda a aposta na cultura de qualidade, transversal a toda a equipa de trabalho e presente em todos os processos técnicos e de gestão.

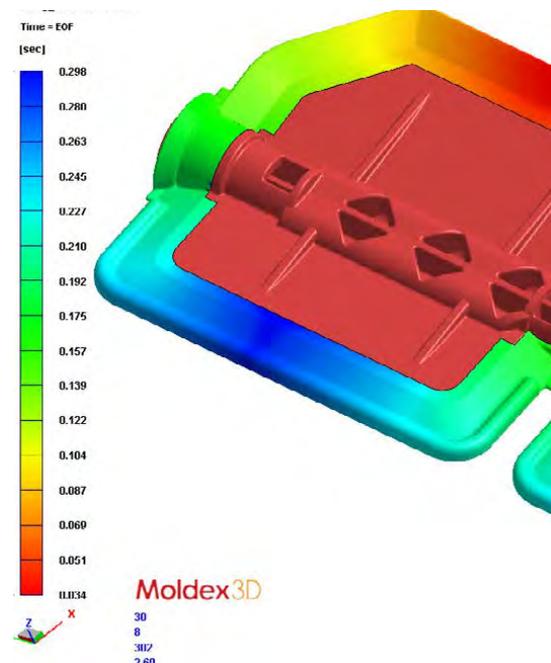
A AES Moldes tem-se diferenciado junto dos seus clientes pela sua experiência, pelo foco na engenharia e no acompanhamento técnico e pelo elevado profissionalismo, resultando em moldes de grande qualidade e fiabilidade. Os moldes produzidos são na sua grande maioria de elevada exigência técnica a nível mecânico, rigor dimensional e estética.

Esta empresa possui todas as tecnologias e equipamentos necessários para apoiar os processos técnicos, nomeadamente *softwares* de simulações reo-



Constituída por uma equipa de 50 colaboradores, a empresa perspetiva um crescimento significativo para os próximos anos, para o qual também contribuirão as novas instalações em construção, com inauguração prevista para o segundo semestre de 2019. Estas novas instalações são constituídas por dois edifícios distintos, um edifício para a área de engenharia e testes e outro para a fabricação de moldes.

Os principais mercados de aposta da AES Moldes são os Estados Unidos da América e o México, bem como Espanha, Alemanha e França, a nível europeu. Contudo, as oportunidades em mercados alternativos também merecem a atenção da empresa. A nível setorial, a principal aposta da empresa é a indústria automóvel. No entanto, perspetiva desenvolver mais conhecimentos na área médica.

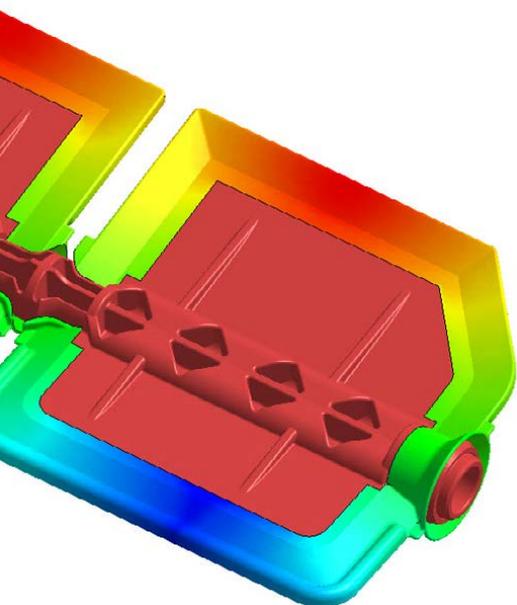


lógicas e de FEA (Moldex 3D e Ansys), equipamentos de monitorização sensorial de pressão e temperatura para o molde durante o processo de injeção, laboratório de metrologia completamente equipado com máquinas CMM e máquinas de digitalização 3D por fotometria e equipamento de ponta para a fabricação de moldes, como o CNC de três, quatro e cinco eixos e máquinas de erosão de penetração e de fio.

Recentemente, a AES consolidou o seu conhecimento na produção de moldes para a tecnologia de injeção IMD (In Mold Decoration) e posiciona-se como parceiro estratégico de um Tier1 da indústria automóvel.

O setor dos moldes caracteriza-se pelos constantes desafios, bem como pela estreita relação com duas indústrias muito dinâmicas na economia global: transformação de plásticos e automóvel. Atualmente verifica-se um impasse diretamente relacionado com a atual conjuntura política e económica global, que deverá trazer novos desafios à indústria. A AES Moldes tem consciência destes desafios e está preparada para responder com competência, invocação, criatividade e reverência. ●

www.aesmolds.com



CR MOLDES

Moldes portugueses conquistam o mundo

Especialista na conceção, gestão, fabricação e otimização de moldes para injeção de termoplásticos e fundição injetada, a empresa portuguesa CR Moldes está presente em Portugal (Marinha Grande), Hong Kong e África do Sul.

Fundada em 2000, a CR Moldes é uma referência no setor, sendo reconhecida internacionalmente pela excelência e qualidade das suas soluções. De referir

“A CR Moldes é uma referência no setor, sendo reconhecida internacionalmente pela excelência e qualidade das suas soluções.”

ainda que está equipada com tecnologia de ponta e conta com recursos humanos altamente qualificados para responder às mais exigentes solicita-

ções, apresentando soluções à medida das necessidades dos seus clientes.

Com uma capacidade anual de produção de 160 moldes, a CR Moldes comercializa moldes para os mais diversos ramos de negócio, como as indústrias automóvel, elétrica, eletrónica, eletrodomésticos e área médica.

Pautando-se sempre por valores como a qualidade, o rigor, a flexibilidade, a competitividade e o forte sentido de compromisso, nomeadamente no que diz respeito ao cumprimento de prazos, a empresa tem vindo a assumir um papel de destaque nos mercados nacional e internacional, operando na Europa, nos Estados Unidos da América, no Méxi-



co e no Brasil. Além disso, conta com parcerias em países como o México, Brasil, Irão, Argélia e Alemanha.

O ano de 2011 assinalou a entrada da CR Moulds no mercado oriental com a abertura do escritório em Hong Kong. Considerando o enorme potencial deste mercado, este mar-

“A empresa tem vindo a assumir um papel de destaque nos mercados nacional e internacional, operando na Europa, nos Estados Unidos da América, no México e no Brasil.”

co constitui um desafio estratégico que permite à empresa, não apenas acrescentar valor, mas também ampliar conhecimentos e tirar partido das potencialidades.

A abertura de uma empresa na África do Sul, há três anos, resultou de muito trabalho, esforço e dedicação, sendo este um mercado que a empresa tem

vido a explorar e impulsionar. Recentemente criou também uma *joint-venture* no México, com a empresa Busman-Irapuato.

Desta forma, a empresa está presente fisicamente em diferentes continentes, sendo que, em todos eles, procura manter os mesmos padrões de qualidade e a mesma política de responsabilidade social.

No último trimestre de 2018, a CR Moldes estabeleceu uma parceria com a KeenTech Technical Services, com sede em Denver, Colorado, permitindo um maior amadurecimento no mercado norte-americano, bem com um crescimento constante no setor automóvel.

Francoamente consolidada no mercado, a CR Moldes é atualmente uma empresa certificada que obedece aos mais elevados padrões de qualidade e visa continuar a crescer, mantendo a sua política global e privilegiando as relações *win-win* estabelecidas com clientes, parceiros e colaboradores. ●

www.crmoulds.pt

EROFIO

Um grupo reconhecido internacionalmente

O Grupo EROFIO é especialista no fornecimento de soluções para a indústria de injeção de termoplásticos, utilizando a melhor tecnologia disponível para o projeto, produção e controlo de qualidade no fornecimento de moldes e injeção plástica. As empresas do grupo primam pela diferenciação e apostam continuamente no rigor, na qualidade e na inovação. Além disso, o investimento em tecnologia, em equipamentos de qualidade e na formação dos seus colaboradores é uma constante.

Fundada em 1990 e com uma equipa composta por 118 colaboradores qualificados e experientes, a Erofio, S.A. dedica-se à fabricação de moldes para as indústrias eletrónica, eletrodomésticos e automóvel.

Em 2018, as vendas para os mercados externos representaram 90 por cento do volume de negócios da empresa, sendo os principais mercados de destino a Alemanha, França, Espanha, Estados Unidos da América, Suíça, Polónia e República Checa.

Por sua vez, a Erofio Atlântico, S.A. surgiu no ano 2000, com o objetivo de validar os moldes realizados na Erofio, S.A. O seu crescimento foi sustentado pelo estabelecimento de relações duradouras e de confiança com os seus clientes, para a produção de componentes plásticos em série.

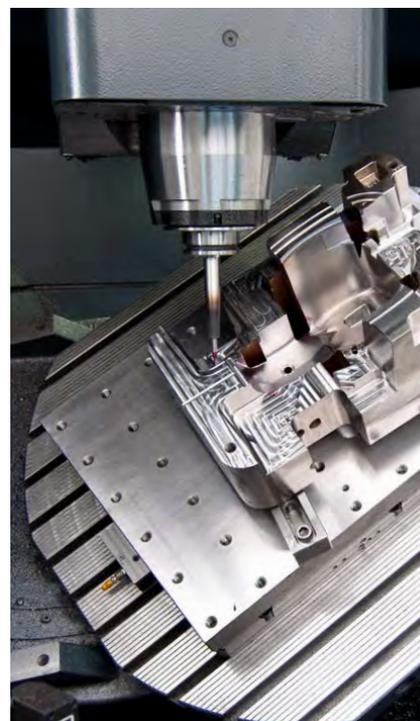
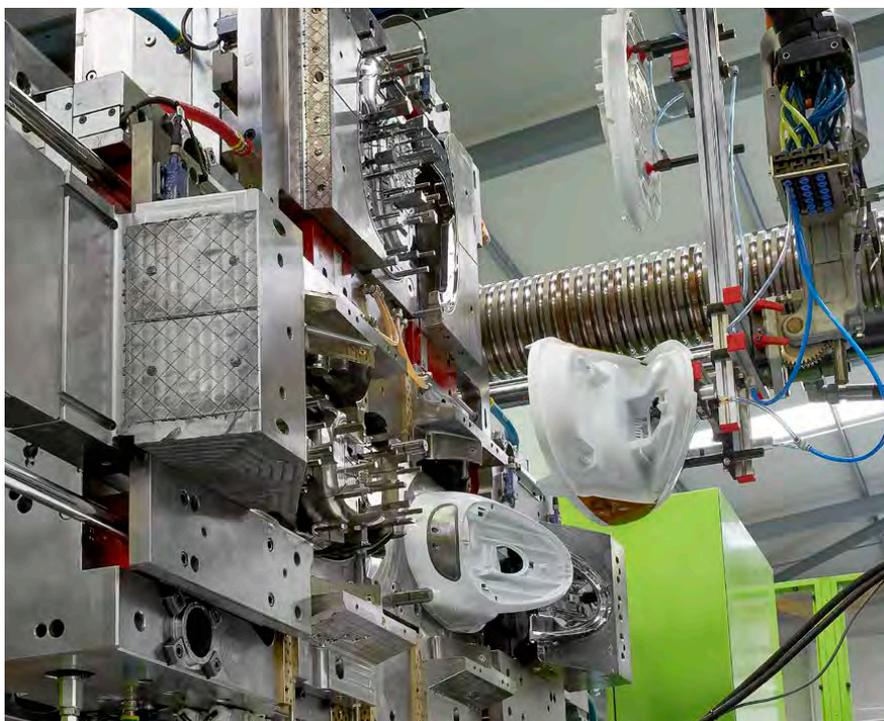
Com a mudança do grupo para as no-

vido ao constante investimento em novos equipamentos e na formação da sua equipa, a empresa exportou, em 2018, 84 por cento do seu volume de negócios.

Assim, o Grupo EROFIO reúne as condições necessárias para participar na realização de projetos completos. Com base na sinergia existente entre

as decorações por tampo grafia que sejam requeridas.

Devido à vida limitada dos produtos nos dias de hoje e as necessidades de mudança e personalização para manter a sua procura, o Grupo EROFIO apresenta as valências certas para apoiar a intervenção nas ferramentas e na produção de componentes.



vas instalações na Batalha, em 2013, esta empresa passou a operar com 30 máquinas de injeção, capazes de executar montagens de componentes e elaborar decoração por tampo grafia.

estas duas empresas, o cliente pode, com um único interlocutor, desenvolver o seu produto; conceber, fabricar e operar os moldes do projeto; e realizar as montagens necessárias e

Além disso, tem como vantagens uma maior eficácia e menores custos na manutenção. ●

www.erofio.pt



MD-MOLDES

Produção de qualidade em Portugal e na China

Em 1989, Manuel Domingues fundou a MD-MOLDES, que fornece soluções de engenharia de alto valor acrescentado, prestando um serviço completo e integrado na área dos Moldes e Plásticos. Com duas unidades de produção, em Portugal e na China, a empresa exporta 94 por cento da sua produção para mercados como a Alemanha e França.



Inserida no sólido grupo MD-GROUP, que conta também com as empresas MD-FASTOOLING, MD-PLASTICS e MD-ENGINEERING, a MD-MOLDES aposta numa estratégia de alargamento da sua cadeia de valor, permitindo-lhe posicionar-se no mercado e diferenciar-se das empresas que têm como objetivo único o fabrico de moldes.

O principal destino da produção da MD-MOLDES é a indústria automóvel para aplicações de *lighting* e interior, tendo como clientes finais as principais marcas *premium* e exclusivas, bem como os construtores de automóveis utilitários e de massas.

No ano transato, a indústria automóvel encontrou-se num impasse devido ao paradigma das emissões versus a produção de veículos elétricos, o que abrandou o lançamento de novos modelos e respetivas encomendas de moldes e serviços.

No entanto, existem novas oportunidades, devido ao investimento em veículos de condução autónoma que irão potenciar o crescimento do setor e o desenvolvimento de novos mercados.

Com 400 colaboradores em Portugal, a empresa explora constantemente novas janelas de oportunidades e antigos mercados, com o intuito de captar novas quotas de mercado no seguimento das recentes políticas económicas.

Como um dos principais *players* do mercado, a MD-MOLDES prepara-se para o futuro com a edificação de um novo *hub*, que irá albergar as unidades de engenharia, fabrico de moldes e testes de moldes. O investimento em tecnologia, inovação, processos de automação e capital humano irão capacitar de forma sustentável a sua competitividade e flexibilidade no mercado global. ●

MOLDEGAMA

Uma aposta constante na inovação e na qualidade

Com mais de 100 colaboradores especializados, o Grupo Moldegama Industries conta com cinco empresas do setor dos moldes, que se baseiam na qualidade, inovação, rigor e experiência. Uma destas empresas está localizada em Valencia, Espanha, um dos principais mercados de aposta do grupo.



A história do Grupo Moldegama Industries começou em 1987, com a criação da empresa Moldegama - Moldes Técnicos, que tinha como principal objetivo disponibilizar mais soluções neste setor. Esta empresa centra-se no fabrico e desenvolvimento de moldes para injeção de plástico, sendo 95 por cento da sua produção destinada ao setor automóvel.

Em 2009, surgiu o Grupo HMM, que mais tarde foi designado Grupo Moldegama Industries. Nos anos 2012 e 2013, o grupo fundou as empresas Moldegama Innovation e Moldegama Plastics, com o intuito de se especializar em áreas como o desenvolvimento e a investigação, a produção de peças e os testes de moldes.

No seguimento da sua estratégia de internacionalização, em 2014, a Moldegama Industries apostou na criação da Moldegama Services, em Valencia, Espanha, prestando serviços de modificação e manutenção de moldes de injeção de plástico, com a garantia de um serviço de pós-venda com qualidade para os clientes.



Além disso, a Moldegama Industries tem criado, ao longo dos últimos anos, parcerias estratégicas com grupos e empresas na Europa e na América do Norte, procurando dar a melhor resposta possível às necessidades dos seus clientes.

No ano passado, o grupo adquiriu uma nova empresa, mais especificamente a Inpomoldes, que conta com 40 anos de experiência. Este investimento visa ampliar os mercados de influência do grupo, abrangendo os seguintes setores: embalagens, acessórios para jardim e utensílios domésticos.

A inovação dos métodos de trabalho, no sentido de aumentar a sua capacidade produtiva e tecnológica, tem sido uma das principais apostas da Moldegama Industries. Atualmente procura desenvolver a sua capacidade produtiva de moldes para *lighting* automóvel e preparar a sua adaptação à Indústria 4.0, apostan-

do em *softwares*, máquinas e nos recursos humanos.

Os novos desafios desta indústria, como a redução da diversidade no setor automóvel, tornam fundamental a capacidade de adaptação à atual realidade. Esta é uma excelente oportunidade para a criação de uma ação concertada entre as empresas portuguesas de moldes, com o objetivo de conquistarem mais mercado para o país. ●



JOAQUIM MENEZES

Presidente do grupo Iberomoldes

“Moldes portugueses:
os mais dinâmicos
a nível mundial”

Em entrevista à Revista Portugalglobal, Joaquim Menezes conta a história da Iberomoldes e apresenta a sua estratégia de internacionalização, bem como os principais mercados externos de aposta ao longo dos últimos 44 anos, como o Brasil e a Tunísia.

Além disso, revela a importância do setor nacional dos Moldes para o nosso país, bem como o seu reconhecimento a nível internacional, afirmando que o setor de Moldes português é reconhecido como o mais dinâmico a nível mundial.

Enquanto presidente da EFFRA – Associação Europeia de Investigação para as Fábricas do Futuro, Joaquim Menezes fala da importância da sua nomeação para Portugal.

A Iberomoldes foi fundada em setembro de 1975, há cerca de 44 anos. Pode contar-nos um pouco da história da empresa, designadamente os factos que mais marcaram a vida e crescimento da mesma?

A empresa surgiu num período muito atribulado do nosso país, onde a sobrevivência da maioria das empresas, nomeadamente do setor dos Moldes, foi ameaçada. A incerteza política que se viveu nessa época abalou a confiança dos mercados externos e em particular do mercado americano, que era responsável por 70 por cento das exportações totais das empresas portuguesas do setor dos Moldes. Muitas encomendas foram canceladas, deixando as empresas com capacidade produtiva ociosa e algumas à beira da insolvência. Ou seja, numa fortíssima crise de sobrevivência.

Contudo, devido ao reconhecimento das nossas competências e aos fortes relacionamentos pessoais com empresas americanas, lançámos a Iberomoldes em contraciclo, precisamente no mercado americano. Desde a nossa fundação que a estratégia da empresa passou por transmitir confiança na capacidade técnica e produtiva e ampliar a visibilidade dos Moldes portugueses nos mercados externos que começavam a emergir, como por exemplo a

Escandinávia. Curiosamente, a nossa primeira exportação consistiu num molde para uma grande empresa de artigos de casa na Suécia.

“A nossa estratégia de internacionalização nos mercados externos consiste na observação da competitividade e produtividade internacional, no sentido de garantir a nossa continuidade e sustentabilidade.”

Qual, em traços gerais, tem sido a vossa estratégia de internacionalização para os mercados externos?

O nosso objetivo sempre foi alcançar o mundo, abrindo todas as hipóteses de interação e fornecimento aos clientes mais exigentes. Desta forma, percebemos como concorrentes diretos as empresas de Moldes internacionais, nomeadamente alemãs, francesas e inglesas. A nossa estratégia de internacionalização nos mercados externos consiste na observação da competitividade e produtividade internacional, no sentido de garantir a nossa continuidade e sustentabilidade.

Relativamente ao seu processo de internacionalização, onde está a Iberomoldes presente e com que resultados?

Atualmente, com investimento direto, a Iberomoldes está presente no Brasil, com a IBER-OLEFF Brasil, que produz componentes cinemáticos para o interior dos automóveis. Contudo, ao longo dos últimos anos, o grupo já marcou presença em 10 países diferentes, como é o caso da Tunísia. Desde sempre, a internacionalização, com investimento direto e físico, esteve presente no trajeto empresarial da Iberomoldes. Ainda assim, nem sempre resultou, uma vez que é um desafio estruturalmente difícil para uma empresa com estas características e dimensão. Os requisitos são complexos e impõem uma estrutura humana exigente, multifacetada e aberta ao mundo, à multiculturalidade, à resiliência e a uma aprendizagem e adaptabilidade de acordo com ambientes e contextos muito particulares e desafiantes.

Qual é o fator crítico de sucesso para uma empresa como a Iberomoldes?

Resiliência e ambição são sem dúvida os fatores mais críticos, a par com a determinação na prossecução da estratégia traçada e com a capacidade de envolvimento com clientes, con-

correntes, fornecedores e instituições em projetos de interesse conjunto.

Portugal é um dos maiores produtores de moldes a nível mundial. Como tem sido a evolução deste setor a nível nacional e internacional?

O setor de Moldes em Portugal faz 75 anos em 2020. A melhor resposta que posso dar está bem patente em duas fotos expostas no átrio de entrada da empresa ABRANTES, que apresenta

a antiga realidade física da fábrica, diferenciando-se inteiramente da realidade atual. O *layout* e a capacidade tecnológica e produtiva da empresa estão de acordo com os modernos requisitos da indústria e usam as mais avançadas tecnologias existentes.

Genericamente, a evolução do setor tem-se feito, par a par, com a evolução dos mais sofisticados processos de produção e com um assertivo

e agressivo percurso de promoção, *marketing* e *networking* internacional. As últimas décadas, pós anos 80, têm sido particularmente ricas em iniciativas inovadoras e dinamizadas para a visibilidade do nosso setor e das nossas empresas.



JOAQUIM MENEZES

Breve biografia

Nascido em novembro de 1946, Joaquim Menezes iniciou a sua atividade profissional na Indústria dos Moldes com apenas 16 anos de idade, em setembro de 1963, como estagiário na ANIBAL H. ABRANTES, empresa fundadora desta indústria em Portugal.

Engenheiro Técnico de Eletrotécnica e Máquinas, fundou a empresa Iberomoldes, em 1975, com Henrique Neto, tendo adquirido, em 2009, a posição deste na empresa.

Entre 1995 e 2016, foi presidente do CENTIMFE - Centro Tecnológico da Indústria de Moldes, Ferramentas Especiais e Plásticos de Portugal, na Marinha Grande, sendo atualmente o presidente do Conselho Geral.

No dia 1 de março de 2018, Joaquim Menezes foi eleito presidente da EFFRA – Associação Europeia de Investigação para as Fábricas do Futuro.

O atual presidente do conselho de administração do grupo Iberomoldes e da Iber-Oleff Portugal e Brasil é ainda presidente da ISTMA Europa - International Special Tooling and Machining Association, vice-presidente da ISTMA World, presidente da incubadora Open – Oportunidades Específicas de Negócio, presidente do Fórum ManuFuture Portugal, presidente da European Tooling Platform, vice-presidente da Pool-Net e membro do High Level Group da plataforma europeia EU-MANUFUTURE.

Em 2018, foi também agraciado com o título de professor Honoris Causa pelo Instituto Politécnico de Leiria.

“Ao longo dos últimos anos, o grupo já marcou presença em 10 países diferentes. Desde sempre, a internacionalização, com investimento direto e físico, esteve presente no trajeto empresarial da Iberomoldes.”

O setor de Moldes Português, hoje em dia redenominado como “Engineering & Tooling”, está posicionado como o mais dinâmico a nível mundial. São os nossos concorrentes que o afirmam e reconhecem.

Globalmente, na sua opinião, como pode o setor dos moldes ser mais competitivo?

Mantendo a aposta nos fatores de competitividade, como a inovação e a produtividade, bem como o foco no mercado global e nos desafios de efetiva parceria com os seus clientes internacionais mais exigentes.

Como é que se estimula a criatividade e a inovação neste setor?

Atento à minha resposta anterior diria que o estímulo é “automático”, ou seja, no nosso setor, principalmente com a tipologia dos nossos clientes (algumas das mais inovadoras indústrias e empresas mundiais), os desafios de criatividade e inovação são permanentes.

Grande parte das nossas empresas têm vindo a evoluir e a crescer na cadeia de valor, sendo hoje parceiras ativas no

codesenvolvimento e até na produção de sofisticados componentes para os novos produtos desses clientes.

Em março de 2018 foi nomeado presidente da EFFRA – Associação Europeia de Investigação para as Fábricas do Futuro. Quais são as principais áreas de atuação e objetivos desta associação? Qual é o balanço que faz deste primeiro ano?

A EFFRA foi criada há dez anos e ao longo destes anos tem conseguido estabelecer a nível europeu um relacionamento virtuoso, ativo e colaborativo entre a indústria, as universidades, as instituições de investigação e desenvolvimento, e as iniciativas e programas de desenvolvimento nacionais.

A associação apoia a Comissão Europeia e os Estados-membros no sentido de melhor implementar os diversos programas de investigação e desenvolvimento, nomeadamente de investigação aplicada. Importa também salientar que, nos últimos anos, o número de empresas interessadas na inovação e desenvolvimento industrial na Europa tem vindo a aumentar.

Na Assembleia Geral Anual, no dia 19 de março, será apresentado o “EFFRA Roadmap” para os próximos dez anos, um contributo importante para o desenho do Programa Qua-



“O setor de Moldes português, hoje em dia redenominado como ‘Engineering & Tooling’, está posicionado como o mais dinâmico a nível mundial. São os nossos concorrentes que o afirmam e reconhecem.”

dro. Este documento é o produto final, resultado de uma ampla consulta prospetiva realizada nos últimos dez meses às mais diversas empresas e se-

tores industriais, desde startups até às maiores empresas europeias. Dá ainda particular atenção às PME, tipologia principal não só das empresas nacionais, mas igualmente em todos os Estados-membros da Europa.

Cada vez mais olhamos as “fábricas do futuro” como o conjunto da cadeia de valor e como ecossistema *manufacturing*, que abrange a gestão, a eficiência energética, a logística em amplo sentido, entre outros, em permanente atenção aos princípios da economia circular.

Qual é a importância desta eleição para Portugal? É este um indício de que Portugal começa a ser um interveniente de destaque nesta área?

Somos um país pequeno e, como tal, temos, ao nível da inovação, um trabalho muito consistente de vários atores. Costumo dizer que existem “ilhas” de competência muito interessantes em Portugal, que a maioria das pessoas não conhece. Existem consórcios, seja nos Moldes, seja noutros setores, não só com empresas e todo o sistema científico e tecnológico a nível nacional, mas igualmente com as melhores empresas e universidades europeias.

Ombreamos com os nossos parceiros internacionais sem qualquer complexo, e isso vê-se nos muitos projetos e trabalho de inovação que têm sido sub-



metidos à Comissão Europeia e onde Portugal está muito bem posicionado. O interesse e a participação portuguesa têm vindo a aumentar, até porque os fundos nacionais tendem a ser escassos para as nossas ambições e para estarmos em pé de igualdade com outros parceiros de maior dimensão. Por isso, envolvemo-nos cada vez mais com consórcios europeus para disputar fundos europeus. A nossa contribuição a esse nível tem sido elevada.

Ao longo dos últimos anos, como tem sido o relacionamento da indústria dos Moldes com a AICEP?

Desde os “velhos tempos” do Fundo de Fomento à Exportação, nome que posteriormente foi substituído por ICEP

“Mantemos a aposta nos fatores de competitividade, como a inovação e a produtividade, bem como o foco no mercado global e nos desafios de parceria com os clientes internacionais mais exigentes.”

e hoje AICEP, que a cooperação com as empresas e com a CEFAMOL se pode considerar exemplar e um modelo de boas práticas. Esta Revista não chegaria para listar e detalhar exemplos e as imensas iniciativas conjuntas que temos lançado e implementado ao longo das últimas décadas. Certamente que há sempre coisas a melhorar, mas na minha opinião, o relacionamento tem sido muito positivo, o que por si só, mais que justifica a continuidade, melhoria e incremento de projetos e atividades coordenadas. ●

www.iberomoldes.pt

www.effra.eu



IBEROMOLDES

Um caso de sucesso na indústria mundial de moldes

Fundada em 1975, a Iberomoldes é um grupo industrial português especializado em engenharia de desenvolvimento de produtos, moldes e fabrico de produtos e peças de plástico.

O grupo Iberomoldes disponibiliza soluções completas e integradas, completamente adaptadas às necessidades dos seus clientes, desde a engenharia de projeto e produto até protótipos de moldes e ferramentas especiais. Incluindo ainda a industrialização, produção e entrega global de produtos acabados, funções e sistemas completos, utilizando materiais termoplásticos e metálicos de liga leve.

Constituído por mais de 1.400 colaboradores e 12 empresas, espalhadas por três países – Portugal, Brasil e Alemanha –, o grupo exporta mais de 90 por cento do seu volume de negócios, de 108 milhões de euros, para vários mercados externos, nomeadamente Alemanha, Brasil, Bélgica e Espanha.

A Iberomoldes atua nos setores industriais mais avançados e exigentes, como o automóvel, o eletrónico, o elétrico, o aeroespacial, os dispositivos médicos, as utilidades domésticas, as embalagens e a relojoaria, tendo como clientes empresas líderes de mercado e mundialmente reconhecidas: Audi, Bentley, BMW, Continental, Curver, Daimler, Delphi, Faurecia, Jaguar, Johnson Controls, Philips, Samsonite e Volkswagen, entre muitos outros.

O fator chave de sucesso do grupo, capaz de o distinguir e diferenciar num mercado global altamente competitivo, é o enfoque no cliente e a aposta na excelência técnica, nas tecnologias avançadas, nos recursos humanos altamente qualificados, na inovação, no *design* e na qualidade dos seus produtos e serviços.

O MUNDO É O SEU NOVO MERCADO

TRADE SOLUTIONS

SOLUÇÃO INTEGRADA DE PRODUTOS E SERVIÇOS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO

A **Exportação e Importação**, bem como a **Internacionalização** da sua Empresa, exigem conhecimento aprofundado dos processos financeiros, fiscais, da legislação e do mercado local.

O Millennium Trade Solutions é um serviço abrangente de apoio, informação e acompanhamento para Empresas em processo de Internacionalização ou que pretendem desenvolver atividade exportadora ou importadora.

Informe-se junto do seu Gestor ou em www.millenniumbcp.pt.

MILLENNIUM. AQUI CONSIGO.



**TRADE
SOLUTIONS**

www.millenniumbcp.pt

Millennium
bcp Empresas



MOÇAMBIQUE

Com uma população, maioritariamente jovem, de quase 30 milhões de pessoas, Moçambique atravessa um dinâmico momento de mudança visando o seu desenvolvimento económico, ao qual as empresas portuguesas não podem ficar indiferentes.

Neste país de vastas oportunidades para quem aí queira apostar, recomenda-se trabalho e resiliência, e um estudo prévio de (re)conhecimento do mercado, em particular do setor onde pretende investir.

A embaixadora Maria Amélia Paiva, a delegada da AICEP Ana Maria Rosas e os presidentes das Câmaras de Comércio bilaterais analisam o mercado moçambicano - desafios e oportunidades, sendo ainda de destacar o testemunho de empresas portuguesas que há muito apostaram, com sucesso, em Moçambique: CIN, F3M e Mecwide.

PORTUGAL – MOÇAMBIQUE

Unidos pelo desenvolvimento da economia moçambicana

O relacionamento bilateral entre Portugal e Moçambique pode ser descrito como muito positivo a todos os níveis. A partilha de uma história de quase cinco séculos, que se traduz numa relação estreita de cooperação e amizade, mas também a comunhão de interesses animados por sólidas ligações culturais, económicas e políticas, marcam de forma definitiva uma relação que podemos designar de intensa e de grande capilaridade.



>POR **MARIA AMÉLIA PAIVA**,
EMBAIXADORA DE PORTUGAL
EM MOÇAMBIQUE

A cooperação formal remonta aos primórdios da independência, isto é a 25 de junho de 1975, dia da Independência de Moçambique e do estabelecimento de relações diplomáticas entre ambos países.

Como acontece com os outros países de expressão portuguesa, Moçambique é uma constante nas prioridades da política externa portuguesa e um dos principais beneficiários da nossa ajuda ao desenvolvimento. As relações entre os dois países nos mais diversos domínios são enquadradas por mais de 20 acordos de cooperação.

Nos últimos anos, fruto de um conjunto de fatores na vertente económica e empresarial, importante vetor do relacionamento bilateral em sentido amplo, tem-se assistido a um menor

dinamismo, pelo que a presença de Portugal no pódio dos principais investidores em Moçambique tem sido menos proeminente.

Importa porém ressaltar que as empresas de capital português em Moçambique continuam a dar provas de

“O governo português tem procurado, nomeadamente no quadro dos programas de cooperação, alinhar a sua ação com as prioridades identificadas pelo governo moçambicano e queremos continuar nessa senda, num espírito de diálogo e de abertura e no pleno respeito pela liderança do país parceiro pelo seu desenvolvimento.”

grande resiliência e encaram este mercado – de grande potencial – como uma aposta de longo prazo, pelo que o arrefecimento do investimento português, num enquadramento de

menor atividade económica e persistência de constrangimentos legais e burocráticos, deve ser encarado como cíclico e não definitivo.

Não obstante, Portugal acompanha com confiança os desenvolvimentos que vão ocorrendo em Moçambique e considera que a transformação da economia moçambicana auspicia um futuro positivo e, por essa razão, estamos convictos que um maior envolvimento do setor privado é fundamental para que essa transformação possa ser acompanhada de um crescimento diversificado, inclusivo e sustentável. O governo português continua empenhado em estimular o reforço de uma presença empresarial de qualidade, que possa constituir-se como parceira efetiva e de qualidade nesse crescimento e tem, para tal, vindo a rever instrumentos financeiros, como sejam a SOFID e o INVESTIMOZ, e a aprofundar o relacionamento com as instituições financeiras internacionais com vista a abrir portas para um acesso mais diversificado a outros financiamentos. Neste contexto, a assinatura, em novembro último, do Compacto Lusófono com o Banco Africano de Desenvolvimento é mais um passo nessa mesma direção.

Do ponto de vista da situação política, consideramos da maior relevân-

cia para o futuro de Moçambique e acompanhamos com o maior interesse as negociações de paz entre o Presidente da República Filipe Jacinto Nyusi e a liderança da Renamo com vista à construção de uma paz efetiva, condição essencial para que possam ser ultrapassados os importantes desafios do país, como sejam, entre outros, o combate à pobreza e a promoção de um crescimento económico inclu-

“O reforço dos laços comerciais entre os dois países constitui mais uma prova da confiança das empresas portuguesas na economia moçambicana.”

sivo e diversificado. Nesse contexto, desejamos que possa ser coroado de sucesso o processo em curso, e que a paz, há muito merecida e desejada pelos moçambicanos, possa ser em breve uma realidade efetiva.

O governo português tem procurado, nomeadamente no quadro dos programas de cooperação, alinhar a sua ação com as prioridades identificadas pelo governo moçambicano e queremos continuar nessa senda, num espírito de diálogo e de abertura e no pleno respeito pela liderança do país parceiro pelo seu desenvolvimento.

Nessa linha, e numa clara manifestação de compromisso e confiança no futuro da relação bilateral, o Programa Estratégico de Cooperação (2017-2021), que foi assinado a 6 de novembro de 2017 pela Senhora Secretária de Estado dos Negócios Estrangeiros e Cooperação de Portugal e pela Senhora Vice-ministra dos Negócios Estrangeiros e Cooperação de Moçambique, identifica como áreas prioritárias a educação (em todos os

níveis de ensino, nomeadamente no apoio ao Ensino Superior e concessão de bolsas de estudo, mas também no apoio à formação no ensino pré-escolar, primário e secundário), bem como nos setores da saúde e assuntos sociais, justiça, segurança e defesa, energia e ambiente, cultura, ciência e inovação, apoio às finanças públicas e sector privado.

As relações comerciais entre os dois países têm pela frente um enorme espaço para aprofundamento e crescimento no sempre dinâmico relacionamento económico bilateral. O reforço dos laços comerciais entre os dois países constitui mais uma prova da confiança das empresas portuguesas na economia moçambicana.

Considero que as empresas portuguesas se encontram muito bem posicionadas para participar em alguns dos grandes projetos que o governo de Moçambique tem anunciado, nomeadamente no domínio das infraestruturas, energias (nomeadamente as renováveis), agricultura e transportes.

A presença das empresas portuguesas em Moçambique tem, aliás, sido muito

benéfica para a economia e o desenvolvimento do país, sendo o investimento português um importante criador de emprego, destacando-se neste particular face a outros investidores estrangeiros, também pela facilidade em transmitir conhecimentos, contribuindo assim para a formação e valorização dos trabalhadores moçambicanos e do seu tecido empresarial.

A concluir, gostaria de reiterar que o nosso desejo é que Moçambique e os seus diferentes atores políticos possam celebrar, tão cedo quanto possível, um acordo de paz que permita que esta volte a ser uma realidade. É o que todos desejamos para Moçambique e, obviamente, Portugal sempre o disse: estamos disponíveis para continuar a ser, em todas as vertentes que Moçambique o deseje e em que possa haver acordo mútuo, um parceiro importante, desde as áreas económicas às da cultura, passando pelas da ciência e da língua. Todas estas áreas são, e poderão continuar a ser, áreas de parceria e de colaboração entre Portugal e Moçambique. ●

embaixada@embpormaputo.pt





MOÇAMBIQUE

Mercado de aposta para as empresas portuguesas

Moçambique vai liderar na área do petróleo e gás na África subsaariana. Esta é uma afirmação da consultora especializada em energia Wood Mackenzie, que acrescenta, ao referir-se aos projetos da Anadarko, na área 1 e da EXXONMobil/ENI, do qual é também parte a portuguesa GALP, na Área 4: *“Em conjunto, estes projetos requerem 40 mil milhões de dólares de investimento e vão aumentar em 10 vezes a produção de gás em Moçambique, para 5 mil milhões de pés cúbicos por dia”*.

Estas são apenas duas das áreas geográficas de jazidas de hidrocarbonetos, delimitadas ao longo da costa moçambicana, entre o Rovuma e o Xai-Xai, mais próximas do processo de exploração, se não tivermos em conta a área já explorada, há vários anos, pela sul-africana Sazol, na zona de Inhambane. Efetivamente, a costa moçambicana tem-se vindo a revelar riquíssima em hidrocarbonetos pelo que, em 2018, foram concessionados para pesquisa de petróleo seis áreas, desde a província de Nampula à província de Inhambane.

Talvez, por isso, seja tão difícil falar hoje em dia de Moçambique sem falar de contrastes e ritmos de desenvolvimento muito divergentes. Mas podemos desde



>POR **ANA MARIA ROSAS**,
DELEGADA DA AICEP
EM MOÇAMBIQUE

já concluir que devemos deixar de falar de Moçambique como uma promessa de desenvolvimento económico a concretizar algures num momento do tempo não tangível, para falarmos de um Moçambique cuja promessa se concre-

tiza agora. Saiba Moçambique munir-se dos melhores peritos e técnicas e gerir bem os seus recursos, e deixará, ao longo desta e da próxima décadas, de ser um dos países na cauda do desenvolvimento mundial e com índices de pobreza difíceis, para se afirmar como um país em desenvolvimento.

Cabe então a Portugal e aos seus empresários e associações representativas definir se querem e podem participar neste momento em Moçambique. Segundo os nossos registos, cerca de 600 empresas de capital português ou misto (integral, maioritário ou minoritário) mantêm-se firmes neste maravilhoso país¹, estando presentes em vários setores, desde a construção de

PRINCIPAIS INDICADORES ECONÓMICOS DE MOÇAMBIQUE:

	2018(a)	2019(b)	2020(b)	2021(b)	2022(b)	2023(b)
crescimento do pib real (%)	3,5	3,4	3,9	4,7	5,0	7,5
inflação a preços do consumidor (%)	3,9	6,0	4,8	5,8	6,1	6,7
orçamento de estado (% do pib)	-7,9	-8,1	-6,5	-5,2	-4,7	-4,1
orçamento conta corrente (% do pib)	-22,0	-22,5	-30,2	-44,3	-56,2	-56,5
taxa de câmbio média frente ao usd	60,12	62,22	63,65	65,90	68,18	67,59
pib nominal (bnusd)	14,4	15,8	18,6			
pib per capita (usd ppp)	1.268	1.297	1.343			

Fonte: EIU – Economist Intelligence Unit - Country Report, janeiro de 2019 a) estimativa; b) - previsão

estradas, edifícios e pontes, à metalomecânica, engenharia, agricultura, pesca, comércio, logística, informática, formação, comunicação, restauração, hotelaria, serviços de consultoria, contabilidade, entre outros.

O mercado moçambicano

Tendo Moçambique evoluído no sentido de se afirmar como um dos principais “players” mundiais no âmbito dos hidrocarbonetos e do carvão, dispondo de recursos relevantes no âmbito das areias pesadas e de minérios como os rubis, o grafite e metais diversos, entre os quais o ouro, com terras aráveis e de uma grande capacidade produtiva agroalimentar e florestal, uma costa muito extensa, a precisar de uma melhor gestão dos seus recursos pesqueiros, é certo, mas ainda assim rica em crustáceos e peixes, bacias hidrográficas relevantes e grande potencial de geração de energia elétrica e irrigação, e corredores de desenvolvimento cruciais para a ligação dos países do interland ao mundo exterior, é natural que o mundo em geral esteja com os olhos postos neste mercado e se evidencie a proliferação de textos e análises económicas. Uns com um pendor mais positivo e esperançoso, outros apontando mais notoriamente as fragilidades deste país em transformação; uns concentrando o futuro do país numa visão hegemónica da importância dos hidrocarbonetos

e outros avisando para a importância de outros recursos que permitam uma maior diversidade de apostas e uma menor dependência de mercados mundiais destas voláteis “commodities”.

Assim, optamos neste texto por uma abordagem diferente e complementar à informação que também a AICEP publica com regularidade e se encontra disponível no [site](#) da Agência, convidando a uma leitura atenta da imprensa e da literatura de fonte credível facilmente disponível, e concentrar-

-nos-emos em informação mais focada no relacionamento bilateral.

Realçaremos, de forma breve, alguns dados balizadores que constituem não só um desafio para Moçambique e os seus investidores, como uma oportunidade de desenvolvimento e negócio.

Oportunidades no mercado

Em termos demográficos, será importante evidenciar como ponto de par-



1 Sabemos que o número de empresas de capital português é muito superior, uma vez que a diáspora portuguesa em Moçambique é antiga, notória e, muitas vezes ligada a pequenos negócios.

2 A população Moçambicana cresceu de cerca de 20 milhões de habitantes para cerca de 29 milhões nos últimos 10 anos.

tida que Moçambique atingirá muito rapidamente os 30 milhões de habitantes, crescendo muito rapidamente² e evidenciando uma curva demográfica oposta à europeia, concretamente, 44,5 por cento da população tem menos de 15 anos e 66,1 por cento tem menos de 25 anos. O que implica que todos os anos chegue ao mercado um número

cessita de soluções que permitam uma mais rápida industrialização do país e uma incorporação local de mais-valias das cadeias de valor dos recursos que hoje se exploram em Moçambique e se transformam noutras paragens. Desafios internos do país e dos seus parceiros investidores neste âmbito são, com certeza, a melhoria do ambiente de

Económico Mundial, em geral, tratam exhaustivamente este tema e apontam as necessárias medidas de melhoria a implementar ou já em curso.

Um segundo tema que destacamos neste elencar parcial de desafios e oportunidades para Moçambique e os seus parceiros investidores, é o da infraestrutura do qual realçaremos o subtema das acessibilidades, da sustentabilidade e reservaremos uma breve referência ao tema do acesso universal da população à energia elétrica, compromisso que Moçambique assumiu e pretende cumprir até 2030. Moçambique carece de infraestruturas para acesso (real e virtual, isto é, infraestrutura física e digital) da sua população a melhores condições de vida e preservação das boas práticas e da cultura locais. Ao falarmos de infraestrutura como desafio e oportunidade, teremos de nos referir à infraestrutura para acesso a melhores alimentos, a melhores condições de saúde, a melhor preservação e escoamento de produtos, a fontes de financiamento e guarda de poupanças financeiras, a uma mais fácil mobilidade interna e externa das populações e dos bens, a eletricidade como facilitador do quotidiano e motor de desenvolvimento, a melhor acolhimento de empresas e intercâmbio com estruturas de saber, ou seja, a zonas de acolhimento empresarial e outras de exploração de recursos naturais, etc. Temos também de incluir a manutenção de todos os equipamentos pré-existentes e muitas vezes carentes de vigilância e melhorias. Com esta amplitude o tema atinge enormes proporções e dificuldades, mas é efetivamente esta a dimensão e diversidade que Moçambique enfrenta como desafio e oportunidade.

Esta multiplicidade de desafios é intensificada pela dificuldade de acesso do país a recursos financeiros externos e internos. A esperada colmatação do problema do acesso a financiamento através de mais-valias retidas em Moçambique, através de impostos sobre

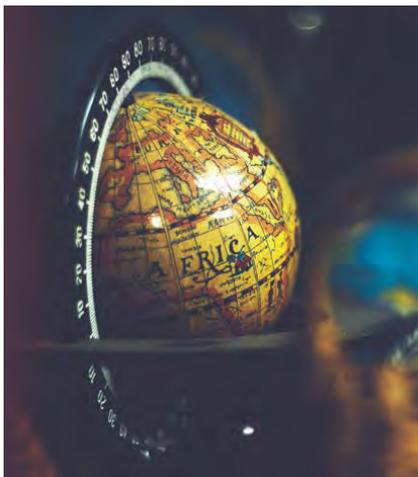


crescente de jovens que procura trabalho e para parte do qual Moçambique não gera ainda suficientes soluções. Assim, as questões da qualificação e da industrialização e desenvolvimento do setor produtivo e serviços associados são cruciais para o desenvolvimento do país, uma vez que implicam diretamente com o processo de aumento da competitividade e melhoria de qualidade de vida da população e, apesar de Moçambique procurar soluções, a dinâmica é tão rápida que as mesmas não são por um lado suficientes e, por vezes, não atingem padrões de qualidade defendidos internacionalmente.

Eis, pois, dois problemas e, reversamente, oportunidades de trabalho e negócio, aos quais as autoridades moçambicanas são sensíveis e a que Portugal e as suas empresas deveriam estar ainda mais atentas. De uma forma muito clara, Moçambique precisa de soluções educativas e formativas transversais a todas as idades e níveis educacionais e, nas áreas técnicas, ne-

“Moçambique precisa de soluções educativas e formativas transversais a todas as idades e níveis educacionais e, nas áreas técnicas, necessita de soluções que permitam uma mais rápida industrialização do país e uma incorporação local de mais-valias das cadeias de valor dos recursos que hoje se exploram em Moçambique e se transformam noutras paragens.”

negócio. *Rankings* como os do “Doing Business” e a análise do “The Global Competitiveness Report” do Fórum



COMPACTO LUSÓFONO

O Compacto Lusófono é um instrumento de financiamento, de mitigação de risco e de assistência técnica à preparação e ao desenvolvimento de projetos, incluindo em PPP, envolvendo o BAD – Banco Africano de Desenvolvimento, Cabo Verde, S. Tomé e Príncipe, a Guiné Equatorial, a Guiné Bissau, Angola, Moçambique e Portugal. Este instrumento visa promover o investimento privado e apoiar o desenvolvimento do setor privado nestes países da CPLP. O texto global foi assinado em finais de 2018 e estão a ser preparados os Memorandos de Entendimento específicos por país. O Compacto Lusófono é um instrumento para projetos de investimento portugueses nestes países.

o setor do gás e do petróleo, e redistribuídas no mercado para a economia em geral, ainda tarda a acontecer e o país vive ainda uma fase de difícil acesso a meios financeiros externos. Assim, as soluções a apresentar por investidores estrangeiros, também os portugueses, devem em geral contemplar soluções de financiamento. Dizer que perdemos possibilidades de negócio por não termos soluções de financiamento acopladas, é uma constatação, mas não resolve o problema.

Se os excelentes grupos de engenharia, construção civil, equipamentos, máquinas e consultoria portuguesas quiserem ser uma solução para Moçambique e encontrar melhor acolhimento, deverão resolver de raiz a questão do acesso ao financiamento, trazendo soluções portuguesas e de outros países. Torna-se mais complexo concorrer, mas torna-se mais seguro o retorno. Particularmente para projetos de envergadura não teremos só de procurar o filão de projetos já desenhados e com o financiamento construído junto de bancos doadores, fundos internacionais, países ou a União Europeia ou ainda as ONGD - Organizações Não-Governamentais para o Desenvolvimento, isto é, as multilaterais em geral, mas temos de dar mais um passo e auxiliar as entidades locais a procurar as fontes de financiamento e construir em conjunto as soluções. Soluções que têm de ser construídas numa lógica de parceria e de sustentabilidade, de preservação do ambiente e de economia circular, minimizando o desperdício de todos os recursos envolvidos e respeitando os princípios que as multilaterais impõem. Esta complexificação e necessidade de “inteligência” coloca Portugal de novo numa posição de destaque. Não é só mais um desafio, é, do nosso ponto de vista, uma excelente oportunidade para melhores negócios envolvendo mais empresas.

E, por fim, realçando o desafio do acesso universal da população a fontes de energia elétrica, encontra-se a entidade líder deste desenvolvimento, a EDM, com o FUNAE, numa publicamente assumida situação económica e financeira muito difícil. Pelo que, para bem responder a esta gigante tarefa de abastecer populações dispersas por um enorme país, as soluções deverão ser ainda mais “smart”, económicas, fáceis de manter, eficazes e eficientes, competitivas.

Portugal pode ter um grande papel a desenvolver neste âmbito. Terá de construir parcerias estratégicas para implementar as soluções que tão bem já conhece e onde continua a inovar.

Uma breve referência, ainda, para os desafios e oportunidades que se colocam ao nível da governança do setor público moçambicano. Pressupondo a total soberania moçambicana e consequente autonomia na definição e gestão do aparelho de governação do país, a produção e implementação de soluções que apoiem essa governação é com certeza útil e constitui área de oportunidade de negócio para as mais diversas empresas, particularmente aquelas que aportam consigo a vantagem competitiva de serem nativas da língua portuguesa e a competência de bem trabalharem em rede.



Identificamos como áreas de potencial interesse a investigação e partilha de conhecimento, a formação e prestação de consultoria e IT para temas como o acesso, a gestão e o controlo orçamental de fontes e instrumentos de financiamento, regulamentação e controlo fiscal, organização das estruturas e equipas que compõem a área pública moçambicana, a circulação e preservação de documentos, a certificação e controlo de qualidade de serviços prestados, a parametrização de atividades e soluções, a simplificação processual, etc. A forte dinâmica de desenvolvimento que Moçambique atravessa e o grau de complexidade do momento histórico que se vive neste país conduzem à necessidade de modernização do aparelho governativo central e descentralizado. Esta necessidade é assumida por Moçambique que procura construir, em parceria com diversos países e ONGD, soluções úteis ao seu desenvolvimento. Portugal pode e deve ser um parceiro de mudança e as empresas portuguesas ou as empresas moçambicanas de capital português ou misto, agentes efetivos de melhoria.

Concluindo, não pretendi com esta abordagem ser exaustiva mas tão só chamar a atenção para o atual Moçambique, o Moçambique que ainda “não se traduz em números” mas que já se vive. O Moçambique onde muitos países do mundo investem e querem continuar a investir.

Pretendi olhar os desafios que se colocam como fonte de oportunidades e evidenciar algumas áreas de possível trabalho conjunto de empresas portuguesas ou moçambicanas de capital português ou misto e lembrar que, apesar de todas as notícias que circulam e claramente evidenciam o difícil momento social, económico e financeiro que Moçambique atravessa, este é um país em rápido crescimento que precisa de soluções, mais do que o apontar de problemas. Portugal faz parte da solução de forma vantajosa para moçambicanos e portugueses. ●

aicep.maputo@portugalglobal.pt



Empresas moçambicanas de capital português ou misto

É difícil estimar o número de empresas moçambicanas de capital português ou misto presentes no mercado, mas do registo da delegação da AICEP em Maputo constam atualmente cerca de 600 empresas, número que cresceu significativamente nos anos de 2012 e 2013, quando se registou uma maior afluência de investidores portugueses a este mercado, que entretanto diminuiu e parece, neste início de ano de 2019, começar de novo a crescer.

Trata-se de empresas, na sua maioria, de pequena e média dimensão (PME), sendo os setores mais representativos o da construção e o dos serviços. Dentre estes últimos, destacam-se os serviços bancários e financeiros (sendo que a principal banca moçambicana é detida por bancos investidores portugueses), o comércio de bens de equipamento e os serviços de consultoria nas mais diversas áreas, com particular destaque para os serviços de engenharia e projeto e de gestão de recursos humanos e formação.

O destaque, em termos de dimensão (conjugando critérios de faturação anual, volume de emprego e grandeza de investimento), segundo o

ranking publicado pela KPMG, vai para as seguintes 26 empresas (por ordem de volume de negócios): Millennium BIM; BCI (segundo maior banco moçambicano, detido em 61,5 por cento pela CGD e em 35,7 por cento pelo BPI); Mota-Engil Engenharia Construção África SA; Petrogal Moçambique (detida pela GALP); Teixeira Duarte Engenharia e Construções Moçambique, Lda.; SIM - Seguradora Internacional de Moçambique SA; Mozabanco (detido em 7,5 por cento pelo Novo Banco); Banco Único SA; TV Cabo – Comunicações Multimédia, Lda.; Técnica Industrial SA; Tropigalia Lda.; Moçambique Companhia de Seguros SA; Televisa – Sociedade Técnica de Obras e Projetos Lda.; CONTACT (detida pela Contact ES); Turvisa – Empreendimentos Turísticos, Lda.; SIP – Sociedade Industrial de Pesca Lda.; Dataserv Lda.; Banco Terra de Moçambique SA; Medis Farmacêutica Lda.; Tintas CIN de Moçambique; Lúcius Moçambique SA; SAN – Sociedade Algodoeira do Niassa; Topack Moçambique Indústria de plásticos SARL; Martifer Amal SA e Transportes Carlos Oliveira Lda. Merece ainda destaque a presença da REN, dada a sua participação no capital social da Hidroeléctrica de Cahora-Bassa.



CCPM

A Academia, a Sociedade Civil, as Empresas e o Desenvolvimento de Moçambique

A Câmara de Comércio Portugal Moçambique foi fundada em 1984, em Lisboa, com o objetivo fomentar as relações económicas e sociais entre Portugal e Moçambique.

África é a região do mundo que está a sofrer a maior mudança de paradigma socioeconómico. Os telemóveis estão a permitir às pessoas ligarem-se entre si, e à informação. Neste contexto, os seus empresários estão a impulsionar o desenvolvimento de base local através de novos modelos de negócios.

À medida que as transformações socioeconómicas e tecnológicas evoluem, emergem novos conjuntos de regras enraizados em mercados codificados e em algoritmos que, tendencialmente, oferecem novos modelos de parcerias.

Assim renasce o papel da Câmara de Comércio Portugal Moçambique: oferecer uma maior rede de oportunidades aos seus intervenientes. E de confiança.



>POR **RUI MOREIRA DE CARVALHO**, PRESIDENTE DA DIREÇÃO DA CÂMARA DE COMÉRCIO PORTUGAL-MOÇAMBIQUE - CCPM

Os ambientes de comunicação social, as agendas políticas, as movimentações sociais, os processos de tomada de decisão pelos governos e o controlo sobre as marcas empresariais tendem a ser "perturbadas" pela web. Este modelo de comunicação oferece

instrumentos de poder a quem queira integrar a rede. Este novo contexto obriga ao desenvolvimento de novas competências e capacidades em que a fluência multicultural é cada vez mais importante.

As gerações que estão a entrar no mercado de trabalho assumem características de sociabilidade, solidariedade e empreendedorismo associadas a mecanismos genéricos de corresponsabilidade massificados pela rede de internet. A seu tempo encontram nichos de especialização que os fazem ser os "novos vencedores".

Desejamos integrar essa vaga de esperança. Apoiar o reconhecimento das qualificações, assim como otimizar a mobilidade de pessoas neste espaço é uma obrigação secular.

A CCPM vai disponibilizar, em Portugal e em Moçambique, ações de formação, muitas em parceria com instituições de renome internacional, e integrando de modo ativo a comunidade de estudantes moçambicanos em Portugal, em diversas áreas do saber.

A integração destes estudantes no mercado de trabalho, valorizando os recursos das empresas, é o nosso foco!

Nesse sentido desenvolvemos o programa “Cria Rede”, sediado na nossa plataforma digital, e reservado para os sócios solidários, sócios empresa e estudantes moçambicanos em Portugal.

Queremos apoiar as iniciativas que valorizem e dignifiquem o valor de quem tem a coragem e o esforço de procurar o saber. Nesse intento, no final de 2018, lançámos o “Quadro de Honra”, com um prémio de 1.500 euros para cada aluno que obtenha o grau de Doutoramento; e 300 euros para cada aluno que obtenção de grau de Mestre.

Disponibilizamo-nos para criar pontes entre a Academia, a Sociedade Civil e as Empresas, mas não seremos parte ativa nas tomadas de decisão. Caberá, sempre, aos interessados diretos “lutarem” pelas suas vitórias.

Assim, em 2019, promovemos o Prémio Maria das Neves Rebelo de Sousa, com um valor anual de 7.500 euros, com a finalidade de reconhecer individualidades ou organizações que, pela sua relevância e pelo trabalho desenvolvido, se tenham distinguido na área da Responsabilidade Social em Moçambique.

Suportados no princípio de valorizar a reputação, estamos a promover, em parceria com a Bureau Veritas, o “Selo

de Sustentabilidade da CCPM e BV” dirigido às organizações que pautam a sua atividade por princípios de atuação

“A CCPM vai disponibilizar, em Portugal e em Moçambique, ações de formação, muitas em parceria com instituições de renome internacional, e integrando de modo ativo a comunidade de estudantes moçambicanos em Portugal, em diversas áreas do saber.”

ética nas dimensões de *Governance*, Recursos Humanos, Responsabilidade Social e Ambiente, assumindo o compromisso de transpor essas práticas para as suas atividades internacionais.

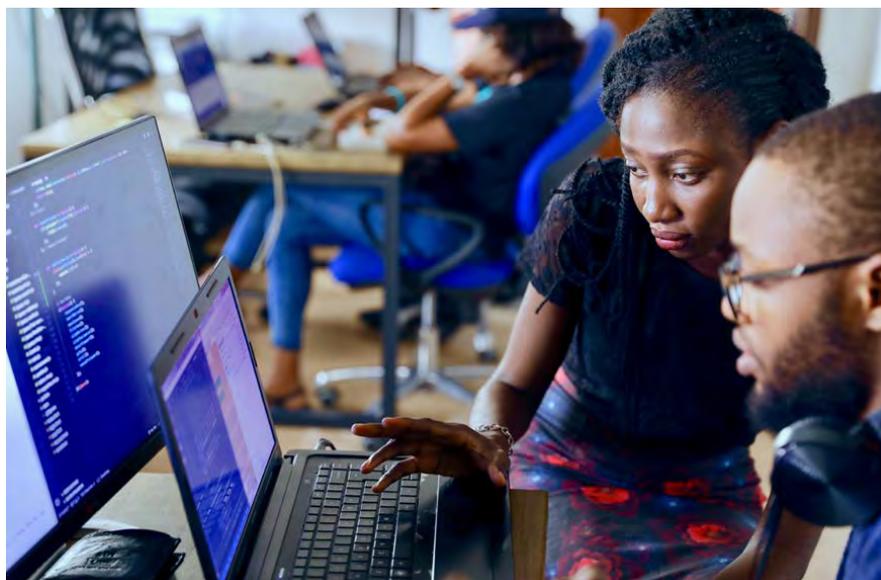
Dados recentes sobre o IDPE português em Moçambique sugerem a duplicação do *stock* do investimento nos últimos cinco anos.

Saber ouvir, e querer fazer bem, são instrumentos essenciais na sociedade, e, em particular, em cenários de internacionalização. E estes procedimentos são importantes para uma nova abordagem dos investidores em projetos de internacionalização.

Aprofundar o relacionamento com a nossa homónima CCMP, assim como a AICEP e APIEX é, sempre, uma boa decisão!

Um próximo desígnio da CCPM é alavancar a internacionalização das empresas moçambicanas para Portugal. Só assim o crescimento evolui para o denominado desenvolvimento. E assim conquistamos o futuro. ●

www.ccpm.pt



POSIÇÃO (STOCK) DE INVESTIMENTO DIRETO ENTRE PORTUGAL E MOÇAMBIQUE – PRINCÍPIO DIRECIONAL (milhões €)

	12/2013	12/2014	12/2015	12/2016	12/2017	Var % 17/13 ^a	09/2017	09/2018	Var % 18/17 ^b
IDPE	595,5	1.069,9	9.391,6	1.038,4	1.000,7	18,6	961,7	981,9	2,1
% Tot Portugal	1,4	2,4	2,0	1,7	2,0	–	1,8	2,0	–

Fonte: Banco de Portugal, outubro 2018

CCMP

A apoiar negócios de ambos os lados

Criada em 2010 por iniciativa de empresas moçambicanas e portuguesas, a Câmara de Comércio Moçambique Portugal - CCMP pretende ser uma instituição de referência no estabelecimento de relações comerciais entre Moçambique e Portugal. Tem como principal objetivo a melhoria das relações económicas, de investimento e comércio entre ambos os países. Tem sede em Maputo, Delegações no Centro e Norte de Moçambique e em Lisboa. Conta com 74 membros, de setores tão diversos como a banca, construção, serviços, indústria, comércio, transporte e logística, etc., na sua grande maioria empresas de origem portuguesa com interesses diretos em Moçambique.



>POR **JOÃO FIGUEIREDO**,
PRESIDENTE DA CÂMARA
DE COMÉRCIO MOÇAMBIQUE
PORTUGAL

debate e reflexão sobre matérias atuais e relevantes para a economia moçambicana e para o intercâmbio económico com Portugal. Além disso, participa em diversas plataformas que permitem a recolha e difusão de informações e posições institucionais relevantes para os seus membros, sendo, designadamente, parceira da AICEP e da APIEX na difusão da informação e na organização de eventos. A CCMP mantém relações estratégicas com todas as instituições oficiais dos governos moçambicano e

português e é membro dos órgãos sociais da CE-CPLP, de entre outras entidades. Atualmente é um dos líderes do projeto de criação da Federação Moçambicana das Câmaras de Comércio.

A CCMP é uma instituição de prestígio na sociedade moçambicana, sendo consultada frequentemente sobre matérias fundamentais para o desenvolvimento dos negócios dos seus membros. Ao estar representada em diversas plataformas, a CCMP

A CCMP é um polo agregador e de representação muito importante, pois pode mais facilmente: recolher e difundir informação útil para os seus associados; permitir a partilha de contactos, experiências e oportunidades em rede; defender institucionalmente posições importantes para um determinado setor ou atividade económica, sempre na perspetiva da melhoria do ambiente de negócios, e atração de investimento nos dois sentidos.

No âmbito da sua atividade, a CCMP organiza regularmente encontros entre os seus membros, que permitem o conhecimento da realidade específica de um determinado setor e empresa e a partilha de experiências e oportunidade; e organiza e participa em eventos de



permite que a voz dos seus associados seja ouvida na influência positiva que se pretende sobre reformas que potenciem as melhores condições de negócio e investimento, particularmente em Moçambique.

Em todas as suas intervenções a CCMP demonstra a importância dos investimentos cruzados dos dois países, e a relevância da atividade económica das suas empresas em prol de ambas as economias.

Moçambique: desafios de crescimento e desenvolvimento

A sociedade moçambicana chega ao século XXI com muitos desafios e oportunidades ímpares. É um país com cerca de 30 milhões de habitan-

“O investimento em Moçambique deve ser feito com o nível de ambição adequado aos objetivos do investidor, e com a prudência e preparação que exige uma economia em acelerada transformação, com a consciência de que os desafios são proporcionais às oportunidades.”

tes, com uma população muito jovem e ainda em acelerado crescimento. Tem um território vasto, em larga medida inexplorado, e com uma posição geoestratégica muito relevante, quer pelo acesso privilegiado ao Índico, quer ao “interland” africano, quer pela vizinhança à maior economia de África. A sua extensa costa tem enorme potencial logístico, turístico e pesqueiro.



É um país muito rico em recursos naturais, tanto na área dos minérios como, mais recentemente, na área da energia, sobretudo desde a descoberta de enormes reservas de gás natural, que têm o potencial de alterar por completo a médio prazo o panorama económico do país.

Depois de décadas de instabilidade e conflitos, a sociedade moçambicana está com Paz a trilhar os caminhos do desenvolvimento, com desafios e oportunidades de negócio em áreas tão distintas como: infraestruturas, habitação, educação, agricultura e agroindústria, indústria transformadora, turismo, bens e serviços de apoio aos sectores de alto crescimento, etc.

Como investir em Moçambique

Na sua abordagem ao mercado moçambicano, os investidores devem, fundamentalmente, seguir os seguintes passos:

- estudar bem o mercado e as oportunidades existentes, buscando informações e conselhos, testando hipóteses e cenários;

- escolher a área prioritária de investimento, reunindo todos recursos (humanos, financeiros, materiais) e parcerias suficientes para a fase de implementação;
- conhecer as Leis e Regulamentos relevantes ao setor em que se pretende investir;
- preparar um Plano de Negócios e registar na Agência para a Promoção do Investimento e Exportações (APIEX).

O investimento em Moçambique, como em qualquer outro mercado, deve ser feito com o nível de ambição adequado aos objetivos do investidor, e com a prudência e preparação que exige uma economia em acelerada transformação, com a consciência de que os desafios são proporcionais às oportunidades.

Sugerimos um contacto exploratório com os serviços da CCMP, que poderá encaminhar o potencial investidor, quer para contactos relevantes de outras empresas do ramo, quer para eventuais sinergias ou parceiros, quer para instituições mais adequadas a resolver questões específicas. ●

CIN MOÇAMBIQUE

Posição sólida no mercado moçambicano

Com mais de 100 anos de existência, a CIN - Corporação Industrial do Norte dedica-se ao negócio das tintas e vernizes, atuando nos principais segmentos de mercado - construção civil, indústria e proteção anticorrosiva. O grupo da Maia é líder ibérico no mercado de tintas e vernizes e um dos maiores na Europa e no mundo. Em Moçambique está presente ininterruptamente desde 1973, onde conhece um crescimento sólido.



Fundada em 1973, a CIN Moçambique S.A. iniciou a sua operação no mercado moçambicano produzindo a partir da fábrica na Machava e comercializando numa rede de dez lojas próprias os produtos do grupo. A empresa disponibiliza no mercado as mais variadas soluções técnicas de pintura, que vão desde a decoração, à proteção anticorrosiva e aos produtos para uso industrial.

De acordo com José Rodrigues Perei-

ra, diretor-geral da CIN Moçambique, no decorrer deste já longo percurso, a empresa confrontou-se com as mais severas adversidades económicas e financeiras e com a instabilidade social, entre outros, que têm assolado o mercado moçambicano. No entanto, aponta o responsável, a empresa, "com o apoio incondicional do grupo CIN, dos seus colaboradores, clientes, fornecedores e diversos agentes económicos, tem mantido e aumentado

o investimento, nomeadamente na capacidade de produção instalada; na melhoria contínua em procedimentos e serviço ao cliente; em certificações ISO 9001 e ISO14001; e na abertura de lojas próprias nas principais províncias de Moçambique; tendo, por consequência, crescido continuamente tanto no volume de negócios, como na quota de mercado e em notoriedade".

Sobre as potencialidades do negócio em Moçambique, o diretor-geral da empresa diz tratar-se de um mercado com cerca de 26 milhões de habitantes, integrado no mercado da África Austral que conta com 280 milhões de habitantes, e salienta o crescimento médio anual da economia de cerca de 7 por cento na última década, com as previsões a apontarem para que a economia do país continue a crescer a igual ritmo. Além disso, refere, "a língua e a proximidade cultural são, sem dúvida, fatores, para nós, vantajosos e que devemos explorar".

Às empresas portuguesas que decidam investir em Moçambique, José Rodrigues Pereira indica a necessidade de se "fazer um estudo do mercado na área em que opera, ter em conta o financiamento do investimento e os recursos humanos", mas também "ser resiliente, muito...". ●

geral@cin.co.mz



F3M MOÇAMBIQUE

Um investimento que “veio para ficar”

A tecnológica de Braga está presente em Moçambique desde 2009 e apesar das vicissitudes vividas nesse país nos últimos anos, a F3M mantém firme a sua aposta no mercado moçambicano.

O testemunho de Pedro Tinoco Fraga*, CEO da F3M, S.A.

“A F3M Information Systems SA, empresa tecnológica sediada em Braga, tem hoje o seu *software* espalhado por quase uma centena de países e está desde 2009 presente no mercado moçambicano através da F3M Moçambique, sociedade de direito local.

A empresa mãe foi criada há quase 32 anos em Braga e sempre se apresentou como um fornecedor de *software* para mercados verticais, sendo líder em Portugal em alguns dos mercados onde opera, nomeadamente no sector da Economia Social e Ópticas. Actualmente, a F3M, SA encabeça um conjunto de cinco empresas, sendo três delas em Portugal (F3M, Megalentejo em Ponte de Sôr e DotPro em Avanca), uma em Angola (F3M An-

gola) e uma em Moçambique, como acima foi referido.

Desde o início que a actividade da empresa em Moçambique partiu de um

“Desde o início que a actividade da empresa em Moçambique partiu de um pressuposto claro: viemos para ficar e não apenas para perceber se o mercado era ou não rentável.”

pressuposto claro: viemos para ficar e não apenas para perceber se o mer-

cado era ou não rentável. O país tem passado por vicissitudes diversas, mas seguimos hoje os pressupostos que nortearam o nosso investimento local:

- A empresa tem que se adaptar à realidade do país e não tentar importar modelos europeus de gestão que são muitas vezes desadequados num país como Moçambique;
- Realizamos a maioria das nossas operações sem recurso a serviços adquiridos em Portugal, ou seja, tentamos ser tecnologicamente auto-suficientes de forma a não ficarmos dependentes da vinda de consultores da empresa mãe;
- Somos uma empresa de direito moçambicano, constituída essencialmente por quadros moçambicanos.

Assistimos nos últimos anos em Moçambique a uma debandada significativa de empresas e quadros portugueses, que em alguns casos apostaram em Moçambique no período de profunda crise que Portugal atravessou, tendo optado por voltar ao nosso país neste momento de clara melhoria macro-económica. Não nos passa pela cabeça questionar esse tipo de decisão pois cada empresa e cada empresário conhece as suas motivações e estas são sempre correctas. Pela nossa parte, sair nunca foi opção durante estes últimos anos pois além de investimento... Moçambique é uma paixão que se entranha.

Quando se fala em oportunidades de negócio em Moçambique, nomeadamente no sector das Tecnologias de Informação a nossa resposta é sempre a mesma: não existem oportunidades 'oportunisticas' para quem quer vir fazer um negócio e ir embora, pois essa não é a realidade moçambicana mas, no entanto, existem oportunidades de se crescer e criar

emprego/riqueza se olharmos para além do curto prazo e do mero negócio casuístico. Estamos há uma década em Moçambique e, sim, tivemos momentos em que só a persistência

“A realidade em Moçambique é diferente, mas há algo que é comum: muito trabalho, muita persistência e... foco no cliente.”

em querer ficar implicou a vontade indómita da empresa mãe em Portugal em continuar a investir para o negócio poder continuar a operar. Mas isso só se faz, muitas vezes para lá da racionalidade de gestão, quando acreditamos no potencial do país e do seu tecido empresarial. Hoje estamos convencidos que passámos o nosso “Cabo das Tormentas” e con-

seguimos que o nome F3M não só se impusesse no mercado moçambicano como também se tornasse uma empresa apetecível para investidores.

Por tudo isto, continua a valer a pena investir em Moçambique, sempre conscientes que há dificuldades a vários níveis: é difícil operar com financiamento alheio quando o dinheiro tem um custo na casa dos 20 por cento/ano, a área IT está ainda a dar os primeiros passos em muitas empresas e, por isso, o nível de investimento em IT é muito baixo, há que fazer uma grande aposta em quadros locais e investir seriamente na sua formação e, tendo a consciência que Moçambique não é apenas Maputo/Matola, convém não esquecer que na área IT a aposta que é feita pelas empresas nas províncias é ainda menor.

Hoje, estamos também cientes que muitas das nossas mais-valias em Portugal (oito anos consecutivos como uma das melhores empresas para trabalhar, Certificações em Inovação e I&D, Certificações em Serviços de Consultoria, etc.) são apenas *guidelines* da nossa actividade como grupo económico mas não são linearmente transponíveis para a realidade local. A realidade em Moçambique é diferente, mas há algo que é comum: muito trabalho, muita persistência e... foco no cliente.

Mais do que (ouvir) falar de Moçambique, deixo um repto aos empresários portugueses: venham conhecer a realidade e não formulem opiniões sem perceber a realidade local. Depois... decidam se vale ou não a pena investir.

Pela minha parte, continuo a achar que vale a pena!” ●

www.f3m.co.mz

* O autor escreve de acordo com a antiga grafia.





MECWIDE

Investir para consolidar mercado

Com a atividade centrada na indústria metalomecânica, a Mecwide está presente desde 2013 em Moçambique, onde conta com uma unidade industrial fruto de um investimento de 3,5 milhões de euros. A empresa de Barcelos olha para Moçambique como um investimento de médio a longo prazo como fornecedor de referência do mercado moçambicano, mas está atenta a outros projetos, designadamente na área do gás natural.

Fundada em 2009 com capital integralmente português, a Mecwide, desde o seu início, centrou a sua atividade na indústria metalomecânica com elevados padrões de segurança e qualidade, atuando essencialmente nos mercados de Oil & Gas, Minas e Cimentos e Indústria e Energia.

O crescimento do grupo, que se proliferou desde Barcelos até à criação de filiais em diversos pontos do mundo, tornou possível o seu reconhecimento enquanto empresa de referência com soluções em regime EPC – *Engineering / Procurement / Construction* ao nível integrado.

“Sendo a Mecwide uma empresa no setor da metalomecânica, e tendo já participado num grande projeto de construção e montagem de uma fábrica GNL, queremos aproveitar a nossa experiência e marcar presença nos projetos em desenvolvimento neste setor.”

A Mecwide está em Moçambique desde 2013, tendo, dois anos depois, investido cerca de 3,5 milhões de euros na construção de uma unidade industrial situada na Matola (Maputo), com uma área de produção de 2.200 metros quadrados num terreno de quase 30.000 metros quadrados. De acordo com Carlos Palhares, CEO da empresa, este investimento permitiu à Mecwide posicionar-se como *“fornecedor de primeira linha quer para clientes existentes em Moçambique, quer para os projetos que se avizinham”*.

“Temos estado a sedimentar a nossa atividade no país, tendo atingido no úl-

timo ano um volume de negócios acima dos 3 milhões de euros, e prevendo um crescimento em 2019, nomeadamente em novos projetos do setor do Oil & Gas”, adianta o responsável.

Sobre as potencialidades do mercado para a atividade da empresa, Carlos Palhares refere que a Mecwide olha para Moçambique como um investimento no médio a longo prazo, sem descuidar outras oportunidades que possam surgir. “Estamos, naturalmente, atentos à evolução dos projetos no sector dos hidrocarbonetos, nomeadamente o gás natural”, afirma.

“Sendo a Mecwide uma empresa no setor da metalomecânica, e tendo já participado num grande projeto de construção e montagem de uma fábrica GNL (gás natural liquefeito), queremos aproveitar a nossa experiência e marcar presença nos projetos em desenvolvimento neste setor. Por outro lado, a indústria mineira, as açucareiras, as fábricas de cimento, o setor da energia e a grande indústria em geral são áreas que a empresa tem vindo a apostar e onde pretende crescer”, frisa o CEO e fundador da Mecwide.

Sobre a abordagem ao mercado moçambicano, e relativamente às empresas portuguesas que aí queiram

“Quer para este país, quer para outro qualquer, internacionalizar carece sempre de uma análise interna nas nossas organizações para validar bem os recursos que temos, sejam eles humanos, financeiros e outros, e depois os fatores externos adstritos ao país onde nos vamos instalar.”

apostar, Carlos Palhares aconselha a estudar bem o país: “É importante perceber e analisar primeiro a dimensão da sua economia e como está geograficamente distribuída. Verifico algumas empresas a chegar ao país e

que antes não o estudaram bem, nomeadamente à sua dimensão económica e às diferenças culturais”.

Por outro lado, afirma, “quer para este país, quer para outro qualquer, internacionalizar carece sempre de uma análise interna nas nossas organizações para validar bem os recursos que temos, sejam eles humanos, financeiros e outros, e depois os fatores externos adstritos ao país onde nos vamos instalar”.

“Moçambique exige resiliência, determinação e tempo. Trata-se de um mercado em crescimento, mas com base numa dimensão económica pequena relativamente até a outros países africanos o que, por vezes, desilude algumas expectativas que os empresários possam ter criado”, aponta Carlos Palhares.

Além disso, a aposta na formação de quadros locais “deve ser permanente e nunca ser temporária”, conclui o CEO da Mecwide. ●

www.mecwide.com



Moçambique em ficha



Área: 799 380 Km²

População: 29,7 milhões hab. (Estimativa EIU, 2017)

Chefe de Estado: Filipe Jacinto Nyusi

Endereços úteis

Embaixada de Moçambique em Lisboa

Av. de Berna, 7 - 1050-036 Lisboa
Tel.: +351 217 961 672
Fax: +351 217 932 720
geral@embamoc.pt
<http://embaixadademocambique.weebly.com>

Câmara de Comércio Portugal - Moçambique

Rua Artilharia Um, nº 104 - 5º Esq.
1070-015 Lisboa
Tel.: +351 213 465 392
Fax: +351 213 479 773
geral.lisboa@ccpm.pt
www.ccpm.pt

Embaixada de Portugal em Maputo

Av. Julius Nyerere, 720
4696 – Maputo – Moçambique
Tel.: +258 21 490 316
Fax: +258 21 491 172
embaixada@embpormaputo.org

AICEP Maputo

Av. Julius Nyerere, 720 - 12º
Maputo – Moçambique
Tel.: +258 21 490 523/402
Fax: +258 21 490 203
aicep.maputo@portugalglobal.pt

Câmara de Comércio de Moçambique - Portugal

Av. 25 de setembro - Nº 1123, Prédio Cardoso, 4º Andar - C
Maputo – Moçambique
Tel.: +258 21 304 580 | +258 84 300 92 92
ccmp@ccmp.org.mz
orzendio.dzimba@ccmp.org.mz
www.ccmp.org.mz

APIEX – Agência para a Promoção de Investimento e Exportações

Av. Ahmed S. Touré, 2539
Maputo – Moçambique
Tel.: 823056432
apiex@apiex.gov.mz

CTA – Confederação das Associações Económicas

Av. Patrice Lumumba, 927
Maputo – Moçambique
Tel.: +258 21 32 10 01
Fax: +258 21 32 10 02
Móvel: +258 840 486 930
www.cta.org.mz

CCM – Câmara de Comércio de Moçambique

Rua Mateus Sansão Muthemba, nº 452
Maputo, 1836 – Moçambique
Tel.: 21491970
info@ccmoz.org.mz
www.facebook.com/CamaraDeComercioDeMocambique

Primeiro-ministro: Carlos Agostinho do Rosário

Data da atual Constituição: 30 de novembro de 1990; última alteração em 2018

Principais partidos políticos: Frente de Libertação de Moçambique (Frelimo), no governo; Resistência Nacional de Moçambique (Renamo), principal partido da oposição; Movimento Democrático de Moçambique (MDM)

Capital: Maputo (2 milhões de habitantes, incluindo Matola e Província de Maputo)

Outras cidades importantes: Nampula (597 mil); Beira (442 mil); Chimoio (280 mil); Nacala (235 mil); Quelimane (216 mil); Tete (188 mil).

Religião: 24% católicos, 22% protestantes, 20% muçulmanos e restante 1/3 da população praticam a religião tradicional.

Língua: A língua oficial é o português, mas há numerosas línguas nacionais, como o cicopi, cinyanja, cinyungwe, cisenga, cishona, ciyao, etc.

Unidade monetária: Metical (MZN)

1 EUR = 69,5 MZN (novembro 2018)

Risco do país: CCC (AAA = risco menor; D = risco maior)

Risco de crédito: 7 (1 = risco menor; 7 = risco maior) - agosto 2017

Política de cobertura de risco: Operações de Curto Prazo – Caso a caso, numa base restritiva (eventualmente com a exigência de carta de crédito irrevogável, garantia bancária emitida por um banco aceite pela COSEC e aumento do prazo constitutivo de sinistro). Operações de Médio/Longo prazo – Aumento do prazo constitutivo de sinistro. Sector privado: caso a caso numa base muito restritiva. Operações relativas a projetos geradores de divisas e/ou que admitam a afetação prioritária de receitas ao pagamento dos créditos garantidos, terão uma ponderação positiva na análise do risco; sector público: caso a caso numa base muito restritiva.

Fontes: *Economist Intelligence Unit*, COSEC, Banco de Portugal

GRUPO CARMO

Sucesso dentro e além-fronteiras no mercado da madeira tratada

Líder europeu nos produtos em madeira tratada, a Carmo é composta por um conjunto de mais de 10 empresas, com sede em Portugal, exportando para mais de 40 países. A Carmo oferece uma vasta gama de produtos no território nacional e além-fronteiras, em setores tão distintos como a agricultura, mundo equestre, construção, turismo, lazer, segurança e telecomunicações. Todo o processo de transformação, criação e desenvolvimento técnico dos produtos é português.



O Grupo Carmo iniciou a sua atividade industrial em 1980, mas a sua ligação ao setor dos produtos químicos é anterior a 1955, ano em que é fundada a Anglo Portuguesa de Produtos Químicos, S.A., empresa pioneira no desenvolvimento do tratamento industrial de madeiras, quer em Portugal continental e ilhas, quer em países africanos de língua oficial portuguesa como fornecedores de produtos químicos e *know-how*.

A sua atividade industrial começa com a produção de madeiras redondas, tratadas em autoclave, para agricultura, linhas de eletricidade e telecomunicação, mas rapidamente alargou a sua oferta a produtos como parques infantis, mobiliário em madeira rústico e urbano e ainda *decks* em madeira. Mais recentemente a engenharia com base nas estruturas de madeira lamelada colada e maciça permitiram oferecer casas para habitação, escritórios, grandes

estruturas de cobertura, pontes e uma infindável oferta de soluções.

Líder de mercado em vários países e em vários segmentos, a Carmo exporta para mais de 40 países, registando uma faturação de 42 milhões e um crescimento anual na ordem dos 30 por cento. Com sede em Lisboa, a Carmo dispõe de quatro unidades fabris, todas localizadas em território nacional – Pegões, Almeirim e Oliveira de Frades –

que produzem para os mercados onde opera. Em Espanha e em França, a Carmo tem empresas próprias com escritórios em Madrid, Algeciras (Espanha) e Bordéus (França). Recentemente entrou em mercados como a China, Benelux, África Central e Médio Oriente.

Com o objetivo de vir a ser uma das dez maiores empresas a nível europeu neste segmento, a Carmo afirma-se orgulhosa de estar fundamentalmente inserida na fileira florestal onde a matéria-prima, a madeira com que trabalha, provém de florestas sustentáveis. Segundo Jorge Milne e Carmo, presidente da empresa, a Carmo desenvolve soluções com base na madeira tratada industrialmente por vácuo e pressão, sendo já a maior empresa europeia em soluções de exterior e interiores em produtos e estruturas em madeira redonda, ser-

rada e lamelada colada tratada, em número e volume.

A Carmo Wood teve um crescimento endógeno de 25 por cento em 2018, ano em que terá alcançado os 70 milhões de euros de faturação. Para 2019, prevê um crescimento de cerca de 28 por cento fruto da crescente atividade internacional e do crescimento do mercado interno, revela o responsável.

A Carmo Wood está presente em mais de 40 países, um pouco por todo o mundo, com a faturação bem equilibrada entre o mercado nacional e a exportação. Cerca de 40 por cento da sua faturação é proveniente do mercado nacional, e os restantes 60 por cento distribuídos por diversos mercados: 10 por cento é proveniente de França, 10 por cento de Espanha, 5 por cento

de Itália, 5 por cento da Alemanha e 30 por cento de outros mercados.

Em Portugal, a Carmo é líder na preservação industrial de madeiras (telecomunicações e eletricidade), nas estruturas de suporte agrícolas, em produtos e serviços equestres, em madeiras de construção, em construção em madeira (construção e obras públicas) e nas vedações de segurança.

No mercado espanhol, a Carmo é líder na preservação industrial de madeiras (estruturas de suporte agrícola), ao passo que em França é líder nas estruturas de suporte agrícola em madeira (para agricultura). Em Itália, a Carmo é líder em madeiras para agricultura.

A multiplicidade de áreas em que opera, os produtos que oferece e os mercados para os quais os distribui,





faz com que a Carmo tenha uma carteira de clientes diversificada, de todas as áreas em todo o mundo. Moët et Chandon, Codorniu, Gonzalez Byass, Hennessy, Esporão, Sogrape, Biondi Santi, Villa Banfi, Antinori, Fundação Eugénio de Almeida, NOS, Vodafone, EDP, France Telecom, Câmara Municipal de Lisboa, Câmara Municipal do Porto, Câmara Municipal de Cascais, Teixeira Duarte, Mota Engil, Alves Ribeiro, Quinta do Lago, Pestana Hotéis, Vila Galé Hotéis, Bouygues, Infraestruturas de Portugal, ou Brisa, são alguns desses clientes.

Quanto ao desenvolvimento de novos projetos, o presidente do grupo destaca os novos escritórios flutuantes da Carmo Wood, os *bureaux flottants*, na zona dos Bassins à Flot, em Bordéus, um arrojado projeto de arquitetura e construção inteiramente da responsabilidade da Carmo Wood, com conclusão prevista para 2019. Tem ainda muitos outros projetos em curso dentro do mercado

de hotelaria, um pouco por toda a Europa, a eletrificação rural em África, e um número elevado de projetos de construção em madeira.

“Quando aliamos a tradição e a solidez financeira da empresa (vincadas ao longo de quatro gerações), ao profissionalismo das nossas equipas (o nosso maior ativo), ao ‘design’ e à qualidade de tudo o que produzimos, ditamos o sucesso da empresa e o seu maior diferencial no mercado”, afirma Jorge Milne e Carmo.

O sucesso da Carmo deve-se também, de acordo com o seu presidente, à capacidade da empresa para entregar *“uma oferta completa muito abrangente, de A a Z, desde a verticalização nas estruturas agrícola à construção em madeira, passando pelos centros equestres ou o mobiliário urbano”*. *“Esta oferta assenta num conhecimento técnico ímpar que se reflete na qualidade dos produtos e serviços que diariamente entregamos”, acrescenta.*

Além disso, ao promover economias de escala e sinergias, a Carmo consegue garantir a melhor qualidade sem comprometer o preço que se mantém baixo, aumentando a sua competitividade no mercado.

“Na Carmo privilegiamos a capacidade para gerir, organizar e planear, pois acreditamos que, só dessa forma, é possível responder, com cabeça, tronco e membros, a todas as necessidades com que nos deparamos e controlar todas as técnicas que conduzem à qualidade final dos nossos produtos e projetos”, conclui Jorge Milne e Carmo.

A Carmo está também atualmente a apostar na desenvolvimento de soluções de robótica modernas que permitam à empresa reduzir os custos de produção e aumentar escala. ●

TRADUCTANET

Há 35 anos a prestar serviços linguísticos multilingues em Portugal e no mercado internacional

A Traductanet é uma empresa de serviços, especializada nas mais diversas áreas do conhecimento e pares de línguas. Sediada em Lisboa e com uma filial no Brasil, no estado de S. Paulo, a Traductanet tem uma sólida implantação a nível nacional e internacional.

Com mais de 35 anos de atividade, a Traductanet tem na sua carteira de clientes importantes empresas e instituições nacionais e internacionais e está equipada com as tecnologias mais avançadas.

A empresa portuguesa especializada em tradução técnica trabalha com a União Europeia desde 1985 e com as Nações Unidas desde 2004 nas mais variadas áreas temáticas, desde o direito às finanças, passando pela eco-

nomia, farmácia, química e medicina. A Traductanet desde sempre trabalhou para mercados internacionais, destacando-se, entre outras, as áreas da indústria automóvel, tecnologias da informação, equipamentos industriais, energia e ambiente.

Tendo sido a primeira empresa portuguesa certificada na área dos serviços de tradução e interpretação e uma das primeiras na Europa, a Traductanet oferece um serviço personalizado

de acordo com as necessidades de cada cliente, garantindo continuamente o devido rigor terminológico e técnico. Para tal, propõe soluções para as mais variadas necessidades linguísticas, seja ao nível da tradução, interpretação, localização de software, transcrição, SEO multilingue, terminologia e organização documental, assumindo também a entrega de projetos chave na mão de manuais, catálogos e documentação técnica para fins de exportação.



De acordo com Fátima Castanheira, diretora da Traductanet, o serviço de tradução – o mais antigo na Traductanet – é assumido por profissionais qualificados e experientes que trabalham apenas para a sua língua materna e asseguram as mais variadas combinações linguísticas, bem como as principais áreas de especialização.

A metodologia de trabalho da Traductanet passa por uma análise cuidada e criteriosa do serviço a prestar, seguida de um orçamento preciso e rigoroso. A cada cliente é atribuída uma gestora de projeto que acompanha os vários processos e garante o cumprimento de todos os requisitos estabelecidos.

“Todos os serviços prestados assentam numa seleção adequada dos recursos necessários, nacionais e estrangeiros, bem como no princípio dos ‘quatro olhos’, essencial para uma prestação de qualidade. A qualidade dos serviços que prestamos contribui para a imagem de sucesso e notoriedade dos nossos clientes”, revela a responsável.

A Traductanet conta atualmente com uma equipa interna de 30 colaboradores e uma rede de mais de 2.500 tradutores, revisores, especialistas e *copywriters* profissionais espalhados pelo mundo, trabalhando com mais de 120 combinações linguísticas.

Apoiar as empresas em processo de internacionalização

A Traductanet tem como missão apoiar os seus clientes na superação das barreiras linguísticas e culturais no decurso dos seus processos de internacionalização, bem como encontrar soluções à medida para as suas necessidades. Ajudar as empresas a entrarem em mercados internacionais, adaptando os seus produtos e/ou serviços às necessidades dos respetivos mercados, onde quer que



estes se localizem, constitui o seu principal objetivo, como defende a diretora da empresa.

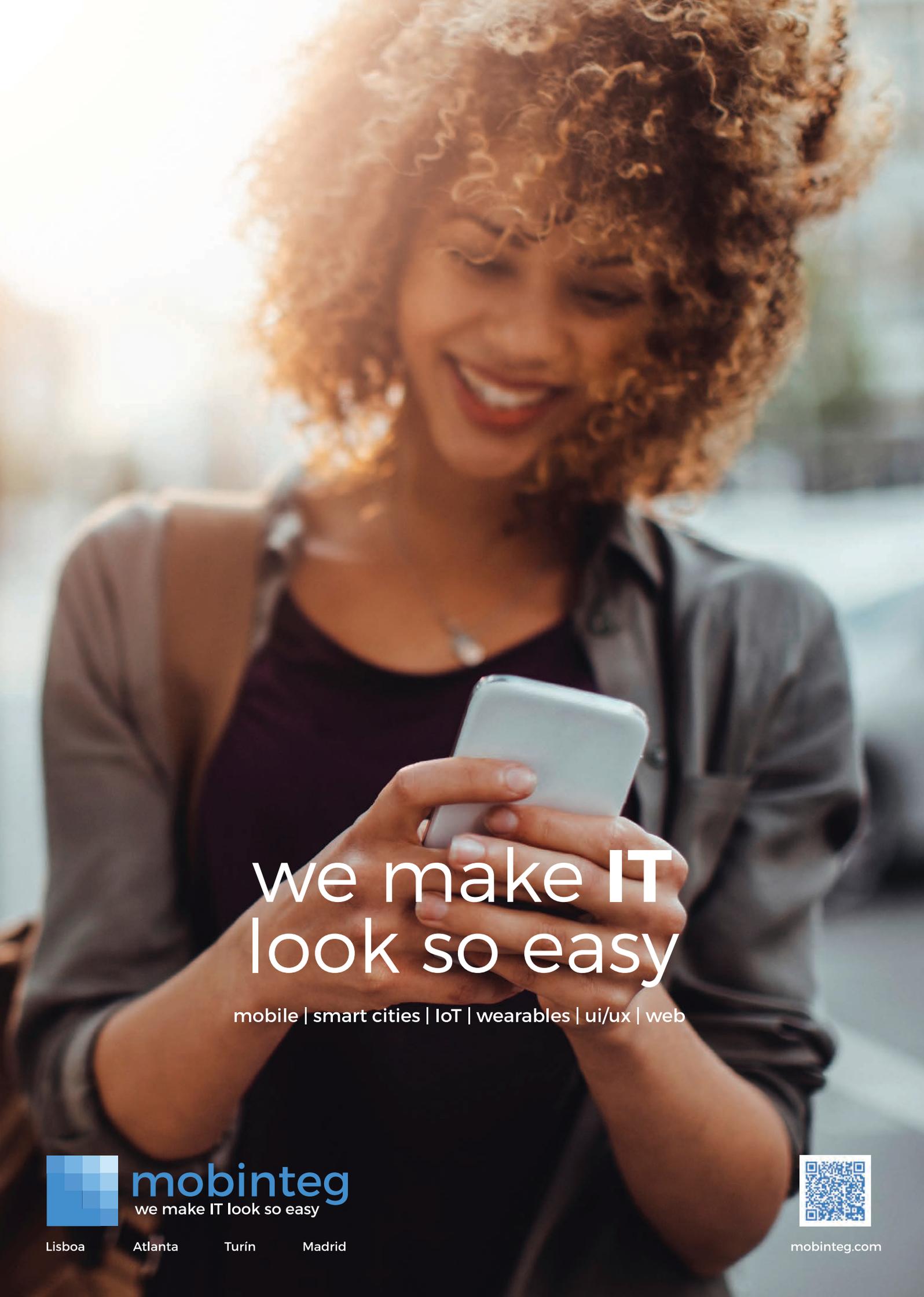
Fátima Castanheira adianta que 2017 e 2018 foram anos de grandes mudanças a nível interno, tendo sido efetuados avultados investimentos a nível de infraestruturas, parque informático, *software*, rede de telecomunicações e ampliação da sede. Além disso, foi também desenvolvida uma nova abordagem a nível de *marketing*, intensificando uma aposta no *marketing* digital, e reforçado o número de ações comerciais no mercado português, que se traduziram em um aumento da presença nacional da empresa e na aquisição de clientes regulares em áreas muito especializadas como direito, finanças e engenharias.

Quanto aos mercados internacionais de maior interesse para 2019 e 2020, a Traductanet continua a dar preferência ao espaço europeu, sobretudo centro e norte da Europa, bem como aos Estados Unidos e Canadá, mantendo sempre uma porta aberta para oportunidades de negócio na Ásia, sobretudo China, Japão e Coreia do Sul.

Clientes de áreas tão variadas como a Daimler, Audi e Volkswagen no auto-

móvel; a União Europeia e as Nações Unidas a nível institucional; a EDP e a Rubis Energia no setor da energia; a HD Zement e a Infraestruturas de Portugal na engenharia; a MBraun e Ruck Ventilatoren na indústria; a HP e a DELL nas tecnologias de informação; a TAP e a Euroatlantic na aeronáutica; a Bayer e a Jaba Recordati na indústria farmacêutica; a Fundação Champalimaud e a José de Mello Saúde na saúde; a Zurich e a Allianz nos seguros; o African Development Bank e o Millenniumbcp na banca; a CMVM e a Cofidis na economia e finanças; múltiplas sociedades de advogados; os grupos Auchan e Jerónimo Martins na distribuição; a Decathlon e a Hugo Boss no desporto e na moda; a Beach Inspector e o Grupo Pestana no turismo demonstram “a capacidade da Traductanet de servir e acompanhar clientes com necessidades e requisitos muito diversos”, conclui Fátima Castanheira.

De referir ainda que a Traductanet está certificada de acordo com as normas ISO 9001 e ISO 17100. ●



we make **IT**
look so easy

mobile | smart cities | IoT | wearables | ui/ux | web



mobinteg
we make IT look so easy

Lisboa

Atlanta

Turin

Madrid



mobinteg.com

notícias

AICEP



“Portugal, uno de los lugares más bonitos de Madrid!”

Foi desta forma que o jornal espanhol El País classificou, na sua edição 13 de fevereiro, o espaço de Portugal na Casa Decor 2019, o maior evento de decoração anualmente realizado em Madrid.

Sobre a participação portuguesa, pelo quarto ano consecutivo, neste importante evento, o El País diz mesmo que “o espaço dedicado ao artesanato e à indústria de decoração de Portugal é sempre um dos mais estimulantes e atípicos da Casa Decor”, salientando ainda o projeto equilibrado de Erico Nazavo, o decorador sobre o qual recaiu, este ano, a escolha para criar o espaço de Portugal.

Intitulado “Não saias da Casa Decor sem visitar estes 15 espaços”, o artigo coloca em lugar cimeiro uma fotografia do espaço de Portugal, mais à frente repetida quando fala particularmente deste espaço.

Além do El País, jornal de referência no país vizinho, o espaço de Portugal tem sido motivo de curiosidade e notícia nas principais revistas da especialidade, designadamente na AD España que sublinha que o espaço de Portugal é “*Uma das propostas mais estimulantes de toda a edição*” da Casa Decor 2019.

No espaço de Portugal estão expostas as propostas de 14 empresas portuguesas da Fileira Casa. A participação de Portugal na Casa Decor, organizada pela AICEP, tem sido caracterizada pelo sucesso do seu espaço, contribuindo para incrementar a notoriedade da oferta portuguesa da Fileira junto do público espanhol, resultado quer da excelência dos produtos nacionais em exposição como do dinamismo das empresas através da resposta às solicitações do decorador.



Empresas portuguesas na “Première Vision”

Um conjunto de 64 empresas portuguesas participou na primeira edição de 2019 da feira Première Vision, que decorreu de 12 e 14 de fevereiro, no Parque de Exposições de Paris Nord Villepinte.

A feira e a participação portuguesa estavam organizadas de acordo com os cinco principais setores fornecedores de materiais e de serviços para a indústria da moda: 32 empresas portuguesas da indústria têxtil, 12 empresas de confeção e produção, oito empresas especializadas em fios e fibras, sete empresas da área das peles e curtumes, três empresas dedicadas a acessórios e duas empresas de malhas. Presentes também na feira as associações empresariais ATP/Selectiva Moda, ANIVEC/CENIT e APIC.

A Première Vision tem duas edições anuais (a próxima edição irá decorrer entre os dias 18 e 20 de setembro), é dedicada exclusivamente a profissionais e constitui uma das mais importantes feiras plataforma mundiais no setor da moda. Esta edição contou com a participação de 60.000 profissionais de 120 países e mais de 1.900 expositores de 57 nacionalidades.

O presidente da AICEP, Luís Castro Henriques, visitou as empresas portuguesas presentes no certame.



AICEP leva 'Export Advance' ao Interior

A AICEP e a UBIExecutive, da Universidade da Beira Interior (UBI) lançaram, a 21 de fevereiro, o curso Export Advance Covilhã – Programa Avançado de Internacionalização, na Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da UBI, na Covilhã.

O programa foi desenvolvido em estreita colaboração entre as duas entidades e tem como objetivo promover a internacionalização das empresas através da formação especializada e do desenvolvimento de um projeto aplicado de internacionalização à medida de cada empresa.

Além do secretário de Estado Eurico Brilhante Dias, a cerimónia de lançamento contou com a presença do administrador da AICEP, João Dias, e do reitor da Universidade da Beira Interior, António Fidalgo. Houve ainda espaço para ouvir os testemunhos de empresas com larga experiência em processos de internacionalização.

"A AICEP tem dezenas de anos de experiência a acompanhar as empresas portuguesas, o que nos levou a perceber que havia uma falha de mercado nesta área. As primeiras edições deste Programa em Lisboa e no Porto, pelo feedback que temos das empresas, foi um sucesso que queremos agora replicar na Covilhã! Esta parceria com a UBI é um sinal de que queremos estar próximos do Interior e do seu tecido empresarial", afirmou João Dias.

O 'Export Advance' é o primeiro programa da Academia Internacionalizar, um serviço que a AICEP está a prestar às empresas que se pretendam internacionalizar, assente em programas de Formação Avançada, através de parcerias com Universidades e Business Schools. Além da UBIExecutive, a AICEP já fez parcerias o INDEG-ISCTE e a Porto Business School.

23ª edição do INOV Contacto

O Seminário de Acolhimento sobre Práticas Internacionais marcou o início da 23ª edição do INOV Contacto, o programa de estágios profissionais da AICEP feito em contexto internacional e dirigido a jovens licenciados.

Este ano a AICEP associou-se à Universidade Nova de Lisboa, tendo o seminário tido lugar, entre 18 a 22 de fevereiro, no Campus da Nova School of Business & Economics (Nova SBE), em Carcavelos.

No final do Seminário os jovens ficaram a saber o país e a entidade onde irão fazer o seu estágio internacional, que pode ter lugar em qualquer parte do mundo, numa entidade ou empresa de reconhecido interesse e mérito para Portugal.

Durante cinco dias, os cerca de 250 jovens licenciados receberam informação e formação intensiva através de um programa pensado em colaboração com a Nova SBE, abordando assuntos desde O Futuro do Trabalho até temáticas relacionadas com a Liderança, com o intuito de os preparar para os seis meses que irão estar no estrangeiro.

Com mais de 20 anos de experiência, o INOV Contacto contabiliza 5.300 estágios realizados em cerca de 1.200 entidades espalhadas por 80 mercados, com resultados assinaláveis quer ao nível do impacto na competitividade das empresas, quer da progressão e passagem à vida ativa nas carreiras dos jovens que têm integrado esta iniciativa.



Ambiente 2019 com forte presença nacional

Mais de 80 empresas portuguesas estiveram presentes na Ambiente 2019, que decorreu em Frankfurt de 8 a 12 de fevereiro. A Ambiente é a principal feira mundial de artigos para o lar, exclusivamente para profissionais, atuando como feira plataforma para as empresas portuguesas do setor, com destaque para a linha mesa.

A indústria portuguesa de artigos para o lar representa 4,3 por cento das exportações nacionais, registando uma trajetória continuada de crescimento, com as exportações aumentarem 9,3 por cento no período de janeiro-novembro de 2018, face a igual período homólogo do ano anterior.

Missão de Investimento no Japão

O presidente da AICEP, Luís Castro Henriques, realizou uma Missão de Investimento no Japão, entre 29 de janeiro a 2 de fevereiro.

A presença no Japão foi marcada por vários encontros com investidores, grandes empresas e também com outros agentes económicos, dos quais se destaca a Keidanren (Japan Business Federation). O objetivo desta Missão foi o de captar mais Investimento para Portugal o que pode passar por novos investimentos e/ou pela expansão das atividades de empresas japonesas que já operam em Portugal.



COSEC Políticas de cobertura para mercados de destino das exportações portuguesas

No âmbito de apólices individuais

África do Sul*

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Garantia bancária (decisão casuística).

Angola

- C** Caso a caso.
- M/L** Garantia soberana. Limite total de responsabilidades.

Arábia Saudita

- C** Carta de crédito irrevogável (decisão casuística).
- M/L** Caso a caso.

Argélia

- C** Sector público: aberta sem restrições. Sector privado: eventual exigência de carta de crédito irrevogável.
- M/L** Em princípio, exigência de garantia bancária ou garantia soberana.

Argentina

- T** Caso a caso.

Barein

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Garantia bancária.

Benim

- C** Caso a caso, numa base muito restritiva.
- M/L** Caso a caso, numa base muito restritiva, e com exigência de garantia soberana ou bancária.

Brasil*

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Clientes soberanos: Aberta sem condições restritivas. Outros Clientes públicos e privados: Aberta, caso a caso, com eventual exigência de garantia soberana ou bancária.

Cabo Verde

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Eventual exigência de garantia bancária ou de garantia soberana (decisão casuística).

Camarões

- T** Caso a caso, numa base muito restritiva.

Cazaquistão

Temporariamente fora de cobertura.

Chile

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Clientes públicos: Aberta sem condições restritivas. Clientes privados: Em princípio, aberta sem condições restritivas. Eventual exigência de garantia bancária numa base casuística.

China*

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Garantia bancária.

Colômbia

- C** Carta de crédito irrevogável.
- M/L** Caso a caso, numa base restritiva.

Costa do Marfim

- C** Caso a caso, com eventual exigência de garantia bancária ou garantia soberana. Extensão do prazo constitutivo de sinistro para 12 meses.
- M/L** Exigência de garantia bancária ou garantia soberana. Extensão do prazo constitutivo de sinistro de 3 para 12 meses.

Costa Rica

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Não definida.

Cuba

- C** Limite total por operação (1ME) enquadrável na Linha de Seguro de Créditos de Curto Prazo. Limite total de responsabilidades (10M€).
- M/L** Fora de cobertura.

Egipto

- C** Carta de crédito irrevogável.
- M/L** Caso a caso.

Emirados Árabes Unidos

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Garantia bancária (decisão casuística).

Etiópia

- C** Carta de crédito irrevogável.
- M/L** Caso a caso numa base muito restritiva.

Filipinas

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Não definida.

Gana

- C** Caso a caso numa base muito restritiva.
- M/L** Fora de cobertura.

Geórgia

- C** Caso a caso numa base restritiva, privilegiando-se operações de pequeno montante.
- M/L** Caso a caso, numa base muito restritiva e com a exigência de contra garantias.

Guiné-Bissau

- T** Fora de cobertura.

Guiné Equatorial

- C** Caso a caso, numa base restritiva.
- M/L** Clientes públicos e soberanos: caso a caso, mediante análise das garantias oferecidas, designadamente contrapartidas do petróleo. Clientes privados: caso a caso, numa base muito restritiva, condicionada a eventuais contrapartidas (garantia de banco comercial aceite pela COSEC ou contrapartidas do petróleo).

Hong-Kong

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Não definida.

Iémen

- C** Caso a caso, numa base restritiva.
- M/L** Caso a caso, numa base muito restritiva.

Índia

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Garantia bancária.

Indonésia

- C** Caso a caso, com eventual exigência de carta de crédito irrevogável ou garantia bancária.
- M/L** Caso a caso, com eventual exigência de garantia bancária ou garantia soberana.

Irão

Sanções em vigor. Para mais informações, contactar a COSEC.

Iraque

- T** Fora de cobertura.

Jordânia

- C** Caso a caso.
- M/L** Caso a caso, numa base restritiva.

Koweit

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Garantia bancária (decisão casuística).

Líbano

- C** Clientes públicos: caso a caso numa base muito restritiva. Clientes privados: carta de crédito irrevogável ou garantia bancária.

- M/L** Clientes públicos: fora de cobertura. Clientes privados: caso a caso numa base muito restritiva.

Líbia

- T** Fora de cobertura.

Lituânia

- C** Carta de crédito irrevogável.
- M/L** Garantia bancária.

Macau

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Não definida.

Malásia

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Não definida.

Malawi

- C** Caso a caso, numa base restritiva.
- M/L** Clientes públicos: fora de cobertura, excepto para operações de interesse nacional. Clientes privados: análise casuística, numa base muito restritiva.

Marrocos*

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Garantia bancária ou garantia soberana.

Martinica

- C** Aberta sem condições restritivas.
- M/L** Não definida.

México*

- C** Aberta sem restrições.
- M/L** Em princípio aberta sem restrições. A eventual exigência de garantia bancária, para clientes privados, será decidida casuisticamente.

Moçambique

- C** Caso a caso, numa base restritiva (eventualmente com a exigência de carta de crédito irrevogável, garantia bancária emitida por um banco aceite pela COSEC e aumento do prazo constitutivo de sinistro).

- M/L** Aumento do prazo constitutivo de sinistro. Sector privado: caso a caso numa base muito restritiva. Operações relativas a projectos geradores de divisas e/ou que admitam a afectação prioritária de receitas ao pagamento dos créditos garantidos, terão uma ponderação positiva na análise do risco; sector público: caso a caso numa base muito restritiva.

Montenegro

- C** Caso a caso, numa base restritiva, privilegiando-se operações de pequeno montante.
- M/L** Caso a caso, com exigência de garantia soberana ou bancária, para operações de pequeno montante.

Nigéria

C Caso a caso, numa base restritiva (designadamente em termos de alargamento do prazo constitutivo de sinistro e exigência de garantia bancária).

M/L Caso a caso, numa base muito restritiva, condicionado a eventuais garantias (bancárias ou contrapartidas do petróleo) e ao alargamento do prazo constitutivo de sinistro.

Oman

C Aberta sem condições restritivas.

M/L Garantia bancária (decisão casuística).

Panamá

C Aberta sem condições restritivas.

M/L Não definida.

Paquistão

Temporariamente fora de cobertura.

Paraguai

C Carta de crédito irrevogável.

M/L Caso a caso, numa base restritiva.

Peru

C Aberta sem condições restritivas.

M/L Clientes soberanos: aberta sem condições restritivas. Clientes públicos e privados: aberta, caso a caso, com eventual exigência de garantia soberana ou bancária.

Qatar

C Aberta sem condições restritivas.

M/L Garantia bancária (decisão casuística).

Quénia

C Carta de crédito irrevogável.

M/L Caso a caso, numa base restritiva.

República Dominicana

C Aberta caso a caso, com eventual exigência de carta de crédito irrevogável ou garantia bancária emitida por um banco aceite pela COSEC.

M/L Aberta caso a caso com exigência de garantia soberana (emitida pela Secretaria de Finanzas ou pelo Banco Central) ou garantia bancária.

Rússia

Sanções em vigor.

Para mais informações, contactar a COSEC.

S. Tomé e Príncipe

C Análise caso a caso, numa base muito restritiva.

Senegal

C Em princípio, exigência de garantia bancária emitida por um banco aceite pela COSEC e eventual alargamento do prazo constitutivo de sinistro.

M/L Eventual alargamento do prazo constitutivo de sinistro. Setor público: caso a caso, com exigência de garantia de pagamento e transferência emitida pela Autoridade Monetária (BCEAO); setor privado: exigência de garantia bancária ou garantia emitida pela Autoridade Monetária (preferência a projetos que permitam a alocação prioritária dos *cash-flows* ao reembolso do crédito).

Singapura

C Aberta sem condições restritivas.

M/L Não definida.

Suazilândia

C Carta de crédito irrevogável.

M/L Garantia bancária ou garantia soberana.

Tailândia

C Carta de crédito irrevogável (decisão casuística).

M/L Não definida.

Taiwan

C Aberta sem condições restritivas.

M/L Não definida.

Tanzânia

T Caso a caso, numa base muito restritiva.

Tunísia*

C Aberta sem condições restritivas.

M/L Garantia bancária.

Turquia

C Carta de crédito irrevogável.

M/L Garantia bancária ou garantia soberana.

Ucrânia

C Clientes públicos: eventual exigência de garantia soberana. Clientes privados: eventual exigência de carta de crédito irrevogável.

M/L Clientes públicos: eventual exigência de garantia soberana. Clientes privados: eventual exigência de garantia bancária. Para todas as operações, o prazo constitutivo de sinistro é definido caso a caso.

Uganda

C Caso a caso, numa base muito restritiva.

M/L Fora de cobertura.

No âmbito de apólices globais

Na apólice individual está em causa a cobertura de uma única transação para um determinado mercado, enquanto a apólice global cobre todas as transações em todos os países para onde o empresário exporta os seus produtos ou serviços.

As apólices globais são aplicáveis às empresas que vendem bens de consumo e intermédio, cujas transações envolvem créditos de curto prazo (média 60-90 dias), não excedendo um ano, e que se repetem com alguma frequência.

Tendo em conta a dispersão do risco neste tipo de apólices, a política de cobertura é casuística e, em geral, mais flexível do que a indicada para as transações no âmbito das apólices individuais. Encontram-se também fora de cobertura Cuba, Guiné-Bissau, Iraque e S. Tomé e Príncipe.

Uruguai

C Carta de crédito irrevogável (decisão casuística).

M/L Não definida.

Venezuela

C Clientes públicos: aberta caso a caso com eventual exigência de garantia de transferência ou soberana. Clientes privados: aberta caso a caso com eventual exigência de carta de crédito irrevogável e/ou garantia de transferência.

M/L Aberta caso a caso com exigência de garantia soberana.

Zâmbia

C Caso a caso, numa base muito restritiva.

M/L Fora de cobertura.

Zimbabwe

C Caso a caso, numa base muito restritiva.

M/L Fora de cobertura.

Advertência:

A lista e as políticas de cobertura são indicativas e podem ser alteradas sempre que se justifique. Os países que constam da lista são os mais representativos em termos de consultas e responsabilidades assumidas. Todas as operações são objeto de análise e decisão específicas.

Legenda:

C Curto Prazo

M/L Médio / Longo Prazo

T Todos os Prazos

* Mercado prioritário.

COSEC

Companhia de Seguro de Créditos, S. A.
Direcção Internacional

Avenida da Liberdade, 249 5º Piso
1250-143 Lisboa
Tel.: +351 217 913 832
Fax: +351 217 913 839
internacional@cosec.pt

www.cosec.pt

COSEC

Tabela classificativa de países

Para efeitos de Seguro de Crédito à exportação

A Portugalglobal e a COSEC apresentam-lhe uma Tabela Classificativa de Países com a graduação dos mercados em função do seu risco de crédito, ou seja, consoante a probabilidade de cumprimento das suas obrigações externas, a curto, a médio e a longo prazos. Existem sete grupos de risco (de 1 a 7), corres-

pondendo o grupo 1 à menor probabilidade de incumprimento e o grupo 7 à maior.

As categorias de risco assim definidas são a base da avaliação do risco país, da definição das condições de cobertura e das taxas de prémio aplicáveis.

Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5	Grupo 6	Grupo 7	
Singapura * Taiwan	Arábia Saudita Botswana Brunei China • EAU ^a Gibraltar Hong-Kong Koweit Macau Malásia	Bahamas Barbados Bulgária Costa Rica Dep/ter Austr. ^b Dep/ter Din. ^c Dep/ter Esp. ^d Dep/ter EUA ^e Dep/ter Fra. ^f Dep/ter N. Z. ^g Dep/ter RU ^h Filipinas Ilhas Marshall Índia Indonésia Marrocos • Maurícias México • Micronésia Palau Panamá Peru Qatar Roménia Tailândia Trind. e Tobago Uruguai	África do Sul • Argélia Aruba Colômbia Croácia Dominicana. Rep. Guatemala Namíbia Oman Rússia	Albânia Azerbaijão Bangladesh Barein Bolívia Brasil • Cazaquistão • Curaçau Egipto El Salvador Fidji Honduras Jordânia Macedónia Paraguai S. Vic. e Gren. Santa Lúcia Senegal Sérvia Tunísia • Turquia Uzbequistão Vietname	Angola Argentina Arménia Benim Bielorússia Butão Cabo Verde Camarões Camboja Comores C. do Marfim Dominica Equador Gabão Gana Geórgia Guiana Irão Jamaica Kiribati Lesoto Maldivas Mongólia Myanmar Nigéria Nauru Nepal Papua-Nova Guiné Quénia Ruanda Samoa Oc. Seicheles Sri Lanka Suazilândia Suriname Tanzânia Timor-Leste Togo Turquemenistão Tuvalu Uganda Vanuatu Zâmbia	Afeganistão Ant. e Barbuda Belize Bósnia e Herze- govina Burkina Faso Burundi Cent. Af. Rep. Chade Cisjordânia / Gaza Congo Congo. Rep. Dem. Coreia do Norte Cuba Djibuti Eritreia Etiópia Gâmbia Grenada Guiné Equatorial Guiné. Rep. da Guiné-Bissau • Haiti Iemen Iraque • Kosovo Laos Libano	Libéria Libia Madagáscar Malawi Mali Mauritânia Moçambique Moldávia Montenegro Nicarágua Niger Paquistão • Quirguistão S. Crist. e Nevis S. Tomé e Príncipe Salomão Serra Leoa Síria Somália Sudão Sudão do Sul Tadjiquistão Tonga Ucrânia Venezuela Zimbabué

Fonte: COSEC - Companhia de Seguro de Créditos. S.A.

* País pertencente ao grupo 0 da classificação risco-país da OCDE. Não é aplicável o sistema de prémios mínimos.

• Mercado de diversificação de oportunidades

• Fora de cobertura

NOTAS

- a) Abu Dhabi, Dubai, Fujairah, Ras Al Khaimah, Sharjah, Um Al Quaiwain e Ajma
b) Ilhas Norfolk
c) Ilhas Faroe e Gronelândia
d) Ceuta e Melilha
e) Samoa, Guam, Marianas, Ilhas Virgens e Porto Rico

f) Guiana Francesa, Guadalupe, Martinica, Reunião, S. Pedro e Miquelon, Polinésia Francesa, Mayotte, Nova Caledónia, Wallis e Futuna

g) Ilhas Cook e Tokelau, Ilhas Nive

h) Anguilla, Bermudas, Ilhas Virgens, Cayman, Falkland, Pitcairn, Monserrat, Sta. Helena, Ascensão, Tristão da Cunha, Turcs e Caicos

INDICADORES MACROECONÓMICOS, INVESTIMENTO e COMÉRCIO EXTERNO

INDICADORES MACROECONÓMICOS E INVESTIMENTO DIRETO

PRODUTO INTERNO BRUTO		2013	2014	2015	2016	2017	2018 jan/set
PIB (tvh %, real)		-1,1%	0,9%	1,8%	1,9%	2,8%	2,2%
Exportações de Bens e Serviços (% do PIB, preços correntes)		38,5%	39,9%	39,8%	38,9%	41,9%	43,4%

PREVISÕES MACROECONÓMICAS	2017 INE 11/18	2018 jan/set INE 11/18	FMI 10/18	OCDE 11/18	2018 (P) CE 11/18	BP 12/18	MF 10/18
PIB	2,8%	2,2%	2,3%	2,2%	2,2%	2,1%	2,3%
Consumo Privado	2,3%	2,4%	n.d.	2,2%	2,3%	2,3%	2,3%
Consumo Público	0,2%	0,7%	n.d.	1,0%	0,9%	0,7%	1,0%
Formação Bruta de Capital Fixo	9,2%	4,9%	n.d.	4,6%	4,4%	3,9%	5,2%
Exportações de Bens e Serviços	7,8%	5,0%	6,5%	5,8%	5,5%	3,6%	6,6%
Importações de Bens e Serviços	8,1%	5,5%	6,8%	6,2%	6,0%	4,1%	6,9%

Unidade: tvh % (em volume)

Balança Corrente (% PIB)	0,5%	-0,6%	0,0%	-0,9%	0,0%	1,3% (a)	0,0%
Taxa de Desemprego (%)	8,9%	6,7% (b)	7,0%	7,1%	7,1%	7,0%	6,9%
Taxa de Inflação (%)	1,6%	1,0% (c)	1,7%	1,3%	1,5%	1,4%	1,3%
Dívida Pública (% PIB)	124,8%	125,0%	120,8%	121,7%	121,5%	n.d.	121,2%
Saldo Sector Público (% PIB)	-3,0%	-1,9% (d)	-0,7%	-0,7%	-0,9%	n.d.	-0,7%

Fontes: BP - Banco de Portugal; CE - Comissão Europeia; FMI - Fundo Monetário Internacional; INE - Instituto Nacional de Estatística
 MF - Ministério das Finanças; OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico; P - Previsão da Comissão Europeia (Ameco); PPC - Paridade de Poder de Compra
 Siglas: M€ - Milhões de euros; n.d. - não disponível

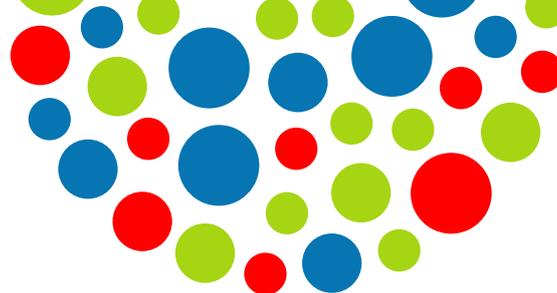
ID DE PORTUGAL COM O EXTERIOR (FLUXOS)	2013	2014	2015	2016	2017	2018	vh M€ 18/17
ID de Portugal no Exterior (IDPE)	-908	-391	5.025	2.455	-2.137	229	2.367
ID do Exterior em Portugal (IDE)	2.035	2.260	6.245	5.704	6.164	4.147	-2.017
Saldo	-2.943	-2.652	-1.220	-3.249	-8.301	-3.917	4.384

ID POR SETOR DE ATIVIDADE	2017	IDPE 2018	vh M€ 18/17	2017	IDE 2018	vh M€ 18/17
Indústrias transformadoras	191	-255	-446	-555	138	692
Eletricidade, gás e água	-2.226	908	3.134	19	-24	-43
Construção	-384	-272	112	187	230	43
Serviços	232	-140	-372	5.048	1.287	-3.761
Outros setores de atividade	50	-10	-61	1.464	2.516	1.053

IDPE POR PAÍS DE DESTINO	2017	2018	vh M€ 18/17
Países Baixos	-2.862	713	3.575
Brasil	146	107	-39
Polónia	-74	101	175
Espanha	1.342	90	-1.252
Luxemburgo	-589	76	665
União Europeia 28	-2.444	645	3.089
Extra UE28	306	-415	-722

IDPE POR PAÍS DE ORIGEM	2017	2018	vh M€ 18/17
Reino Unido	758	896	139
China	393	381	-13
Luxemburgo	2.822	367	-2.455
Países Baixos	-664	324	988
Espanha	-1.715	264	1.979
União Europeia	3.208	2.492	-716
Extra UE	2.955	1.654	-1.301

ID DE PORTUGAL COM O EXTERIOR (STOCK)	2013 dez	2014 dez	2015 dez	2016 dez	2017 dez	2018 dez	vh M€ 18/17 dez/dez
ID de Portugal no Exterior (IDPE)	44.044	45.142	52.434	53.103	50.843	48.099	-2.743
ID do Exterior em Portugal (IDE)	90.690	99.024	108.454	110.633	119.768	118.582	-1.186
Saldo	-46.646	-53.881	-56.021	-57.530	-68.925	-70.483	-1.558



COMÉRCIO INTERNACIONAL DE BENS

BENS (Exportação)	2017 jan/dez	tvh % 17/16 jan/dez	2017 jan/dez	2018 jan/dez	tvh % 18/17	tvh % 18/17 dez/dez	tvc % 18/18 dez/nov
Exportações bens	55.029	10,0%	55.029	57.925	5,3%	7,3%	-9,9%
Exportações bens UE	40.757	8,4%	40.757	44.044	8,1%	11,8%	-11,3%
Exportações bens Extra UE	14.272	14,6%	14.272	13.881	-2,7%	-4,4%	-5,6%
Unidade: Milhões de euros							
Exportações bens UE	74,1%	--	74,1%	76,0%	--	--	--
Exportações bens Extra UE	25,9%	--	25,9%	24,0%	--	--	--
Unidade: Milhões de euros							

Exp. Bens - Clientes 2018 (jan/dez)	% Total 2018	tvh % 18/17
Espanha	25,3%	5,9%
França	12,7%	6,6%
Alemanha	11,5%	6,3%
Reino Unido	6,3%	0,9%
EUA	5,0%	1,2%
Itália	4,3%	26,9%
Países Baixos	3,8%	0,2%

Exp. Bens - Var. Valor (18/17)	M€	Cont. p. p.
Espanha	815	1,5
Itália	524	1,0
França	457	0,8
Alemanha	395	0,7
Áustria	174	0,3
China	-183	-0,3
Angola	-272	-0,5

Exp. Bens - Produtos 2018 (jan/dez)	% Total 2018	tvh 17/16
Máquinas e aparelhos	14,3%	-1,7%
Veículos e outro material de transporte	14,2%	24,6%
Metais e comuns	7,9%	6,4%
Plásticos e borracha	7,3%	1,8%
Combustíveis minerais	7,0%	1,1%

Exp. Bens - Var. Valor (18/17)	M€	Cont. p. p.
Veículos, out. mat. transporte	1.618	2,9
Ótica e precisão	299	0,5
Metais comuns	279	0,5
Agrícolas	169	0,3
Máquinas e aparelhos	-144	-0,3

BENS (Importação)	2017 jan/dez	tvh % 17/16 jan/dez	2017 jan/dez	2018 jan/dez	tvh % 18/17	tvh % 18/17 dez/dez	tvc % 18/18 dez/nov
Importações bens	69.489	13,1%	69.489	75.054	8,0%	7,5%	-13,4%
Importações bens UE	53.110	11,1%	53.110	56.848	7,0%	6,9%	-13,2%
Importações bens Extra UE	16.379	20,4%	16.379	18.206	11,2%	9,7%	-14,1%
Unidade: Milhões de euros							
Importações bens UE	76,4%	--	76,4%	75,7%	--	--	--
Importações bens Extra UE	23,6%	--	23,6%	24,3%	--	--	--
Unidade: % do total							

Imp. Bens - Fornecedores 2018 (jan/dez)	% Total 2018	tvh 17/16
Espanha	31,5%	5,2%
Alemanha	13,9%	9,4%
França	7,6%	12,3%
Itália	5,3%	6,0%
Países Baixos	5,2%	4,5%
China	3,1%	14,6%
Bélgica	2,9%	12,2%

Imp. Bens - Var. Valor (18/17)	M€	Cont. p. p.
Espanha	1.158	1,7
Alemanha	896	1,3
Angola	650	0,9
França	629	0,9
EUA	389	0,6
China	299	0,4
Singapura	-302	-0,4

Imp. Bens - Produtos 2018 (jan/dez)	% Total 2018	tvh 17/16
Máquinas e aparelhos	17,7%	10,4%
Veículos e outro material de transporte	13,6%	8,5%
Combustíveis minerais	12,0%	11,3%
Agrícolas	10,4%	4,8%
Químicos	10,2%	11,4%

Imp. Bens - Var. Valor (18/17)	M€	Cont. p. p.
Máquinas e aparelhos	1.252	1,8
Combustíveis minerais	914	1,3
Veículos, out. mat. transporte	797	1,1
Químicos	780	1,1
Metais comuns	529	0,8

COMÉRCIO INTERNACIONAL DE SERVIÇOS

SERVIÇOS (Exportação)	2017 jan/dez	tvh % 17/16 jan/dez	2017 jan/dez	2018 jan/dez	tvh % 18/17	tvh % 18/17 dez/dez	tvc % 18/18 dez/nov
Exportações bens	30.270	13,3%	30.270	32.249	6,5%	9,1%	6,0%
Exportações bens UE	21.581	12,4%	21.581	23.396	8,4%	7,0%	0,7%
Exportações bens Extra UE	8.689	15,5%	8.689	8.852	1,9%	13,9%	19,2%
Unidade: Milhões de euros							
Exportações bens UE	71,3%	--	71,3%	72,5%	--	--	--
Exportações bens Extra UE	28,7%	--	28,7%	27,5%	--	--	--
Unidade: Milhões de euros							

Exp. Serviços - Clientes 2018 (jan/dez)	% Total 2018	tvh 18/17
Reino Unido	15,4%	10,4%
França	15,2%	7,5%
Espanha	12,8%	5,1%
Alemanha	10,0%	10,5%
EUA	6,2%	7,7%
Brasil	4,9%	16,1%
Países Baixos	3,9%	3,2%

Exp. Serviços - Var. Valor (17/16)	Meur	Cont. p. p.
Reino Unido	469	1,5
França	342	1,1
Alemanha	305	1,0
Brasil	218	0,7
Espanha	200	0,7
EUA	141	0,5
Angola	-146	-0,5

Exp. Serviços - Tipo 2018 (jan/dez)	% Total 2018	tvh 18/17
Viagens e turismo	51,5%	9,6%
Transportes	21,4%	5,5%
Outros serviços fornecidos por empresas	14,3%	3,7%
Telecomunicações, informação e informática	5,0%	12,9%
Manutenção e reparação	2,1%	13,2%

Exp. Bens - Var. Valor (17/16)	M€	Cont. p. p.
Viagens e turismo	1.461	4,8
Transportes	363	1,2
Telecom., informação e informática	185	0,6
Outros serv. Forn. por empresas	165	0,5
Transf. recursos nat. de terceiros	-175	-0,6

SERVIÇOS (Importação)	2017 jan/dez	tvh % 17/16 jan/dez	2017 jan/dez	2018 jan/dez	tvh % 18/17	tvh % 18/17 dez/dez	tvc % 18/18 dez/nov
Importações bens	14.651	10,5%	14.651	15.530	6,0%	12,0%	8,5%
Importações bens UE	9.697	8,3%	9.697	10.509	8,4%	17,5%	8,9%
Importações bens Extra UE	4.954	15,0%	4.954	5.021	1,4%	2,2%	7,7%
Unidade: Milhões de euros							
Importações bens UE	66,2%	--	66,2%	67,7%	--	--	--
Importações bens Extra UE	33,8%	--	33,8%	32,3%	--	--	--
Unidade: % do total							

Imp. Serviços - Fornecedores 2018 (jan/dez)	% Total 2018	tvh 18/17
Espanha	20,3%	12,0%
Reino Unido	9,9%	3,7%
França	9,2%	7,2%
Alemanha	8,3%	9,3%
EUA	7,6%	9,0%
Países Baixos	3,6%	-0,4%
Bélgica	3,5%	9,4%

Imp. Serviços - Var. Valor (17/16)	M€	Cont. p. p.
Espanha	338	2,3
Alemanha	110	0,8
EUA	97	0,7
França	96	0,7
Brasil	-92	-0,6
Suíça	-99	-0,7
Venezuela	-124	-0,8

Imp. Serviços - Tipo 2018 (jan/dez)	% Total 2018	tvh 18/17
Viagens e turismo	30,3%	9,6%
Transportes	25,1%	8,2%
Outros serviços fornecidos por empresas	22,1%	4,4%
Telecomunicações, informação e informática	6,3%	6,4%
Direitos de utilização	4,5%	-9,2%

Imp. Serviços - Var. Valor (17/16)	M€	Cont. p. p.
Viagens e turismo	412	2,8
Transportes	294	2,0
Outros serv. Forn. por empresas	145	1,0
Telecom., informação e informática	59	0,4
Direitos de utilização	-71	-0,5



aicep Portugal Global

REDE EXTERNA

Raul Travado
CANADÁ
aicep.toronto@portugalglobal.pt

Olga Benquerença
FDI SCOUT EUA E CANADÁ
olga.benquerenca@portugalglobal.pt

Teresa Fernandes
EUA
aicep.s.francisco@portugalglobal.pt

CUBA
aicep.havana@portugalglobal.pt

Álvaro Cunha
MÉXICO
aicep.mexico@portugalglobal.pt

Francisco Costa
VENEZUELA
francisco.s.costa@portugalglobal.pt

António Aroso
COLÓMBIA
antonio.aroso@portugalglobal.pt

Fernando Carvalho
BRASIL
aicep.s.paulo@portugalglobal.pt

Manuel Couto Miranda
EUA
aicep.newyork@portugalglobal.pt

Miguel Crespo
ALEMANHA
miguel.crespo@portugalglobal.pt

Miguel Porfírio
HOLANDA
aicep.thehague@portugalglobal.pt

Maria Manuel Branco
BÉLGICA
maria.manuel.branco@portugalglobal.pt

Inês Pacheco
FDI SCOUT EUROPA
ines.pacheco@portugalglobal.pt

Pedro Sousa
FDI SCOUT EUROPA
pedro.sousa@portugalglobal.pt

Rui Almas
FRANÇA
aicep.paris@portugalglobal.pt

Rui Boavista Marques
REINO UNIDO
aicep.london@portugalglobal.pt

Manuel Martinez
ESPAÑA
aicep.barcelona@portugalglobal.pt

Luis Moura
ESPAÑA
aicep.madrid@portugalglobal.pt

Jorge Salvador
CABO VERDE
aicep.praia@portugalglobal.pt

Rui Cordovil
MARRCOS
aicep.rabat@portugalglobal.pt

Gonçalo Homem de Mello
ARGÉLIA
aicep.argel@portugalglobal.pt

Tiago Bastos
GUINÉ BISSAU
aicep.bissau@portugalglobal.pt

SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE
aicep.saotome@portugalglobal.pt

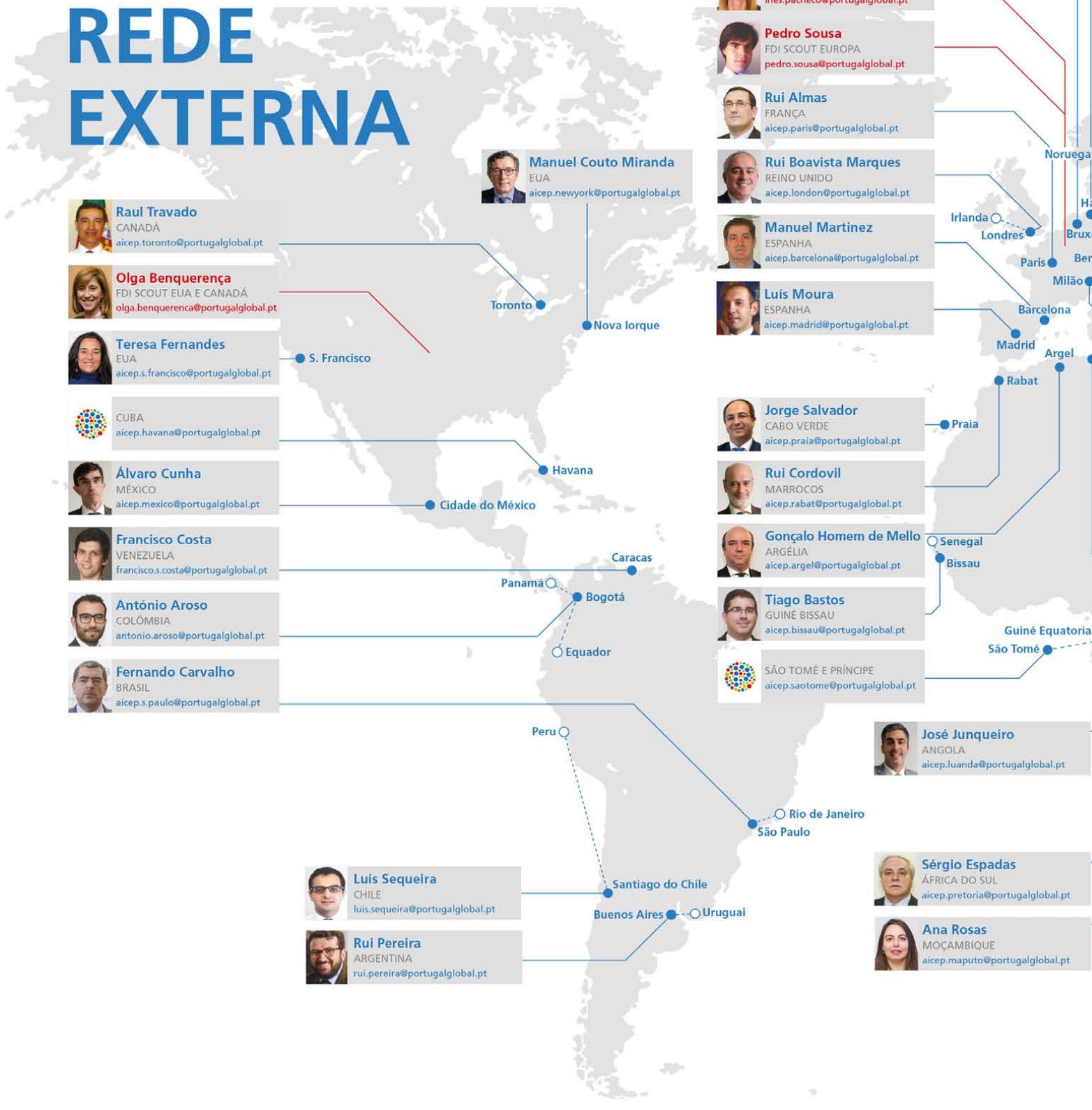
José Junqueiro
ANGOLA
aicep.luanda@portugalglobal.pt

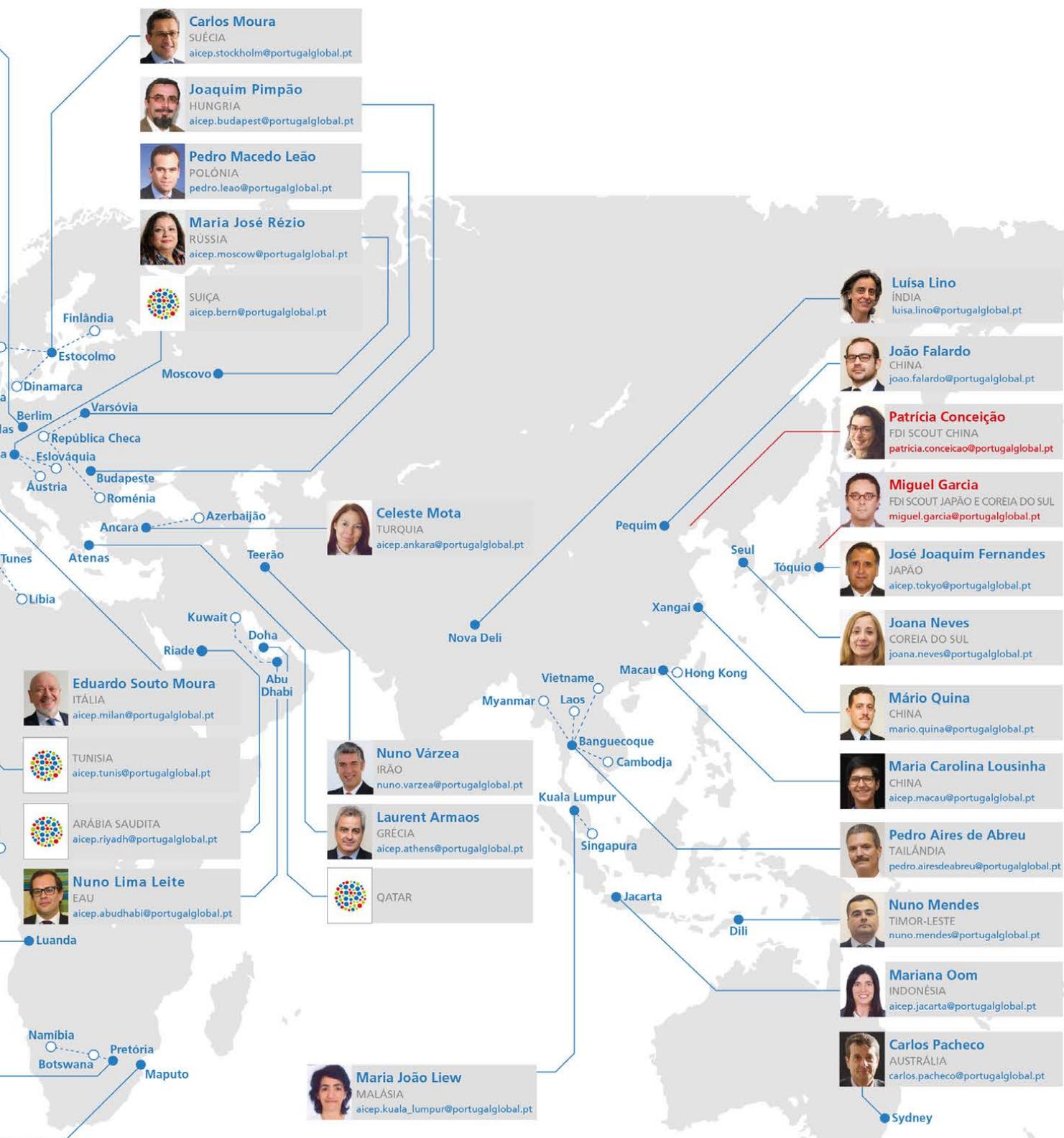
Sérgio Espadas
ÁFRICA DO SUL
aicep.pretoria@portugalglobal.pt

Ana Rosas
MOÇAMBIQUE
aicep.maputo@portugalglobal.pt

Luis Sequeira
CHILE
luis.sequeira@portugalglobal.pt

Rui Pereira
ARGENTINA
rui.pereira@portugalglobal.pt





**AO SERVIÇO
DAS EMPRESAS**



Autor: **Nuno Nogueira**
 Editora: **FCA**
 Ano: **2018**
 Nº de páginas: **336 pp.**
 Preço: **29,95€**

POWER BI para Gestão e Finanças

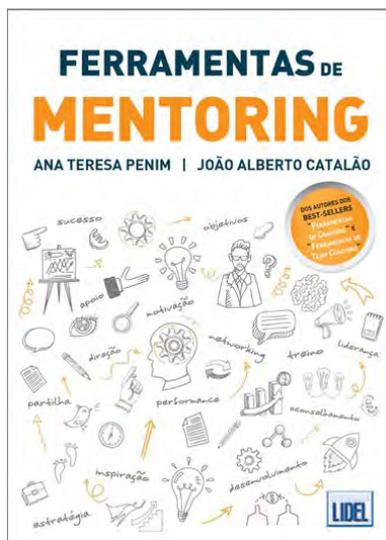
O processo de tomada de decisão é uma parte muito importante de todos os negócios, sendo a informação que auxilia as decisões e conduz ao sucesso de qualquer empresa.

O "Power BI" é a ferramenta de Business Intelligence (BI) da Microsoft que permite automatizar processos de *reporting* financeiro e, desse modo, aceder rapidamente e a partir de qualquer local à informação que auxilia às decisões de negócio, sem implicar um elevado investimento financeiro por parte das empresas e gestores.

Esta obra apresenta as funcionalidades mais relevantes desta tecnologia num guia acessível a todos, mesmo para quem não tem qualquer experiência na sua utilização. Útil para profissionais da área fi-

nanceira, gestores e todos os utilizadores com ou sem experiência em ferramentas de BI, esta obra ajuda a maximizar o retorno de investimento em tecnologias de informação, através da transformação e exploração de dados em informação.

Licenciado em Administração e Gestão de Empresas pela Universidade Católica Portuguesa e Pós-graduado em Finanças e Fiscalidade pela Universidade do Porto, Nuno Nogueira tem também um MBA Executivo pela Escola de Gestão do Porto, sendo fundador e administrador do Portal Gestão. Além disso, conta ainda com uma vasta experiência profissional em diversas empresas em Portugal, Dinamarca e Holanda, como *controller* e diretor financeiro.



Coordenação: **Ana Teresa Penim e João Alberto Catalão**
 Editora: **Lidel**
 Ano: **2018**
 Nº de páginas: **232 pp.**
 Preço: **18,85€**

Ferramentas de Mentoring

A primeira obra de autores portugueses sobre "Ferramentas de Mentoring", da autoria dos reconhecidos especialistas Ana Teresa Penim e João Alberto Catalão, disponibiliza um conjunto de técnicas e ferramentas práticas para percorrer os caminhos que favorecem o desenvolvimento humano e profissional, assentes na partilha de informação de experiências e na cocriação de novas possibilidades. Num mundo onde cada vez mais a mudança é palavra de ordem, as oportunidades surgem constantemente e de forma imparável, não podendo ser desperdiçadas. Para isso é preciso ter disponível uma série de recursos, conhecimento e potencial humano, bem como saber qual a melhor forma de o gerir.

É aqui que entra o Mentoring, uma técnica evolutiva que potencia o indivíduo e o eleva ao seu exponencial máximo, contribuindo positivamente para um futuro onde não só os indivíduos se sentem mais capazes a nível pessoal e profissional, como as empresas em que estão inseridos beneficiam deste crescimento.

Com contribuições de prestigiados profissionais internacionais da área, como David Clutterbuck, Kirsten M. Poulsen e Thor-Erik Gulliksen, esta obra é destinada a gestores de recursos humanos, líderes, empresários, psicólogos, professores e formadores, e de um modo geral a todos os interessados em explorar o desenvolvimento pessoal e profissional.

AICEP

INFORMAÇÃO ESPECIALIZADA ONLINE

Portugalnews

Promova a sua empresa junto de 20 mil destinatários em Portugal e nos mercados externos.

NewsRoom

Para uma divulgação em mercados internacionais, conta com a *newsletter* semanal em língua inglesa e/ou francesa.

Fique a par da actividade da Agência no país e no exterior, conheça os casos de sucesso de empresas portuguesas e os artigos de especialidade económica.

Esteja sempre informado com o *clipping* diário da imprensa nacional e estrangeira.

Subscreva as nossas *newsletters*.

Registe-se!



aicep Portugal Global



QUER CHEGAR A MAIS CLIENTES INTERNACIONAIS?

Inscreva-se no **Buy from Portugal**
Catálogo de Fornecedores Portugueses
e a AICEP promove a sua empresa
junto de Compradores, Importadores
e Distribuidores Estrangeiros.



Inscreva-se em
buyfromportugal.com

