

jornaldasPME

Jornal das Pequenas e Médias Empresas de Portugal

Director: Joaquim Rocha da Cunha | Abril de 2007 | Ano III | Número 20 | 1,50 euros



10 ANOS A
LIDERAR AS PME
DE PORTUGAL

pme
portugal

Angola

O Diamante d'África

É um facto que Angola é um mercado que oferece inúmeras oportunidades, ocupando mesmo para muitas empresas portuguesas um lugar de destaque. E Portugal tem efectivamente condições para manter uma posição de relevo económico em Angola, apostando neste país até como plataforma para atingir os mercados africanos circundantes. Nesta edição Especial Angola, apresentamos-lhe um mercado que é já dos mais prósperos no continente africano.

Páginas I a XII

PME'S lusas com caminho facilitado

Assente no princípio da igualdade e benefícios mútuos, e com vista ao estreitamento da relação de cooperação amigável entre o Ministério do Comércio de Angola e a Associação das PME-Portugal, as duas entidades assinaram um protocolo de cooperação.

Página XVII

Últimas inscrições

Página 3

Programa Gestores PME

José Vital Morgado

Página XII

China atenta a África

Testemunhos empresariais

Página 20

PME's mais competitivas

CLASUS®
www.clasus.pt

ENTRA NUM MUNDO DE COR!
O PC QUE CONDIZ CONTIGO!

Procure-nos nas lojas da especialidade.

3 ANOS DE GARANTIA!

ESCOLHE O TEU PAR!

unique white special pink

colour

Windows Vista

■ JOAQUIM ROCHA DA CUNHA, PRESIDENTE DA PME-PORTUGAL

Angola e Portugal: em defesa do espaço económico lusófono

Nesta edição do Jornal das PME, comemoramos um feito importante. O reforço dos laços entre Portugal e Angola, criando condições para investimento e comércio das PME nacionais e Angola. No encontro luso-Angolano de negócios promovido em Março, foi possível estabelecer-se laços entre empresários portugueses e angolanos, e assinar-se um convénio da máxima importância entre a Associação das PME e o Governo da República de Angola para apoiar a instalação de PMEs nacionais em Angola e aí construir um centro de negócios portugueses.

O acordo assinado tem felizmente, uma grande diferença face àquele que há um ano foi assinado em Luanda, por ocasião da visita do nosso Primeiro-Ministro. É que nesse protocolo em que o ICEP em extinção prometia mais um centro de negócios portugueses no exterior, olvidaram-se as entidades portuguesas signatárias de incluir as autoridades angolanas ou o seu Governo. Resultado: o expectável, não há nem projecto, nem centro de distribuição de produtos portugueses em Luanda – sendo que o centro de distribuição no Brasil, consiste afinal num link para o site de uma trading. Bravo!

Ora, o acordo assinado em Março por uma associação privada portuguesa, foi feito com o Governo Angolano. Pelo que, não é com anúncios e retórica, mas com práticas e com pontes que se constroem laços comerciais. O que fizeram os empresários portugueses com os Angolanos que nos visitaram, foi começar a criar laços para projectos conjuntos e para reabrir uma página nova numa história comum. Afinal a cultura e língua unem-nos, e com realismo e pragmatismo, podemos fazer com que o espaço lusófono de comércio se consubstancie nos eixos Angola-Portugal-Brasil. Portugal como porta de entrada na Europa para Angola e Brasil e de saída para investimentos e comércio nesses dois países. Porquê. Porque como até os espanhóis reconhecem e querem que Portugal se assuma como ponte para Angola e Brasil, isso sucede porque falamos todos português, e portanto o futuro das nações irmãs pode estar no seu entendi-

mento estratégico numa economia mundial conturbada.

A complementaridade e a força destas três economias podem fazer do espaço económico da língua português a um bloco económico forte. Assim, espera-se que a política e a diplomacia dos vistos, não obstaculize os cidadãos lusófonos de entrarem em Portugal por qualquer rigor Europeu. É que a Europa que ainda se está a construir tem muito que demonstrar face a uma história comum de 500 anos que Portugal, Angola, Brasil e restantes países lusófonos têm em comum. Para mim, nenhum cidadão de um Estado de língua portuguesa não deve nem pode ser menorizado

face a um “europeu”. E essas coisas simples começam por uma política de livre circulação de pessoas entre Portugal e os países lusófonos, que dê o exemplo de boa vontade abolindo reciprocamente os vistos, e se possível acabando com os acordos aéreos que tornam as ligações escassas e absurdamente caras.

As reportagens e dados que publicamos, correspondem como habitualmente a depoimentos na primeira pessoa de empresários e líderes. Reportam factos, não ilusões.

E é um facto que as PME de Portugal têm quem as represente, quem as agregue e quem de facto as apoie, com resultados: com o programa PME XXI, 332 PMEs apoiadas cresceram e empregaram mais pessoas. Com o programa Empreendedoras PME, criaram-se entre o final do ano passado e este ano 59 novas empresas, uma taxa de sucesso de 62%.

Portanto, quando ouvirem falar das PME de Portugal, deveremos ter presente que existem sempre bons exemplos de sucesso empresarial que a todos devem mobilizar para encontrar pontes para o futuro.

E quando virem as PME de Portugal, vejam-na como elas são. Um sucesso construído de trabalho e de resultados. Queremos que esse sucesso se traduza em muitas novas PME de direito Angolano. Fundamentais, como as entende o Governo de Angola, para o desenvolvimento harmónico desse enorme país. Angola, a potencia regional e motor económico de África, que com apenas cinco anos de paz, já sabe bem o que quer e para onde vai. Possam os empresários dos dois países em conjunto contribuir para este desígnio.



Nota

Na última edição do Jornal das PME (Nº 19), no Editorial aludia-se a um artigo de opinião sobre o licenciamento de empreendimentos turísticos. À última hora, o referido artigo não pode ser publicado, tendo a sua publicação passado para a actual edição deste jornal. Ao autor do artigo e aos leitores, as nossas desculpas.

ASSOCIAÇÃO DAS PME-PORTUGAL

CONTACTOS

Sede e Serviços Centrais

Rua André Soares, Nº 129, 1º Esq.
4715-002 Braga
Tlf.: 707 50 12 34
Fax: 707 50 12 35
info@pmeportugal.pt

Delegação Ovar

Rua Heliodoro Salgado, n.º 14
Centro Empresarial de Santo António 2.º andar sala 1
3880-232 Ovar
Tlf.: 256 572 024
Tlm: 967621051

Delegação Porto

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

Delegação Leiria

ISLA – Instituto Superior de Línguas e Administração
Rua da Cooperativa – São Romão
2414- 017 Leiria
Tlf.: 244 825 882
Fax: 244 825 884
E-mail: leiria@pmeportugal.pt

Delegação Lisboa

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

Delegação Espanha

Gran Via, 1º
36203 Vigo
Tlf.: +349 8648 3283
E-mail: pme.espanha@pmeportugal.pt

Delegação Brasil

Rua Tenente João Cícero, 580 – Edifício BVA
Boa Viagem, Recife – Pernambuco
Tlf.: +5581 3326 4332
Fax: +5581 3465 7171
E-mail: pme.brasil@pmeportugal.pt

ficha técnica

jornaldasPME
Jornal das Pequenas e Médias Empresas de Portugal

Director: Joaquim Rocha da Cunha | **Propriedade:** PME-Portugal - Rua André Soares - Nº 129, 1º Esq., 4715-035 Braga | Telefone: 707 501 234 | Fax: 707 501 235 | email: info@pmeportugal.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

■ LISBOA, LEIRIA E PORTO: ÚLTIMA OPORTUNIDADE PARA JOVENS E EMPRESAS SE INSCREVEREM

Gestores PME apresentado na CAIXAFuturália

A Associação das PME-Portugal esteve presente, em Lisboa, naquele que foi considerado “o maior evento de jovens jamais realizado em Portugal”. Tratou-se da CAIXAFuturália – Feira da Juventude, Qualificação e Emprego, um certame de divulgação de ofertas de ensino e de formação no nosso país.

A PME-Portugal participou na Praça do Inov Jovem para divulgação e apresentação do ponto de situação do programa Gestores PME que está a promover nas regiões de Braga, Porto, Leiria e Lisboa. De acordo com os dados apresentados pelos promotores deste programa, desde o seu início em Agosto de 2006, das seis acções que se encontram a decorrer, foram já preparados 135 jovens para integrarem estágios em outras tantas empresas, nas três áreas específicas de Marketing e Internacionalização, da Qualidade e da Higiene e Segurança no Trabalho.

Alertando para o facto de a PME-Portugal ser já uma das muito poucas entidades que ainda estão a promover acções no âmbito do Inov Jovem, neste caso em particular o Gestores PME, os mesmos responsáveis estão a recolher as últimas inscrições quer de jovens licenciados candidatos aos estágios, quer das empresas que se propõem a acolher os mesmos.

Assim, irão iniciar a muito breve prazo as três últimas acções previstas pelo Gestores PME. No Porto e em Leiria, na área da Higiene e Segurança no Trabalho, e em Lisboa na área da Qualidade.

O programa Gestores PME apresenta-se

como “a grande oportunidade que é dada a jovens licenciados de serem inseridos no mercado empresarial, proporcionando inovação e novas competências tecnológicas, que através deles poderão ser introduzidas nas pequenas e médias empresas”. Simultaneamente, “é reduzido o flagelo do desemprego de pessoas qualificadas”. Estes jovens são sempre acompanhados por um tutor sénior designado pela PME-Portugal que dá o acompanhamento e consultoria a estes jovens na implementação de trabalhos na empresa que o acolheu.

Por outro lado, referem os mesmos responsáveis, “é facilitada às empresas acolhedoras a contratação desses mesmos jovens quadros qualificados”. Isto porque tratando-se de PME’s, “por norma são entidades que têm dificuldades em contratar pessoas qualificadas associadas aos elevados salários que estão inerentes”. A grande vantagem do Gestores PME para as empresas é, assim, possibilitar que estas apenas tenham de suportar 25% da remuneração. Ao mesmo tempo que permite, durante um estágio de 10 meses, introduzir na empresa “jovens com sangue novo e com novas ideias numa área técnica mais propensa à inovação das PME’s”.



■ CISCO E PME-PORTUGAL LANÇAM DESAFIO ÀS PME'S NACIONAIS

Soluções de Comunicações Inteligentes para PME

Depois de, durante o mês de Abril, Coimbra, Lisboa, Faro, Viseu e Aveiro terem acolhido o roadshow “Consigo, Lda. – Soluções de Comunicações Inteligentes para PME”, seguem-se Braga, Vila Real, Funchal, Ponta Delgada, Leiria e Portalegre. Esta é uma iniciativa promovida pela Cisco, com o apoio da PME-Portugal.

O objectivo é apresentar às PME's nacionais um vasto conjunto de soluções que ajudam as empresas a atingir os objectivos dos seus negócios – redução de custos com aumento de pro-

ductividade. Isto porque não é necessário ser uma grande empresa para ter uma rede que possibilite uma gestão do negócio mais rápida, mais segura e mais eficiente.

Este roadshow, apresentado pela equipa de vendas da Cisco dedicada ao sector das PME's, tem contado com intervenções de representantes da PME-Portugal, dos quais destacamos o seu vice-presidente Gabriel Goucha e o empresário e membro do Conselho Nacional da PME-Portugal, Maurício Pedrosa.

PRÓXIMAS SESSÕES

8 de Maio
Braga
Hotel do Elevador

10 de Maio
Vila Real
Casal da Campeã

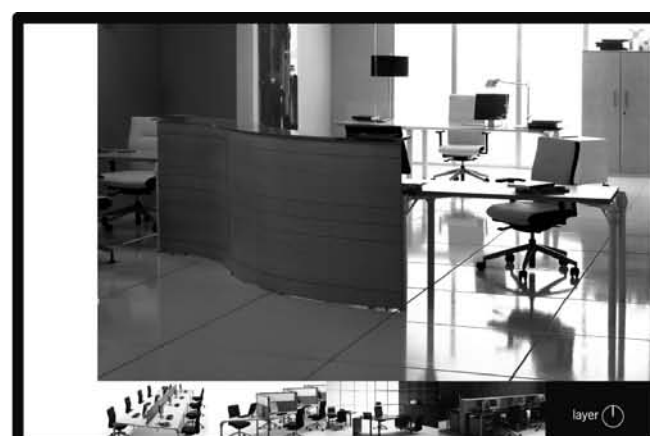
12 de Junho
Funchal
CS Madeira Atlantic
Resort & Sea SPA

19 de Junho
Ponta Delgada
Hotel do Colégio

26 de Junho
Leiria
Edifício Nerlei

28 de Junho
Portalegre
Sol e Serra Golfe Hotel

Obs.: Todas as sessões têm o horário das 9h00 às 13h00



GUIALMI

EMPRESA DE MÓVEIS METÁLICOS, S.A.
Ap.1 Aguada de Cima 3754-908 ÁGUEDA, PORTUGAL
T+351.234.660600 F+351.234.666906
guialmi@guialmi.pt
www.guialmi.pt

O LICENCIAMENTO DE EMPREENDIMENTOS TURÍSTICOS

Um verdadeiro processo kafkiano

O processo de obtenção de uma licença de utilização turística é muitas vezes considerado um verdadeiro processo kafkiano pelo que considero útil apresentar as linhas gerais do regime jurídico da instalação e do funcionamento dos empreendimentos turísticos, aprovado pelo Decreto-lei nº 167/97, de 4 de Julho e alterado pelo Decreto-lei nº 55/2002.



Abel Estefânio
Economista

Os empreendimentos turísticos são os estabelecimentos que se destinam a prestar serviços de alojamento temporário, restauração ou animação de turistas, podendo ser integrados num dos seguintes tipos: estabelecimentos hoteleiros, meios complementares de alojamento turístico, parques de campismo e conjuntos turísticos. Eles têm um regime em tudo idêntico ao regime apli-

cável a todas as demais obras particulares, cabendo às Câmaras Municipais o seu licenciamento.

O pedido de licenciamento deverá ser instruído de acordo com a portaria nº 1064/97, de 21 de Outubro, e com os elementos constantes nos nºs 11º, 14º e 15º da portaria nº 1110/2001, de 19 de Setembro. Fazem parte dos documentos a apresentar a memória descritiva do empreendimento, plantas, cortes, alçados e a indicação de sistemas ou dispositivos a instalar tendo em vista a segurança contra riscos de incêndio. A instrução do pedido de licenciamento e elaboração dos vários dossiers conducentes ao licenciamento dos empreendimentos turísticos devem ser subscritos por arquitecto e engenheiro civil, devidamente identificados.

Para além da Câmara Municipal, participam no processo de licenciamento quatro entidades exteriores ao município, a saber: a Direcção Geral de Turismo, a Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional, a Delegação de Saúde e o Serviço Nacional de Bombeiros e Protecção Civil.

Embora considerando, por experiência própria, que será sempre útil um salto à capi-

“

Acontece porém que, em muitos casos, as entidades envolvidas não cumprem os prazos legalmente estabelecidos, nuns casos por inércia, noutros por desconhecimento dos requisitos exigidos pela lei para a instrução dos processos, nuns por falta de recursos humanos qualificados e noutros ainda por motivos nem sempre claros e transparentes.

”

tal para uma consulta prévia na Direcção Geral de Turismo, o processo inicia-se formalmente através de requerimento ao Presidente da Câmara Municipal que promove as consultas às entidades supra no prazo de 10 dias a contar da data do requerimento inicial, desde que este esteja completo.

Essas entidades têm então um prazo de 30 dias para emitir os respectivos pareceres, deliberando a Câmara Municipal sobre o projecto de arquitectura no prazo de 30 dias sobre a data de recepção do último dos pareceres solicitados. O interessado deve requerer então a aprovação dos projectos das especialidades necessárias à execução da obra no prazo de 6 meses a contar da notificação do acto que aprovou o projecto de arquitectura. A Câmara Municipal delibera então sobre o pedido de licenciamento das obras e emite a respectiva licença de construção no prazo de 45 dias.

Contamos assim até à obtenção da licença de construção um total de 115 dias, no pressuposto que os projectos de especialidade entram na data da notificação da aprovação do projecto de arquitectura, tendo no entanto os promotores 6 meses para apresentar aqueles projectos sob pena de caducidade da decisão que aprovou o projecto de arquitectura.

Concluída a obra e equipado o empreendimento em condições de iniciar o seu funcionamento, o interessado deve requerer a concessão da licença ou autorização de utilização turística, sendo esta sempre precedida da vistoria que deve realizar-se no prazo de 30 dias da data da apresentação do requerimento.

O prazo para deliberação sobre a concessão desta licença é de 20 dias a contar da data da realização da vistoria. Concedida a licença de utilização turística, o titular requer ao Presidente da Câmara Municipal a emissão do alvará que a titula, no prazo de 30 dias a contar da data da recepção do respectivo requerimento.

Assim, desde a apresentação do pedido para a realização da vistoria até à emissão do alvará podem passar 80 dias. No prazo de 60 dias a contar da data de emissão do alvará de licença de utilização turística, o interessado deverá requerer à Direcção Geral de Turismo a aprovação definitiva da classificação do empreendimento turístico. Esta aprovação é sempre precedida de vistoria a efectuar pela referida entidade no prazo de 45 dias a contar da

data da apresentação do comprovativo do pagamento das respectivas taxas.

No prazo de 15 dias a contar da realização da vistoria ou do termo do prazo para a realização da mesma, a Direcção Geral de Turismo deve, a título definitivo, aprovar a classificação do empreendimento e fixar a respectiva capacidade máxima. Admitindo que o interessado requer a aprovação definitiva logo após a emissão do alvará, poderá aquela demorar 60 dias.

Et Voilà! Somando os 115 dias decorridos até à obtenção da licença de operação urbana (descritos no mês anterior) com os 80 dias que poderão decorrer até à emissão do alvará e os 60 dias para a classificação definitiva do empreendimento, temos um total de 265 dias, não contando com o tempo de obra de construção do empreendimento.

Acontece porém que, em muitos casos, as entidades envolvidas não cumprem os prazos legalmente estabelecidos, nuns casos por inércia, noutros por desconhecimento dos requisitos exigidos pela lei para a instrução dos processos, nuns por falta de recursos humanos qualificados e noutros ainda por motivos nem sempre claros e transparentes.

É de todo o interesse que as entidades envolvidas promovam cursos intensivos de formação do pessoal e alterem procedimentos organizacionais internos, por forma a que os respectivos serviços tenham não só a capacidade para dar resposta aos pedidos nos prazos legalmente estabelecidos, mas também lhes permitam fazer uma gestão proactiva dos processos e, diria mesmo, o aconselhamento e apoio aos promotores. A tecnologia pode também aqui desempenhar um papel importante, nomeadamente disponibilizando na Internet a facilidade de consulta ao estado dos processos. É que este longo percurso pode ser inibidor, em particular para as PME's, que não têm acesso às auto-estradas abertas para os Projectos de Interesse Nacional.

Nota:

Segundo o autor deste artigo, este é essencialmente “uma ideia geral sobre os procedimentos a seguir por quem pretender desenvolver um projecto de um empreendimento turístico. Existem algumas particularidades sobre situações específicas, nomeadamente no caso do turismo rural, pelo que esta informação não dispensa a consulta da legislação em vigor”.



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

empresas **oferta ibérica**

LA SIESTA



COM A OFERTA IBÉRICA, A SUA EMPRESA ADAPTA-SE MELHOR AO OUTRO MERCADO.

Se está a expandir o seu negócio de Portugal para Espanha ou de Espanha para Portugal, a Oferta Ibérica do Grupo Caixa vai ajudá-lo a aproveitar da melhor forma as oportunidades nos dois países.

Para facilitar a gestão corrente da sua empresa pode abrir uma conta de negócio ibérico que lhe permite efectuar transferências, pagamentos, cobrança de facturas e outras operações entre os dois bancos.

Com o *Plafond* Ibérico obtém o suporte financeiro necessário à sua actividade (nomeadamente financiamento às importações e exportações, conta corrente pagarés, garantias bancárias, apoio logístico).

Temos ainda ao seu dispor diversas formas de financiamento para apoio à internacionalização do seu negócio. Adira à Oferta Ibérica e melhore as suas relações empresariais. Informe-se na Caixa Geral de Depósitos (www.cgd.pt) ou no Banco Caixa Geral (www.bancocaixageral.es).

ESTUDO JUSTIFICA O CENÁRIO DE CRISE JUNTO À FRONTEIRA NACIONAL

Elevada carga fiscal “desvia” divisas portuguesas para Espanha

“Ser-se empresário em Portugal é cada vez mais difícil”. A afirmação é do empresário Jorge Passos, que a justifica, maioritariamente, pela “sobrecarga” de impostos, directos e indirectos, que os empresários estão obrigados a cumprir. “Uma política desenfreada de obrigações e aumento dos impostos que só enfraquecem o tecido empresarial português”.

Neste contexto, e pelo facto de desenvolver a sua actividade económica a partir de Viana do Castelo, Jorge Passos não ficou alheio a um fenómeno crescente junto à zona fronteiriça de Valença. “Como empresário e cidadão atento ao desenrolar da situação económica do nosso país, fui-me apercebendo que as zonas fronteiriças portuguesas estão a ficar cada vez mais pobres”.

Os aumentos dos impostos, nomeadamente do IVA, têm levado os portugueses a atravessarem a fronteira e irem fazer as suas compras ao país vizinho”. Como consequência, as empresas portuguesas, sobretudo as da área do comércio, começam a perder clientes, a sentirem cada vez mais dificuldades e, algumas, mesmo a terem de encerrar as portas. “Muitas destas pequenas empresas são o único sustento das famílias”, sublinha.

“Por uma questão de curiosidade e também de preocupação cívica”, Jorge Passos empenhou-se na elaboração de um estudo que mostrasse realmente se existiriam ou não vantagens para as populações fronteiriças realizarem as suas compras em Espanha. Um estudo que decorreu em duas fases, uma em Julho de 2006 e outra já em finais de Janeiro deste ano. Os resultados mostraram-se bastante conclusivos: em Julho as famílias portuguesas conseguiam economizar cerca de 116 euros e já em 2007 essa economia subia para os 140 euros aproximadamente.

Tendo em conta o target da população escolhido (ver Ficha Técnica), Jorge Passos chegou à conclusão que uma família com um rendimento mensal de 850 euros pouparia 13,73%, ao passo que uma outra com



rendimento superior (1200 euros mensais) conseguiria uma economia de quase 10%, mais exactamente 9,72%.

Para que se perceba porque se consegue chegar a estas diferenças, lembramos a diferença de escalões da taxa do IVA entre os dois países. Enquanto que em Portugal falamos de 21%, 12% e 5%, em Espanha confrontamo-nos com taxas de 16%, 7% e 3%.

Mas, mais do que o que as famílias portuguesas conseguem poupar ao atravessarem a fronteira, Jorge Passos alerta para uma outra questão. O “desvio” de divisas para o lado espanhol de cerca de 1 milhão e 151 mil euros por mês. “Só neste pequeno universo”, sublinha o empresário. Com esta situação “estamos a fortalecer as empresas do lado espanhol e a enfraquecer as nossas empresas”.

O empresário alerta ainda para o facto de o número de divisas que, no fundo, são “des-

viadas” para o país vizinho, poder ser ainda muito maior. Isto porque se considerarmos outras zonas transfronteiriças, como Chaves, Quintanilha e Miranda do Douro, Monfortinho, Vila Formoso, Badajoz e Vila Real de Santo António, e aplicarmos o mesmo método do estudo realizado em Valença, poderemos estar a falar de cerca de 10 milhões 700 mil euros que, por mês, saem de Portugal directamente para Espanha.

Mas, os problemas que afectam as zonas transfronteiriças do lado português não se situam apenas ao nível do comércio. Segundo Jorge Passos, “há empresas espanholas a entrarem pelo nosso país e a venderem directamente. Não facturam o IVA, dado que se trata de uma transacção intra-comunitária, e usam o argumento de marketing “se comprarem a nós, não têm de pagar o IVA”.

Perante este cenário, Jorge Passos lembra

FICHA TÉCNICA

Centrando o estudo na zona fronteiriça de Valença e com base nos Censos de 2001, Jorge Passos avaliou a população dos concelhos limítrofes de Valença, Monção, Melgaço, Paredes de Coura, Vila Nova de Cerveira e Caminha. Depois considerou como universo da população uma família com um rendimento entre 850 a 1200 euros mensais e com duas crianças.

De seguida, o estudo desenvolveu-se com base num cabaz de compras modesto de 77 produtos de marca branca, divididos por alimentação, produtos de higiene, bebidas e três produtos de parafarmácia. Isto porque, conversando com um casal que se enquadrava no universo escolhido, procurou perceber o tipo de produtos que compravam.

Finalmente, o empresário pegou na lista de produtos, identificou dois espaços comerciais de nível médio e realizou as compras em ambos os lados da fronteira.

o Estado português que são também as PME's que estão a ser sacrificadas, embora sejam as que “investem, garantem a criação de emprego e pagam os seus impostos”. E acrescenta, “temos de olhar para o Sol todos os dias e receber a energia que ele nos dá, mas torna-se muito complicado conseguir trabalhar desta forma em Portugal”.



**Abra hoje a sua
delegação em Lisboa**

IDEIA ATLÂNTICO CENTRO DE NEGÓCIOS

Desde 140,00 euros/mês, disponha de um escritório de representação, com secretariado, salas de reuniões e formação, numa das principais Avenidas de Lisboa – a Av. António Augusto Aguiar, em frente ao El Corte Inglés.



+ INFO

☎ 218 949 026

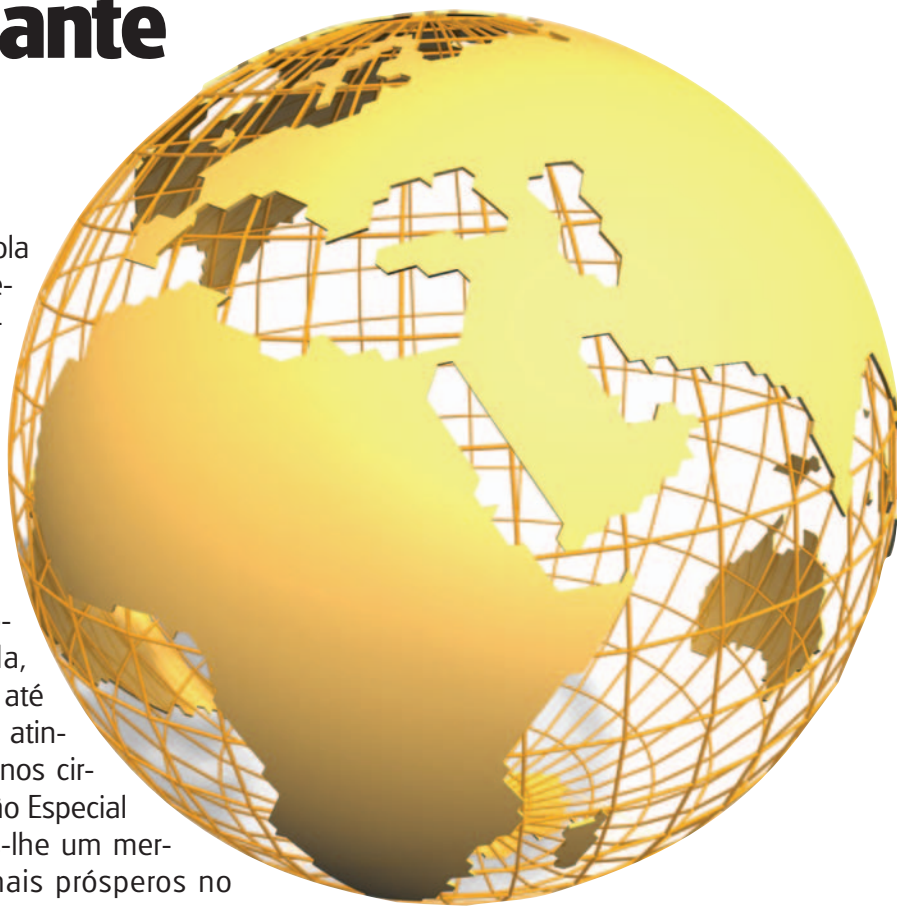
@ geral@ideia-atlantico.pt



Angola:

O Diamante d'África

É um facto que Angola é um mercado que oferece inúmeras oportunidades, ocupando mesmo para muitas empresas portuguesas um lugar de destaque. E Portugal tem efectivamente condições para manter uma posição de relevo económico em Angola, apostando neste país até como plataforma para atingir os mercados africanos circundantes. Nesta edição Especial Angola, apresentamos-lhe um mercado que é já dos mais prósperos no continente africano.



Missão Empresarial Angolana

Parcerias precisam-se...

Uma jornada muito intensa e profícuca. Assim se pode caracterizar o percurso da Missão Empresarial angolana que esteve no Norte de Portugal, a convite da Associação das PME-Portugal. Numa época em que tanto se discute sobre as oportunidades de investimento estrangeiro no mercado angolano, a Associação das PME-Portugal, promoveu a vinda aos distritos do Porto e Braga de uma comitiva de empresários e altos dirigentes angolanos.

A realização de um Fórum e Jantar de Negócios, subordinados ao tema “Negócios e Investimento em Angola”, e de diversas PME's portuguesas foram as principais actividades desenvolvidas. Uma jornada que culminou com a assinatura de um protocolo de cooperação entre a PME-Portugal e o Ministério do Comércio angolano.

O principal objectivo de todas estas acções? Segundo os seus promotores, “sem dúvida alguma, criar as condi-

ções para que empresários angolanos e portugueses se encontrassem no sentido de se enraizar em Angola as competências necessárias, quer ao nível do apoio e inserção mais activa e dinâmica no mercado angolano, quer do acesso a novos produtos, materiais e tecnologias”. No fundo, pretendeu-se “abrir caminho para um mais ágil desenvolvimento de parcerias, promovendo uma sólida cooperação bilateral entre os dois mercados”.



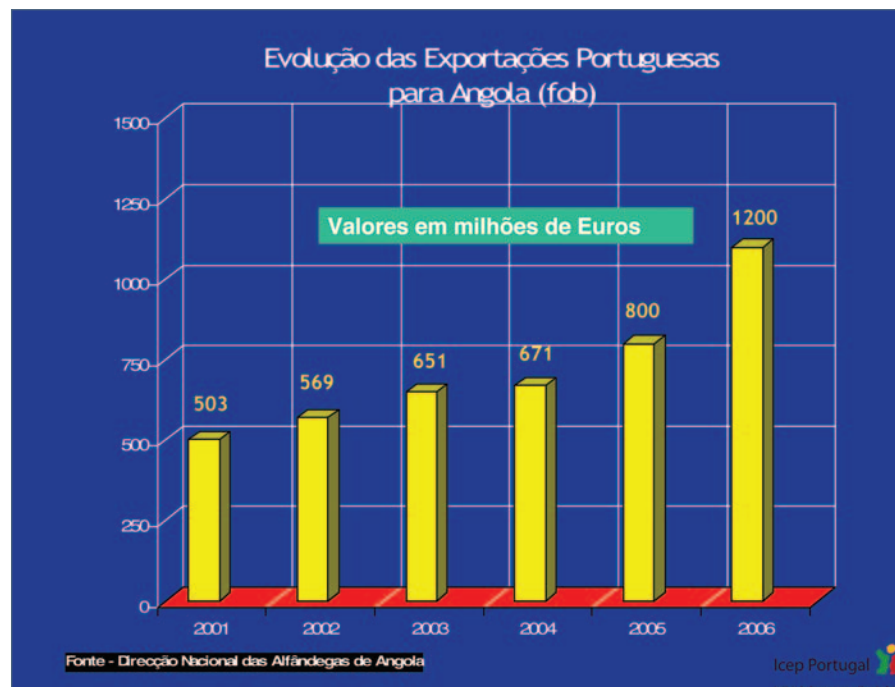
Angola é um mercado de futuro que continuará a crescer nos próximos anos

Não há tempo a perder

Angola recupera de um longo período de guerra civil que se vinha a arrastar ao longo dos últimos 30 anos. Angola é, hoje, um país para o qual o apoio financeiro e a assistência técnica dos países ocidentais se apresentam como alavancas fundamentais para a reconstrução do país e da sua economia. Com recursos naturais que podem ser considerados brutais e reservas de petróleo crescentes, tornando-se rapidamente no primeiro produtor africano.

Segundo o FMI (Fundo Monetário Internacional), em 2007, prevê-se que o crescimento em Angola seja de 30%. Angola é também um mercado que vai continuar a crescer nos próximos 10 a 15 anos. Como tal, é assumidamente e sem margem para dúvidas um mercado de futuro. Um mercado que os empresários portugueses devem ter em conta e ao qual devem estar atentos, não deixando que outros países continuem a conquistar quota de mercado, ultrapassando Portugal.

De acordo com estatísticas recentes, as exportações portuguesas para o mercado angolano têm apresentado um rápido crescimento (ver Quadro I). Angola apresenta-se como o 9º mercado para as nossas exportações, representando 75% das vendas portuguesas para os PALOP (Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa). Angola encontra-se em 2º lugar na lista de mercados para Portugal, fora da União Europeia, logo a seguir aos EUA.



Sectores de aposta em Angola

- Reconstrução de infra-estruturas públicas nos sectores energético, telecomunicações, ferroviário e rodoviário;
- Construção civil e obras públicas, sector imobiliário, saneamento básico e materiais de construção;
- Produtos alimentares, mobiliário e medicamentos;
- Diamantes e minérios em geral, infra-estruturas, catering, equipamentos e serviços;
- Logística e serviços de consultoria TIC's nos sectores da educação e formação.

Evolução do investimento português em Angola

Actualmente, encontram-se com investimento em Angola mais de 200 empresas de capital português. Sendo que um grande número dessas firmas são propriedade de portugueses residentes naquele país. Só em 2006, o IDPE (Investimento directo português no estrangeiro) em Angola foi de 186 milhões US\$.

Destaca-se ainda a forte presença portuguesa no sector bancário e na construção. Neste último caso, praticamente todas as grandes empresas de construção estão presentes em Angola. A evolução dos projectos aprovados pela ANIP (Agência Nacional de Investimento Privado) permite verificar a evolução, em sentido ascendente, do IDPE em Angola:

2001: aprovados 5 projectos

2002: aprovados 7 projectos

2003: aprovados 29 projectos

2004: aprovados 267 projectos. Dos quais 66 eram de empresas portuguesas

2005: aprovados 293 projectos. Dos quais 83 eram de empresas portuguesas

1º semestre de 2006: aprovados 173 projectos. Dos quais 75 já eram de empresas portuguesas.

Angola, um mercado de oportunidades



JORGE REMONDES

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

“O desenvolvimento internacional já não é apenas uma proeza das grandes empresas” – Álvaro Monteiro

Estamos na era da globalização e Portugal não possibilita economias de escala relevantes por ser um mercado de reduzida dimensão.

Os preços unitários dependem cada vez menos dos custos da mão-de-obra, uma vez que ela tem tendência para se aproximar dos níveis médios praticados na União Europeia, e o emprego da tecnologia é decisivo para a melhoria da competitividade das empresas.

Nesse sentido, a internacionalização das em-

presas é uma condição essencial à sua sobrevivência.

Em reuniões recentes que tive com algumas empresas de consultoria e formação portuguesas, foi-me lançado o desafio de colaborar em projectos de formação para quadros de empresas instaladas em Angola. Apercebi-me então, das elevadas necessidades existentes em Angola neste domínio e das oportunidades que se afiguram às empresas portuguesas que se dedicam à actividade de formação e consultoria. Este é apenas um exemplo ilustrativo das oportunidades que Angola nos coloca. Mas as oportunidades diversificam-se por sectores como a construção e obras públicas, banca, telecomunicações, saúde e mobiliário, entre outros.

Entretanto, na edição de Julho e Agosto de 2006, a Exportar destaca o facto de as empresas portuguesas já estarem a apostar “em força em Angola”. “A carteira de investimentos disparou” em 2006; é um sinal de que os milhões envolvidos nas relações económicas Portugal-Angola podem continuar a registar uma tendência de crescimento no futuro. Empresas como a Secil, Soares da Costa, Teixeira Duarte, Mota-Engil, CIN, Grupo Rangel, BPI e CGD, entre outras já instaladas em An-

gola, tencionam reforçar os seus investimentos nos próximos anos.

Outras empresas, da mesma dimensão ou inferior, necessitam ainda de colocar a hipótese de operar em mercados externos em geral, e em Angola em particular, de uma forma sistematizada. Idalberto Chiavenato afirma que é irreversível “a internacionalização do sistema produtivo, do capital e dos investimentos, a formação de espaços pluri-regionais e a gradativa expansão dos mercados”.

Contudo, às empresas sem experiência em Angola colocam-se os seguintes desafios:

- Compreender o sistema de comercialização predominante;
- Estudar o mercado procurando identificar oportunidades e ameaças à entrada;
- Tomar a decisão de investir ou não investir;
- Definir uma estratégia para o mercado escolhido.

Existe ainda a necessidade de se tomarem as seguintes decisões:

- Como se deverá adaptar o produto às necessidades específicas dos novos consumidores?
- Qual a forma mais correcta para promover o negócio?

- Que política de preço deverá ser seguida?
- Quais os canais de distribuição mais adequados?

Jennifer Mota referiu recentemente que “as grandes potências fazem fila para explorar as riquezas e aproveitar a euforia construtiva de Angola, sendo que a lusofonia e os laços culturais podem acarretar vantagem aos investidores portugueses”.

Creio que as relações históricas que unem Portugal a Angola tornar-se-ão cada vez mais frutuosas num futuro próximo, sendo que não nos podemos e devemos esquecer dos custos inerentes a um plano de internacionalização e o tempo necessário para a sua implementação. Um plano passa também pela avaliação do prazo de recuperação e do retorno do investimento a efectuar.

E como diz o Professor Anderson do IN-SEAD, um plano de internacionalização “pode ser facilitado quando se encontra a pessoa certa para o liderar”. A experiência adquirida na criação de empresas noutros países, a permanência prolongada no estrangeiro e uma experiência de vida recente no potencial país de destino, podem constituir o segredo para o êxito do investimento não só em Angola mas também em Angola.

Rui Xavier garante que há condições

“Empresários portugueses são bem-vindos”



RUI XAVIER

Ministro Conselheiro da Embaixada de Angola em Portugal

Como vê esta visita dos empresários angolanos?

A Embaixada tem alertado fortemente para estas iniciativas. Nós temos incentivado sempre que um ministro da área económica visite Portugal e se faça acompanhar de empresários para in loco poderem ver, constatar e contactar com os seus parceiros portugueses. Isto é uma forma de criar sinergias e laços muito mais fortes e trocar experiências para que também em Angola possam desenvolver cabalmente a sua função.

Como é que analisa as carências de Angola e a ajuda que os empresários portugueses podem facultar no desenvolvimento desse país?

Neste momento, as carências são imensas. Nós temos um país, extremamente jovem, recentemente saído de uma guerra. Faz hoje [4 de Abril] cinco anos que foi assinado o Acordo de Paz. Então, temos um empresariado muito jovem, ainda com muitas dificuldades, mas com uma vontade muito grande de trabalhar.

Daí que esta aposta da ida de empresários portugueses para Angola é bem-vinda porque são pessoas já com alguma experiência, muitos anos de vida e que podem transmitir, e de certeza que irão transmitir, a sua experiência para que este laço empresarial entre Angola e Portugal possa ser uma realidade no futuro.

Os portugueses consideram Angola um mercado cheio de oportunidades, mas simultaneamente queixam-se que é um país muito fechado...

Já não é um país fechado. Nós temos uma Lei de Investimento extremamente aberta, das mais liberais que existem no mundo.

Reconhecemos que no passado foi extremamente difícil fazer-se negócio em Angola. Mas, hoje, estão criadas as condições para que qualquer investidor, seja português, americano, alemão, italiano ou espanhol, possa livremente ter o seu negócio em Angola.

Que conselho dá aos empresários que queiram ir para Angola?

Nós incentivamos a que os empresários portugueses partam para Angola com ideias muito fixas, com projectos concretos, com situações muito objectivas para que possam desenvolver a sua actividade em Angola.

Angola é um mercado emergente, é necessário fazer-se tudo naquele país, desde a reconstrução de uma estrada à construção de uma ponte, passando pela construção de edifícios e a reparação de edifícios públicos, à construção de hospitais e escolas. No fundo, infra-estruturas de todo o género para que Angola se torne num país normal como Portugal é hoje.

Antes da entrada na CEE, Portugal era também um país incipiente, com inúmeras dificuldades. Com a sua entrada na CEE em 1985, Portugal deu um pulo e é isto que nós queremos aproveitar de Portugal. E não só de Portugal, como de outros países da União Europeia, da América e da Ásia. Para que se possam criar sinergias, relações de cooperação e de investimento com Angola, em qualquer domínio.

Biblioteca

Guia de Negócios em Angola

“Guia de Negócios em Angola” é o título da mais recente publicação do gabinete de advogados António Vilar & Associados. A decisão de fazer negócios em Angola deve ser tomada com muito cuidado. Razão pela qual esta nova publicação, segundo os seus promotores, tem como principal objectivo “informar sobre a organização económica, jurídica, financeira e social existentes em Angola”.

Pode ler-se neste Guia que “Angola vive o paradoxo de tudo ter e de tudo precisar”. No entanto, “aos que sentem, cada vez em maior número e por variadas razões, o chamamento de Angola, é preciso dizer que, porém, neste país não existe uma qualquer milagrosa árvore das patacas que, abanada, a todos enriquece num ápice”.

A vasta e completa informação que se en-

contra no “Guia de Negócios em Angola” divide-se em nove grandes áreas, a saber: Apresentação do país, Economia, Investir em Angola, Modos de implantação em Angola, Sistema aduaneiro, Relações laborais, Sistema fiscal, bem como Outros assuntos de interesse e Informações Úteis.

Como vantagens competitivas que têm de ser exploradas pelos portugueses para também fazer de Portugal “uma plataforma euro-atlântica incontornável para outros países europeus que visem o mercado angolano”, o Guia aponta o facto de os portugueses conhecerem Angola, “as suas gentes, os seus costumes e as suas capacidades. Falam a língua dos angolanos. Dispõem, também, de capacidade empresarial e de tecnologia relativamente adequada à situação de desenvolvimento actual”.



Edifício Via Norte

Rua do Espido, 164C - 3º

Salas 406/7/8

4470-177 MAIA

PORTUGAL

Tel. +351 229 439 250

Fax +351 229 329 251

Confiança,

Competência e

Profissionalismo(ccp)

Gestão Comercial

Contabilidades

Contas Correntes

Tesouraria

Encomendas a Fornecedor

Compras

Gestão de Pessoal

Imobilizado

Gestão de Produção

Soluções Verticais

EDI

Integração de Sistemas

Controlo de Assiduidade

Telecomunicações

Redes Estruturadas

Sistemas Rádio-Frequência

Sistemas de Etiquetagem

Balanças Digitais

Porque não há empresas iguais,

criamos

Soluções

Personalizadas!



Comércio Internacional, Lda.

Rua da Samba nº 26 / 26A

Bairro Azul - Luanda

ANGOLA

TM +244 92 3416620

Tel. +244 22 2356620

Fax +244 22 2356217

Estatísticas para analisar e dar que pensar

Se ainda restam dúvidas...

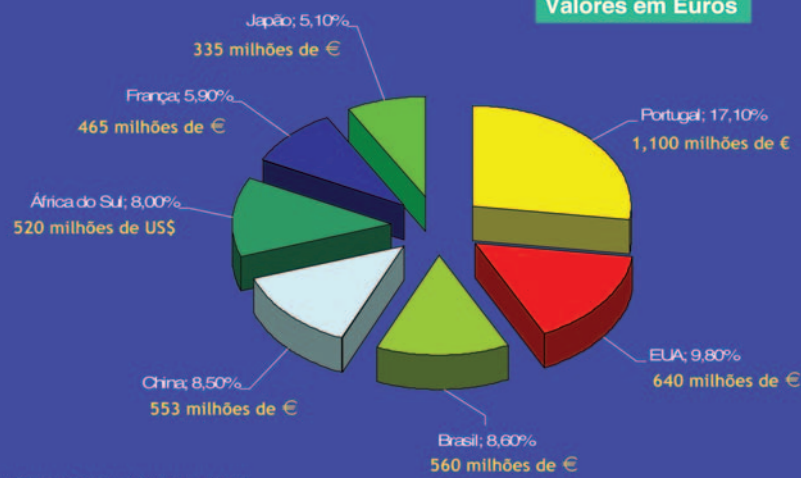
O investimento privado em Angola desempenha, hoje, um papel crucial no desenvolvimento da economia angolana. Pela mesma razão, o Governo de Angola estabeleceu um regime legal de incentivos suficientemente atractivo para os potenciais investidores. Não só ao nível da oferta de garantias credíveis de segurança e estabilidade jurídicas para os seus investimentos, como também, e sobretudo, es-

tabelecendo regras e procedimentos claros, simples e céleres para os respectivos processos de aprovação. Foi, assim, adoptado um quadro legal que possibilite a realização de empreendimentos que envolvam investimentos privados, sejam estes nacionais ou estrangeiros. Uma iniciativa governamental que auxilia Angola na apresentação de números como os que apresentamos nos Quadros que se seguem.

Principais Países Fornecedores de Angola

Ano 2006

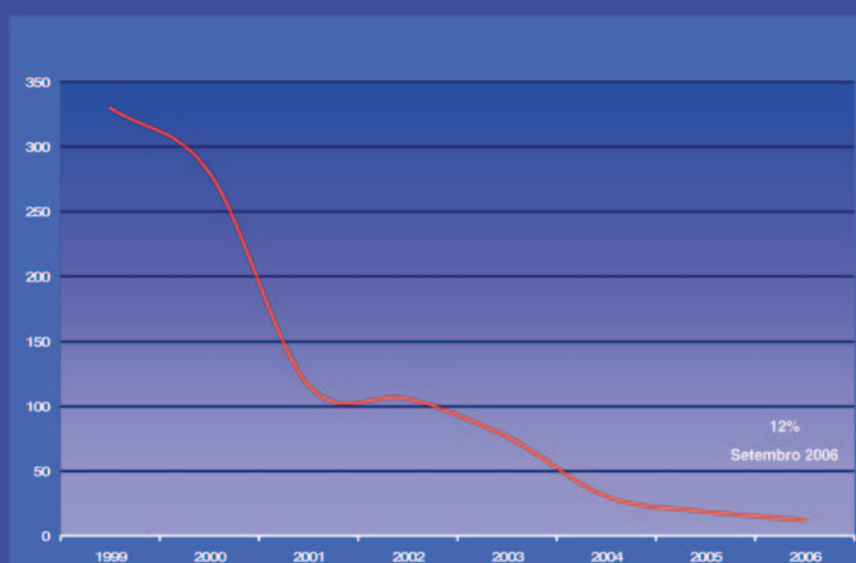
Valores em Euros



Fonte: Direcção Geral das Alfândegas de Angola

Icep Portugal

Evolução da Taxa de Inflação Anual



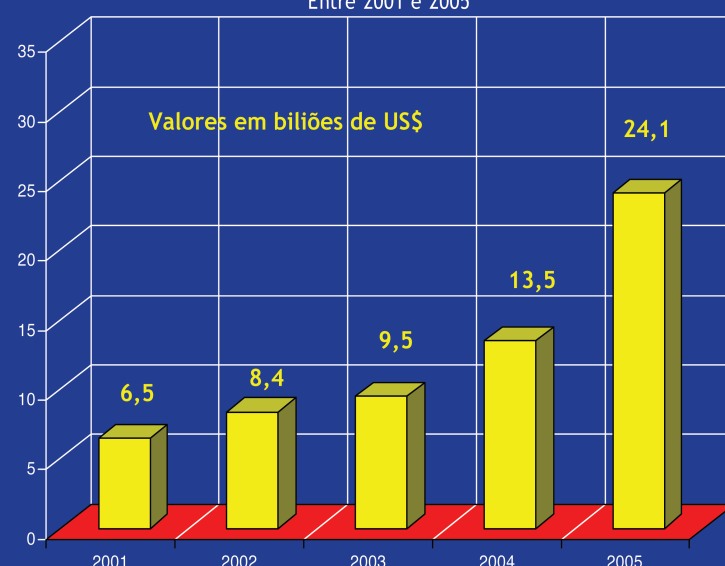
Fonte: BNA

Icep Portugal

Crescimento das Exportações de Angola

Entre 2001 e 2005

Valores em biliões de US\$

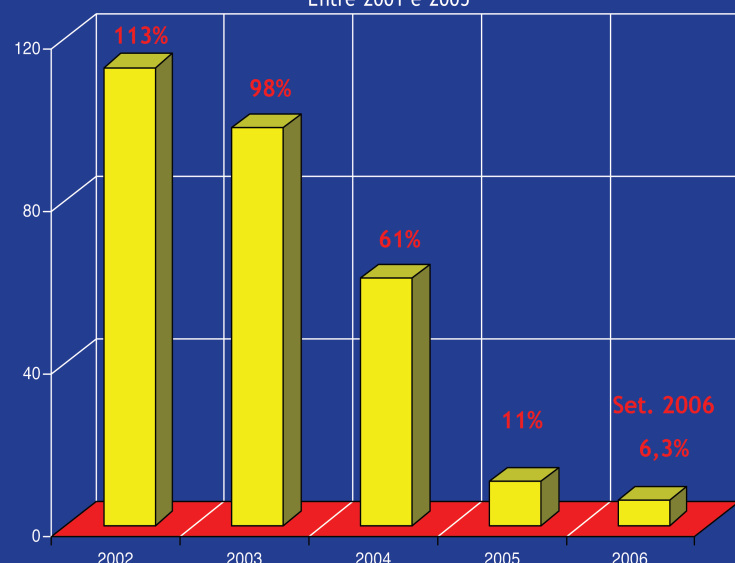


Fonte - Direcção Nacional das Alfândegas de Angola

Icep Portugal

Evolução das Taxas de Juro em Angola

Entre 2001 e 2005

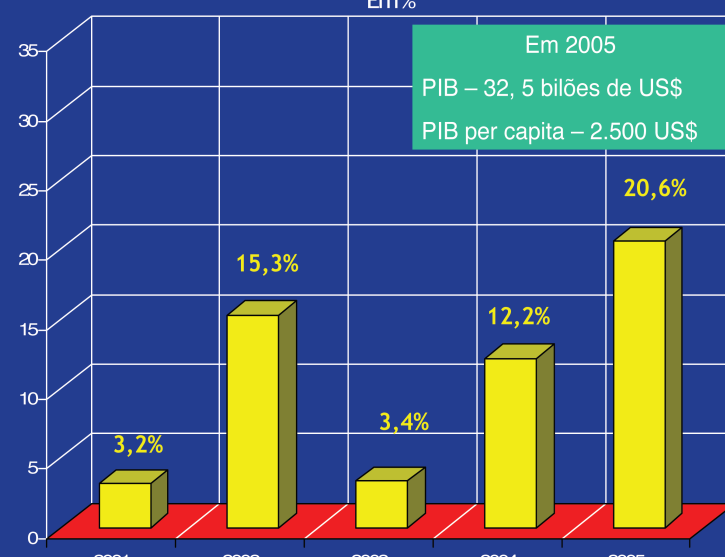


Fonte - BNA

Icep Portugal

Crescimento Anual do PIB em Angola

Em %



Fonte - BNA

Icep Portugal



Certifique a sua Empresa!

Programa Certificação da Qualidade

A PME-Portugal e a Start Ideia apresentam um programa de apoio técnico, acompanhamento e formação especialmente a pensar nas Pequenas e Médias Empresas. Se quer implementar um Sistema de Gestão da Qualidade e Posterior Certificação, de acordo com a Norma NP EN ISO 9001:2000, não hesite, inscreva-se já!

Para mais informações

707 50 1234 707 50 1235 @ info@pmeportugal.pt www.pmeportugal.pt

Pequenas Empresas... Grandes Negócios.

associação
pme
portugal



Três dias intensivos de encontros e visitas de trabalho com balanço positivo

Missão empresarial abriu caminho aos negócios entre Portugal e Angola



Carga Aérea • Carga Marítima • Grupagens • Fretamentos

arnaudlogis



A experiência do Primeiro Transitário Português a estabelecer-se em Angola, Moçambique, Cabo Verde e Guiné após as independências.

www.arnaud.pt

Terminal LISBOA: Tel. +351.21.9489200 • Fax: +351.21.9489203 • Email: info@arnaud.pt
Terminal PORTO: Tel. +351.22.0004990 • Fax: +351.22.0004902 • Email: info@arnaud.pt



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

Segundo Ivo Ernesto, o Governo angolano está empenhado no estreitar de relações

“É oportuno investir em Angola”



IVO ERNESTO

Director Nacional do Planeamento e Estatística do Ministério do Comércio de Angola

O que o levou a aceitar o convite da PME-Portugal para integrar esta Missão Empresarial?

Estamos em Angola com um projecto muito grande de cruzamento de empresários angolanos com empresários estrangeiros, neste caso específico com empresários portugueses.

Trata-se de uma situação que julgamos muito importante para o desenvolvimento do nosso país. Pelo que estamos esperanças que com esta nossa presença, e principalmente com a presença de Sua Excelência o Ministro do Comércio, os empresários portugueses poderão sentir-se mais estimulados e, possivelmente, com mais certeza de que há um envolvimento governamental angolano neste processo de parcerias.

Acha que de certa forma está na altura certa de os empresários portugueses apostarem em Angola?

Acho que sim. Estamos a fazer cinco anos de paz em Angola e os empresários portugueses que já lá se encontram podem passar essa mensagem. Um sentimento que

também esteve patente no Fórum “Negócios e Investimento em Angola”, numa sala imensamente cheia de empresários portugueses. Um cenário que reflectiu também da parte portuguesa a certeza de que o país já está em paz e é oportuno fazer-se investimento naquele mercado.

Quais são as principais necessidades actuais do vosso país?

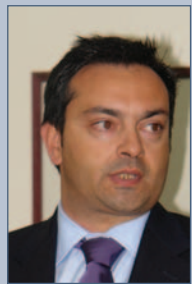
Praticamente em todos os sectores da vida económica nacional há uma necessidade de investimento. Um investimento que tem de ser concertado. É importante que se invista na indústria, no comércio, na agricultura, em todos os sectores. Só assim é que há um desenvolvimento harmonioso e cuidadoso.

Considera fácil investir em Angola? Há empresários portugueses que se queixam das dificuldades que encontram...

Depois de, no Fórum em que participamos, termos dissipado as dúvidas sobre a que portas bater para que os processos de investimento tenham a agilidade necessária, isso deixará de acontecer. É um facto que houve portugueses que bateram às portas erradas. O que deixará de acontecer porque há um envolvimento do Governo que nós representamos.

Assim, com as certezas de que há empresários angolanos interessados em parcerias portuguesas, de que também o Governo angolano está envolvido e de que há retorno de capital, estou certo que os empresários portugueses se sentirão estimulados a investir em Angola.

Empresários portugueses que já investem no mercado Angolano



CARLOS MORAIS

Primavera Software

Quais são os vossos objectivos para Angola?

O ano de 2006 foi um ano de forte crescimento da Primavera em Angola, tendo quase duplicado as vendas naquele mercado. Portanto, o nosso objectivo é continuar com este crescimento e, de certa forma, acompanhar a evolução da economia angolana, já que se prevê que continuará crescer nos próximos anos.

Em Angola, a Primavera tem um forte nicho de mercado, sobretudo o privado. Para quando avançarem para o sector público de Angola? Esta visita à vossa empresa é um primeiro passo?

Estamos na presença de uma forte apresentação do Governo angolano. Estão e continuarão a ser discutidas algumas oportunidades. A área da Administração Pública é um dos segmentos importantes, no qual já estamos presentes em Portugal. Queremos estar também em África, Angola em particular.

Como empresário português, como é que analisa o mercado angolano? Há quem diga que é um mercado difícil...

É um mercado com as suas vicissitudes. Apresenta algumas dificuldades e, como todos os mercados, terá os seus aspectos particulares. Mas há que investir, considerá-lo como um outro mercado qualquer. Há inúmeras oportunidades e vale a pena investir.



ANTÓNIO TEIXEIRA

Água do Marão e Tinto Bom

Qual a sua opinião acerca desta Missão Empresarial, organizada pela PME-Portugal?

Considero que este intercâmbio de empresários angolanos com os portugueses é muito positivo. O relacionamento dos empresários portugueses com os angolanos terá de ser muito mais próximo, muito mais conseguido por inúmeras viagens, por inúmeros contactos que teremos de fazer, pois Portugal terá todo o interesse em que isso se desenvolva.

Já tem negócios com Angola?

Felizmente, os meus produtos já circulam em Angola desde 1993. É um produto que tem tido uma aceitação excepcional. Um produto que é de extrema qualidade. A Água do Marão já conquistou aquele país há muitos anos e que com certeza vai continuar a conquistar.

Mas funciona como exportação?

Sim, funciona como exportação.

Então, para quando uma unidade de produção em Angola?

Isso será mais difícil. Como pode imaginar, uma unidade destas é de um investimento muito avultado, já que somaria muitas dezenas de milhões de euros.

No entanto, e embora também existam locais em Angola para se construir uma instalação como a da Água do Marão, é um facto que Portugal reúne condições excepcionais para a exploração deste tipo de produtos. As águas portuguesas são reconhecidas internacionalmente como das melhores do mundo.



MANUEL PALHA

Sulnor

Vocacionada para a concepção e fabricação de acessórios para redes de distribuição de gás e de distribuição e transporte de electricidade e redes de iluminação pública, a Sulnor tem vindo a “sistematicamente libertar meios financeiros” com o objectivo de “encarar com competitividade o mercado internacional”.

Angola tem sido um desses mercados que “há muitos anos” adquire produtos da Sulnor. Razão mais do que suficiente para a empresa ter já uma delegação naquele país e “dentro de pouco tempo teremos uma unidade própria a laborar em contínuo”. Esta aposta deve-se ao facto de Angola “ser um país em franco desenvolvimento”.

A visita da comitiva angolana à Sulnor permitiu que “eles próprios vissem e pudessem constatar onde e como são fabricados alguns dos produtos que eles próprios reconheceram”.

Quanto a um conselho aos empresários portugueses que desejem investir em Angola, “não podem ver o mercado Angolano como a galinha dos ovos de ouro, mas sim numa perspectiva de progresso criando riqueza para o desenvolvimento social dos dois países, com a legitimidade de serem países considerados com a mesma língua e a mesma cultura”.

Adoptando uma estratégia comercial de modernização e diversificação da carteira de produtos e serviços, é objectivo da Sulnor manter-se no mercado angolano e “aumentar os seus negócios em Angola”.

FAMO

Com sede em Luanda, a Famo Comercial, abriu já filiais em Benguela, Lobito e Huambo. De acordo com os responsáveis da empresa portuguesa Famo, “o ano de 2006 foi marcado pelo crescimento em Angola, pela consolidação da presença em Espanha e início de relações comerciais com França, Inglaterra e Emirados Árabes Unidos”.

Para 2007, o enfoque do investimento voltar-se-á para a “reformulação do lay-out fabril e reorganização do processo de produção, e aquisição de equipamentos para melhoria de capacidade de produção, produtividade e actualização tecnológica”.

Tendo em conta “determinadas características do cliente angolano, privado ou público”, a Famo considera que “é necessário possuir uma boa área de armazenamento do material”. De salientar que em Angola a Famo comercializa todo o mobiliário de escritório produzido pela empresa em Portugal, tendo inúmeros clientes tanto de organismos públicos, como de empresas privadas e público em geral.

“Pretendemos no entanto e a muito curto prazo reforçar a nossa presença no Huambo e Bié e num futuro próximo em Malanje”, sublinham os responsáveis da Famo, acrescentando que “são já 46 o número de colaboradores da Famo em Angola”, dos quais apenas um é português.

A Famo pretende ainda vir a “possuir instalações fabris em Angola, primeiro apenas numa fase de acabamentos (pintura – montagem – embalagem e estofos) que poderão ocupar uma área de cerca de 3.000 m2 com um investimento que poderá rondar os 3 milhões de dólares”. Um objectivo que a atingir permitirá criar cerca de 50 postos de trabalho.

Empresários Angolanos falam das suas necessidades empresariais

“Somos os combatentes para o desenvolvimento de Angola”

Ainda a sentirem os efeitos colaterais de uma guerra recente, empresários angolanos aceitaram o convite da Associação PME-Portugal e integraram, no início do mês de Abril, a Missão Empresarial angolana ao nosso país, chefiada pelo Ministro do Comércio de Angola. O Jornal das PME conversou com alguns desses empresários e revela nas próximas linhas as suas principais preocupações e necessidades.

O objectivo primordial e fundamental para que tenham aceite integrar esta Missão Empresarial foi o de identificar potenciais empresários portugueses que estejam empenhados em “permutar interesses, para que os negócios entre os dois países decorram da melhor forma”. Nas palavras dos empresários angolanos, duas razões fundamentais para que isto aconteça: os angolanos têm um mercado mui-

to próspero e os portugueses, no seu próprio país, já não têm muito por onde colocar os seus produtos.

No entanto, os mesmos empresários queixam-se do facto do mercado angolano estar a ser “inundado com ofertas de produtos impróprios”. E é aqui que consideram que Portugal pode desempenhar um papel muito importante, dada a proximidade e convergência de actos e costu-

mes. Os empresários angolanos apenas pedem uma coisa no momento da criação das parcerias: honestidade.

E deixam uma mensagem muito clara. “O nosso melhor parceiro é aquele que nos acompanha no momento de nos levantarmos, no momento da reconstrução”. Relativamente à confiança que deverá existir entre os dois povos, referem que “já há uma luz ao fundo do túnel”.



LUÍS FARIA

Porque aceitou o convite para integrar esta Missão Empresarial?

Independentemente da acção individual como empresário, também sou porta-voz das preocupações de alguns empresários angolanos. Empresários carentes, com dificuldade de afirmação e problemas na área técnica, mas que têm vontade de fazer algo por Angola.

Nesta óptica, aceitei integrar esta visita a Portugal. Aproveitando para agradecer esta oportunidade que nos estão a dar para o conhecimento profundo do que vocês fazem e a grande contribuição da PME-Portugal para a ligação entre angolanos e portugueses.

Espero sair desta visita com informações muito sólidas. Aquelas que nos vão dar mais confiança. Isto porque o interregno que existiu na ligação entre os dois países significou ausência de maior transparência.

Quais são neste momento as vossas principais preocupações em Angola?

Divididas por áreas, as nossas principais preocupações situam-se ao nível da capacidade financeira de alguns empresários e dos meios que possuem para o desenvolvimento de empresas que produzam os produtos e serviços que Angola precisa.

Há um volume de pessoas interessadas em que se encontrem parceiros credíveis em Portugal para que se crie um intercâmbio que colmate as necessidades de Angola. Nós temos empresários com armazéns, outros com áreas para construção e ainda outros na área da hotelaria e turismo com pequenas instalações que podem ser ampliadas e adaptadas àquilo que pretendemos.

E o que é que Angola tem para oferecer aos empresários que queiram investir e ajudar a desenvolver o país?

Em termos de legislação, estamos a proceder à sua adaptação às novas realidades. Hoje, estamos a adaptar novas formas de desenvolvimento à situação concreta do país.

O que é que podemos oferecer? O homem angolano que tem vontade. As terras, os espaços, a legislação, a credibilidade e o vosso contributo na participação da criação de uma Angola melhor.

Considera que este é o momento certo para se apostar em Angola?

Penso que sim. Talvez alguns empresários portugueses acordem agora.

Terão os portugueses medo de se lançar em Angola?

Não vejo isso como um medo. Há é que ter em conta duas componentes: parceria e desenvolvimento. E ter a certeza de que podemos fazer tudo e ganharmos muito ao longo do tempo.

Actualmente, já constato que há pessoas que querem entrar no mercado, sentar, criar raízes, adubar as áreas e participar na colheita dos frutos.



NORBERTO TOMBELA

Que balanço faz desta Missão Empresarial?

Na qualidade de empresário, embora ainda numa fase embrionária, devo dizer que foi salutar este encontro com os empresários portugueses e, de uma forma muito sintética, diria que estamos a começar mais uma fase para nos erguermos em conjunto, para bilateralmente crescermos na esfera empresarial e, logicamente, recolher benefícios recíprocos.

Portugal para nós é um país vizinho, apesar da distância que nos separa. Temos a mesma cultura, a mesma língua. Acredito que, entre outros, esses factores contribuem imenso para estreitar cada vez mais as nossas relações.

Estou muito satisfeito. Devo considerar que os resultados desta iniciativa são extremamente positivos e espero que outros eventos deste tipo venham a acontecer mais vezes.

Podemos contar já com alguma parceria surgida destes dias de visitas?

Devo dizer que, neste momento em que concedo esta entrevista, estamos numa empresa de produção de vinho que será, em princípio, a minha aposta. Espero que das impressões que já trocamos com o dono desta empresa, e que iremos amadurecer, venhamos a encontrar um consenso.

Que mensagem gostaria de deixar aos empresários portugueses que pretendam investir em Angola?

Como sabe, Angola é um país que viveu muitos anos de guerra, ficando praticamente destruído. E todo o empresário português que estiver interessado em investir em Angola, acredito que o Governo e o povo angolano estão de portas abertas para o efeito.

Devo aqui particularizar a simpatia demonstrada, durante estes dias, pelos empresários portugueses em investir em Angola. Espero que não seja uma mera promessa e que, de facto, essas promessas passem à realidade.



PAULO AUGUSTO

Quais os objectivos que tinham em mente quando aceitou integrar esta Missão Empresarial?

A minha ideia foi a de vir ver coisas novas, novas oportunidades de negócio, aprender algumas coisas. É o que estou aqui a fazer e é o que está a acontecer.

Desenvolve muitos negócios em Angola. Em traços gerais pode falar-nos sobre eles? É um empreendedor nato...

Estou na área do comércio, da florestação e estou agora na agricultura, estufas de plantas ornamentais, veterinária, pequenos animais e vamos agora entrar em hotelaria também.

E procuram parcerias cá em Portugal? Sim.

Em que áreas sobretudo? Quais são as vossas necessidades actuais?

Neste momento seria “know-how” em algumas situações, principalmente nas áreas das estufas, do comércio (que pode sempre se alargar e estender) e da veterinária também.

Já fez alguns contactos nesse âmbito?

Fiz alguns. Não encontrei muitos na minha área. Mas, penso que as coisas vão correr bem.

O que tem achado destes dias?

Têm sido muito agradáveis.

Perspectivas para voltar a Portugal?

De certeza absoluta.



reinsurance solutions, s.a.
sociedade corretora de resseguros

Especializados no desenho de programas de seguros e resseguros para riscos industriais.

Utilizamos as nossas excelentes relações com seguradoras do mercado angolano para poder oferecer as melhores soluções aos grupos industriais portugueses em Angola.

Peça ao seu corretor de confiança para que nos contacte.

rs-reinsurance solutions, s.a.
sociedade corretora de resseguros
Av. da Liberdade, 69 - 4ºc
1250-140 Lisboa

Tel.: 0035 1 21 324 52 50
Fax.: 0035 1 21 324 52 59

Ministro do Comércio de Angola encoraja empresários de Portugal

Angola de portas abertas ao investimento português

“Com o advento da paz em Angola, o país tem assistido a um desenvolvimento galopante da sua economia”. As palavras são de Joaquim Icuma Muafumba, ministro do Comércio de Angola, que refere que, nos últimos quatro anos, “foram aprovados 1124 projectos, num total de 4 biliões de US\$ (mais de 32 biliões de Kwanzas)”. E acrescenta que só em 2006 foram aprovados 463 projectos (o maior número nos últimos três anos), com um montante global de 794 milhões de US\$.

Segundo o ministro angolano, esta evolução dos números de projectos aprovados desde 2003 “reflecte o crescente interesse dos investidores em fazer negócios em Angola”. Facto motivado também pela estabilidade macroeconómica e pelo crescimento económico “que tem sido dos mais altos do mundo”, salienta Joaquim Muafumba.

Da mesma forma, a nova Lei dos Investimentos que “não diferencia o investimento estrangeiro do nacional e oferece incentivos a quem investir nas áreas que o Governo angolano julga prioritárias”, é motivo mais do que suficiente para o interesse estrangeiro na-



quele mercado africano. Isto porque, por exemplo, estamos a falar de “incentivos que podem chegar até à isenção de impostos durante oito anos, dependendo da localidade e empresa a instalar”.

Segundo o ministro do Comércio de Angola, “a estabilidade política, macroeconómica e o quadro jurídico-legal existente, e em perspectiva, são a alavanca e o segredo”, permitindo encarar os futuros investimentos com “optimismo e esperança”.

No que se refere ao sector do Comércio, o ministro realçou algumas das medidas que facilitarão a entrada de investimento estrangeiro, em particular o português, em Angola. Destacou, assim, a criação do Novo Quadro Jurídico-Legal, designadamente o Estatuto Orgânico do Ministério do Comércio, a Lei das Actividades Comerciais, aprovada pela Assembleia Nacional, os Diplomas para a organização e funcionamento de Centros de Logística e Distribuição, Mercados Abastecedores, entre outros.

Outras das medidas apontadas são a definição do Programa Base de Conceitualização, Organização e Implementação de Mercados Grossistas e Retalhistas, e de uma Rede Integrada de Logística e de Distribuição, Urbanismo Comercial, Formação e Profissionalização de Comerciantes.

Está, igualmente, a iniciar-se a execução de projectos arquitectónicos de engenharia e técnicos, conducentes à reabilitação e construção de infra-estruturas comerciais em Angola.

Ministro reconhece capacidade dos empresários portugueses

“Portugal é o país ideal para preencher espaço que outros estão a ocupar”

Quais os motivos que levaram o Sr. Ministro a acompanhar os empresários angolanos que integraram esta Missão Empresarial?

Nós aceitamos o convite da Associação PME-Portugal para podermos vir conhecer, no terreno, exactamente quais são as possibilidades para a criação de parcerias entre empresários angolanos e portugueses e as vantagens que daí possam resultar.

O que nós, angolanos, temos em mente é contrariar a ausência de empresários portugueses no nosso país. Temos a mesma língua e um vínculo ao passado.

No entanto, sentimos que o nosso país está a ser invadido pelas outras nações. Pelo que é nossa preocupação aproximarmos os empresários irmãos, angolanos e portugueses, no sentido de criarem parcerias para melhor encontrarem um meio-termo nesta questão de cooperação.

Actualmente em Angola, quais são as principais carências que destaca e que os empresários portugueses poderão ajudar a colmatar?

As carências neste momento em Angola são vastas. Angola saiu recentemente de uma guerra que durou 30 anos, tendo destruído infra-estruturas quer comerciais, quer viárias, quer mesmo o próprio país. Existe também uma ausência total em questões de formação e hábitos comerciais entre os empresários angolanos.

Com base nisso, tendo em conta o nosso passado, hábitos e costumes, Portugal seria o país ideal para poder preencher o espaço que os outros países estão a ocupar.

Também constatamos que existe uma ausência total em termos de política do Governo português em relação à actividade comercial e industrial em Angola. Portugal deveria utilizar Angola como porta de entrada aos África. E, simultaneamente, possibilitar aos

angolanos entrada em Portugal e na Comunidade Europeia. Neste momento, isso não existe.

Que características atribui aos empresários portugueses?

Já conhecia a capacidade dos empresários portugueses. Eu sei que são um povo trabalhador. E nestes dias que cá estivemos, quer no Fórum, quer nas visitas, chegamos à conclusão de que são capazes de desenvolver um negócio sério e honesto em Angola.

Para quando um novo encontro com empresários portugueses, como o que agora se realizou?

Num horizonte breve. Acabamos de assinar um protocolo entre Angola e os empresários portugueses, representados pela Associação PME-Portugal. Considero que estamos no bom caminho.

Quais os principais pontos que destaca desse protocolo agora assinado?

Trata-se de uma cooperação, onde as vantagens são recíprocas. Vejo vantagens na questão da construção de infra-estruturas em Angola e apoio institucional aos empresários portugueses que desejem ir para este mercado.

No entanto, gostaria de sugerir ao Governo português que deveria criar oportunidades para que os empresários angolanos investissem também em Portugal, assim como vice-versa, para podermos falar de uma confiança real.

Acha que ainda não há confiança suficiente?

Institucionalmente, como Ministro, digo-lhe que ainda existem muitas barreiras.

PME-Portugal e Ministério do Comércio de Angola firmam acordo

PME's portuguesas com caminho facilitado



Assente no princípio da igualdade e benefícios mútuos, e com vista ao estreitamento da relação de cooperação amigável entre o Ministério do Comércio de Angola e a Associação das PME-Portugal, as duas entidades assinaram um protocolo de cooperação.

Um acordo que, segundo Joaquim Icuma Muafumba, ministro do Comércio de Angola, “é prova do entendimento” existente por ambas as partes, recomendando que “empresários angolanos e portugueses se irmanem e nele se revejam”.

Por seu lado, Joaquim Rocha da Cunha, presidente da Associação das PME-Portugal, referiu que “é com enorme gosto que vejo aqui concluída mais uma etapa deste processo de relacionamento entre Portugal e Angola. Considero um acordo histórico para as PME's portuguesas”.

Do protocolo assinado, destacam-se os seguintes pontos:

- Partilhar e desenvolvimento de contactos amigáveis de conhecimento mútuo, no sentido de promover e estabelecer um longo período de relações negociais, favoráveis aos dois países.
- Promover a criação de “joint-ventures” e de empresas entre empresários angolanos e portugueses;
- Dinamizar e incentivar à formação e capacitação empresarial em Angola;
- Apoiar ao licenciamento e localização de empresas em Angola;
- Apoiar e dinamizar na implementação das políticas públicas de reconstrução e qualificação definidas pelo Governo angolano;
- Colaboração na identificação e disponibilização de infra-estruturas, com vista à criação de um centro de negócios e apoio ao comércio;
- Colaboração na identificação e disponibilização de infra-estruturas, com vista à criação de um centro de formação e qualificação técnica empresarial;
- Colaboração na dinamização e facilitação da internacionalização de PME's para o mercado angolano.

Primavera
BUSINESS SOFTWARE SOLUTIONS

Ao encontro das necessidades do mercado Angolano

Uma experiência de 7 anos e mais de 600 clientes em Angola

A PRIMAVERA BSS disponibiliza uma solução pensada especificamente para dar resposta às necessidades de gestão das empresas Angolanas.

A preocupação da PRIMAVERA BSS com este mercado conduziu à disponibilização de uma solução que responde às exigências específicas deste país, entre as quais: o tratamento em várias moedas e o tratamento da flutuação cambial, bem como a resposta a todas as questões legais e fiscais e tratamento dos respectivos mapas, entre outras.

Líder no mercado Angolano, a PRIMAVERA BSS assenta o seu modelo de negócio numa rede de Parceiros altamente qualificados, que garantem à sua empresa todo o apoio necessário à correcta implementação e utilização de uma solução utilizada por mais de 40.000 empresas em todo o mundo.

Entre os actuais utilizadores destacam-se empresas de referência como:



Vital Morgado apresenta panorama das relações económicas entre China e Angola

China: um investidor mais do que atento a África

“Angola é realmente um mercado onde há muitas oportunidades e onde muitas médias e grandes empresas já estão a ter sucesso”. Na opinião de José Vital Morgado, vogal do Conselho Directivo do Icep Portugal, Angola “pode ser um mercado muito importante para as vossas empresas”. Vital Morgado dirigia-se a uma plateia de mais de cem micro, pequenos e médios empresários, numa iniciativa promovida pela Associação PME-Portugal, no Porto.

Com uma intervenção subordinada ao tema “Mercados emergentes: o exemplo de Angola”, Vital Morgado sublinhou que “a globalização é um enorme desafio para as empresas portuguesas, pela concorrência que implica, mas também uma oportunidade”. Sendo o mercado angolano “uma aposta de futuro”. No entanto, os empresários não podem ficar alheios ao que se está a passar em África, com a “crescente influência da China” neste Continente.

“Como sabem”, lembrava Vital Morgado aos empresários presentes, “nos últimos anos, a China está com um crescimento económico impressionante, na ordem dos 10%, e procura por todo o mundo recursos naturais e energia”. E “África, que nos últimos anos parecia ser um Continente um pouco esquecido” foi “descoberto” pela China que ali “está a investir de uma forma impressionante” (ver caixa).

Segundo Vital Morgado, África é vista para os chineses como “um fornecedor de recursos naturais e matérias-primas, novos mercados para a exportação de produtos chineses de baixo preço”, bem como “novas oportunidades de investimento para as empresas chinesas”.

Como exemplo da estratégia que a China está a adoptar na abordagem ao mercado africano, Vital Morgado, refere o facto de através do financiamento que proporciona aos países africanos em condições muito favoráveis, exige que uma grande percentagem das obras naqueles países sejam realizadas por empresas chinesas.

E acrescenta que “a China está presente em Angola apoiando também a reconstrução de infra-estruturas, através da oferta de um ‘soft loan’ de 2 biliões de US\$”.



■ José Vital Morgado

Um montante, concedido a título de empréstimo por um período de 17 anos, a um juro de 1,5% ao ano, mas que está a ser utilizado para a reconstrução e

desenvolvimento de novos projectos nas áreas do sector ferroviário, eléctrico e reconstrução de edifícios da Administração Pública”.

A CRESCENTE INFLUÊNCIA DA CHINA EM ÁFRICA

Vital Morgado aponta diversos exemplos de medidas e iniciativas governamentais que justificam a enorme influência que a China está a incutir no mercado africano. Destacamos as seguintes:

- Em pouco mais de um ano, o Presidente da China, Hu Jintao visitou 24 países africanos. O que mostra o enorme interesse da China em reforçar as suas relações comerciais com estes países, potenciais fornecedores de matérias-primas. Só na segunda semana de Março passado havia visitado oito desses países. Sublinhe-se que África tem 57 países e desses a China tem relações diplomáticas com 48.

- A visita aos 24 países africanos caracterizou-se como um “follow-up” da cimeira que o Governo chinês já tinha realizado em Pequim, em Novembro de 2007, com os principais líderes africanos. Este terá sido o maior evento diplomático na história recente da China.

- Nessa cimeira em Pequim, o Governo chinês prometeu a abertura de linhas de crédito a baixos juros e condições bastante favoráveis de pagamento (“soft loans”) aos países africanos no valor de 5 biliões de US\$ e duplicar este valor até 2009.

Alguns dados a reter na relação China – África

- 3º parceiro comercial de África, depois dos EUA e da França

- 2º maior exportador para África, a seguir à França

- as trocas comerciais com África têm crescido de 40%/ano. De 10 biliões de US\$ em 2000, passou para 55 biliões de US\$ em 2006

- De África para a China, as exportações são essencialmente “commodities” e petróleo. Ao passo que as importações africanas da China são produtos manufacturados (produtos industriais, equipamento eléctrico, maquinaria, têxteis e utensílios domésticos).

pme-portugal seguros

A solução de seguros que mais vantagens e confiança lhe pode oferecer!

A pensar em todos os compromissos e desafios que as empresas e empresários enfrentam, a Associação das PME-Portugal e a Liberty Seguros associam-se com o objectivo de proporcionar às empresas o melhor em protecção, com o menor custo possível.

- » Acidentes de Trabalho
- » Comércio e Serviços (edifício e recheio)
- » Automóvel
- » Vida
- » Responsabilidade Civil
- » Saúde
- » Seguros Particulares

associação
pme
portugal

Para mais informações

☎ 707 50 1234 📠 707 50 1235 @ info@pmeportugal.pt | www.pmeportugal.pt

Pequenas Empresas... Grandes Negócios.





10 ANOS AO
SERVIÇO DAS PME
DE PORTUGAL

Campanha Comemorativa

PME-Portugal: 10 anos ao serviço das PME's nacionais

Lance os seus negócios em Espanha

Espanha cresce 4% ao ano e as PME's portuguesas estão a ter neste mercado um grande sucesso. Razão pela qual a PME-Portugal, através da sua delegação em Vigo, lança uma promoção para a domiciliação de escritório em Espanha, a partir de 89 €.

Esta promoção decorrerá até ao próximo dia 30 de Abril para todos os associados da PME-Portugal.

Registe a Marca e Logótipo da sua Empresa

Até ao próximo dia 30 de Abril, a PME-Portugal oferece 30% de desconto nos registos de marca e logótipo às empresas associadas que se desloquem ao balcão, quer da sede, quer das delegações da PME-Portugal.

Traga 3 amigos

A PME-Portugal lança o repto aos seus associados para que convidem três amigos empresários a associarem-se à PME-Portugal. Como reconhecimento deste esforço e dedicação por parte dos seus associados, a PME-Portugal tem para oferecer duas soluções à escolha por cada três novas empresas que traga para esta que já é a maior Rede Nacional de PME's.

Escolha uma das ofertas*:

- Dois meses de domiciliação no Centro de Negócios Ideia Atlântico em Lisboa;
- Dois anúncios publicitários no Jornal das PME's, com as dimensões de 201mm (largura) x 117mm (altura).

Para mais informações

☎ 707 50 1234

✉ info@pmeportugal.pt

associação
pme
portugal

Pequenas Empresas...
Grandes Negócios.

* Valor global de cada uma das ofertas: 380,00 + IVA | Oferta validada assim que os 3 Amigos se tornem associados PME-Portugal

■ EMPRESAS PME XXI APRESENTAM O SEU TESTEMUNHO

PME's mais fortes e competitivas

Ainda no rescaldo do que tem sido o Programa PME XXI nos últimos três anos, e cujas conclusões e estudo o Jornal das PME divulgou na sua edição de Março, publicamos neste novo número os testemunhos de alguns empresários que beneficiaram das vantagens de ser “Empresa PME XXI”. Testemunhos que revelam quão positivo o programa se tornou para as empresas.

Noélia Peixoto, sócia-gerente da Anopei II Granitos, Lda., afirma que, embora não tivessem detectado anteriormente qualquer tipo de necessidade, “achamos o PME XXI muito interessante, quando nos foi apresentado, e concordamos que era a altura de investirmos e avançarmos para algo maior”.

Caracterizando-se por uma empresa que desenvolve a sua actividade essencialmente na área da importação, exportação e comercialização de pedras ornamentais, os seus gerentes optaram pelo apoio ao nível da Certificação da Qualidade. Até porque, “hoje em dia, as empresas ligadas à nossa área começam a solicitar a certificação”.

Por seu lado, com uma carteira de clientes, predominantemente na área dos transportes rodoviários de passageiros, a aumentar gradualmente, os responsáveis da Índice – Pinturas Publicitárias, Lda. orgulham-se do facto de esse mesmo crescimento se dever ao nível de satisfação dos clientes que é muito elevado. Após 13 anos de actividade, para acompanhar este crescimento e colmatar algumas lacunas, os responsáveis pela empresa sentiram necessidade de criar uma outra estrutura. Trata-se da Top Índice, vocacionada essencial-



■ Noélia Peixoto

mente para a impressão digital em grande formato.

Segundo Deolinda Teixeira, responsável pela área financeira, recursos humanos e qualidade da Índice, Lda., decidiram participar no Programa PME XXI para obterem apoio

na área da Certificação da Qualidade. O objectivo primordial foi o de “fidelizar os nossos clientes” e dá como exemplo o facto de um dos seus grandes clientes ter afirmado que se fossem certificados, “muito dificilmente deixariam de ser nossos clientes”.

Outro dos benefícios que os responsáveis da Índice retiraram do PME XXI foi também a “ajuda na gestão da empresa. Trata-se de uma empresa muito simples, de fácil organização. No entanto, o facto de estarmos a implementar a Certificação através do PME XXI tem-nos ajudado bastante”, sublinha Deolinda Teixeira.

Outra empresa que beneficiou do Programa PME XXI foi a Elidev – Desenvolvimento Electrónico, S.A.. Tal como a própria designação indica, é uma empresa de desenvolvimento electrónico que cria aparelhos à medida das necessidades dos clientes. Segundo o seu administrador, Sérgio Teles, “podemos considerar que se trata de uma empresa com algumas oscilações”. Isto porque, “quando temos projectos para desenvolver estamos bem, quando não os temos, não existe fonte de rendimento”. No entanto, desde a criação da empresa, “temos conseguido manter uma carteira de encomendas mais ou menos constantes”.

Ajudou a empresa a fazer uma viragem

Sérgio Teles acrescenta ainda que “em alturas de algum sufoco, temos de arranjar al-

WWW.FAMO.PT

FAMO
MOBIILIÁRIO DE ESCRITÓRIO.
WORKING TOGETHER.



■ Sérgio Teles

ternativas aos projectos". Um problema que está relacionado com "a crise pela qual passam as empresas, não havendo liquidez para financiar projectos de inovação".

E foi precisamente esta oscilação que levou a Elidev a candidatar-se ao PME XXI, "no sentido de encontrarmos um novo caminho de orientação". Um caminho que, "quando não há projectos, tem de passar pelo desenvolvimento de produtos próprios".

Ora, a Elidev "é uma empresa que tem engenheiros próprios que apenas sabem criar aparelhos, não sabem fazer planos de marketing, nem se sentem à vontade na actividade comercial". Daí que, o Programa PME XXI, tenha surgido como "a oportuni-

dade de ter alguém especializado que ajudasse a empresa a fazer viragem". Resumidamente, a intervenção focalizou-se ao nível da elaboração de um plano de marketing que permitisse à empresa "efectuar uma mudança para uma actividade mais baseada em produtos".

E os resultados estão à vista: "uma parte dos resultados da empresa já é de produtos criados e produzidos por nós. Uma coisa que nunca tinha acontecido. Já temos um portfólio com cerca de nove produtos na área do áudio profissional criados por nós", sublinha Sérgio Teles, acrescentando que já conseguiram algumas parcerias para a comercialização dos mesmos.

Como descreveria o decorrer do Programa PME XXI?

Índice

- O Programa correu muito bem e tivemos um consultor bastante competente. Neste momento estamos apenas a aguardar a conclusão da certificação.

Elidev

- Devo dizer que fiquei surpreendido no princípio, logo na área do diagnóstico porque houve uma série de perguntas que foram feitas, às quais nós não estávamos habituados a ter que responder. O facto de nos confrontarmos com as nossas próprias fraquezas serviu para nos demonstrarem claramente as nossas lacunas, o que sinceramente me surpreendeu muito pela positiva.

A segunda fase foi muito interessante, onde aprendemos que é preciso pensar em muito mais coisas do que podíamos imaginar. O consultor do PME XXI foi espectacular na ajuda que nos deu. Foi sempre extremamente crítico, fez perguntas que "doíam", porque há muitas pessoas que não gostam de ser confrontadas com as fraquezas. Eu gostei, ajudou-me exactamente naquilo que eu estava à procura.

Annopei II

- O Programa correu muito bem. Tivemos uma consultora que não podia ser melhor. Não estamos nada arrependidos, antes pelo contrário.

Aconselharia este Programa a outros empresários?

Índice

- Claro que sim. As pessoas têm de ter noção que é trabalhoso, é necessário despende algum tempo e ganhar alguns hábitos que anteriormente não existiam. Mas só assim conseguimos corrigir erros e ganhar qualidade, até porque um dos nossos objectivos é deixar o cliente satisfeito.

Elidev

- Claro que sim. No entanto, aconselho só a pessoas que tenham abertura à crítica porque quando uma pessoa fora da empresa faz certas perguntas, o empresário estremece um pouco. Mas, isso é bastante positivo. Outro dos pontos fundamentais é disponibilizar tempo para o consultor. Isso é essencial para a empresa ou o programa não faz qualquer sentido.

Annopei II

- Tanto aconselho, que já aconselhei. Não tenho nada negativo a destacar neste Programa. Pelo contrário, poderei dizer muita coisa positiva porque melhorou bastante a organização financeira da nossa empresa que era o nosso "calcanhar de Aquiles".

Que característica destaca do Programa PME XXI?

- Ajudou-nos bastante em termos de organização, até porque havia um ou outro ponto nos quais sentíamos algumas dificuldades. Os pontos e as arestas onde tínhamos dificuldades foram limadas através deste Programa.

O Programa PME XXI é uma mais-valia para as empresas?

- Com certeza que sim, em termos de organização, fidelização de clientes, imagem e credibilidade.



■ Deolinda Teixeira

B.I. DAS EMPRESAS

Índice – Pinturas Publicitárias, Lda.
Concepção e desenvolvimento de publicidade
Póvoa de Lanhoso
13 anos de actividade
8 trabalhadores
Capital Social: 25.000 €

Elidev – Desenvolvimento Electrónico, S.A.
Desenvolvimento electrónico
Braga
7 anos de actividade
4 trabalhadores
Capital Social: 70.000€

Annopei II Granitos, Lda.
Importação, exportação e comercialização de pedras ornamentais
Braga
Em actividade desde Maio de 2005
4 trabalhadores;
Capital Social: 60.000 €

Reduza até

70%

a factura telefónica da sua empresa

Soluções de Telecomunicações e de Banda Larga para PME

Mais Informações
tel.: 707 50 1234
info@pmeportugal.com.pt
www.pmeportugal.pt

O PRESTÍGIO E NOTORIEDADE DAS EMPRESAS "NEUTRO CARBONO"

Energias Renováveis: Ameaça ou oportunidade para as PME's?



Maria Helena Pedrosa
Consultora da PME - Portugal

O Protocolo de Quioto à Convenção Quadro das Nações Unidas sobre as Alterações Climáticas, assinado em 1997, visou garantir o combate efectivo às alterações climáticas através do estabelecimento de compromissos quantificados de limitação ou redução das emissões dos gases com efeito de estufa (GEE), tendo em vista uma redução global, até 2012, a níveis pelo menos, 5% abaixo dos níveis de 1990.

No entanto, prevê-se para Portugal, em 2010, uma emissão global de gases em cerca de 10% a mais do que o objectivo no cenário de referência, e de 5% a mais no cenário com medidas adicionais.

O impacto das alterações climáticas traduz-se nomeadamente num aumento da temperatura

média da superfície do planeta entre 1,8° a 4°C, entre outros.

Como responder a este problema? Através de medidas de mitigação e da adaptação.

Apenas 4,5% da produção mundial de energia, tem origem em fontes de energia renováveis modernas, sendo a energia hidroelétrica a principal fonte, seguida da biomassa e da geotermia.

O recurso crescente a energias renováveis, está previsto na Política Nacional Energética, que tem como objectivos:

- Assegurar o abastecimento de energia
- Assegurar que o custo de energia é competitivo
- Minimizar o impacto negativo da energia no ambiente
- Promover a criação de riqueza nacional, através do sector energético

A aposta de Portugal nas renováveis, passa maioritariamente pela Hídrica, Eólica, Energia das Ondas e Biomassa.

A rede hídrica nacional está ainda subaproveitada (50%), estando planeadas, quer a abertura de novas barragens, mini hídricas, quer o reforço de potência nas existentes.

A energia renovável com maior crescimento entre 1999 e 2005 foi a Energia Eólica, proporcionando muitas oportunidades de negócio às

empresas, ao nível do projecto, instalação e/ou exploração de parques eólicos.

O recurso à energia solar pode-se destinar a aquecimento, através da instalação de painéis termo solares, e a produção de electricidade, através da instalação de painéis foto voltaicos, podendo neste caso, o excedente de produção ser vendido à rede a tarifas muito vantajosas. Igualmente para produção de energia eléctrica, poder-se-á recorrer à instalação de um aerogerador.

Ao nível da energia das Ondas, as condições naturais da costa portuguesa e a existência de capacidade tecnológica específica nacional, tornam Portugal num país particularmente interessante.

A biomassa poderá ser uma fonte de negócio rentável, pela via da limpeza das matas e florestas e consequente fornecimento de biomassa a empresas que dela necessitem para produção de energia.

O girassol por exemplo, poderá ser utilizado como matéria-prima para a produção de biocombustíveis, pelo que o seu cultivo poderá constituir uma fonte de negócio rentável.

Recentemente foi apresentado pela Comissão Europeia um ambicioso novo pacote energético que tem, entre outros, como focos:

- Aumentar a taxa de energias renováveis no total da energia utilizada pela UE de 7% para 20% em 2020.

- Poupança energética da ordem dos 20%

Estão previstos 14 000 milhões de euros a investir nas energias renováveis e no abastecimento de água a todos os portugueses e a criação de 100 000 novos empregos verdes nos próximos 6 anos.

Como recentemente Al Gore referiu, as medidas de mitigação necessárias para fazer frente às Alterações Climáticas, não devem ser vistas como ameaças, mas sim como oportunidades de geração de riqueza e poupança de recursos (diminuição de custos), existindo inclusive, actualmente fundos éticos e ambientais que investem em sectores económicos, que potenciam a preservação dos recursos naturais.

A crescente consciencialização de todos, para as Alterações Climáticas e suas drásticas consequências, tem levado certas empresas a:

- planear a redução faseada de emissões directas
- utilizar energias renováveis
- compensar as suas emissões evitáveis, de forma a poderem ser consideradas empresas "NEUTRO EM CARBONO", e assim assumirem prestígio e notoriedade na sociedade.



jorge mendes
UNIPessoal, LDA

Consultoria e Auditoria nas Áreas da Qualidade,
Ambiente e Segurança

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



¡Bienvenidos a España!

PME-Portugal em Espanha!
A solução para Internacionalizar o seu negócio!

Espanha cresce 4% ao ano e as PME's portuguesas estão a ter neste mercado um grande sucesso. Razão pela qual a PME-Portugal, através da sua delegação em Vigo, lança uma promoção exclusiva para os seus associados que pretendam a domiciliação de escritório em Espanha, desde 89,00 euros/mês.

Serviço de assessoria, apoio e acompanhamento

Escritório Virtual

Contactos:
Delegação Espanha
Gran Vía, 22, 1º, 36203 Vigo
Tel: 00349 8648 3283
pme.espanha@pmeportugal.com.pt

Para mais informações

707 50 1234 707 50 1235 info@pmeportugal.pt www.pmeportugal.pt



associação
pme
portugal

Pequenas Empresas... Grandes Negócios.

O LICENCIAMENTO DE EMPREENDIMENTOS TURÍSTICOS

Trabalho prestado em grandes superfícies comerciais



António Vilar

Advogado, Professor Universitário,
Conselheiro Nacional
da Associação das PME-Portugal

Presto a minha actividade de “chefe de loja” como trabalhador de uma empresa que exerce a actividade de comércio retalhista de produtos alimentares. O meu horário é, de 2ª feira a sábado, das 7H30 às 12H30 e das 13H30 às 20H00, tendo o domingo como folga ou, alternadamente, a 6ª feira (trabalhando, então, ao domingo). Trabalho, pois, mais de 40 horas por semana e, além disso, trabalho sempre mesmo em dias de feriado (excepto no dia de Natal) pois esse é o regime de abertura das grandes superfícies comerciais. Acontece que não recebo nada mais por virtude de trabalhar mais horas do que as 40 horas semanais da lei, nem recebo por trabalhar ao domingo ou em dias feriados. Esta situação é normal?

É ao empregador que, no exercício dos seus poderes de direcção da empresa, cabe determinar os horários de trabalho dos trabalhadores ao seu serviço – o que, nos termos do artigo 170º n.º 1 do CT, deverá fazer, porém, com observância dos condicionalismos legais.

Em princípio, uma modificação do horário de trabalho constitui uma simples alteração das con-

dições de trabalho, mas também poderá implicar – o que se deverá analisar caso a caso – uma modificação do contrato de trabalho. Não obstante a competência que a lei atribui ao empregador para definir os horários de trabalho, poderemos considerar, desde já, três situações particulares em que tal poder é, de algum modo, restringido:

i) Quando o horário de trabalho é objecto de acordo específico constante do contrato de trabalho (horário contratualizado), valerá apenas o aí acordado pelo que qualquer alteração terá de ter o acordo do trabalhador (artigo 173º n.º 1 do CT);

ii) Sempre que os horários de trabalho estejam fixados em instrumento de regulamentação colectiva de trabalho deverá entender-se que o empregador renunciou àquela competência e, logo, qualquer modificação do horário de trabalho só poderá ser feita (salvo acordo das partes) em sede de revisão do respectivo instrumento;

iii) Em caso de alteração da natureza do horário de trabalho praticado – de diurno a nocturno, ou de fixo a trabalho por turnos – se tal modificação não afectar, apenas, as condições de trabalho, só poderá ocorrer com o acordo do trabalhador.

Poderá, ainda, o empregador alterar o horário de trabalho quando em convenção colectiva estiver consagrado um regime de adaptabilidade de horários (artigos 164º e 165º do CT).

Nada impede que, contratualmente, se estabeleça que o domingo seja um dia de trabalho

dentro do horário acordado e, por isso, o trabalhador beneficia de um dia de descanso semanal em outro dia da semana. Nesse caso o trabalho ao domingo não é tido por trabalho suplementar.

O tempo de duração do trabalho poderá ser definido no contrato de trabalho, como resultar de uso ou prática na empresa ou no sector de actividade em causa mas, também, poderá estar determinada a nível da contratação colectiva. A duração do trabalho, estabelecido no contrato de trabalho constitui um elemento do contrato e qualquer modificação que o empregador leve a efeito será considerada uma modificação do contrato de trabalho e supõe o acordo do trabalhador.

Tendo em conta estas considerações básicas, cumpre esclarecer, então, que estamos perante uma situação em que o trabalhador terá prestado trabalho suplementar. Ora, provada a prestação desse trabalho, o mesmo deverá ser retribuído nos termos da Lei. Note-se, porém, que o período normal de trabalho pode incluir, por acordo, a prestação de trabalho ao domingo em razão da aplicação de um acordo entre o empregador e o trabalhador e, neste caso, o dia de descanso semanal pode ser transferido para um outro dia da semana, sendo o domingo um dia normal de trabalho.

Quanto ao trabalho em dia feriado resulta da lei que o trabalhador não está obrigado a prestar trabalho nesses dias. Os feriados não integram o horário de trabalho e, portanto, terão que ser remunerados.

“Nada impede que, contratualmente, se estabelece que o domingo seja um dia de trabalho dentro do horário acordado e, por isso, o trabalhador beneficia de um dia de descanso semanal em outro dia da semana. Nesse caso o trabalho ao domingo não é tido por trabalho suplementar.”

DESAFIOS NA ÁREA DAS FINANÇAS EM DEBATE

“A desburocratização e a sua implicação nas finanças das empresas” foi o tema da intervenção de Paulo Peixoto, vice-presidente da Associação das PME-Portugal, durante as XXIII Jornadas de Gestão, que decorreram, em Abril, na Escola de Economia e Gestão, na Universidade do Minho.



PME-PORTUGAL INTEGRA GRUPO DE POLÍTICAS PARA AS PME'S

O presidente da Associação das PME-Portugal, Joaquim Rocha da Cunha, foi recentemente nomeado pela Comissão Europeia (DG Empresa e Indústria) para integrar o grupo “Policy Relevant Research on Entrepreneurship and SME's”.



uniGnosis
CONSULTORIA DE GESTÃO

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

Rua do Salgueiral 62 1º loja 15, Porto
t/m.: 912 227 690

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:

- Consultoria 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

Diagrama SIG:

```

  graph TD
    G[Gestão] --> SIG[SIG]
    Q[Gestão de qualidade] --> SIG
    P[Gestão de processos de negócio] --> SIG
    O[Organização] --> SIG
    R[Recursos] --> SIG
    SIG --> I[Gestão de sistemas de informação]
  
```

- 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: 253 268 165
E-mail: contacto@sevenforma.com ; sevenforma@mail.telepac.pt;
www.sevenforma.com

Parceiros:

NOVAS SOLUÇÕES PARA O SEU NEGÓCIO?

mm
SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

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

jornaldasPME

Jornal das Pequenas e Médias Empresas de Portugal

Reduza até

70%

a factura telefónica da
sua empresa

pme
telecom

Mais Informações
tel.: 707 50 1234
info@pmeportugal.com.pt
www.pmeportugal.pt



PME-Portugal presente na IMEX 2007

Portugal foi, este ano, o país convidado da IMEX 2007, onde a Associação PME-Portugal também marcou presença com um stand próprio e tendo o seu presidente como orador na conferência "Oportunidades de Negócio em Portugal: sector imobiliário".

Ao dar destaque a Portugal na edição deste ano, a IMEX teve como objectivo mostrar a realidade económica e impulsionar a cooperação dentro do Mercado Ibérico, bem como revelar aos empresários espanhóis as múltiplas oportunidades de negócio que Portugal tem para oferecer.

publicidade

Confidencial

CONTABILISTAS

Compram-se empresas de contabilidade
e/ou carteiras de contabilidades.
Pede-se dá-se total sigilo negocial.

Resposta com contacto para o Apartado 3074, 4715-906 Braga



Planeamento Urbano e Regional

Arquitectura e Design

Arquitectura de Unidades e Conjuntos Comerciais

Avaliação Imobiliária, Hipotecária e Industrial

Consultoria Estratégica e Estudos de Mercado

Consultoria e Avaliação Turística

Escritórios em Lisboa, Porto, Luanda e Maputo

Av. 24 de Julho, 50 - 1200-868 Lisboa
Tel: +351 21 3939000 Fax: +351 21 23939061 cpu@cpu.pt



Sundance Spas

SPAS - BANHEIRAS - CABINES - TURCOS - SAUNAS



Contacte-nos e peça informações
hidrobanho@mail.telepac.pt

HIDROBANHO - SISTEMAS DE HIDROMASSAGEM, LDA.
RUA DOS BALAZEIROS, LOTE 14 - 4490-232 ARGIVAÍ
T +351252623733 - F +351252623732 - M +351917297121