

# CÂMARA DE COMÉRCIO LUSO-BELGA-LUXEMBURGUESA QUER DESENVOLVER A ATIVIDADE NO LUXEMBURGO

**CRIADA EM 1918, A COMÉRCIO LUSO-BELGA-LUXEMBURGUESA (CCLBL), NUNCA CHEGOU A ESTAR VERDADEIRAMENTE ATIVA NO LUXEMBURGO. MAS AS COISAS MUDARAM. O INTERESSE CADA VEZ MAIOR EM PORTUGAL E AS RELAÇÕES PRIVILEGIADAS COM O LUXEMBURGO SÃO ELEMENTOS IMPORTANTES PARA DESENVOLVER A ATIVIDADE DA CÂMARA. ENTREVISTA COM YVONNE BERNARDINO, CO-VICE-PRESIDENTE DA CCLBL.**

## **Quem é e qual é a missão da CCLBL?**

A Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa (CCLBL) foi fundada em 1998, acreditada pela Federação das Câmaras de Comércio Belgo-Luxemburguesas e visa promover as relações económicas e culturais entre Portugal, Bélgica e Luxemburgo. É uma Câmara inclusiva que adere aos 17 objetivos de desenvolvimento sustentável da ONU para 2030.

Assistimos os nossos membros com uma vasta gama de serviços, desde a difusão de oportunidades de negócio até à organização de reuniões com potenciais parceiros comerciais. Oferecemos também aos nossos membros oportunidades regulares de rede, tais como almoços-debates, cocktails de negócios e jantares, que lhes dão a oportunidade de estabelecer e reforçar as suas relações profissionais.

O CCLBL também desenvolve ações específicas (seminários, missões económicas, feiras comerciais), em torno de vários sectores tais como energia, transportes e logística, ambiente e gestão de resíduos, tecnologias de informação e comunicação, processamento de alimentos e saúde, entre outros.

## **Porquê o interesse agora de estender a atividade da CCLBL ao Luxemburgo?**

Por um lado, o crescente interesse, após a primavera árabe, de empresários no mercado português, mas também no que se produz em Portugal. Assim como o forte apoio dado pelo Embaixador do Luxemburgo em Portugal, Conrad Bruch, à CCLBL para aumentar as relações económicas entre os dois países. O facto de eu viver no Luxemburgo e conhecer bem o potencial dos dois países, também foi importante.

Por outro lado, o Covid também quebrou muitas barreiras e acelerou o processo de digitalização. Hoje em dia as reuniões virtuais passaram a ser a norma.

## **Qual é a relação que existe entre a CCLBL e a rede de Câmaras de Comércio Portuguesas sediada em Lisboa?**

A CCLBL trabalha em estreita colaboração com as Embaixadas da Bélgica e do Luxemburgo em Lisboa, e com agentes diplomáticos e consulares, bem como com organismos oficiais e associações comerciais belgas, luxemburgueses e portugueses. A rede de câmaras acreditadas facilita o acesso a eventos, instalações a informações e contactos que são essenciais para a nossa atividade.

## **E com a Câmara de Comércio luxemburguesa?**

A relação é boa, temos contactos bastante regulares e estamos a preparar eventos em conjunto com eles e provavelmente com outras entidades oficiais do Luxemburgo.

## **Quantas pessoas participam neste projeto?**

Para já a equipa sou só eu com o apoio das pessoas que trabalham para a CCLBL em Portugal, mas pretendemos contratar alguém no Luxemburgo assim que for possível.

## **Já contam com muitos membros?**

Começamos há cerca de três meses e já temos alguns. Para já estamos a apostar nas start-ups de diversas áreas de negócio, mas todas com uma relação com Portugal, mas ainda nenhuma é de portugueses.

## **Porquê?**

Simplemente não calhou, são contactos que vão surgindo. Mas tentamos que, independentemente de pertencerem a portugueses, tenham uma ligação aos dois países. É uma questão de tempo.

## **Já existem atividades previstas?**

Está a decorrer uma série de webinars. Inclusivé alguns em curso com um dos nossos membros, onde temos como oradores empresas, especialistas, investidores e entidades oficiais dos dois países, como a universidade do Luxemburgo.

Estamos também a preparar o kick off para meados de setembro.

Entretanto, temos estado a promover junto da imprensa, e parceiros o lançamento da atividade da CCLBL no Luxemburgo. Muitos outros projetos estão a ser delineados com os nossos novos membros aqui no Luxemburgo, para assim pudermos responder às suas necessidades.

## **Quais são os setores prioritários?**

Não temos propriamente sectores prioritários, pois existem empresas com ligação



Yvonne Bernardino, nasceu no Luxemburgo em finais de 1972. Com mais de 23 anos de experiência na área dos seguros e gestão de fortuna, desempenha atualmente as funções de Managing Director na Fuchs & Insurance e de Co-Vice Presidente na CCLBL. Especialista em European cross border Life & Wealth Insurance. Entre as várias formações que regularmente faz, conta-se a de mercados financeiros na Universidade de Yale, nos EUA. Antes de regressar ao seu país de origem, o Luxemburgo, fundou e desenvolveu em Portugal as suas próprias empresas de consultoria em investimento e seguros.

Finalmente a qualidade dos produtos portugueses começa a ser reconhecida não só pelos profissionais como pelo público em geral. Mas também o know-how dos portugueses. A primeira sapatilha circular feita no mundo é fabricada em Portugal por uma empresa criada no Luxemburgo. Temos assistido a empresas IT a quererem abrir sucursais em Portugal, por ser mais fácil encontrar mão de obra qualificada neste sector. Outras a investirem em projetos de pesquisa em Portugal.

É uma tendência que, por um lado, tem a ver com o know-how português e pelo programa do governo português para atrair talentos em novas tecnologias para Portugal e, por outro, com o trabalho que tem sido feito no Luxemburgo para atrair empresas inovadoras, mas que depois se deparam com uma mão-de-obra muito limitada e mais cara e é aí que Portugal aparece como um parceiro ideal.

*Presidente da Câmara:* Chantal Sohier – CEO Group Strategic Sourcing Services at BNP Paribas – Portugal

*Co-vice-presidentes:* Rui NAbeiro – CEO da Novadelta e Yvonne Bernardino

aos dois países em todos os setores. Existem sim, momentos em que pela procura estamos mais ativos num sector do que nos outros. Por exemplo, nos últimos meses temos estado bastante ativos junto de empresas IT e empresas de economia circular e ESG dos mais diversos sectores de atividade, que se baseiam numa economia circular e ESG (nos mais diversos sectores de atividade (construção civil, moda,

finanças, robótica, agroalimentar, ...).

No entanto, acreditamos que a curto prazo estaremos a colaborar com sectores mais tradicionais de retalho, pois há o interesse de alargar a carteira de clientes em Portugal, mas também de mão de obra.

**Portugal tem uma boa reputação nessas áreas...**