Capgemini distinguida como empresa ética

A Capgemini foi reconhecida pelo Ethisphere Institute, um centro independente de investigação e promoção das melhores práticas de ética e governação empresarial, como uma 2014 World's Most Ethical Company. É a segunda vez que a Capgemni é reconhecida com este prémio, tendo sido uma das únicas seis empresas do setor dos "business services" a ser agraciada com esta distinção.

Cobertura presente na Domexpo em Moscovo

Vai decorrer em Moscovo, na próxima semana, a Feira Internacional de Imobiliário "Domexpo". A Cobertura - Sociedade de Mediação Imobiliária, S.A., estará presente neste certame com o intuito de promover e desenvolver contactos e parcerias de negócios, e potenciar a sua presença num país que oferece excelentes perspetivas de investimento em Portugal.

BERNARDO REYNOLDS CARVALHO, ADVOGADO DA CCA – ONTIER, AFIRMA

"A Colômbia é um país muito atrativo para as empresas portuguesas"

Um conjunto de opções políticas e económicas tornam hoje a Colômbia um país muito atrativo tanto para as empresas portuguesas como para qualquer investidor estrangeiro, afirma à "Vida Económica" Bernardo Carvalho, sócio e responsável para o mercado sul-americano da sociedade de advogados CCA – Ontier.
Convidado para partilhar a sua experiência, num workshop sobre a internacionalização para a Colômbia, realizado pela Câmara de Comércio e Indústria Luso-Colombiana, Bernado Carvalho salienta a introdução de medidas de isenção de IRC "nos primeiros oitos anos, sobretudo nas regiões mais despovoadas" e a criação de um conjunto de zonas francas.

FERNANDA SILVA TEIXEIRA
fernandateixeira@vidaeconomica.pt



"A Colômbia é hoje um país seguro, com taxas de crescimento anuais de 5%", afirma Bernardo Carvalho.

Várias opções políticas e económicas tornam a Colômbia "um país muito atrativo tanto para as empresas portuguesas como para qualquer investidor estrangeiro", afirma Bernardo Carvalho.

Lembrando que "estão a ser feitas muitas coisas na Colômbia que a maioria dos investidores desconhece", o sócio e responsável para o mercado sul-americano da sociedade de advogados CCA – Ontier salienta a introdução de medidas de isenção de IRC "nos primeiros oitos anos, sobretudo nas regiões mais despovoadas", e a criação de um conjunto de zonas francas. "Esta é uma medida que está a ter bastante sucesso" e que tem como principais objetivos a criação de emprego, "uma vez que o desemprego ainda é relativamente alto (cerca de 11,5%)", e a atração de investimento direto estrangeiro.

Porém, salienta, "há muita gente que ainda olha para a Colômbia apenas como um país do narcotráfico. Estando há 20 anos a combater este problema, a Colômbia é hoje um país seguro, com taxas de crescimento anuais de 5%. É o sexto país do mundo com maior proteção ao investidor e a 28ª economia mundial", explica o responsável.

Questionado acerca das razões por que devem as empresas portuguesas investir neste país sul-americano, Bernardo Carvalho defende que, apesar da menor ligação histórica e cultural dos dois países, existem na Colômbia inúmeras oportunidades, nomeadamente na área das "infraestruturas, agricultura e distribuição", que podem ser exploradas.

Isenção de IRC nos primeiros oitos anos, nas regiões mais despovoadas

Nessa perspetiva, o responsável da CCA-Ontier aponta que no setor da construção "existe hoje uma necessidade de dar continuidade ao trabalho que está a ser feito, sobretudo no que diz respeito ao crescimento do país" e sublinha que, "recentemente o governo colombiano lançou um programa político, chamado "Infraestruturas 4G", que visa dotar a Colômbia de uma rede rodoviária minimamente aceitável. Ora, este projeto passa por fazer milhares de quilómetros de autoestradas", concretiza.

"Apostamos exageradamente nos PALOP"

Reconhecendo a importância da internacionalização da economia portuguesa e do papel das exportações enquanto motor da recuperação económica nacional, Bernardo Carvalho é, ainda assim, crítico das opções dos empresários portuguesas na hora de avançar para novos mercados.

"Quando se fala em sair de Portugal, antes de mais pensamos na Europa e, mais recentemente, apostamos nos PALOP, a meu ver exageradamente e de forma equivocada. Na verdade, existem outros países, que têm muito menos ligações históricas com Portugal, onde existem inúmeras oportunidades e a Colômbia é um desses casos", garante o especialista. Perante isto, Carvalho questiona mesmo se "foi necessário ir para lá um grande 'player' nacional, o grupo Jerónimo Martins, para os restantes empresários portugueses equacionarem este mercado".

Já quanto ao movimento inverso, de atração de capital colombiano para investimentos em Portugal, o sócio da CCA – Ontier admite que tal é, neste momento, "complicado. Portugal, hoje, para além de não estar a crescer, de ter um desemprego impressionante, é um país pequeno com um mercado maduro".

Ainda assim, Bernardo Carvalho concede que existem "muitas coisas boas em Portugal" e que, juntamente com as Câmaras de Comércio, a Aicep e outras associações, "está a ser feito um enorme esforço por parte do governo português" para captar investimento direto estrangeiro e promover o país.

LINHA DIRETA – PME

LUCRAR COM… Turismo Rural

Jack Soifer*
jack.soifer@vidaeconomica.pt



Créditos: OJE-Victor Machado

Tenho casa de 4 quartos no Baixo Mondego, para alojamento local e eventos. É melhor com 3 quartos e suite? Onde existem estudos de mercado?

Estudos de mercado são feitos em geral por empresas que não os divulgam. Os estudos genéricos que possam haver no Turismo Centro teriam que ser adaptados ao seu nicho, que é função da localização. Monumentos talvez interessem a professores de história, de arte, arquitetos, etc.
Comece por produzir uma apresentação curta da freguesia e do concelho, com fotos e talvez um curto vídeo do trabalho de um artesão e de uma dança folclórica regional. Busque o que já existe no Turismo Centro e na autarquia, consulte livros. Use uma linguagem jornalística.

A oferta é grande e, infelizmente, o marketing é geral e surte pouco efeito.

Tente apresentar isto com uma foto externa da casa e do ambiente, em faculdades de arquitetura, associações de professores, eventos onde possa encontrar uma amostra do seu público-alvo. E indague qual o preço que pagariam por três noites e dois dias. Contacte também clubes culturais britânicos.
O seu público-alvo deve ser restrito em fins-de-semana a estes profissionais com os seus filhos jovens. Pode também na Meia-estação focar em reformados com estes interesses, durante a semana. Pode ainda focar em workshops de uma tarde ou noite, para empresas.
Cada quarto deve ter a sua casa de banho, mesmo que reduza para três, o que inviabiliza a economia do projeto. Se focar em eventos, onde apenas uns poucos ali dormem, como num workshop, casamento ou festa de aniversário, talvez três unidades tragam algum lucro. A oferta é grande e, infelizmente, o marketing é geral e surte pouco efeito. Assim, assegure primeiro atender um nicho onde já tem algum contacto anterior ou pelo estudo de mercado. Lembre que antes de ocupar as pessoas com o seu inquérito, deve oferecer algo a elas, como um cartão-postal, uma flor ou folha da região.
Dicas: Ler Empreender Turismo de Natureza, deste autor e listar os pequenos grupos e empresas locais, para eventos no seu espaço rural.

Questões: jack.soifer@vidaeconomica.pt terá resposta individualizada ou nesta coluna

J.Soifer é sueco, Engenheiro, trabalhou para, entre outros, KFC nos EUA, Conselho Económico e Social do Presidente Lula, Banco Interamericano de Desenvolvimento. É especialista em PME. Entre os seus manuais: COMO SAIR DA CRISE, EMPREENDER TURISMO, PORTUGAL RURAL, ONTEM E HOJE NA ECONOMIA.