

Data: 2012/04/03 **JORNAL DE NEGOCIOS - C+**

Título: Inovação - Casos da ES Saúde, CGD, Metro e O. Engenheiros

Tema: Ordem dos Engenheiros

Periodicidade: Sem periodicidade

Âmbito: Especializada

Temática: Gestão/Economia/Negócios

Imagem: 1/3



INOVAÇÃO
Casos da ES Saúde, CGD,
Metro e O. Engenheiros

SAS Fórum 2012

O FUTURO DA ECONOMIA

Exportar e inovar têm de ser prioridades para as empresas

Representantes de quatro sectores distintos sentaram-se à mesma mesa no SAS Fórum para discutir que aspectos devem centrar a aposta das empresas que querem saltar por cima da crise e ir parar a novos mercados

CRISTINA A. FERREIRA Casa dos Bits



Economia real | Banca, transportes, saúde e engenharia concordam da receita da inovação, exportação e competitividade para ultrapassar a crise.

O futuro de Portugal e a recuperação económica do país passa pela exportação. Passa também por mais e melhor inovação, pela capacidade de criar empresas mais competitivas e de promover a concorrência, defendeu-se no debate que colocou à conversa representantes da banca, dos transportes, da saúde e da Ordem dos Engenheiros, no SAS Fórum 2012.

A capacidade das empresas portuguesas para potenciarem negócios fora do país foi um dos pontos fortes do debate, centrado no Futuro de Portugal e alinhado a três premissas: Inovação, Exportação e Competitividade.

Para fazer o caminho da exportação faz falta ao país assumir uma aposta mais estruturada no conhecimento e faz falta às empresas ganharem robustez e abraçarem a tecnologia, que no último século já deixou clara a sua capacidade para influenciar e acelerar o desenvolvi-

mento das economias a nível mundial, defendeu Carlos Matias Ramos, bastonário da Ordem dos Engenheiros.

"A valorização do conhecimento só pode ser feita se esse conhecimento existir", defendeu o engenheiro, que reclama maior alinhamento entre a investigação que se faz em Portugal e a actividade empresarial, como forma de potenciar a criação de competências e de valor. Estes benefícios são trunfos para os processos de internacionalização e a forma de garantir que as empresas portuguesas têm factores diferenciadores que farão as suas propostas darem nas vistas, acredita o bastonário.

Também Nuno Thomaz, administrador da Caixa Geral de Depósitos, defendeu nesta passagem pelo SAS Fórum que a aposta nos mercados externos é hoje central para ajudar as empresas portuguesas a crescerem, embora subli-

nhando que a internacionalização não é a solução para todos os problemas.

Assegurar uma presença de sucesso noutros mercados passa por conhecê-los bem e estar preparado para as diferenças, que se revelam de país para país. Até compreender todas as particularidades dos mercados onde se pretende estar, exportar sem avançar com uma presença directa fora de portas pode ser uma boa solução, defende.

Vale a pena explorar as sinergias da língua

Os participantes também fizeram notar que a seu favor no processo de internacionalização as empresas nacionais têm hoje o fenómeno de crescimento económico em diversos mercados de língua oficial portuguesa, como o Brasil ou Angola. Uma afinidade que é preciso saber explorar e que os números mostram que já está a produzir re-

sultados.

Quase um terço das exportações nacionais têm hoje como destino mercados fora da União Europeia, uma percentagem que tem vindo a crescer e que tem beneficiado das oportunidades que surgem nos países onde se fala o português, destacou Nuno Fernandes Thomaz. A manifesta procura de engenharia portuguesa nestes mercados é uma das áreas de concretização das oportunidades identificadas pelos participantes, referiu-se também na discussão.

Dentro de portas assegurar estabilidade legal, promover uma maior justiça económica e a concorrência foram aspectos também considerados essenciais pelos participantes para dar músculo às empresas lusas e criar estruturas fortes e capazes de competir em cenários internacionais. "A concorrência, ou competição, é a capacidade de fazer melhor que o concorrente" se não hou-

ver concorrente pode não haver estímulo para fazer melhor, defendeu Ivo Antão, administrador da Espírito Santo Saúde, considerando esta premissa essencial para motivar as empresas a inovar.

E inovar é uma máxima que tem de valer para o sector privado e para o sector público, mesmo que aí as empresas se deparem com um conjunto de restrições que limitam a capacidade de actuação dos gestores e os recursos disponíveis, como admite Francisco Reis, presidente do conselho de administração do Metropolitano de Lisboa. O Metro está entre as empresas portuguesas que exportam serviços de engenharia, numa área onde é reconhecido "know-how" técnico relevante ao país: a engenharia ferroviária. A empresa tem trabalhado em projectos internacionais em países como a Irlanda, Argélia ou o Brasil, aproveitou para destacar Francisco Reis.

INOVAR COMO?

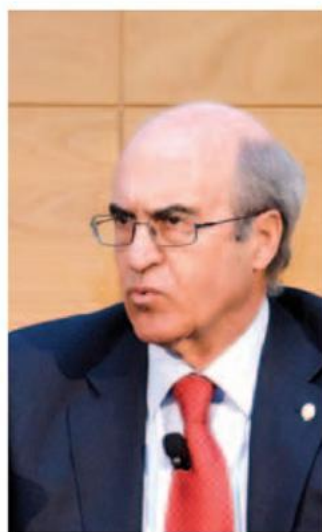
A inovação é um factor crítico para empresas e instituições se tornarem mais competitivas. Espírito Santo Saúde, CGD, Metro de Lisboa e Ordem dos Engenheiros são exemplos nos seus sectores



Ivo Antão
Administrador da Espírito Santo Saúde

Na prestação de serviços de saúde competitivos

Os prestadores de cuidados de saúde, como a Espírito Santo Saúde, são essencialmente "gate keepers da inovação", estruturas que a recebem dos sectores que envolvem nos serviços que prestam, defende Ivo Antão. Mas porque não criam os medicamentos que fornecem aos doentes ou as tecnologias dos meios diagnóstico que utilizam, estas empresas não deixam de poder inovar. A inovação ao nível da organização e dos processos, que no caso da ESS passa por uma forte aposta nos sistemas de informação, a apoiar processos de decisão mais rápidos, exemplifica o responsável. Com esta estratégia a ESS quer assegurar mercado interno agora e preparar-se para o mercado externo assim que essa for uma opção, o que deverá acontecer já em 2013, quando entrar em vigor a directiva europeia que dá a qualquer cidadão europeu a opção de livre escolha na saúde. Outra iniciativa para tentar um posicionamento que vá além do mercado interno é a colaboração com a AEP, na tentativa de criar um cluster português para o turismo de saúde.



Carlos Martins Ramos
Bastonário da Ordem dos Engenheiros

Na forma de estar no mercado

Portugal tem que apostar mais na valorização do conhecimento e no reconhecimento de competências. A democratização do ensino foi importante para promover uma economia do conhecimento, mas é preciso dar um passo em frente e trabalhar mais ao nível do reconhecimento que não pode ser feito por Decreto como tem sido, acredita Carlos Martins Ramos. Apostar mais numa cultura de empreendedorismo, potenciar os benefícios de uma sociedade em rede, da conectividade e das parcerias que abrem caminho à internacionalização são outras acções-chave para criar um tecido empresarial forte, capaz de competir nos mercados internacionais. A visão foi partilhada pelo bastonário da Ordem dos Engenheiros, para quem a retoma do crescimento português tem de assentar em actividades pouco intensivas em capital e muito intensivas em conhecimento.



Nuno Fernandes Thomaz
Administrador da Caixa Geral de Depósitos

No apoio prestado às empresas

"Não há falta de crédito, há um processo mais selectivo e rigoroso para a disponibilização de crédito", garantiu o administrador da Caixa Geral de Depósitos. A CGD não tem escassez de crédito e até pretende crescer nessa área este ano, mas é um facto que a concessão de crédito passou a estar ajustada ao risco que cada organização representa. Algo que não aconteceu durante vários anos, admitiu o responsável. Além deste ajustamento, os bancos estão também a reorientar o destino do crédito, atentos às áreas com potencial de crescimento e às tendências dos novos negócios, conduzidos por empreendedores que têm ajudado a fazer disparar o número de empresas que todos os dias nascem em Portugal, sublinhou Fernandes Thomaz. No caso da CGD esse reajustamento está a beneficiar as organizações dos sectores transaccionáveis ou produtivo, por exemplo, uma alteração ao panorama dos últimos anos, que manteve durante muito tempo como sectores prioritários a construção ou o imobiliário.



Francisco Cardoso dos Reis
Presidente do conselho de administração do Metro

Nas pequenas interacções diárias com o cliente

O Metropolitano de Lisboa foi escolhido pelos utilizadores como o melhor operador de transportes da região de Lisboa. Em 28 operadores de Metro a nível mundial é o 3º mais eficiente e está também entre os melhores deste grupo no que se refere aos custos operacionais, destacou o presidente da instituição, garantindo que inovar é uma preocupação central para a empresa. Outros exemplos da mesma prioridade são o novo site, a aplicação que está a chegar à App Store da Apple ou os planos para estender o acesso gratuito à Internet através de Wi-Fi a mais estações para além do Chiado, onde a opção já existe. Na nova aplicação móvel, o Metro dá informação sobre a rede, características das estações, estado das linhas ou sobre as actividades disponíveis nas zonas circundantes às estações, entre outras.