

“A NOSSA FORÇA É A NOSSA EXPERIÊNCIA”

O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO REVELA-SE ABSOLUTAMENTE FUNDAMENTAL PARA PORTUGAL, PERMITINDO ASSIM A VIABILIDADE DE UMA PEQUENA ECONOMIA ABERTA, COMO A PORTUGUESA. ESSE FACTO, DEPENDE, ÚNICA E EXCLUSIVAMENTE, DA CARTEIRA DE ACTIVIDADE QUE CONSEGUIMOS OFERECER AO MUNDO.



Neste quadro, a recuperação dos fluxos de investimento directo estrangeiro e o comportamento das empresas estrangeiras podem ter um duplo e vital papel numa nova estratégia de crescimento económico, pois se por um lado, como importante instrumento de ajuste à restrição externa - tanto pelo aporte directo de divisas como, indirectamente, pela contribuição das empresas estrangeiras ao crescimento do saldo comercial; por outro, como elemento parcial, mas relevante, de recuperação da poupança externa. É importante salientar que metas mais ambiciosas de crescimento ou liberalização tendem a elevar substancialmente o requisito de desempenho exportador. Nesse sentido, é interessante analisar alguns determinantes, fundamentais do dinamismo futuro das exportações portuguesas de manufacturados e, em particular, a importância da contribuição das empresas estrangeiras na sua real manutenção.

A quem me devo dirigir, enquanto investidor estrangeiro em Portugal? Esta é, provavelmente, uma das principais questões que investidores internacionais fazem quando pretendem enveredar, numa lógica de crescimento e desenvolvimento, pelo mercado nacional. As questões são portanto muitas e as dúvidas ainda mais, facto que não augura

um bom prenúncio na capacidade atractiva de Portugal relativamente ao investimento externo.

Felizmente que têm surgido iniciativas, empresas e players com esse mesmo desiderato, ou seja, alterar o actual cenário, e absorver convenientemente todos aqueles que olham o mercado nacional como um espaço de oportunidade e de investimento. É esta a forma de estar no mercado, indo ao encontro do investidor estrangeiro e, independentemente da dimensão do projecto de investimento, acompanhá-lo e apoiá-lo em todos os passos necessários à implementação do seu projecto em Portugal.

Atentos a este panorama, Joaquim Camilo, Geoffrey Fletcher e Tomasz Litwinski, Administradores e Revisores Oficiais de Contas do J. Camilo & Associados, Sociedade de Revisores Oficiais de Contas e Francisco Nogueira, Presidente do Conselho de Administração da AC - Contabilidade e Gestão, SA, decidiram apostar num projecto que, à sua medida, impulsionasse a vinda de investimentos estrangeiros em Portugal. Para percebermos como começou este projecto, é imperioso que se comece pelo início. Apostados em marcar a diferença, este projecto conhece a sua génese há cerca de três décadas, tendo sido iniciado através da edificação da AC - Organização e Contabilidade, que numa fase posterior e adaptada a uma

era contemporânea e moderna, se designou por AC - Contabilidade e Gestão, SA, possuindo hoje dois escritórios localizados em Lisboa e em Estremoz. Indo ao encontro do desenvolvimento e da busca por novos segmentos de mercado que pudessem ser úteis aos seus clientes, foi criada com parceiros angolanos, a Área Chave - Gestão e Contas, Lda, empresa de direito angolano com escritórios em Luanda, Benguela e Huambo." No universo dos negócios questões como a credibilidade, qualidade e dimensão são «pedras basilares» para se singrar no mesmo, tendo sido a vertente da dimensão que mais entaves, iniciais, criou aos nossos entrevistados. "Trabalhar na área de serviços de contabilidade, auditoria, fiscalidade e formação profissionais é extremamente difícil e delicado, e tivemos que contrariar, através da nossa qualidade e credibilidade perante o mercado, a questão da dimensão, porque para se encarar a internacionalização: importação, exportação, é necessário ser forte no mercado nacional, através de um suporte de envergadura, que nos aporta credibilidade, confiança e dimensão. Sem estes três vectores será muito complicado triunfar e conquistar o mercado", assume convicto Joaquim Camilo, que ainda se recorda das principais questões que ele e seus pares faziam entre si. Internacionalizar e realizar a conta-

bilidade para quem? Para que mercados? E quando? "De facto estas eram questões que fazíamos anteriormente e recorrentemente, mas felizmente conseguimos crescer e fomos conquistando o mercado que nos interessava", assume o nosso interlocutor.

Assim, foi à base de muito trabalho, paixão e dedicação que a AC, J. Camilo & Associados, a Área Chave, entre outras, surgiram no mercado, renunciando e abdicando sempre da denominada subsídio dependência, tão comum em Portugal. "Preferimos caminhar com os nossos recursos e meios e hoje conseguimos estar no mercado de uma forma sustentada e consolidada".

Paulatinamente, a perseverança dos nossos entrevistados prevaleceu, e os primeiros clientes/investidores foram surgindo, com a ideia clara de promover o investimento em Portugal. "Eram pessoas dos mais variados quadrantes geográficos mundiais e de línguas completamente distintas e que soubemos atrair e satisfazer, fruto da qualidade que diariamente impomos na nossa orgânica", esclarece Joaquim Camilo, lembrando que este género de serviços não era muito direccionado para os denominados grandes grupos, que fruto da sua capacidade financeira, detinham os recursos logísticos e humanos para investir em Portugal sem recorrer aos serviços prestados por empresas como a J.

Camilo & Associados, AC e a Área Chave.

«PORQUE O SUCESSO DA SUA EMPRESA É O NOSSO PRÓPRIO SUCESSO»

Indo ao encontro de respostas personalizadas em diversas áreas, o desiderato dos nossos interlocutores passa pelo sucesso da empresa dos seus clientes, fazendo jus ao lema, «Porque o sucesso da sua empresa é o nosso próprio sucesso». Nesta lógica de crescimento e de conhecimento ao mercado, exceptuando os grandes grupos, as denominadas PME's internacionais possuem o perfil desejado, no sentido de necessitarem de ser apoiadas e orientadas num processo de internacionalização para Portugal. «O investidor de uma pequena ou média empresa aposta em Portugal, mas pretende estar descansado e confiante ao nível de questões legais, fiscais, cumprimento das suas obrigações, entre outros. Desta forma, o nosso cliente consegue estar focalizado no seu negócio e na forma de rentabilizar o mesmo. É esse o nosso objectivo, ou seja, «libertar» o nosso cliente de assunto mais burocráticos, para que ele possa estar totalmente concentrado no seu core business e na evolução do mesmo», assume o nosso interlocutor. O sucesso tem sido uma realidade e actualmente o grupo de empresas geridos pelos nossos interlocutores possuem um leque bastante vasto de clientes oriundos dos mais diversos países como: Espanha, Reino Unido, França, Alemanha, Polónia, entre outros, sendo este último um mercado ao qual tem sido dada uma atenção bastante forte por parte dos nossos entrevistados, principalmente por Tomasz Litwinski, de origem polaca e que tem tido um papel primordial na ligação Portugal/Polónia.

IR AO ENCONTRO DO QUE É EXIGIDO PELO CLIENTE

Tomasz Litwinski, polaco de nacionalidade, é apenas um exemplo de como a empresa decidiu rodear-se de recursos humanos radicados em Portugal e originários desses países, mais concretamente de nações comuns aos clientes da J. Camilo & Associados. Mas qual a relevância de possuir recursos humanos de origem/naturalidade dos investidores que pretendem investir em Portugal? Segundo Joaquim Camilo desta forma a comunicação assume-se mais facilitada. «A linguagem é similar e isso auxilia a compreensão de ambas as partes, incrementando dessa forma

confiança do nosso cliente», afirma convicto o nosso entrevistado, lembrando que a proximidade cultural é também um requisito primordial nesta relação com os clientes. Este foi o trilha, bem sucedido, encontrado pelos nossos interlocutores para internacionalizar as suas marcas, ou seja, satisfazer um conjunto de necessidades que o investidor estrangeiro possui ao investir em Portugal, sempre em torno de cinco pilares de actuação: contabilidade, área fiscal, apoio à gestão de empresas, processamento salarial e formação profissional.

A vertente da credibilidade é fundamental, pois actualmente a gestão de uma organização/empresa moderna depende, cada vez mais, da qualidade e eficácia do sistema de informação contabilístico e fiscal e ainda controlo de gestão. «Tentamos sempre trabalhar com as estruturas dos nossos clientes, adaptando e moldando os nossos serviços com facilidade, indo ao encontro do que é exigido pelo nosso cliente», explica Tomasz Litwinski. Sendo este o «molde» perfeito para que investidores internacionais tenham sucesso em Portugal, a AC - Contabilidade e Gestão, SA e a J. Camilo & Associados, trabalham, «à excepção do sector segurador», com todos os sectores de actividade: banca, comércio, indústria e sector agrícola, vinícola e pecuária; serviços; turismo; novas tecnologias; saúde e ambiente; associações e fundações; exportações e importações.

PROMOVER UMA REDE DE PARCEIROS

Numa era global, a competitividade dos mercados e agressividade dos seus players «obriga» a uma busca diária por novas oportunidades, sendo necessário apostar num conjunto de ferramentas que se revelam fundamentais no momento da escolha do nosso parceiro. Atentos a estas dinâmicas, os nossos entrevistados sabem que o primeiro cartão-de-visita quando se apresentam num novo mercado passa pela sua postura e credibilidade. Essa credibilidade e esse primeiro contacto são inúmeras vezes realizados através de instrumentos tão simples como necessários. «A nossa associação a várias Câmaras de Comércio, os nossos sites e catálogos, são ferramentas importantes numa primeira instância. Posteriormente é necessário «cultivar» um conjunto de contactos e de relações com os nossos clientes que, por sua vez, detêm a sua rede de contactos», explica Joaquim Camilo. «Satisfazer os clientes internacio-

TOMASZ LITWINSKI



nais exige a explicação das diferenças entre os sistemas burocráticos, contabilísticos e fiscais em Portugal e do país que eles conhecem e onde eles têm o êxito que permite expandir no nosso mercado. Para conseguir explicar as diferenças é preciso conhecer os sistemas que existem nos países deles. Os novos clientes surgem por recomendação dos existentes e, uma vez que continuamos a expandir, deve ser porque conseguimos responder as exigên-

cias de clientes actuais» acrescenta Geoffrey Fletcher, sócio da J. Camilo & Associados de origem britânica. Para que esta rede de parceiros seja incrementada, a sociedade representa em Portugal o agrupamento de Sociedades de Auditoria, Contabilidade e Consultadoria, «IEC». Sedeada em Paris, esta rede tem representação em mais de 40 países, tendo como estratégia central o fornecimento de um conjunto de serviços profissionais à escala glo-



O seu parceiro na Internacionalização

.Contabilidade .Fiscalidade .Outsourcing .Consultoria .Formação



Contabilidade - Gestão



Área Chave



GLOBAL TAX
Consultoria Fiscal e Empresarial, Lda



Matrix Estratégica



Áreas e Funções

Parcerias:



J. CAMILO & ASSOCIADOS
Sociedade de Revisores Oficiais de Contas

AC- Contabilidade e Gestão, S.A.

Rua Odette de Saint-Maurice, 3L, Piso - 1,
Escritório B e C 1700-921 Lisboa
Telef.: +351 21 754 1060 Fax: +351 21 754 1077
geral@ac-conta.pt
www.ac-conta.com

Área Chave - Gestão e Contas, Lda.

Rua Amílcar Cabral, 25-A
Lusanda - Angola
Tel: +244 222 335 394/5
geral@arvachave.com
www.arvachave.com

bal. “Sabemos que temos de fazer um investimento forte, mas é uma forma de estarmos visíveis e de aumentarmos a nossa carteira de contactos que por sua vez nos permite a aproximação mais célere a novos clientes. Além disso, permite-nos contactos privilegiados se entendermos apostar em novos mercados, pois podemos contar com o apoio de algum parceiro de origem desse mercado. Já o fazemos directamente no mercado da Polónia e de Angola”.

Apesar de serem mercados completamente opostos e distintos, o mercado polaco e angolano são primordiais para a sociedade. “Um dos sócios é polaco e conhece de uma forma aprofundada este mercado, fazendo essa «ponte» ao nível da tradução e da adaptação ao mercado polaco. O mercado angolano assume-se como um espaço repleto de potencialidades, escasseando ainda um conjunto de directrizes fundamentais como a formação do universo empresarial. Foi esse facto que nos motivou a promover a abertura da Área Chave – Gestão e Contas, Lda. em Angola. O capital humano é uma variável imprescindível em qualquer sector de negócio, e assim propusemo-nos a ajudar os nossos clientes a moldarem os seus recursos humanos com base numa formação profissional que garanta um retorno eficiente do investimento realizado”, afirma Joaquim Camilo, lembrando que “queremos conquistar o mercado angolano, sendo um mercado que nos permite não só contribuir para o seu desenvolvimento e crescimento qualitativo, como alocar um bom retorno financeiro”.

TRABALHAR POR ANTECIPAÇÃO

No domínio polaco, Tomasz Litwinski reconhece que o excelente relacionamento mantido com a Embaixada da Polónia em Portugal e com o ICEP em Varsóvia tem permitido a «abertura de muitas portas». “Conhecem e sabem o nível de rigor e excelência que impomos em todos os projectos e assim recomendamos-nos como principais interlocutores de empresas. É fundamental ter alcançado esse nível de confiança com essas instituições. Além disso, estamos muito próximos do mercado polaco, o que nos permite estar atentos a novas empresas que pretendam apostar em Portugal e reagir de uma forma rápida”.

Inicialmente até podemos achar que as diferenças entre Portugal e Polónia são imensas, “essencialmente a nível de cultura” contudo têm muitas afinidades. Do ponto de

vista polaco, Portugal é um mercado bastante periférico “e o que temos detectado é que a aposta em Portugal vem na sequência destas empresas já estarem instaladas em Espanha com investimentos avultados”, esclarece o nosso entrevistado. De referir ainda que, das 20 maiores empresas da bolsa polaca, pertencentes ao índice WIG-20, equivalente ao PSI-20 da bolsa portuguesa, duas dessas empresas “trabalham connosco o que demonstra a confiança no nosso trabalho”.

Como é natural, os efeitos da conjuntura actual também se fizeram sentir na orgânica quotidiana do grupo AC, essencialmente no domínio da tesouraria, cada vez mais a economia tem menos liquidez, tal como explica Francisco Nogueira. “Do ponto de vista económico, as empresas continuam a laborar, exceptuando alguns sectores como o imobiliário, mas sentimos na nossa gestão as dificuldades dos clientes e da economia. Este problema não se coloca apenas em Portugal. Duma forma geral em toda a Europa e até mesmo em Angola as dificuldades financeiras limitam a promoção de novos financiamentos, com impactos negativos e consequências nos mais diversos sectores de actividade”.

Para os nossos interlocutores é primordial continuar a apostar no mercado angolano e polaco, indo ao encontro de outros potenciais investidores que vejam Portugal como um espaço atractivo para o seu investimento. “A nossa força é a nossa experiência. A nossa política de qualidade visa trabalharmos por antecipação, garantido aos nossos clientes soluções antes dos problemas acontecerem em prol da sua completa satisfação”, finalizam. PV



FRANCISCO NOGUEIRA



GEOFFREY FLETCHER