

jornaldasPME

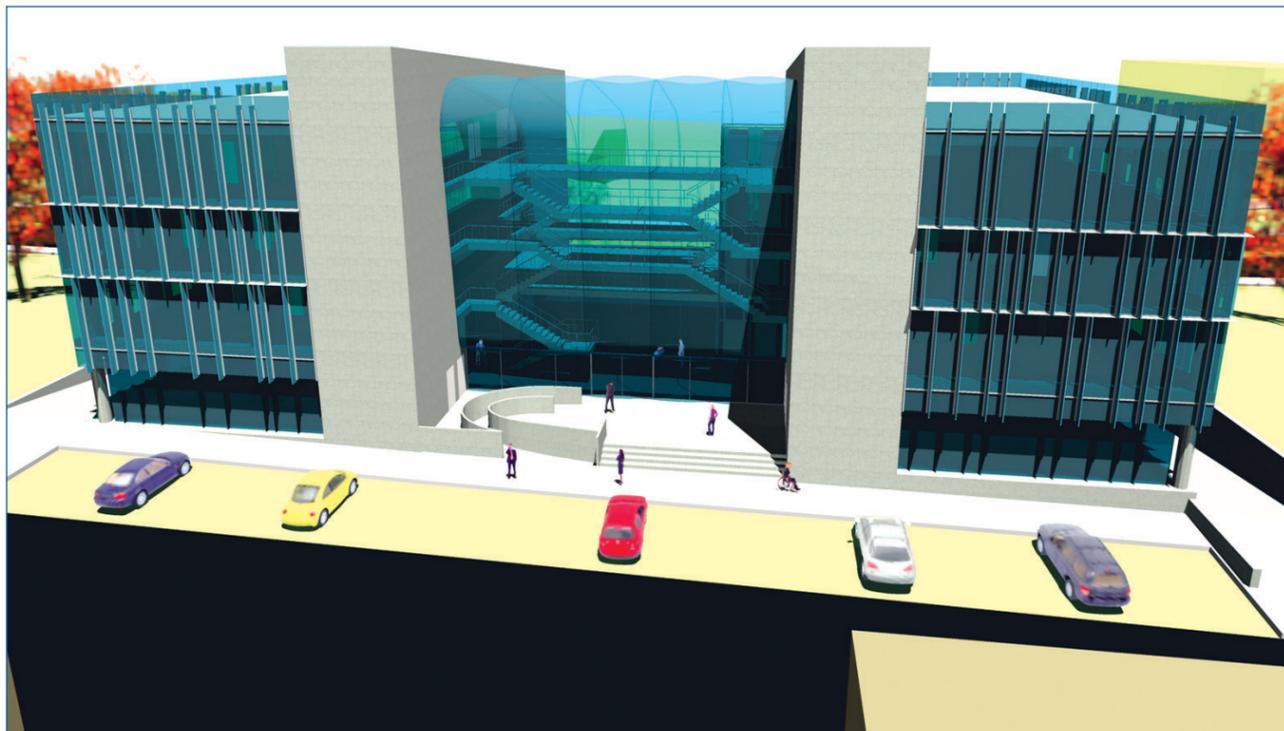
Jornal das Pequenas e Médias Empresas de Portugal

Director: Joaquim Rocha da Cunha | Janeiro de 2007 | Ano III | Número 17 | 1,50 euros

O PORTAL DAS
PEQUENAS E
MÉDIAS
EMPRESAS DE
PORTUGAL

www.pmeportugal.com.pt

■ CONSIDERADO PROJECTO DE INTERESSE NACIONAL (PIN)



IDEIA ATLÂNTICO ABRE CENTRO DE NEGÓCIOS EM LISBOA

É missão do Ideia Atlântico facilitar a redução dos custos de entrada num negócio e promover a expansão e o crescimento das PME's. Neste sentido, está a ser construído um edifício de raiz em Braga, englobando um Centro de Incubação de Empresas de Base Tecnológica, um Centro de Negócios e uma infra-estrutura de Escritório Virtual.

Enquanto isso, o Ideia Atlântico tem já em funcionamento, em Lisboa um Centro de Negócios. Neste âmbito, os promotores do projecto têm em paralelo dois processos de análise e selecção de candidaturas já apresentadas por empresários e empreendedores aos serviços "Residence/Gabinete" e "Sistema Escritório Virtual". Embora no segundo caso o processo de admissão seja imediato, no que respeita ao "Residence/Gabinete" o espaço físico é limitado. Pelo que as candidaturas estão sujeitas a pré-selecção, de forma a assegurar a qualidade dos serviços prestados.

Nesta edição do Jornal das PME "Especial Ideia Atlântico" fique a conhecer mais pormenores acerca deste projecto que promete ser um aliado da competitividade empresarial. *Páginas 3 a 5 e Última*



ANÁLISE

Páginas 6 e 7

PORTUGUESES SÃO MAUS PAGADORES?

Portugal é dos países comunitários com maior nível de incumprimento. Conheça a opinião dos empresários portugueses.

SEGUROS

Páginas 10 e 11

EMPRESÁRIOS QUEREM MAIS DAS SEGURADORAS

Cada vez mais exigentes, os empresários têm agora uma nova solução, inovadora, flexível e completa. Trata-se do PME-Portugal Seguros.

DOSSIÊ

Páginas 12 a 14

AS MIL E UMA FORMAS DE FINANCIAR A SUA EMPRESA

O Jornal das PME ouviu empresários, bancos e consultores e elaborou um dossiê acerca da questão do financiamento. Conheça nesta edição algumas das opiniões que obtivemos.

pme
telecom

Soluções de
Telecomunicações e de
Banda Larga para PME

Os melhores preços de mercado

Serviço inovador e único da PME-Portugal

Contacte-nos para mais informações

tel: 707 50 1234 | www.pmeportugal.pt

■ JOAQUIM ROCHA DA CUNHA, PRESIDENTE DA PME-PORTUGAL

Reféns de burocratas

Nesta deriva em Portugal está, de mediatismo, de justicialismo e de ajuste de contas, com a economia, com a “justiça”, com a educação e com o emprego, os portugueses vivem acabrunhados, excitados e preocupados.

Aqui ao lado, num país onde os impostos são mais baixos e há superavite orçamental, os nossos desempregados ganham quatro vezes mais e as nossas empresas encontram clientes. Porque será? Aqui mesmo ao lado a 50 ou 200 kms. de qualquer um de nós. Em Espanha.

Talvez porque aqui ao lado se trabalhe mais. Porque aqui mesmo ao lado, não anda metade do país contra a outra metade. Têm falta de trabalhadores, logo pagam melhor, e até os importam de Portugal. Sabem reconhecer a excelência empresarial, logo os pequenos tornam-se grandes, e os grandes tornam-se players mundiais, havendo mesmo espaço para as empresas portuguesas.

Aproveitam-se muito melhor os fundos comunitários, sem olhar como cá para a burocracia e para todos os processos kafkianos, mas focados em metas e em resultados. Por isso fizeram “ouvidos de mercador” às regras comunitárias e defenderam o que é seu, no país e na região. A Europa dizia “não se pode proteger”, então as Regiões Autónomas apoiavam as empresas. A Europa dizia “não podem dar mais do que 100.000 euros a cada empresa”, então os Alcaldes (Câmaras) davam terrenos. A Europa dizia “não podem apoiar a exportação nem criar lojas no exterior” e a Espanha, uma vez mais, deu a volta e com a banca criou esta enorme rede de distribuição, onde convenientemente ultrapassaram e justificaram as ajudas comunitárias.

Nós o que fizemos? Ficamos com medo de deixarmos de ser bons alunos e somos reféns de burocratas nacionais mais papistas que o Papa de Bruxelas. Que não querem resultados, porque estão focados nos processos. Essa marcação cerrada nos processos, eliminou a hipótese de termos bons resultados. Por isso devolvemos e continuaremos a devolver verbas na inovação ou na formação, e deixamos de fazer muitas coisas possíveis, necessárias e excelentes.

Ao contrário, aqui ao lado, em

Espanha, a administração pública está focada nas metas e nos resultados. Mais, apoia as empresas a cumprirem regras e regulamentos, incentiva-as a investir, não tem, como cá, uma função distante e punitiva, uma interpretação policial da função e dever do funcionário, a “bem da nação”. Quando por cá no Estado se fica pelos preâmbulos, pelas análises, pelas interpretações bizantinas e pelas avaliações surreais, perdemos o melhor do nosso povo, a nossa criatividade, a nossa capacidade de interlocução

internacional a nossa capacidade de executar. Alguns, cada vez mais, fartam-se e saem. Afinal é lá fora que lhes dão valor.

Dificulta-se portanto uma necessária cultura SIMPLEX porque necessitamos não apenas de “empresas na hora” mas de Administração na hora. Necessitamos de Administração na hora, sem “cow-boys” à solta, que em cada dia e atrás da sua secretária, avaliam de acordo com a sua visão distorcida e distante da realidade, o mérito da iniciativa privada.

Porque sem que os criadores, os privados, aqueles que investem todos os dias poderem ter espaço e ar para criar, é impossível o país respirar outro ar.

Olhe-se para o mérito, para os resultados, para as acções. As empresas exigem que na administração pública se pare de fazer de cada análise um juízo pessoal de valor ou de cada avaliação um processo de intenções. Olhem para o resultado e para o mérito, se conseguirem.

As empresas e os empresários têm que ser acarinhados e olhados doutra forma. Com Administração na hora, fundamentada, rápida e ao seu serviço.

Em Espanha há muito que pequenas, médias e grandes empresas são parceiros do Estado na nova “armada” Espanhola, 5ª economia da União e 9ª do mundo. Isso fez-se com iniciativa privada, mas muito apoio e desobstaculização pública. Como se tenta agora mas em pequena escala fazer por cá, com os esforços da API – mas apenas para grandes investimentos – ou do Ministério da Justiça na desburocratização e o seu emblema o “empresa na hora”.

Peguem os exemplos, que são reconhecidos internacionalmente faça-se da sua visão e filosofia prática de toda a administração na sua relação e supervisão ou fiscalização das empresas. Para podermos como aqui ao lado, em Espanha, fazemos aquilo que sabemos fazer, e que fazem dos empresários e trabalhadores portugueses gente de invulgar qualidade medida internacionalmente.

Dêem-nos já administração na hora e citando o nosso Presidente, “deixem-nos trabalhar”!



ASSOCIAÇÃO DAS PME-PORTUGAL

CONTACTOS

Sede e Serviços Centrais
Rua André Soares, 755, 1º Esq.
4715-002 Braga
Tlf.: 707 50 1234
Fax: 707 50 1235
E-mail: info@pmeportugal.com.pt

Delegação Norte
Avenida da Boavista, 1015, 4º Andar, Sala 103
4100-128 Porto
Tlf.: 22 607 96 50
Fax: 22 607 96 51
E-mail: ipf@pmeportugal.com.pt

Delegação Centro
Edifício IPJ, Av. 25 de Abril
2400-265 Leiria

Tlf.: 244 825 882
Fax: 244 825 884
E-mail: leiria.apoio@pmeportugal.com.pt

Delegação Sul
Avenida António Augusto Aguiar, nº 100, 1º Drt.
Tlf.: 218 949 025
Fax: 218 949 027
E-mail: sofia.gomes@pmeportugal.com.pt

ficha técnica

jornaldasPME
Jornal das Pequenas e Médias Empresas de Portugal

Director: Joaquim Rocha da Cunha | **Propriedade:** PME-Portugal - Avenida João XXI - Nº 755, 1º Esq., 4715-035 Braga | Telefone: 707 501 234 | Fax: 707 501 235 | email: info@pmeportugal.com.pt | **Redacção e Departamento Comercial:** Avalanche d'Ideias - Rua André Soares Nº 755, 1º Esq., Sala 7, 4715-035 Braga | Telefone: 253 609 988 | Fax: 253 206 432 | email: geral@avalanche-de-ideias.pt | **Grafismo e Produção:** Cunh@ | **Impressão:** Naveprinter | **Tiragem:** 30000 exemplares | **Depósito Legal** 225578/05 | Registo ICS: 124583 | Distribuição gratuita aos associados da PME-Portugal | **Preço de capa:** 1,50 euros

■ SOLUÇÃO REDUZUZ CUSTOS DE ABERTURA DE ESCRITÓRIO

Ideia Atlântico Centro de Negócios abre em Lisboa

Pensado para as PME's e profissionais liberais, e empreendedores, que pretendam iniciar ou expandir a sua actividade para Lisboa, o Ideia Atlântico – Centro de Negócios Lisboa, inaugurado no dia 29 de Janeiro.

Neste Centro de Negócios estarão disponíveis os produtos do Ideia Atlântico, que associam espaços a serviços integrados de apoio que cada interessado poderá utilizar para suporte da sua actividade profissional em Lisboa.

Este espaço, tem como objectivo, permitir aos seus clientes, reduzir consideravelmente

os custos associados ao investimento para a abertura de um escritório em Lisboa.

Tendo como lema “trabalhe já hoje na sua delegação em Lisboa, no CENTRO DE NEGÓCIOS IDEIA ATLÂNTICO”, esta solução assume-se como uma ferramenta ao dispor de todos os empreendedores e empresários.

Mercê de um protocolo estabelecido com a PME-Portugal, os associados desta entidade usufruirão de condições preferenciais e mais vantajosas. Num local onde está também instalada a Delegação Sul da PME-Portugal, inaugurada no mesmo dia do Ideia Atlântico – Centro de Negócios Lisboa.



■ Centro de Negócios, localiza-se na Av. António Augusto Aguiar, nº100, 1º dto, em Lisboa

■ 2ª EDIÇÃO ARRANCA JÁ NO PRÓXIMO MÊS DE MARÇO

Programa Certificação da Qualidade

Agora que arrancou a 1ª edição do Programa Certificação da Qualidade, com um grupo de seis empresas, os promotores desta iniciativa abriram as candidaturas para a realização de uma nova edição, com início marcado para 12 de Março. Pelo que as empresas interessadas em aderir deverão, desde já, avançar com a sua inscrição no Programa, ainda a tempo de serem seleccionadas.

O programa irá realizar-se agora em duas edições simultâneas. Uma para as regiões de Braga, Porto e Leiria. E uma segunda para Lisboa, dadas as especificidades deste mercado.

O Programa Certificação da Qualidade é um programa inovador de apoio técnico consultivo, acompanhamento e formação dirigido às empresas que pretendam implementar um Sistema de Gestão da Qualidade (SGQ) e, posteriormente, obter a Certificação segundo a norma NP EN ISO 9001:2000. Trata-se do Programa Certificação da Qualidade que re-

duz os custos da consultoria até 50% e que apresenta uma metodologia diferente de outras existentes no mercado. Aderir a este programa representa inúmeras vantagens para as empresas, desde a melhoria na organização interna, da imagem e da posição competitiva; passando pelo aumento da satisfação e confiança dos clientes, da motivação e envolvimento no sistema por parte dos colaboradores internos e da produtividade; até à redução dos custos, acesso a determinados mercados e concursos, confiança no sistema e facilidade de acesso a informação.

Para candidatar a sua empresa à 2ª edição do Programa Certificação da Qualidade, faça a sua inscrição através dos contactos da PME-Portugal:

Tlf.: 707 50 1234
Fax: 707 50 1235
E-mail: info@pmeportugal.pt

AGENDA

INTERVENÇÕES DA PME-PORTUGAL

“Para onde vai a economia portuguesa?”

05 de Fevereiro

ISEG – Instituto Superior de Economia e Gestão

Lisboa

“A gestão do risco fiscal nas PME”

16 de Fevereiro

Auditório do Centinfe

Marinha Grande

MISSÃO EMPRESARIAL DE ANGOLA

05 a 08 de Março

Braga, Porto e Aveiro

A Associação PME-Portugal, em parceria com a revista Executivo, está a organizar a vinda a Portugal de uma comitiva de empresários angolanos. A missão empresarial está prevista para os dias 5 a 8 de Março deste ano e, para além, de um fórum e um jantar de negócios, haverá lugar a um contacto mais directo com o tecido empresarial português, através de visitas a diversas empresas nacionais.

A realização desta missão empresarial angolana tem como principais objectivos:

- Dar a conhecer, de forma mais aprofundada, a realidade económica de Angola;
- Possibilitar o contacto directo entre empresários angolanos e portugueses;
- Potenciar, facilitar e agilizar a realização de negócios entre os dois mercados;
- Ultrapassar obstáculos e conhecer entidades facilitadoras do processo de investimento e negocial em Angola.

Para mais informações acerca desta iniciativa, os empresários interessados poderão entrar em contacto com os Serviços Centrais da PME-Portugal:

Tlf.: 707 50 1234
Fax: 707 50 1235
E-mail: info@pmeportugal.pt

Recrutamento (m/f) | Braga

Secretário(a) de Direcção e Apoio Administrativo

- 1- Experiência mínima de três anos na função;
- 2- Conhecimentos de línguas e de informática ao nível do utilizador;
- 3- Mínimo 12º ano.

Recrutamento (m/f) | Braga

Operador(a) de Telemarketing

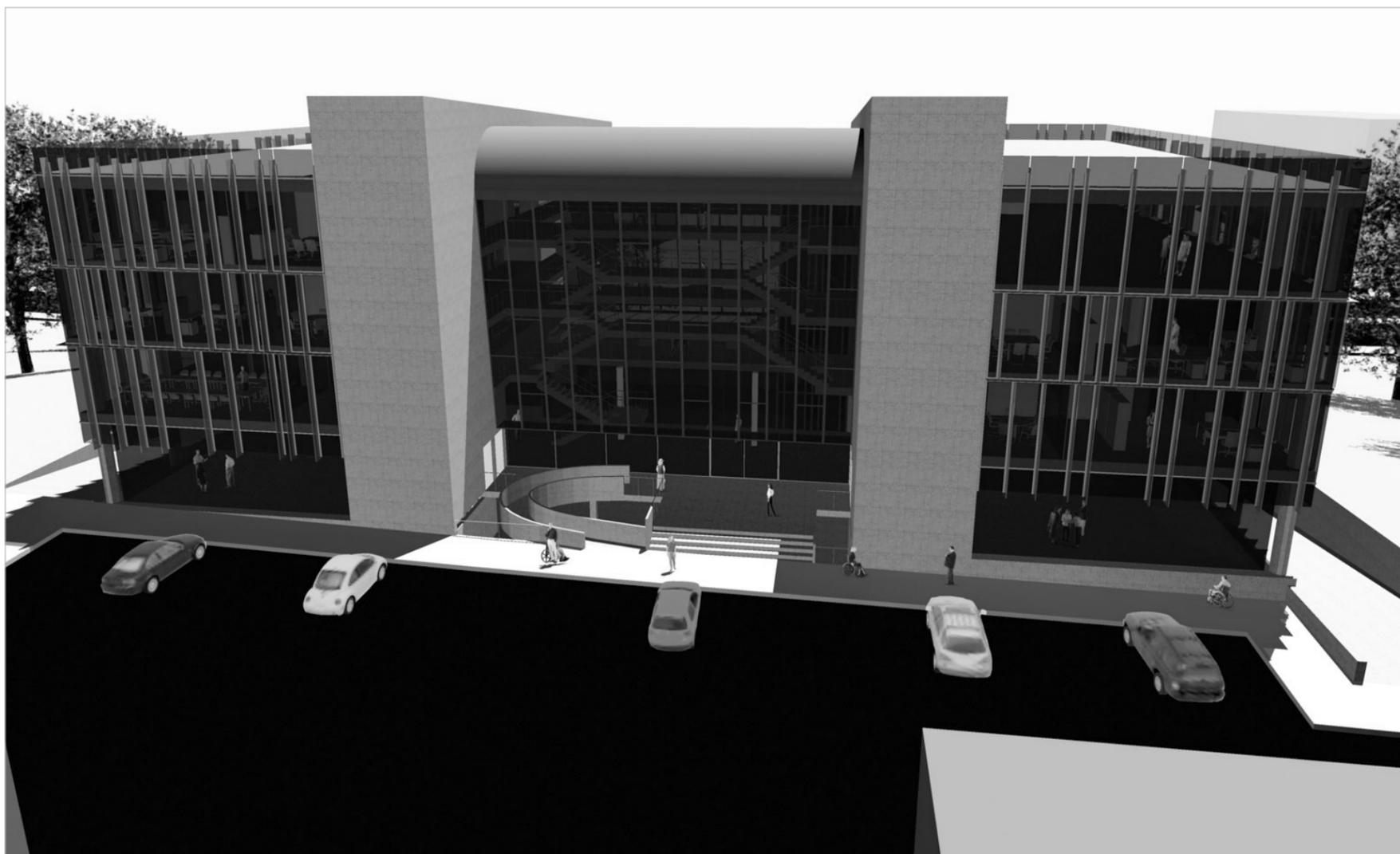
- 1- Experiência mínima de dois anos na função;
- 2- Conhecimentos de línguas e de informática ao nível do utilizador;
- 3- Mínimo 12º ano.

Os C.V. e fotografia devem ser enviados para:
Apartado 3074, 4715-906 Braga

■ EDIFÍCIO MULTIDISCIPLINAR, FLEXÍVEL, MODERNO E INOVADOR NO MERCADO

Ideia Atlântico: um aliado da competitividade empresarial

Procura o local ideal para instalar a sua empresa, usufruindo de um espaço e serviços de elevada qualidade, comodamente e a baixos custos? O Ideia Atlântico está a construir, em Braga, um edifício, de raiz, com diversas valências. Entre as quais se destacam um Centro de Incubação de Empresas de Base Tecnológica e um Centro de Negócios.



■ Panorâmica do edifício Ideia Atlântico - Braga

O Ideia Atlântico associou, num conceito inovador, a prestação de um conjunto completo de serviços de apoio a empreendedores e empresários ao arrendamento de espaços completamente equipados (ver caixa). Assim, o Ideia Atlântico engloba um Centro de Negócios, um Centro de Incubação de Empresas de Base Tecnológica (EBT's) e uma Infra-estrutura de Escritório Virtual.

“Acima de tudo, este projecto tem como principal objectivo criar uma estrutura, neste momento inexistente na região, pensada de raiz, para apoiar e servir as PME's”, sublinha Hermenegildo Mota Campos, administrador do Ideia Atlântico, em declarações ao Jornal das PME.

Segundo este responsável, “todo o projecto foi concebido, incorporando os conceitos e infra-estruturas mais modernos, de forma a apoiar e contribuir para a competitividade das empresas aí instaladas”.

O Ideia Atlântico de Braga apresenta um edifício, com uma arquitectura moderna e inovadora, enquadrada com o meio envolvente, transmitindo uma “imagem sólida e credível”. Trata-se de um “espaço amplo,

funcional e com compartimentação flexível”. Numa infra-estrutura, o Ideia Atlântico reúne as condições para ser uma estrutura ideal para o desenvolvimento da actividade empresarial.

Localização de excelência

Em Braga, o Ideia Atlântico situar-se-á num local por excelência. Hermenegildo Mota Campos justifica o facto “porque esta cidade ocupa uma posição nuclear em relação a outros municípios fortes em PME's”. E, nesse contexto, o Ideia Atlântico de Braga ficará localizado numa das mais importantes artérias de circulação urbana da cidade – Variante do Fojo – que permitirá às empresas ali instaladas usufruírem não só de excelentes acessibilidades, como da integração no triângulo: Ideia Atlântico – Universidade do Minho (UM) – Laboratório Internacional de Nanotecnologia.

No seu Centro de Incubação de EBT's, o Ideia Atlântico irá prestar apoio a projectos de empresas de base tecnológica. “Aproveitará as sinergias resultantes da sua proximidade

O PRIMEIRO PIN DA REGIÃO

O Ideia Atlântico foi recentemente considerado Projecto de Interesse Nacional (PIN). Segundo, Hermenegildo Mota Campos, “é muito importante para nós ter recebido o apoio e reconhecimento da Agência Portuguesa de Investimento, em relação a este projecto, considerando-o Projecto de Interesse Nacional, porque constitui o primeiro PIN da região, mas também porque, em si, é um reconhecimento do mérito deste projecto e do efeito que poderá ter sobre a economia da região e mesmo na economia Nacional. O Ideia Atlântico actuará a jusante de outras instituições como a Universidade do Minho e o Laboratório Internacional de Nanotecnologia, à luz duma política nacional de dinamização, na região, um centro económico e empresarial gerado pelas novas tecnologias.”

à UM e ao Laboratório Internacional de Nanotecnologia, disponibilizando uma rede de contactos e transferência de tecnologia e de resultados de I&DT, e prestando apoio técnico no seguimento e acompanhamento do projecto após o período de arranque”, sublinha o Hermenegildo Mota Campos.

Economizar recursos e reduzir custos

Os empresários irão beneficiar da redução de custos, nos seus recursos físicos, humanos, técnicos e tecnológicos, através de uma gestão profissional do Ideia Atlântico que promove a optimização dos mesmos.

Num edifício que promoverá a sustentabilidade energética, o Ideia Atlântico, está equipado com um moderno sistema de controlo integrado que, como salienta Hermenegildo Mota Campos, “permite economizar recursos e reduzir custos, aumentar a segurança e o conforto”.

Dotados da mais moderna infra-estrutura de informação e comunicação (centralizada ou independente) – Rede de Voz e Dados, sistema de segurança contra intrusões, sistema

SOLUÇÕES

- Empresa Residente – “Sistema Exclusive”
- Gabinete independente equipado e mobilado;
- Serviços de apoio de secretariado, atendimento e recepção personalizado.

EMPRESA RESIDENTE – “SISTEMA LIVRE”

- Gabinete independente equipado e mobilado, apenas reservado por um curto período de tempo;
- Serviços de apoio.

EMPRESA RESIDENTE – “SISTEMA CITY”

- Espaço em Open Space, partilhado com outras EBT’s;
- Mobiliário “sem dono”, dispondo de um “bloco nómada” para guardar o material com confidencialidade e privacidade;
- Serviços de apoio iguais aos “Sistema Exclusive”;
- É facultada a ligação à rede informática e extensão telefónica wireless.

EMPRESAS NÃO RESIDENTES

• Empresas não alojadas nas instalações do Ideia Atlântico podem subscrever produtos que consideram apenas a prestação de serviços e aluguer de espaço (salas de reuniões, de formação, entre outros)

“SISTEMA PRESENTATION”

• Disponibilização de espaços e serviços para a realização de apresentações, formações, colóquios, entre outros.

FICHA TÉCNICA

O Ideia Atlântico – Instituto de Desenvolvimento Empresarial e Inovação do Atlântico é uma associação privada, sem fins lucrativos, que visa promover a criação e o desenvolvimento de empresas, em especial as inovadoras, construindo e gerindo centros de incubação de empresas de base tecnológica e centros de negócios, proporcionando a prestação de serviços relacionados com essas actividades.

Para além do edifício de Braga, já foi assinado um protocolo com a Câmara Municipal de Cascais para a construção, naquele concelho, de uma infra-estrutura com os mesmos objectivos e valências do que agora arranca no Norte do país.

O Ideia Atlântico engloba:

- Centros de Negócios, com escritórios em Braga, Porto, Lisboa, Espanha, Brasil e Angola;
- Centros de Incubação de Empresas de Base Tecnológica;
- Centros de Serviços e Comércio



de controlo de acessos, sistema de detecção e combate a incêndios, rede de climatização (sistema de ar condicionado e ventilação), entre muitos outros.

O Ideia Atlântico está a desenvolver um Sistema de Gestão de Qualidade. Garantindo, assim maior eficiência, rigor e isenção dos serviços prestados.

Superar o desafio do início de um negócio

“Reduzir os custos de entrada num negócio, assim como promover a expansão e crescimento das PME’s com baixo risco de investimento” é um dos objectivos do Ideia Atlântico. “Todos sabemos que um dos grandes problemas dos empresários é o custo inicial de qualquer nova iniciativa empresarial”, realça Hermenegildo Mota Campos.

“Quisemos desenvolver uma estrutura que permita a uma pequena empresa desenvolver a sua actividade com condições normalmente associadas a médias ou grandes empresas, sem os custos inerentes. Usufruído de uma estrutura de apoio que não restringe o seu crescimento e diminui mesmo os riscos de insucesso”, acrescenta o administrador.

O Centro de Incubação de EBT’s Ideia Atlântico destina-se, entre outras, a empresas de:

- Novos materiais;
- Tecnologias de informação;
- Biotecnologia e engenharia genética;
- Nova economia com I&DT aplicado;
- Nanotecnologia e nanociências;
- Outras empresas inovadoras

O Centro de Negócios Ideia Atlântico destina-se a:

- Pequenas e médias empresas existentes;
- Profissionais liberais;
- Multinacionais;
- Grandes empresas.

No que diz respeito ao Escritório Virtual, é um serviço inovador que permite uma redução imediata de gastos e usufruir “de fora” as vantagens que o Ideia Atlântico oferece, nomeadamente:

- Disponibilização de todos os “serviços integrados de apoio”; domiciliação; recepção de correspondência, secretariado e atendimento telefónico personalizado, reencaminhamento de chamadas para telemóvel como se fosse extensão interna;
- Disponibilização de salas de reuniões, formação, auditório, etc.

CONTACTOS

Sede:
Tlf.: 253 609 985
Fax: 253 609 985

Lisboa:
Tlf.: 218 949 026
Fax: 218 949 027

E-mail:
hamc@ideia-atlantico.pt
mara.marques@ideia-atlantico.pt
sofia.gomes@ideia-atlantico.pt

VANTAGENS

O Ideia Atlântico é uma solução inovadora que associa espaço e serviços e proporciona inúmeras vantagens:

- Solução rápida – instale-se em 1 hora;
- Prática: traga apenas os seus dossiers;
- Solução de prestígio – esteja num espaço moderno, flexível, funcional e com garantias de conforto e qualidade;
- A rede de comunicações mais moderna do mercado ao seu dispor;
- Usufra de uma equipa qualificada, que produz serviços de qualidade e isentos;
- Solução menos dispendiosa para instalar e/ou sediar a empresa. Recursos otimizados e racionalizados, geridos profissionalmente pelo Ideia Atlântico;
- Princípio do utilizador – pagador. Pague apenas o que utiliza (custos variáveis para a sua empresa);
- Estacionamento (privativo e público) com capacidade para 117 viaturas.

SERVIÇOS INTEGRADOS DE APOIO:

- Recepção, atendimento, secretariado e central telefónica (telefone e fax) personalizados;
- Serviço de Office Boy/Estafeta;
- Biblioteca e sala de documentação;
- Reprografia e papelaria;
- Cafeteria / Bar;
- Serviço de Segurança – Security e Safety, limpeza e manutenção.

SERVIÇO DE CONSULTORIA ESPECIALIZADA E APOIO AO EMPREENDEDORISMO: ATRAVÉS DO PRINCÍPIO DO “UTILIZADOR-PAGADOR”

- Apoio na elaboração e/ ou desenvolvimento do Business Plan;
- Consultoria económico-financeira (Corporate Finance);
- Apoio na obtenção de financiamentos bancários;
- Financiamento através de Capital de Risco em Empresas com elevado potencial de crescimento;
- Contabilidade;
- AQS: Ambiente, Qualidade e Segurança;
- Área Comercial, Marketing, Publicidade e Imagem.
- Apoio Jurídico-Legal;
- Sistemas de informação e comunicação;
- Tradução e interpretação;
- Formação especializada e à medida.



Certificado N°9311 / 35 & 37 & 29 / 1301 / 34401 Reni



Empresa autorizada a exercer a actividade de **Segurança e Higiene no Trabalho** e de **Saúde no Trabalho**, por despacho conjunto do Ministério da Saúde e Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social de 16.08.2006 de harmonia com o disposto no art.º 237.º da Lei 35/2004 que regulamenta o Código de Trabalho

Rua Júlio Dinis, 561 4º andar, salas 401 a 403 - 4050-325 Porto | telf.:226 096 516 | fax:226 096 556 | geral@laborsegur.com

■ CONHEÇA O LADO NEGATIVO DE SE NEGOCIAREM PRAZOS DE PAGAMENTO CADA VEZ MAIS ALARGADOS

Portugueses são maus pagadores?

Portugal é dos países comunitários com maior nível de incumprimento de pagamentos. Esta é uma das conclusões que se podem retirar dos dados recentemente divulgados pela companhia de seguros espanhola Crédito Y Caución. Ao lado de Portugal, encontram-se a Grécia, a Hungria, a Itália, a Polónia e a Roménia. Já a Dinamarca, a Finlândia e a Suécia são os países mais cumpridores e que, segundo o Instituto Nacional de Estatística, representam apenas 3% das exportações portuguesas.

Uma vez que a União Europeia continua a ser o principal destino das exportações lusas (80% das vendas internacionais), embora nos últimos anos esta preferência esteja a decrescer face à internacionalização para outros mercados mundiais, importa aqui realçar alguns dados (ver gráfico) que farão pensar os empresários portugueses na hora de fecharem qualquer negócio.

A morosidade comercial nos quatro principais destinos de exportação portuguesa – Reino Unido, Alemanha, França e Espanha – regista níveis normais de incumprimento que se encontram dentro da média União Europeia.

Já no que respeita aos mercados estratégicos de exportação das empresas portuguesas, a Itália apresenta-se como o mercado com maior risco de incumprimento.

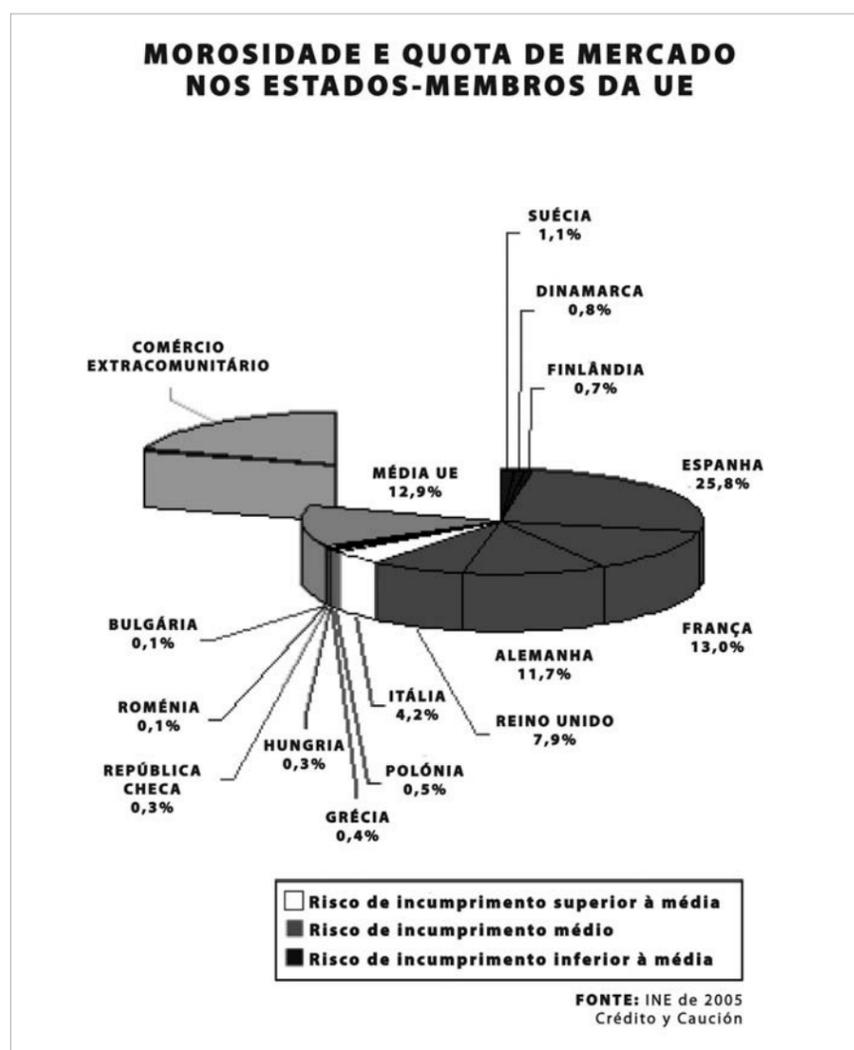
Dos novos Estados-Membros, a Roménia é o país que apresenta maior risco de incumprimento, ao passo que a Eslováquia e a República Checa foram os que melhoraram significativamente o seu nível de morosidade.

Importante é também ter em atenção o facto de que Polónia e República Checa têm vindo a consolidar posição nos mercados mais atractivos da União Europeia, em grande parte devido ao facto de usufruírem de uma localização geográfica privilegiada – o centro da Europa.

Ao registarem níveis de exportação na ordem dos 18%, os 10 Estados-Membros que aderiram à UE em 2004 representam as principais oportunidades de crescimento económico deste espaço comunitário.

Incumprimento versus sobrevivência das empresas

Certo é que, com a recente adesão da Roménia e da Bulgária, o mercado comunitário



conta agora com 27 países, cerca de 490 milhões de consumidores e aproximadamente 20 milhões de empresas. O Jornal das PME consultou alguns empresários nacionais e confirmou que, de facto, o incumprimento dos prazos de pagamento é uma situação problemática para a sobrevivência das empresas.

A este respeito, Rui Mendes, da Olifel, não tem dúvidas que este ciclo vicioso pode levar ao encerramento das empresas. E acrescenta que “os prazos de pagamento deveriam ser curtos. Assim, havia uma limpeza, viam-se as empresas saudáveis e as que não conseguissem sobreviver a isso fechavam”.

No entender do empresário, esta solução “faria com que as empresas tivessem preços mais competitivos, os clientes seriam melhor servidos e os produtos poderiam ser melhores. Toda a gente ganhava com isto”.

Actualmente com clientes, particularmente, nas áreas do calçado e das frutas, Rui Mendes considera que estes sectores são os piores em termos de pagamentos para a sua empresa. Já no que toca à localização, refere que “uma empresa num grande centro, como o Porto, é capaz de cumprir melhor do que uma média empresa no interior do país”. Mas, o empresário ressalva que este cenário de incumprimento depende sempre de cada empresa, da sua localização e do seu tipo de negócio.

Sendo uma empresa que também exportadora para Espanha, a Olifel não tem encontrado problemas no que toca aos cumprimentos de prazos de pagamento. Isto porque “só exportamos quando os clientes pagam antecipadamente. Exactamente da mesma forma como eles fazem connosco”, sublinha Rui Mendes.

Também o empresário Almiro Morgado, da Simoform, considera que o ciclo vicioso do alongamento dos prazos de pagamento irá conduzir ao encerramento de muitas empresas. “Não vejo melhorias, as firmas cada vez mais se afundam ainda mais e penso que vai ser muito mau para a nossa indústria em Portugal”.

Embora a Simoform tenha uma dimensão totalmente exportadora, Almiro Morgado actua no mercado nacional através de outra firma – a Injectform. Experiência que lhe permite afirmar que “regra geral, é muito mais fácil receber pagamentos de empresas estrangeiras, do que de empresas portuguesas”.

Modcom

Modernização do Comércio
Nova Fase de Candidaturas a partir de Janeiro 2007 e por tempo limitado!
Consulte-nos!

associação
pme
portugal

modcom
modernização do comércio

Contacte-nos

Tel. 707 50 1234 info@pmeportugal.pt
Fax: 707 50 1235 www.pmeportugal.pt

■ INCUMPRIMENTO GENERALIZADO: EMPRESAS DEVEM AO ESTADO QUE DEVE ÀS EMPRESAS...

Pescadinha de rabo na boca

Basta uma breve ronda pelos nossos empresários para constatar a quase unanimidade em afirmar que o “Estado português é um mau pagador”. Directa ou indirectamente, este facto tem conduzido muitas empresas a uma situação de grave dificuldade financeira, com graves consequências para a economia nacional. Isto porque, tal como refere Henrique Garcia, da Póvoa Hidráulica, se “o Governo não pagar a tempo e horas” gera-se um ciclo vicioso: “as empresas deixam de receber e, como não recebem, não podem pagar aos fornecedores”, e assim sucessivamente. Claro está que, na hora de cumprir com o paga-

mento dos impostos, as próprias empresas, a quem o Estado deve, não o podem fazer.

Depois de publicar a lista dos devedores ao Fisco, o Estado prepara-se para tornar públicas as suas próprias dívidas, com mais de nove meses. Se esta decisão – cuja proposta será aprovada na Assembleia da República nos próximos meses – terá efeitos práticos, é o que falta saber.

O parecer da Conta Geral do Estado de 2005, apresentado recentemente pelo Tribunal de Contas, revela que o total das dívidas do Estado a fornecedores de bens e serviços, no final de 2005, ascendia aos 1,5 mil milhões de euros. Da lista de cre-

dores, 6550 assumiam dívidas superiores a 5 mil euros de despesas não pagas pelo Estado português. E 66 credores tinham em dívida valores superiores a 4 milhões de euros, no conjunto um valor total de 1.014,4 milhões de euros.

Mas esta será apenas a ponta do iceberg, uma vez que esta avaliação da dívida não financeira do Estado aos particulares e às empresas – aquela que não decorre do recurso ao crédito – abrange apenas a Administração Central. De fora ficaram o sector empresarial do Estado, as autarquias locais e as Regiões Autónomas. Ainda segundo o Tribunal de Contas, a indústria farmacêutica e a construção civil são

os sectores aos quais o Estado mais deve.

Relativamente ao Projecto-Lei (obrigar o Estado a publicar todos os anos, até 30 de Setembro, a lista de empresas ou particulares a quem deve dinheiro há mais de nove meses) que o CDS-PP apresentou no Parlamento sobre esta matéria – assunto agora em discussão na especialidade na Comissão Parlamentar de Economia e Finanças – o Partido Socialista impõe condições para a sua aprovação: não podem ser reveladas as dívidas de empresas estatais, autarquias e Regiões Autónomas, e terá de haver um montante mínimo para definir quais as dívidas que entram na lista.

PORTUGAL É CONSIDERADO UM DOS PAÍSES COM MAIOR NÍVEL DE INCUMPRIMENTO DE PAGAMENTOS. A QUE SE DEVE ESTE FACTO?

Henrique Garcia
Póvoa Hidráulica - Sociedade de Importação de Componentes para Carroçarias, Lda.

Em minha opinião, um dos maiores problemas, e do qual as empresas mais se têm queixado, é o facto de o Governo não pagar a tempo e horas. Portanto, isto acaba por funcionar em cadeia: as empresas deixam de receber e, como não recebem, dizem que não podem pagar aos fornecedores.

Rui Mendes
Olifel - Comércio de Computadores, Lda.

Talvez por causa da tão falada crise as pessoas aproveitam-se um pouco da situação. A partir daí, atrasam logo os pagamentos. Outra das razões passa pelas dificuldades que as empresas enfrentam em termos de trabalho, o que as leva a não terem forma de pagar.

Almiro Morgado
Simoform - Empresa de Moldes, Lda.

Acho que entramos num ciclo vicioso. As pessoas desculpam-se muito umas com as outras, dizem que não recebem umas das outras, aproveitando-se dessa situação.

Não sei ao certo qual será a razão, mas investimentos mal feitos podem ser uma das causas para as dificuldades que as empresas encontram na hora de pagar aos seus fornecedores.

PORQUE É QUE É TÃO DIFÍCIL COBRAR DÍVIDAS? PORQUE SE NEGOCEIAM PRAZOS DE PAGAMENTO CADA VEZ MAIS ALARGADOS?

No meu caso, não dou opções extremas de 120 dias. Há cerca de um ano, realizamos na empresa uma análise aos nossos clientes para definirmos, mais ou menos, o tempo limite que deveríamos considerar para os pagamentos. Quando esse tempo não é cumprido, e o cliente começa a protelar para pagamentos a 120 e 150 dias, cortamos imediatamente com os fornecimentos, enquanto não pagar a dívida em atraso.

Porque quando as empresas começam a entrar nalguma dificuldade é o meio que encontram para irem sobrevivendo. Até algumas delas acabarem mesmo por fechar.

Julgo que é a falta de capacidade das firmas. O trabalho é cada vez mais escasso e a concorrência é cada vez maior, verificando-se grandes dificuldades nesse sentido. Daí, termos que alargar os prazos de pagamento para conseguirmos trabalhar.

É MAIS DIFÍCIL NEGOCIAR COM PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS OU COM AS GRANDES EMPRESAS?

No que respeita às pequenas empresas, caso não surja algum problema, costumam pagar dentro dos prazos, visto tratar-se também de valores mais pequenos. O problema está nas grandes empresas que demoram muito tempo.

Trabalhamos com fábricas de carroçarias e compreendo que, muitas vezes, o tempo que lhes damos não é suficiente e pedem-nos para esperarmos mais um pouco. Mas, as grandes empresas são as que pagam pior.

A nossa dimensão só nos permite ir até às médias empresas. Mas, entendo que não devemos olhar por esse prisma. Devemos, sim, analisar por sectores de actividade e localização.

Penso que é mais fácil negociar com as pequenas empresas. As grandes empresas encontram-se com bastantes dificuldades, os investimentos são grandes, os ordenados são bastantes e as coisas tornam-se complicadas.

QUAL É O PRAZO DE PAGAMENTO QUE COSTUMAM DAR AOS VOSSOS CLIENTES?

Nós damos 60 dias. E temos excelentes clientes que aos 60 dias têm o cheque pronto. Mas, infelizmente, temos outros que é um problema.

Nas facturas vai escrito 30 dias, o que eu tanto gostava que fosse verdade. Costumamos aceder a prazos de pagamento a 60, 90 e, muitas vezes, chegamos ao meio ano. No caso de excederem o que permitimos, tentamos cortar os fornecimentos. Mas, se a empresa depender totalmente de nós, em termos de assistência, fazemos um esforço.

Caso contrário, cortamos totalmente o fornecimento e tentamos de todos os modos que nos paguem, até chegar ao ponto de tribunal.

O prazo que damos é de 90 dias. Mas, é sempre complicado recebermos.

■ POR 200 EUROS/MÊS, EMPRESAS ACOLHEM JOVENS QUADROS QUALIFICADOS

Programa Gestores PME abre novas candidaturas

Um dos problemas cruciais das pequenas empresas é poder dispor de quadros qualificados que apoiem na gestão, e que possam ser testados nas suas competências durante um longo período, sem que as empresas tenham com isso encargos substanciais.

Foi a pensar nesta questão que a PME-Portugal criou o Programa Gestores PME, no âmbito do Inov Jovem, que tem actualmente a decorrer cinco acções. Três das quais estão a integrar, em 38 empresas, 42 jovens quadros qualificados na área da Gestão de Vendas. Na área da Gestão da

Segurança e Higiene no Trabalho seis empresas estão a acolher 13 quadros. E 15 empresas estão a receber outros 15 jovens na área da Gestão da Qualidade.

Por iniciar estão ainda novas acções no Porto, Lisboa e Leiria nas áreas da Gestão da Qualidade e da Gestão da Segurança e Higiene no Trabalho. Pelo que estão a decorrer as candidaturas para os empresários interessados em acolher os jovens estagiários nas suas empresas.

Por 200 euros/mês, durante dez meses, as empresas aderentes podem beneficiar de um

quadro qualificado que responda a um plano de trabalhos específico a implementar durante o plano de estágios devidamente orientado por tutor durante o período de estágio.

Com o Programa "Gestores PME", a Associação das PME-Portugal quer que as empresas tenham ao seu dispor quadros qualificados nas áreas mais carenciadas:

- Gestão da Qualidade – nesta área, os jovens para além de terem uma formação geral, posteriormente podem optar por uma especialização em Gestão Ambiental e Metro-

dologias de Auditorias ISO 9001:2000; - Gestão da Segurança e Higiene no Trabalho – a este nível, os jovens têm oportunidade de se especializar em Segurança ou Higiene e, por fim, em HACCP.

Os empresários interessados em receber um quadro no âmbito do Gestores PME devem entrar em contacto com os Serviços Centrais da PME-Portugal:

Tlf.: 707 50 1234
Fax 707 50 1235
E-mail: info@pmeportugal.com.pt

Governo extingue ICEP

No sentido de rever as Leis orgânicas dos serviços dependentes do Ministério da Economia, o Governo aprovou, no início de Janeiro de 2007, um conjunto de Decretos-Lei, entre os quais é extinto o ICEP – Instituto de Comércio Externo de Portugal e criada a AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal.

O novo Instituto, que resulta da integração entre a API – Agência Portuguesa de Investimento e o ICEP-Portugal, vai ser presidido por Basílio Horta, que transita da API.

A fusão da API e do ICEP é uma das decisões tomadas no âmbito do Programa de Reforma da Administração Central do Estado (PRACE). O novo instituto retoma o modelo anterior à criação da API, no ano de 2002, em

que o comércio externo e o investimento estrangeiro estavam integrados numa única entidade.

Segundo declarações de Basílio Horta à imprensa, "Não temos nenhum motivo para duvidar que a AICEP não vá funcionar em boa coordenação. A estrutura e o modelo de negócios desta nova instituição estão a ser estudados cuidadosamente".

ERRATA

Na última edição do Jornal das PME – Dezembro de 2006 – na notícia "Sector do comércio em crise", página 7, publicamos erradamente a designação de uma das empresas entrevistadas. Onde está "Ideias & Soluções", deverá ler-se "Ideias & Sugestões". Aos visados e leitores pedimos as nossas desculpas.

A redacção do Jornal das PME

SGPME SGPS

Nos termos dos estatutos, venho pela presente convocar uma Assembleia Geral Extraordinária a decorrer na sede da SGPME SGPS no próximo dia 23 de Fevereiro pelas 21H30, com a seguinte ordem de trabalhos:

1. Apresentação, discussão e aprovação do relatório de actividades e contas;
2. Outros assuntos relevantes.

Mais informo que, nos termos da legislação em vigor, a assembleia terá início à hora marcada quando estejam presentes pelo menos metade do capital ou, com aqueles que estejam presentes, meia hora depois.

O Presidente da Mesa da Assembleia Geral


assinatura ilegível

ipme
INSTITUTO PME

Nos termos dos estatutos, venho pela presente convocar uma Assembleia Geral Extraordinária a decorrer na sede da IPME, SA no próximo dia 05 de Março pelas 21H30, com a seguinte ordem de trabalhos:

1. Apresentação, discussão e aprovação do relatório de actividades e contas;
2. Outros assuntos relevantes.

Mais informo que, nos termos da legislação em vigor, a assembleia terá início à hora marcada quando estejam presentes pelo menos metade do capital ou, com aqueles que estejam presentes, meia hora depois.

O Presidente da Mesa da Assembleia Geral


assinatura ilegível



uniGnosis
CONSULTORIA DE GESTÃO

Consultoria Económico - Financeira, Fiscalidade, Auditoria, Estratégia e Avaliação

Rua do Salgueiral 62 1º loja 15, Porto
tlm.: 912 227 690



LICENCIATURA

- **Curso Superior de Gestão Imobiliária***
1º ciclo de 3 anos conforme Processo de Bolonha



Cursos certificados por
European Council
of Real Estate Professions
www.cepi.be

MBAS

- **Avaliação Imobiliária*** *8ª Edição*
- **Gestão, Promoção e Montagem de Negócios Imobiliários***

PÓS-GRADUAÇÕES

- **Direito e Fiscalidade no Imobiliário**
- **Reabilitação Urbana**
- **Gestão das Cidades**
- **Patologias e Reabilitação de Edifícios**

FORMAÇÃO PROFISSIONAL

- **Avaliação Imobiliária*** *9ª Edição*
- **Angariador Imobiliário**
- **Mediação Imobiliária****
- **Gestão e Administração de Condomínios** *4ª Edição*
- **Reabilitação Urbana**
- **Perito Avaliador das Finanças**
- **Perito Avaliador Judicial**
- **Marketing Imobiliário**

* Certificado pela CMVM - Comissão de Mercados de Valores Mobiliários

** Reconhecido pelo IMOPPI - Instituto dos Mercados de Obras Públicas e Particulares e do Imobiliário

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

ESAI - Escola Superior de Actividades Imobiliárias

Tel.: 21.839.20.00 / Fax: 21.839.20.60 / E-mail: esai@esai.pt

Praça Eduardo Mondlane, 7C Marvila

1950-104 Lisboa

Homepage: www.esai.pt

18º

Aniversário

ESAI
Escola
Superior
de Actividades
Imobiliárias



Protocolos com:



Universidade
de Salford
Manchester,
Reino Unido



Universidade
de Fontys
Eindhoven,
Holanda



Fac. Católica de Ciências
Empresariais da Baía
S. Salvador,
Brasil



Universidade
Miguel Hernández
Elche,
Espanha



Universidade
Nacional da Liberdade
Lisboa



Liberdade
Editora de Estudos
Liberais



Associação Portuguesa
de Empresas de Gestão
e Administração
de Condomínios



Associação
dos Agentes Técnicos
de Arquitectura
e Engenharia



Associação Portuguesa
das Empresas
de Mediação Imobiliária



Associação Nacional
dos Avaliadores
Imobiliários



Associação
dos Industriais
da Construção
de Edifícios



Sindicato
Nacional
dos Engenheiros



Associação
Nacional
dos Engenheiros
Técnicos

SEGUROS DEVEM ADEQUAR MAIS AS SUAS OFERTAS ÀS NECESSIDADES DAS EMPRESAS

Empresários querem mais das Seguradoras

Fruto da necessidade de manterem os seus negócios competitivos e aumentarem os resultados sobre os investimentos, os empresários enfrentam, cada vez mais, decisões de como otimizar os processos, melhorar o relacionamento com os seus clientes, reduzir riscos, minimizar custos e aumentar os lucros. Perante este cenário, as companhias de seguros deparam-se com todo um universo de novas exigências. Os clientes passaram a exigir produtos personalizados e à medida das suas necessidades, sob o risco de contratarem outra seguradora. A este respeito, o Jornal das PME questionou alguns empresários sobre o que pensam sobre a actual oferta de seguros para as empresas existente em Portugal.

Susana Sousa

susana.sousa@avalanche-de-ideias.pt

O seguro existe há já 500 anos, mas tornou-se um fenómeno do século XX, prevendo-se mesmo que venha a ser uma das actividades de maior crescimento no século XXI. A razão é por demais evidente. Estamos a viver num século de insegurança e volatilidades.

No entanto, na hora de fazer um seguro, os empresários deparam-se com alguns obstáculos. Tal como nos conta Armando Sampaio, da Subnor, devido ao facto da sua actividade estar relacionada com a área do mergulho, as seguradoras não lhe concedem o seguro de responsabilidade civil porque “afirmam que não justifica o risco”. No entanto, até hoje, o empresário sempre que necessitou de accionar um seguro não encontrou qualquer dificuldade por parte da seguradora.

Por seu lado, José Ribeiro, da Ribeiro e Carnide, gostaria que “fosse mais fácil adquirir seguros para o recheio que é transportado nos nossos carros”. Isto porque, como normalmente transportam mercadorias, “não é fácil encontrar uma seguradora que cubra roubos do material transportado”. Regra geral, “as seguradoras alegam que é um tipo de seguro que não contemplam”.

Luísa Silva, da Bersandra, entende que a actual oferta de seguros para as empresas no nosso país é “vasta e diversificada”, mas “nem sempre útil, privilegiando por vezes o consumismo e o supérfluo”. Segundo a empresária, os seguros existentes “nem sempre se adaptam às necessidades das empresas”, uma vez que, “por vezes, procuram-se fazer seguros de forma pouco honesta”. Apresentam “ofertas duvidosas, não elucidando claramente a empresa das vantagens desses seguros, sendo sim uma forma de angariar mais um cliente, de obter mais uma comissão”.

Como empresa exportadora, a Bersandra tem encontrado dificuldades “nas coberturas de riscos relacionadas com vendas e transportes”, isto porque “as seguradoras ‘recusam-se’ a assumir riscos considerados elevados”.

Luísa Silva sublinha que, “actualmente só conheço duas seguradoras que se propõem a fazer seguros para países de África, nomeadamente Angola, mas com uma exigência tão grande, que quase somos nós, empresa, que temos que lhes dar a fiel certeza de que o cliente vai cumprir”. E acrescenta que, “além disso, aplicam prémios e franquias de tal forma elevadas que chegam mesmo a ser muito superiores à nossa margem de lucro. Isto leva a que a nossa empresa assuma todos os riscos de negócio, o que muitas vezes inviabiliza alguns negócios”.

Em jeito de conclusão, a empresária refere ainda que “cada vez mais os seguros são um produto financeiro com taxas, plafonds, comissões, bónus, etc., diluindo-se no meio do sector bancário, usando os seguros para compensar e aumentar os seus lucros”.

Dada a conjuntura actual da economia, tendo em conta as necessidades e as preocupações do tecido empresarial, não será, porventura, um atrevimento afirmar que as companhias de seguros deverão pensar e redesenhar os seus processos e leque de ofertas e soluções. O sector dos seguros deverá mudar. As expectativas dos empresários isso o exigem, até porque os negócios têm de reduzir custos e aperfeiçoar, também eles, os seus processos, para poderem desenvolver-se e sobreviver num clima altamente competitivo no qual hoje vivemos.

CUIDADOS A TER NA HORA DE CONTRATAR UM SEGURO

Antes de contratar um seguro – seja ele de vida, carro, casa ou empresa – é importante que não tenha só em atenção os custos financeiros. O tipo de cobertura oferecida é um aspecto essencial a ter em conta. Eis algumas dicas:

Certifique-se que fica tudo escrito – O seguro é um produto individual, daí que deve certificar-se junto do seu mediador ou companhia de seguros de que estão a falar da mesma coisa. Coloque tudo no contrato para não ter surpresas desagradáveis no futuro.

É no contrato que ficam definidas as obrigações e direitos tanto do segurado, como da seguradora. Por isso, assegure-se que ali ficam contemplados pontos relevantes como:

- Descrição e valores do bem segurado;
- Riscos que estão cobertos e quais são excluídos do seguro;
- Qual o prazo de validade da cobertura;
- Qual o valor da indemnização;
- Quais as condições de liquidação do sinistro;
- Em que situações a seguradora pode isentar-se de responsabilidade;
- Outras restrições na cobertura do seguro, como localização no país, etc.;
- Dados da seguradora.

Avalie o custo-benefício – Com o objectivo de reduzir o custo da apólice, a seguradora pode excluir algumas coberturas que pensa não virem a ser necessárias. Pondere bem esta questão. Por vezes, economizar com a mensalidade não compensará os custos que terá de arcar, caso venha a precisar da cobertura em causa que foi excluída do contrato.

Importância do perfil – Quanto maior for o risco do que se vai segurar, maior será o custo da apólice. Daí, a importância do perfil do segurado. Portanto, seja transparente ao responder às questões sobre o seu perfil (ou da sua empresa). Ao omitir informações importantes, estará a aumentar a percepção de risco.

Pacotes de seguros – Há seguradoras que trabalham com produtos em pacotes, permitindo descontos razoáveis no orçamento do segurado. Isto porque ao reunir de forma mais eficiente todas as informações sobre o cliente

Compare os custos – Sempre que precisar de contratar um seguro, não deixe de pesquisar preços e benefícios de, pelo menos, três companhias de seguros. As seguradoras estão atentas e são sensíveis à concorrência!

Fiabilidade do mediador – Certifique-se que o mediador de seguros está habilitado para operar no mercado. É ele que o acompanhará no processo de escolha do seguro mais adequado e a pessoa mais indicada para o orientar numa situação complicada. O cliente tem o direito a exigir um bom atendimento e a recorrer ao seu mediador sempre que aconteçam imprevistos.

A OPINIÃO DOS EMPRESÁRIOS

1 – QUAL O TIPO DE SEGUROS QUE TEM NA SUA EMPRESA?

2 – ENCONTROU DIFICULDADES NA HORA DE SEGURAR A EMPRESA?

3 – O QUE GOSTARIA QUE AS SEGURADORAS TIVESSEM EM TERMOS DE PRODUTOS E SOLUÇÕES?

Armando Sampaio

Subnor – Sociedade de Serviços Submarinos, Lda.

1. Utilizamos mais frequentemente seguros relativos a acidentes de trabalho e a viaturas.
2. Embora a nossa actividade seja um pouco específica – área do mergulho – não tivemos dificuldade, por intermédio de um agente, a fazer os seguros.
3. O seguro da responsabilidade civil sempre nos foi vedado. Uma situação complicada para nós porque temos clientes, como a Petrogal e EDP, que nos solicitam esse tipo de seguro. Por exemplo, quando trabalhamos para o Metro do Porto tivemos que estar associados ao seguro desta entidade.

Luísa Silva

Bersandra – Indústria de Estofos, Lda.

1. Na nossa empresa temos todos os seguros estritamente necessários e obrigatórios, comuns à maioria das empresas de pequena e média dimensão, que cobrem os bens materiais da empresa, viaturas, terceiros e o de pessoal ao serviço da empresa.
2. Até agora não tivemos nenhuma dificuldade de maior, no entanto no seguro multi-riscos veio cá o averiguador ou técnico da seguradora conjuntamente com o nosso agente de seguros para verificar a qualidade das instalações. Tivemos que fazer algumas melhorias, nomeadamente a compra de mais extintores, aloquetes para as portas de entrada, o que leva a crer que se a empresa não tivesse condições mínimas de segurança, o seguro era recusado pela seguradora ou então o prémio de seguro seria muito mais elevado.

3. Em termos de seguros, gostava que as seguradoras tivessem mais clareza, objectividade e menos comercialismo! Estamos sempre à espera de melhores condições em termos de prémios!

José Ribeiro

Ribeiro e Carnide, Lda. – Comércio de Máquinas e Ferramentas

1. Temos os obrigatórios e seguro de recheio. Os obrigatórios são os que englobam os pessoais e o seguro da empresa.
2. Não, absolutamente.
3. Gostaria que fosse mais fácil adquirir seguros para o recheio que é transportado nos nossos carros.

■ OS PEQUENOS E MÉDIOS EMPRESÁRIOS DISPÕEM AGORA DE APÓLICES QUE REDUZEM RISCOS E POUAM DINHEIRO AOS SEUS NEGÓCIOS

PME-Portugal Seguros: uma solução inovadora e flexível

A pensar em todos os compromissos e desafios que as empresas e os empresários enfrentam, a PME-Portugal e a Liberty Seguros assinaram um protocolo com o objectivo de proporcionar às empresas o melhor em protecção, com o menor custo possível. É assim que nasce o PME-Portugal Seguros, uma solução inovadora, flexível e completa. E, segundo os seus promotores, “a solução que mais vantagens e confiança pode oferecer aos segurados”, abrangendo todos os ramos: acidentes de trabalho, comércio e serviços (edifício e recheio), automóvel, multi-riscos, responsabilidade civil, saúde e seguros particulares. O Jornal das PME entrevistou Rogério Bicho, administrador da Liberty Seguros, para que nos desvendasse o PME-Portugal Seguros.

Como surgiu a parceria com a Associação PME-Portugal e qual a importância que atribui ao protocolo recentemente assinado?

A PME-Portugal têm-se evidenciado como uma Associação agregadora dos interesses do maior tecido empresarial de Portugal, o das micro e pequenas e médias empresas. Nesse sentido, sendo que o segmento particular e os das PME's são o principal target da Liberty Seguros, a nossa especial vocação, conciliamos interesses tendo por objectivo apresentar ao nosso público-alvo uma oferta em condições muito vantajosas, uma verdadeira solução de seguros que integra serviço, produto e preço, e que irá recolher, com toda a certeza, a receptividade e adesão dos sócios desta prestigiada Associação.

Estamos convictos da capacidade da PME-Portugal para empreender uma ampla e qualitativa divulgação do protocolo e da excepcional oferta. Significa ainda a reafirmação da nossa aposta no segmento servido pela Associação PME.

Em que consiste o PME-Portugal Seguros e o que diferencia este produto de outros existentes no mercado?

O protocolo agora firmado com a PME-Portugal foi objecto de um trabalho conjunto entre a Liberty Seguros e a Associação PME, procurando construir uma solução, subjacente ao protocolo, que ofereça garantias aos potenciais clientes, que conquiste a sua confiança, assegurando a sua satisfação.

Para o efeito, identificamos algumas das principais actividades, servindo-as de forma integrada em matéria de protecção, na solução protocolada. O cliente encontrará a um preço justo as coberturas que importam ao seu negócio, terá ainda mais argumentos de motivação e fidelização dos seus colaboradores, uma vez que também a estes dedicamos uma especial atenção.

Quais as principais vantagens e quais as novidades que este novo produto pode oferecer às empresas, em particular às PME's?

Necessariamente um preço atractivo, para que os empresários possam optar por um plano mais alargado de protecção, não incorrendo, por força da extrema necessidade de redução de custos, no corte de coberturas, algumas das quais se vêm a revelar críticas para a continuidade de tantos projectos empresariais e profissionais.



■ Rogério Bicho, administrador da Liberty Seguros

A possibilidade de juntar numa só apólice um grande número de coberturas e riscos, a conveniência no pagamento dos prémios e o alinhamento destes com os recursos de tesouraria das empresas, são alguns dos atributos da solução de seguros, que irá beneficiar as empresas, empresários e colaboradores.

Como caracteriza actualmente o sector dos seguros em Portugal?

É um sector fortemente concorrencial, com uma grande dinâmica estrutural. A sua capacidade de adaptação às muitas alterações que se tem produzido nos últimos anos demonstra que é um sector que, embora discreto, pois não é objecto de tantas análises públicas e notícias na imprensa, tem uma dinâmica muito forte de mudança, conseguindo ao longo dos tempos atingir

níveis elevados de eficiência e ao mesmo tempo elevar a qualidade do serviço que presta aos seus clientes.

Concorda, então, que hoje as seguradoras estão mais atentas às necessidades dos seus clientes?

Contrariamente à postura de há alguns anos, hoje o sector segurador demonstra, através de todas as transformações a que se tem assistido, que o cliente é verdadeiramente o centro das suas atenções e que a evolução do sector tem sido fortemente motivada pela procura constante da melhoria na prestação dos serviços e na adequação dos preços.

A entrada em vigor da nova Lei de Mediação, pelas grandes alterações que irá introduzir no quadro legal, trará alguma instabilidade inicial ao sector fruto das gran-

PME-PORTUGAL SEGUROS

Vantagens

- Redução dos custos em todos os seguros;
- Pagamento mensal;
- Maior bonificação do seguro automóvel;
- Mais coberturas e Maior abrangência

Maior Economia

- Condições muito especiais;
- Assistência total;
- 24 horas à disposição do segurado;
- Abrangência: mais protecção para a empresa e os seus colaboradores.

Solução diferenciadora

- Fraccionamento dos prémios;
- Gestão da tesouraria;
- Abrangência da solução;
- Flexibilidade;
- Imagem de confiança;
- Serviço de qualidade superior.

des adaptações que terão que obrigatoriamente ser feitas na organização da distribuição e serviço pós-venda.

Acredito plenamente que o sector, onde está incluída a actividade da mediação, saberá tirar o melhor partido deste novo quadro legal, elevando o nível de profissionalismo do seu desempenho com consequências muito positivas para os clientes e para todos os intervenientes no mercado.

Quais as principais preocupações das empresas quando querem contratar um seguro?

Regra geral, a primeira preocupação dos empresários é garantir o cumprimento da lei no que respeita à contratação dos seguros que aquela determina como obrigatórios. Paralelamente existe também a preocupação em garantir os riscos mais básicos e evidentes e que se prendem com os bens para o exercício da actividade.

Não tão vulgar é a preocupação em garantir os riscos do âmbito da Responsabilidade Civil, quer Geral quer Produtos, salvo quando estes já são obrigatórios para as respectivas actividades. Esta posição comum a muitos empresários é especialmente justificada por uma questão cultural portuguesa, onde a prática da reclamação por danos provocados ao abrigo daquele instituto não é vulgar.

Como não podia deixar de ser, o preço dos seguros é uma preocupação constante e que se manifesta ao longo de todo o processo de negociação e contratação.

■ SEJA A CURTO, MÉDIO OU LONGO PRAZO, POR CAPITALS PRÓPRIOS OU RECORRENDO A CAPITALS ALHEIOS

As mil e uma formas de financiar a sua empresa

Quem já não ouviu falar de crédito bancário; linha de crédito, leasing e factoring; bem como business angels e capital de risco? Alguns destes financiamentos ainda estão pouco fomentados em Portugal, ao contrário do que acontece noutros países desenvolvidos, e o seu acesso por parte das empresas ainda é muito dificultado. Consciente desta realidade, o *Jornal das PME* questionou empresários e entidades bancárias acerca das ofertas de financiamento existentes em Portugal, bem como comparou o que de melhor, e de pior, existe em alguns países europeus.



■ Empresas sentem dificuldade em aceder ao financiamento bancário

Quando resolve iniciar uma actividade ou financiar uma empresa já existente, o empresário tem duas grandes formas de o fazer: capitais próprios e capitais alheios.

No caso da opção por capitais próprios, estes não têm qualquer contrapartida fixa de remuneração, isto é, pode ou não ser remunerado em

função da rentabilidade gerada pela empresa. Na alternativa de recurso a capitais alheios, estes, logo à partida, têm uma remuneração mínima fixada e, em regra, possuem um esquema de reembolso previamente definido.

Enquanto no curto prazo, a própria banca disponibiliza uma panóplia de operações: descontos de letras, desconto de livranças, empréstimos de curto prazo, empréstimos em conta corrente, descoberto bancário, crédito por assinatura, crédito documentário, factoring, entre outros; já no que concerne ao um financiamento a médio e longo prazo a situação é muito mais complicada.

Com efeito, o risco é maior e em termos de capitais alheios as opções reduzem-se a empréstimos quase sempre com a exigência de garantias reais e pessoais, a leasings e a empréstimos de sócios.

As opções relativas aos capitais próprios dividem-se entre aumento de capital social por entrada de dinheiro, prestações suplementares, autofinanciamento e entrada de novos sócios, como seja, sociedades de capital de risco.

O caso do capital de risco

No nosso país, verificamos que, por norma, as sociedades capital de risco pouco se interessam por pequenas operações, ao contrário do que acontece em Espanha e noutros países de elevado crescimento como a Finlândia e a Irlanda. Nestes países associado ao crescimento do PIB, presenciámos elevados níveis de investimento através de capital de risco e dentro deste tipo de financiamento um importantíssimo peso dos investimentos do capital semente e das start-up's.

Conhecedora deste desafio que se coloca à economia portuguesa e aos seus empreendedores, a PME-Portugal criou a SGPME – Sociedade de Capital de Risco de forma a colmatar a lacuna existente no nosso país neste sector.

Uma capital de risco que incute especial ênfase às empresas inovadoras e diferenciadoras que desenvolvam I&D proprietário, e com forte possibilidade de venda desse I&D internacionalmente ou de produtos e serviços associados que possam ser exportados.

CAPITAL DE RISCO: O QUE É?

O Capital de Risco pode ser definido como uma forma de investimento empresarial, com o objectivo de financiar empresas, apoiando o seu desenvolvimento e crescimento, com fortes reflexos na gestão. É também uma das principais fontes de financiamento para jovens empresas, start-up's e investimentos de risco com elevado potencial de rentabilização.

Comparado com outras fontes, como o crédito bancário, os subsídios públicos, as ofertas em mercado de bolsa e a angariação de investidores privados, o Capital de Risco destaca-se pela análise concreta dos projectos apresentados, do seu potencial de crescimento e da relação com o risco.

Uma vez feita essa análise, e aprovado o investimento, o Capital de Risco assume um interesse directo na sua valorização e crescimento. Comparado com as outras formas de financiamento, é a única que assume o sucesso do negócio como o sucesso do seu próprio investimento.

FORMAS DE ENTRADA DO CAPITAL DE RISCO

- Seed Capital
- Start-up
- Other early stage
- Expansão
- Management Buy-Out (MBO)
- Management Buy-In (MBI)
- Buy-in Management Buy-out
- Institucional Buy-out (IBO)
- Replacement equity
- Bridge Financing
- Resgate / Turnaround
- PtoP (Public to Private)

A SGPME tem também um protocolo assinado com o IAPMEI, no âmbito do FINICIA – plataforma criada com o objectivo de trazer para o terreno o escrutínio de ideias, com viabilidade, para serem transformadas em negócio, sobretudo de base tecnológica e com grande base de inovação.

O FINICIA proporciona uma participação de investimento no capital próprio em projectos até 100 mil euros, a candidaturas que enquadráveis no âmbito dos objectivos do programa e que sejam canalizadas, por exemplo, através da SGPME. Cabe à SGPME realizar esse apuramento das condições das ideias expostas para posterior criação de empresas.

Nota:

Este dossiê sobre financiamento pode ser consultado na íntegra em www.pme.online.pt



jorge mendes
UNIPESSOAL, LDA

Consultoria e Auditoria nas Áreas da Qualidade,
Ambiente e Segurança

jorge.mmendes@netcabo.pt
tlm.: 914 589 308

■ EMPRESÁRIOS EXIGEM RESPOSTAS MAIS RÁPIDAS E EFICAZES

Burocracia dos bancos dificulta competitividade das PME's

Uma das principais queixas dos empresários quando recorrem ao financiamento bancário, regra geral, refere-se ao processo burocrático que têm de atravessar, bem como o imenso tempo que aguardam para que um crédito lhes seja concedido. O Jornal das PME apresenta-lhe o testemunho de alguns desses empresários.

Os bancos “só facilitam o chouriço, se nós lhes dermos três porcos”, sublinha Vitorino Santos. E o tempo que demoram a conceder um crédito “depende por vezes do próprio gerente do banco. Se formos pessoas já conhecidas, o processo é mais rápido”.

Relativamente às garantias solicitadas pelos bancos na hora da concessão do financiamento que já solicitou, o empresário acrescenta que foi-lhe solicitado um aval da esposa.

Embora o crédito bancário lhe tenha sido concedido facilmente, o empresário Ivo Silva também lamenta o facto de os bancos demorem muito tempo a conceder o financia-

mento, reconhecendo que “eles também têm de salvaguardar a parte deles”. Quanto a garantias que lhe tenham sido solicitadas, Ivo Silva refere que, geralmente, os bancos “pedem o balancete da empresa, para ver se esta tem condições de pagar a letra do empréstimo”, bem como “balanço dos bens”.

Da mesma forma, Francisco Castanheira refere que “a burocracia é realmente muita”. O aval de todos os sócios da empresa tem sido a principal solicitação dos bancos para avaliarem a concessão do financiamento. Para além do crédito bancário, a empresa de Ivo Silva recorreu também, há cerca de seis anos, ao sistema leasing para a aquisição de viaturas e dois armazéns.



■ Burocracia bancária é uma das queixas dos pequenos e médios empresários

A OPINIÃO DOS EMPRESÁRIOS

1 - COMO CARACTERIZA O RELACIONAMENTO DA VOSSA EMPRESA COM OS BANCOS?

2 - QUAL DEVERÁ SER A POSTURA DOS BANCOS FACE ÀS PME'S?

3 - A VOSSA EMPRESA JÁ RECORREU AO CRÉDITO BANCÁRIO?

Ivo Silva

Transportes Armindo Gomes da Silva, Lda.

1. Temos um bom relacionamento com o nosso banco e conseguimos facilmente tratar do que necessitamos.

2. Gostávamos que nos facilitassem um pouco mais a vida. Os clientes não pagam e, posteriormente, nós também temos que pagar os nossos empréstimos a tempo. Era necessário que os Bancos compreendessem e facilitassem um pouco, porque às vezes é uma questão de dias. Por acaso, com o nosso banco nunca tivemos problemas porque eles também sabem a maneira como trabalhamos.

3. Sim, já tivemos necessidade de recorrer a um crédito para comprar um terreno. Conseguimos o crédito facilmente, sem problemas.

Francisco Castanheira

F. Castanheira & Filhos, Lda. – Distribuição de Produtos Alimentares

1. Até este momento, o melhor possível. Nós não temos recorrido muito à banca, mas sempre que necessitamos temos sido bem atendidos.

2. Gostaríamos, efectivamente, que as PME's fossem ajudadas, não só pelos bancos, mas também, com taxas de juro bonificadas e outro tipo de apoios.

3. Sim, já e não tivemos muitas dificuldades porque tenho determinados bens que deixaram o banco um pouco à vontade.

Vitorino Santos

Calusa – Representações de Acessórios para Indústria, Lda.

1. O relacionamento que a nossa empresa tem com os bancos é um relacionamento normal, sem qualquer tipo de conflitos

2. Os bancos não dão qualquer tipo de facilidades. Todos os serviços que nos prestam são pagos, não temos qualquer benesse por sermos uma pequena empresa. As únicas benesses que temos são em função dos movimentos que fazemos com o banco.

3. Já recorremos, mas neste momento já não temos qualquer tipo de crédito bancário.

**NOVAS
SOLUÇÕES
PARA O SEU
NEGÓCIO?**

MARQUES & MENDES, LDA
CONSULTORIA ECONÓMICO
FINANCEIRA, FISCALIDADE E
CONTABILIDADE
marquesmendes@portugalmail.pt
tlf.: 253 573 300

Financiamento PME - o que fazer?

Para crescer, precisamos de financiamento.

No entanto, desde sempre uma das maiores dificuldades apontadas pelas nossas PME tem sido o financiamento.

Esgotados os capitais próprios de sócios, da própria empresa, da família, dos amigos, dos conhecidos, as PME têm-se visto reduzidas, na sua quase totalidade, ao recurso ao crédito bancário.

Os outros instrumentos de financiamento como cotação em Bolsa, emissão de empréstimos obrigacionistas ou mesmo o capital de risco têm estado sempre reservados às grandes empresas.

De louvar que, no caso desta última modalidade de financiamento – capital de risco – começam ultimamente a surgir algumas sociedades de capital de risco vocacionadas para as PME.

Como falar com a Banca?

A Banca, cada vez mais concentrada em Portugal, tem um poder imenso e o poder negocial de uma PME é extremamente reduzido junto das Instituições Bancárias.

Os clientes, sejam eles particulares ou empresas, têm de estar cada vez mais atentos às regras e operações bancárias, de forma a melhor gerirem o seu dia-a-dia, quer em termos operacionais quer em termos de custos financeiros.

As comissões têm subido de maneira muito significativa e as cláusulas contratuais são cada vez mais complexas, como tem vindo a ser debatido publicamente nos últimos tempos.

Esta situação faz com que algumas regras bá-



Ana Isabel Maia

Unignosis - Consultadoria de Gestão, Unipessoal, Lda.

sicas devam ser seguidas no relacionamento com os Bancos e que se dividem em dois momentos essenciais:

No início de relacionamento bancário:

- é nesta altura que as PME podem e devem negociar as condições de forma mais completa:
 - comissões, taxas de juros, prazos, avales pessoais, entre outras;
 - a empresa deverá disponibilizar informações de maneira transparente:
 - dentro do que considerar apropriado -, mas tendo que a Banca dispõe de um sistema de informação bastante completo;
 - os contratos de crédito:
 - deverão ser cuidadosamente analisados antes de assinados, pois é este o momento ideal para se negociar alterações. Após a assinatura, qualquer mudança é não só muito mais dificulta-

da, como habitualmente é penalizadora para a PME ou para os avalistas.

No dia-a-dia desta relação negocial:

- dentro do possível, as empresas deverão tentar cumprir as cláusulas estabelecidas, mas simultaneamente acompanhar a evolução das taxas de juro, comissões, etc.;
- se considerarem que estão a ser penalizadas é conveniente reclamar – de preferência por escrito;
- se a empresa tem um bom historial bancário:
 - deverá tentar informar-se sobre hipóteses de alternativas de financiamento;
 - ter plafonds de crédito de segurança negociados, mesmo que não os utilize. De facto, o mercado em quase todos os sectores, encontra-se em elevada instabilidade, pelo que é aconselhável ter a parte financeira protegida.
 - quando a PME pretender um reforço de limites de crédito:
 - deverá preocupar-se com os seus saldos de depósito à ordem, condução da conta e liquidação das operações a decorrer, de forma que a imagem junto do Banco seja positiva, pois esses serão dos elementos em análise por parte da área comercial que será a primeira – ou a única, conforme as Instituições – a emitir parecer sobre os créditos.
 - Em caso de incumprimentos/dificuldades:
 - embora varie consoante a gravidade do caso - constata-se que muitas vezes será preferível uma negociação atempada/antecipada da situação com a Banca, de forma a dilatar prazos/prestações.

Como falar com o Capital de Risco?

Embora seja uma modalidade diferente – estamos a falar de um sócio – as regras dentro de certa medida são similares.

Também aqui podemos dividir em momentos essenciais de relacionamento:

- No início de relacionamento/proposta de parceria à capital de risco:
 - O plano de negócio proposto deve ser o mais completo possível;
 - O preço de entrada da capital de risco deve ser justo e proveitoso para ambas as partes;
 - Pode negociar-se as condições de saída da capital de risco desde o início.
 - No contrato:
 - Negociação ponto a ponto;
 - Todas as cláusulas devem ser cuidadosamente revistas e acertadas.
 - No dia-a-dia desta relação negocial:
 - as empresas deverão tentar cumprir as cláusulas estabelecidas;
 - deve existir uma relação de total transparência para com o sócio (capital de risco), dado que se trata de um parceiro de negócio. A quebra de confiança pode ter consequências gravosas para o desenvolvimento do negócio e oportunidades que vão surgindo.
 - Na saída do sócio/capital de risco:
 - Cumprimento do contrato de saída;
 - e/ou avaliação da quota de capital de risco e sua venda no mercado e/ou aos outros sócios de forma proveitosa para ambas as partes.



sevenforma

INTEGRAMOS SOLUÇÕES

A proposta de valor da sevenforma consiste na integração e personalização das soluções, à medida das necessidades de cada Cliente.

O nosso portfolio de soluções inclui:

- Consultadoria em Sistemas de Gestão
 - Gestão de Projectos
 - Sistemas Integrados de Gestão (SIG)
 - Gestão da Qualidade
 - Gestão dos Processos de Negócio
 - Gestão da Informação
- Sistemas de Informação (SI)
 - Auditoria de SI
 - Planeamento de SI
 - Implementação de software de gestão
 - Assistência Técnica
- Tecnologias de Informação
 - Infraestrutura tecnológica
 - Redes de Comunicações
 - Segurança Informática
 - Mobilidade
 - Assistência Técnica
 - Internet
 - E-business



- CAD Management (para Empresas / Gabinetes de projecto)
- Formação

CONSULTADORIA, FORMAÇÃO E SERVIÇOS DE INFORMÁTICA, LDA.

Praça Camilo Castelo Branco, 28 4700-209 Maximinos - Braga
Tel. 253 268 163 Fax: 253 268 163
E-mail: contacto@sevenforma.com ; sevenforma@mail.telepac.pt;
www.sevenforma.com

Parceiros:





ANTÓNIO ROQUE CONSULTORES

Organização De Empresas
Qualidade
Ambiente
Higiene e Segurança no Trabalho
Higiene e Segurança Alimentar
Marcação CE
Licenciamentos
Formação
Auditorias

antonio.roque.2@netvisao.pt
tel.: 919 706 759

Comércio Electrónico nas PME



Jorge Remondes

Docente de Economia Internacional no IPAM
Consultor/Formador da PME-Portugal

que primeiro efectua-se a venda e só depois se entrega o produto ao cliente;

- Desintermediação do canal de distribuição;
- Acesso a mercados mais vastos;
- Redução de necessidades de Recursos Humanos;
- Melhoria da Qualidade de Serviço ao Cliente.

Acredito que as vendas através da Internet vão continuar a captar muitos investimentos nos próximos anos por parte dos empresários e que os agentes económicos estarão cada vez mais interligados, o que vai originar menores necessidades de contacto físico.

É evidente que as maiores transacções têm ocorrido na vertente de negócio Business-to-Business (B2B) que se verifica quando uma empresa utiliza o comércio electrónico para encomendar produtos ou serviços aos seus fornecedores e efectuar os seus pagamentos.

A vertente de negócio Business-to-Consumer (B2C), ou seja, a venda directa ao consumidor final, regista um crescimento mais lento, mas também se estima que continue a crescer de forma significativa nos próximos anos.

Através da aplicação de um questionário que tive oportunidade de desenvolver junto do tecido empresarial português, pude confirmar a predominância dos negócios B2B sobre os negócios B2C. Mas este é um facto que necessita de uma análise continuada. Não é um dado adquirido que o maior crescimento se vai centrar no futuro no B2B, uma vez que o mercado B2C é de dimensão mais atractiva.

Áreas de Negócio em que ocorrem as transacções



Gráfico N° 1 - Negócios on-line

Uma coisa parece ser certa. O crescimento do B2B e do B2C verificar-se-á mutuamente, não só porque os índices actuais são reveladores dessa tendência, mas também porque o conceito de comércio electrónico, a actividade das empresas líderes de mercado, as novas tecnologias, a segurança e os aspectos legais e comerciais estão numa fase em que já se torna possível desenvolver projectos de comércio electrónico, numa base que ultrapassa já qualquer teste ao mercado.

No que concerne ao consumidor final, de facto pude constatar com formandos meus, por meio da aplicação de um questionário na Baixa da cidade do Porto, que os consumidores desta região, em grande parte, pretendem continuar a efectuar compras através das restantes formas de comércio existentes em Portugal.

Para além de pretendermos saber se os consumidores faziam compras na Baixa do Porto, e se o faziam, com que regularidade, e que tipo de produtos compravam, pretendíamos também saber onde costumavam fazer as suas compras, ou seja, que tipo de comércio preferem (Ver Gráfico a seguir).

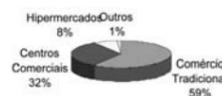


Gráfico n° 2 - Percentagem de compras por Formas de Comércio

Convém aqui registar que os consumidores apesar de beneficiarem de uma escolha global, de poderem ter acesso

a produtos e serviços personalizados, resposta rápida às suas necessidades e preços mais reduzidos, continuam preocupados com aspectos relacionados com a segurança dos métodos de pagamento e com a salvaguarda da sua privacidade.

No entanto, num momento em que há um maior número de portugueses com acesso à Internet através de vários meios (pc, desktop, telemóvel, tv, consola de jogos, etc.) e em que o nível de confiança na sua utilização é mais evidente, prevê-se que nos próximos anos se passe a utilizar mais o comércio electrónico.

Da experiência que tenho vindo a acumular como consultor de empresas, no âmbito do Programa Formação PME XXI, constato que ainda há muitas empresas que não possuem um Site, mas também essa experiência me permite concluir que é um facto que as empresas que não os têm tencionam tê-los.

Contudo, acredito que é vantajoso para as empresas a não adopção de sites essencialmente informativos e a escolha de sites dinâmicos que proporcionem o relacionamento entre as empresas e os seus fornecedores, parceiros e clientes. São os conhecidos sites de relacionamento. São estes sites que podem ser potenciados para permitir no presente ou no futuro transacções comerciais. É isso que pode fazer da Internet mais um ponto de venda para as empresas. Sim, um ponto de venda, porque a opção pelo comércio electrónico não é mais do que tirar partido de um novo canal de vendas para a empresa, canal este complementar em relação aos já existentes,

Hoje, a importância do comércio electrónico para as empresas é globalmente reconhecida.

Por esse facto, escrever sobre o mercado e as tendências de evolução do comércio electrónico no nosso país pareceu-me um assunto pleno de actualidade e com interesse para as Pequenas e Médias Empresas (PME).

Apesar de o Comércio Electrónico ser já uma realidade nas PME, este canal de vendas electrónico tem tendência para crescer muito mais, traduzindo-se, certamente, numa boa plataforma de gestão de negócios porque a sua aplicação resulta em ganhos evidentes, tais como:

- Custos de publicidade mais reduzidos;
- Custos de entrega mais reduzidos, essencialmente de produtos que podem ser distribuídos electronicamente;
- Minimização da existência de stocks dado

O DIREITO E A PRÁTICA



ANTÓNIO VILAR

* Advogado, Professor Universitário

Complementos salariais em sede de trabalho nocturno

No ano de 2006 realizei várias horas de trabalho nocturno para o meu empregador tendo auferido o subsídio de trabalho nocturno que a lei prevê. No entanto, nem no cômputo da remuneração de férias, nem nos subsídios de férias e de Natal foram incorporadas as médias desse subsídio. Recebi, apenas, o relativo à retribuição base.

É isto que a lei determina?

Empresas há que têm de recorrer, por várias razões, à prestação de trabalho durante a noite, quer pela natureza da respectiva actividade, quer pelo seu regime de funcionamento, quer, ainda, por outras circunstâncias especiais.

O CT ocupa-se especificamente desta problemática em cinco artigos. No artigo 192º é dada a noção de período de trabalho nocturno; no artigo 193º a de trabalhador nocturno; o artigo 194º refere-se à duração do trabalho nocturno; o artigo 195º a protecção do trabalhador nocturno; e o artigo 196º às condições ou garantias a que está sujeita a prestação de trabalho nocturno.

O trabalho nocturno é, por natureza, mais penoso e, por isso, a lei rodeou-o de um regime especial em que avultam três áreas problemáticas:

- A duração (artigo 194º do CT);
- A protecção do trabalhador nocturno (artigo 195º do CT);
- E, ainda, a retribuição (artigo 257º do CT).

Nos termos do artigo 257º n.º 1

do CT «o trabalho nocturno deve ser retribuído com um acréscimo de 25% relativamente à retribuição do trabalho equivalente prestado durante o dia». Este acréscimo retributivo, como esclarece o n.º 2 do mesmo artigo, pode ser fixado em instrumento de regulamentação colectiva de trabalho, alternadamente, através:

«a) De uma redução equivalente dos limites máximos do período normal de trabalho;

b) De aumentos fixos das retribuições base, quando se trate de pessoal incluído em turnos rotativos, e desde que esses aumentos fixos não importem tratamento menos favorável para os trabalhadores».

Sublinhe-se que o cálculo deste acréscimo de 25% tem por base apenas a retribuição base e diuturnida-

des, tendo em conta, no transe, o disposto no artigo 250º, n.º 1 do CT. Incide, tal acréscimo, também, sobre a retribuição do trabalho suplementar.

Entende-se por retribuição base aquela que, nos termos do contrato ou instrumento de regulamentação colectiva de trabalho, corresponde ao exercício da actividade desempenhada pelo trabalhador de acordo com o período normal de trabalho que tenha sido definido.

É diuturnidade a prestação pecuniária, de natureza retributiva e com vencimento periódico, devida ao trabalhador, nos termos do contrato ou do instrumento de regulamentação colectiva de trabalho, com fundamento na antiguidade. (cfr. artigo 250º n.º 2 do CT)

A questão colocada resulta do regime jurídico que passou a valer,

inovadoramente, com a entrada em vigor do Código do Trabalho (1 de Dezembro de 2003). Na verdade, o artigo 250º deste código veio estabelecer uma nova regra de cálculo das prestações complementares e acessórias de acordo com a qual apenas releva — na ausência de disposições legais, convencionais ou contratuais dispostas em sentido contrário — a retribuição base e as diuturnidades.

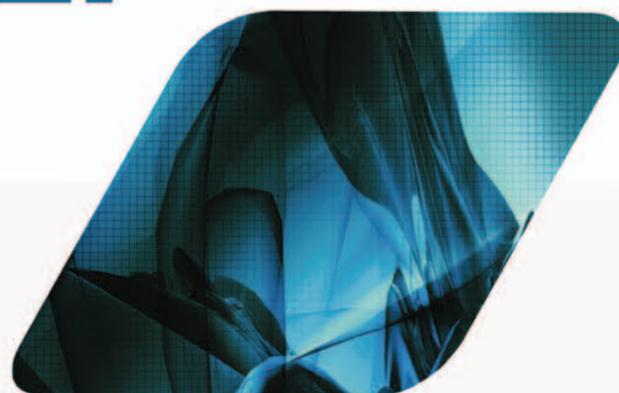
Recorde-se que, anteriormente, se incluía na base de incidência de cálculo das prestações complementares os subsídios em causa na pergunta.

Assim sendo, o acréscimo de retribuição por trabalho nocturno não tem de ser, actualmente, pago na retribuição do mês de férias, nem integrado nos subsídios de férias e de Natal.

ESTÁ A NASCER O FUTURO CENTRO DE NEGÓCIOS E INCUBAÇÃO DE PORTUGAL!

BRAGA | CASCAIS | 2007

IDEIA ATLÂNTICO
INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO
EMPRESARIAL E INOVAÇÃO DO
ATLÂNTICO



CENTRO DE NEGÓCIOS | CENTRO DE INCUBAÇÃO DE EBT'S | CENTRO DE SERVIÇOS E COMÉRCIO



O Ideia Atlântico - Instituto de Desenvolvimento Empresarial e Inovação do Atlântico é uma Associação privada sem fins lucrativos que visa promover a criação e o desenvolvimento de empresas, em especial as inovadoras, construindo e gerindo Centro de Incubação de EBT's e Centros de Negócios, proporcionando a prestação de serviços relacionados com essas actividades.

Mais informações em www.pmeportugal.pt e www.ideia-atlantico.pt

