



RUI ESTEVES

Diretor Geral da Eurofactor Portugal

## Mais do que nunca, as empresas portuguesas competem com o resto do mundo

Se pensar em fatores essenciais para o crescimento da economia portuguesa, existem dois que não poderia deixar de mencionar: a globalização, que impulsiona, no nosso caso, o turismo, a economia local, os transportes, para mencionar apenas alguns, e a evolução tecnológica. O turismo, promovido por um Portugal mais aberto e próximo do mundo global, tem sido um dos mais importantes impulsionadores de emprego e responsável pelo surgimento de novos negócios. Portugal tem também sido palco de eventos impulsionadores da economia e transformação digital, posicionando-o como um país aberto ao novo mundo tecnológico.

Estamos cada vez mais nas bocas deste mundo global, dentro e fora da Europa. O Ronaldo, a viver fora, ou a Madona, a viver cá dentro, espelham bem esta realidade. E a verdade é que as empresas portuguesas tendem a aproveitar este facto para potenciar os seus produtos e serviços.

Novos negócios impulsionam novos mercados. Há cada vez mais “start-ups”, negócios locais e empresas nacionais que aproveitam, e bem, este encantamento português para se mostrar ao mundo. Há ainda os negócios tradicionais, como a indústria têxtil ou do calçado, apenas para mencionar alguns que, mesmo na altura do período conturbado que vivemos

há não muito tempo, foram grandes impulsionadores da economia portuguesa. PME e grandes indústrias que contribuíram para um maior equilíbrio da economia nacional e para manter e elevar o bom nome de Portugal além-fronteiras.

No primeiro semestre do ano 2017, as exportações e o investimento conduziram à aceleração da economia portuguesa para uma taxa de crescimento de 2,9%, segundo dados do Banco de Portugal. O valor médio de crescimento nas exportações no primeiro semestre do ano foi de 8,9%, contra os 5,5% do segundo semestre de 2016 e os 2,7% do primeiro semestre de 2016.

Ainda assim, e com uma conjuntura reputacional favorável, a internacionalização é um passo gigante na vida de qualquer empresa, independentemente do setor em que atua ou da sua dimensão. A decisão de avançar para um futuro no estrangeiro acarreta desafios e incertezas, que implicam uma tomada de medidas de precaução e salvaguarda por parte de quem exporta.

Para se continuar com o bom ritmo de exportações e conseguirmos o desejável equilíbrio da balança, há que continuar a trabalhar sob um conjunto de fatores essenciais, alavancando a nossa capacidade de gestão, assumindo riscos calculados e com uma grande adaptação à mudança. A inquestionável evolução tecnológica que

tem vindo a ser, cada vez mais, uma aliada da expansão dos mercados, principalmente pela emergência da economia digital e da digitalização dos processos, permite o aumento da eficiência, e a consequente diminuição dos custos. Terá de existir um esforço por parte das empresas portuguesas exportadoras (e não só) para este caminho tecnológico, para competirem, de igual forma, com as suas concorrentes do mundo global.

O desenvolvimento da indústria 4.0, para além de ser essencial para o progresso e a expansão da atividade empresarial, envolve desafios que vão desde os investimentos em tecnologia à adaptação de layouts e de processos, ao desenvolvimento de competências e formação dos recursos humanos, até à forma de relacionamento entre as empresas ao longo de toda a cadeia de valor.

Segundo os resultados de um inquérito realizado pela PWC num estudo intitulado “Indústria 4.0 – Construir a empresa digital”, as empresas industriais terão que realizar um investimento em tecnologias digitais de cerca de 907 mil milhões de dólares por ano, até 2020. Para as PME, este custo de implementação é a principal barreira para estas se adaptarem às exigências da indústria 4.0. Sensores e dispositivos de conectividade, gadgets

e equipamentos tecnológicos, softwares, licenças e aplicações, robôs inteligentes e sistemas tecnológicos avançados são alguns dos exemplos onde está concentrada a maior fatia deste investimento.

Neste sentido, é urgente reconhecer o esforço das empresas nesta adaptação e o apoio, através de fontes de financiamento credíveis e resilientes às crises, para o constante desenvolvimento dos mercados e das organizações. Nesta fase, o factoring pode ser visto como um dos principais pilares de sucesso da internacionalização das empresas portuguesas, tendo assumido como um importante catalisador para este desenvolvimento comercial, uma vez que proporciona benefícios tanto para fornecedores como para os clientes, funcionando como uma ferramenta de financiamento dos projetos de internacionalização e que oferece as garantias de um acompanhamento próximo e segurança acrescida para as empresas exportadoras.

Para ir de encontro a esta premissa e oferecer uma resposta eficaz às necessidades dos mercados, é fundamental facultar às empresas a possibilidade de antecipar o financiamento para que possam dar resposta aos seus compromissos e trabalhar com os olhos postos no futuro, porque a concorrência é, cada vez mais, global.