



ANÁLISE  
LUÍS  
MIGUEL  
RIBEIRO

## Uma década de Jornadas Empresariais AEP/Serralves

A Fundação AEP comemora uma década de existência. Nas suas diversas atividades, destacava a realização das Jornadas Empresariais AEP/Serralves, organizadas juntamente com a Fundação de Serralves, que vão já na sua décima edição.

Muitos foram os temas abordados, sempre muito críticos para a sociedade e seu futuro, sempre em prol da difusão de conhecimento na área empresarial, apoiando as empresas e os empresários na resposta aos desafios da sociedade contemporânea. Estes são propósitos que estão vertidos na missão destas duas fundações.

Vale a pena fazer uma breve retrospectiva das temáticas das Jornadas Empresariais, proferidas por inúmeros e excelentes oradores – personalidades de reconhecido mérito.

Nas primeiras Jornadas o tema foi “Portugal 2020”, seguindo-se “A reindustrialização do país”, “A internacionalização da economia portuguesa”, “O papel do Estado no desenvolvimento”, “Portugal no mundo”, “Mudar para desenvolver”, “Iniciativa e realização”, “A 4.ª Revolução Industrial: como não a perder!” e, no ano passado, “Os investigadores nas empresas. As empresas na academia”.

*“A transferência de tecnologia para as empresas é, também, fundamental para sustentar aumentos significativos do valor das exportações portuguesas.”*

Neste ano, o mote das X Jornadas Empresariais do próximo dia 7 de novembro é “A transferência de tecnologia para as empresas”. É uma base de reflexão que revela um enorme carácter de atualidade e pertinência, focando aspetos que são fundamentais para as empresas e para o país, face aos desafios da revolução tecnológica e da digitalização dos negócios.

Sabemos que nos relatórios internacionais Portugal surge relativamente bem posicionado na produção de conhecimento, mas simultaneamente tem dificuldade na sua transformação em valor económico, o que impõe a necessidade de uma mais estreita ligação entre o sistema científico e tecnológico e as empresas.

Por isso, num mercado crescentemente global e concorrencial, o tema da investigação e inovação e da sua transferência para o tecido empresarial é absolutamente essencial para potenciar ganhos de produtividade e competitividade.

Esta transferência de tecnologia para as empresas é, também, fundamental para sustentar aumentos significativos do valor das exportações portuguesas e, nesse sentido, assegurar uma estratégia de crescimento económico sustentável.

Presidente da Associação Empresarial de Portugal

# MARL

CONVERSAS GRUPO SIMAB

## O segredo do sucesso da Confraria da Horta

Augusto Filipe começou por vender bananas e hoje tem uma empresa que cresce de ano para ano a operar na região de Lisboa.

Há cerca de 20 anos, Augusto Filipe ouviu um conselho que não só não esqueceu como fez questão de o tornar a base da sua empresa. “Vais prometer-me três coisas: primeiro, nunca enganes um cliente; segundo, pagas o que deves para saberes o que tens; terceiro, nunca percas tempo com um mau funcionário.” As palavras foram da pessoa que orientou Augusto Filipe no empréstimo bancário que lançou definitivamente a Confraria da Horta, uma empresa de comércio e distribuição de produtos hortofrutícolas. O gerente nunca mais se esqueceu do que a Dona Margarida lhe disse: “Nunca abdicar destas três verdades absolutas.”

Augusto Filipe, um antigo *barman* na Ericeira, começou neste negócio a vender bananas, desafiado por um cliente do bar e hoje emprega 21 pessoas numa empresa que nasceu em 1996, que tem “um volume de negócios considerável” e que opera na área da Grande Lisboa. “Há muito Portugal para desbravar. Há muitos clientes que gostariam de contar com o serviço da Confraria da Horta, inclusivamente alguns grupos hoteleiros que têm hotéis no norte e no sul do país que perguntam por que razão não vamos lá para baixo ou lá para cima. Mas nós trabalhamos de uma forma diferenciada dos demais. Damos muito valor à qualidade e ao serviço que prestamos ao cliente. Posso dizer-lhe que dos 200 clientes que temos, há quem esteja comigo desde que comecei a trabalhar”, salientou.

Além de hotéis, os produtos da Confraria da Horta, todos de origem nacional, podem ser encontrados em restaurantes, instituições e pastelarias, por exemplo. Capacidade para expandir a nível nacional existe, mas Augusto Filipe, de 47 anos, considera que “é um investimento muito grande”.



A Confraria da Horta nasceu em 1996, pela mão de Augusto Filipe.

“Claro que o retorno seria rápido. Se neste negócio nunca se enganar o cliente, este permanece e a faturação é muito segura”, referiu. E acrescentou: “Nos últimos três anos dobrámos a empresa. Passamos de um milhão para 1,8 milhões, no ano passado chegámos aos 2,5 milhões e neste ano vamos claramente chegar aos três milhões e pouco. No próximo ano quero ultrapassar os 3,5 milhões. Aquilo que eu tenho definido para a empresa e para a minha família, que são os meus colegas de trabalho, é crescermos 30% ao ano nos próximos cinco a dez anos.”

Recentemente foi feito um forte investimento com a passagem para o Mercado Abastecedor da Região de Lisboa (MARL). “Foi muito avultado. No MARL as despesas são um pouco maiores porque temos o serviço de limpeza, a luz, os espaços não são baratos, mas foi uma boa aposta. Até ao final do ano

acredito que será um investimento e não um peso.”

A concorrência é grande, mas nada que assuste Augusto Filipe: “Encaro isso como uma oportunidade para ser diferente e crescer.” Mas alerta: “Temos alguma concorrência que consegue fazer o mesmo serviço que nós sem carros de frio, sem a higienização e os cuidados que nós temos para com os clientes.”

O gerente da Confraria da Horta realçou os fatores diferenciadores: “Estamos muito bem vistos no mercado nos pagamentos. Não pagamos na hora, porque o cliente também não paga na hora. Mas os prazos estabelecidos são cumpridos há 22 anos. Depois é o critério de qualidade do serviço, ser muito simpático para o cliente, aparecer na hora em que ele está à espera e garantir que o produto tem uma qualidade em que se aproveita 100%.”