

Jornal das PME

Director: Joaquim Rocha da Cunha | Setembro/Outubro de 2008 | Ano VI | Número 30 | Mensal | 1,50 euros

Angola | Portugal | Espanha

IVA COM RECIBO?

É uma alternativa com viabilidade. Contando já com mais de 600 promotores, o movimento "IVA com Recibo" vem lembrar que, actualmente, a maioria das empresas portuguesas ficam sujeitas a pagamento de IVA assim que emitem facturas. Para o caso não interessa se esta é paga ou não atempadamente. Certo é que, no caso das mesmas não serem pagas dentro dos prazos acordados, as empresas "acabam por sofrer fortes problemas de liquidez e de solvência". O JORNAL DAS PME entrevistou Sofia Santos, uma das promotoras deste movimento, que explica porque é que faz sentido falar-se em "IVA com recibo".

Páginas 8 a 10

100 razões
para comemorar.

Abrimos o 100º Baicão.



BFA

INTERNACIONALIZAÇÃO IDEIA ATLÂNTICO abre centro de negócios em Angola

Nova infra-estrutura, instalada em Luanda, tem oferta de serviços idêntica à existente em Portugal.

Páginas 18 a 21

CONCURSO EUROPEU Prémio para reduzir a burocracia

Grupo de peritos europeus, que integra vice-presidente da PME-Portugal, lança concurso para estimular formas inovadoras que reduzam a burocracia.

Página 4

ESTUDO Quem são os empreendedores portugueses

Maioritariamente homens, ainda jovens, com cada vez maior nível de habilitações académicas. Em traços gerais é este o perfil do empreendedor português.

Páginas 20 e 21

www.pmeportugal.pt

Tudo o que interessa às PME de Portugal

JOAQUIM ROCHA DA CUNHA, DIRECTOR DO JORNAL DAS PME

1929?

Quando escrevo este editorial, rezo no meu íntimo para quando ele sair, ainda exista economia. Desde há pelos duas semanas, que os sinais de termos uma recessão e uma grande depressão como a de 1929, que lentamente faliu quase todo o mundo e colocou os populistas no poder. Hitler é um resultado dessa recessão e da hiperinflação alemã da época.

Só que em mercados totalmente frenéticos, interligados e hiper-voláteis, a cada sinal negativo caem cotações e abram falência os pilares do sistema, os bancos e seguradoras estouram num overnight impensável.

segurança social em mercados de alto risco e em off-shores, vem agora condenar esses mercados. Com que coerência? Com que objectivo, que não seja o imediatismo de curto prazo, de conquistar o voto ignorante de esquerda? Como se por cá não se privilegiasse o pior do capitalismo selvagem dos grandes grupos, ou como se houvesse no mundo outro sistema alternativo. Será que o Coronel Chavez, além da mandioca que diz ser “uma grande oportunidade para os portugueses”, também inventou um sistema económico diferente, para trocar com o plano tecnológico?

sem apoios públicos e usurpadas por líderes associativos fora de prazo.

Porque será que apenas uma associação empresarial apoiou o movimento “IVA COM RECIBO” a que damos grande destaque nesta edição? Porque será que o 3º QCA não está encerrado e imensas empresas não receberam subsídios a que tinham direito, antes recebendo cartas de rescisão de incentivo, mas ninguém disso fala? Porque será que fecham fábricas atrás de fábricas? Porque têm as pessoas e os empresários medo de se exprimir? Porque cada vez mais empresários e quadros emigram para Espanha, Angola, Brasil, ou qualquer outro lado onde



A economia real não pode nem vai escapar. Por cá, alguns julgam estarmos imunes, e discutem-se décimas no crescimento. Em Espanha antecipa-se a assume-se a inevitável recessão e desemprego. São hábitos, feitos e costumes, posturas de Estado diferentes.

Perorar o capitalismo selvagem, dizer que estamos à margem dos EUA, era uma irresponsabilidade europeia até há uma semana. Mas entretanto começaram-se a nacionalizar bancos tão pequenos como o FORTIS do Benelux, e a superioridade moral das autoridades do euro estremeceu. Afinal também era com eles! Por cá opta-se por incendiar essa onda populista, e o mesmo Estado que aplica dinheiro da

Esta falta de cultura de Estado, reflecte-se naquilo que há muito não temos. Ou que devíamos ter. Como aquilo que se vê nos EUA ou em Espanha. Não ignorar a crise. Olhar de frente os problemas. Ter planos de emergência exequíveis. Resolver passo após passo os graves e incontornáveis estrangulamentos da economia portuguesa. E não ter que viver de estatísticas de emprego e de crescimento, que são tão fiáveis como aquelas notícias que nos chegam de Cuba. Não ter medo de assumir os erros e encontrar soluções credíveis.

Por cá este Jornal continua ser o portavoiz das PME. PME que enfrentam um desafio contínuo à beira do abismo. Longe dos prometidos apoios, fora das comitivas,

possam criar e gerar riqueza sem serem intimidados, perseguidos e atropelados?

O que se passa em Portugal de facto interessa apenas ao clube dos 100. As fábricas e a realidade estão muito longe do Terreiro do Paço. Os Governos actuam num rotativismo idêntico ao do final da monarquia ou da primeira República. A confiança desceu, o investimento também, e irão continuar a descer. As empresas não vivem de anúncios mas de realidades estáveis. As pessoas não comem propaganda, precisam de ganhar a vida. E ganhá-la honestamente e sem depender da política é cada vez mais impossível em Portugal. Será que a emigração será o novo desígnio estratégico? É que a desertificação empresarial já o é.

SOBE & DESCE

SOBE

AUTORIDADES NORTE-AMERICANAS

O sistema Americano pode ter muitos defeitos. Houve muitas falhas da Administração Bush. Como houve dos reguladores. Ou da banca. Mas não demoram meses a fazer e tentar aprovar planos. Por isso são a potência que são. À Europa não basta parecer. Tem que ser actuar. Onde está a liderança europeia?

ANGOLA

Os Angolanos queriam dar um exemplo, não apenas a África mas ao mundo. Eleições livres depois de uma guerra que matou milhão e meio de pessoas e destruiu o país, é sempre uma grande vitória. Quase manchada por umas declarações inaceitavelmente precipitadas da chefe dos observadores da União Europeia, a Senhora Vice-Presidente do Parlamento Europeu. Quando ganhará a Europa juízo?

IGUAL

BCE

O ditatorial Banco Central Europeu, actua no meio da crise como se nada se passasse na zona euro. Desemprego, recessão, falta de liquidez, nada conosco meus senhores. Não por acaso os Ingleses ficaram de fora. Ditaduras germânicas inflexíveis matam o doente com a medicação.

BAIXOS

SISTEMA FINANCEIRO

Depois de anos a ganhar lucros milionários á custa da economia real, depois de todo o tipo de hedging, resseguro, sindicalização e securitização, os bancos esqueceram-se de avaliar realmente onde punham o dinheiro. Como em Portugal, onde a banca engordava e dava lições de moral ao resto da economia real, destruindo-a. Agora vamos recuar para a banca conservadora. Ainda bem, mas pelo caminho, muito agente económico se destruiu em nome da alavancagem.

QCA / QREN

Um espectáculo degradante. O Estado português em nome da convergência e da ditadura do défice, não paga as participações nacionais e quer encerrar o terceiro QCA rescindindo milhares de contratos com agentes económicos, designadamente via IAPMEI e IFAP. E ainda quer que eles invistam no QREN! Este começa tarde e mal, e sujeito a uma legislação nacional confusa e extensa, que deixa os agentes económicos á mercê das discricionariedade do decisor. Por exemplo, porque será que o regulamento português das ajudas europeias á agricultura, tardiamente publicado, tem, só e apenas, 400 artigos! Quase um código civil, ou talvez para fazer de cada agricultor um jurista! Se o regulamento homólogo Espanhol tiver meia dúzia, serão muito artigos. Por isso as coisas são muito diferentes do lado de lá.

ficha técnica

Jornal das PME

Director: Joaquim Rocha da Cunha | Edição, 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: 40000 exemplares | Depósito Legal 225578/05 | Registo ICS: 124583 | Distribuição gratuita aos associados da PME-Portugal | Preço de capa: 1,50 euros

■ ALERTAMOS PARA ALGUNS ASPECTOS FUNDAMENTAIS PARA UMA BOA COMUNICAÇÃO ONLINE DA SUA EMPRESA

Já preparou a sua campanha de e-marketing?

Quem é que ainda não ouviu falar em e-Marketing? Esta será talvez uma das ferramentas de marketing directo mais utilizadas actualmente, ou não fosse uma das melhores e mais directas formas das empresas se relacionarem com os seus clientes. Nas próximas linhas deixamos algumas dicas para uma utilização bem sucedida do e-mail marketing (e-Marketing).

Contrariamente ao vulgo “Spam” (mensagens indesejadas), para podermos falar em e-marketing terá de haver, em primeiro lugar, consentimento do cliente. Por exemplo, quando este explicitamente solicita obter informações dos produtos, serviços ou novidades, subscrivendo a e-newsletter da empresa. Ou mesmo implicitamente, com o cliente a aceder a determinado sítio na Internet onde decorre a campanha de e-marketing da empresa.

Cumpridos os princípios éticos, as empresas adoptam maioritariamente o e-Marketing quer para dar conhecimento de produtos e serviços e promoções, quer para alerta de campanhas de fidelização, pesquisas de satisfação, cartões comemorativos, entre outros. Mas também é correcta a sua utilização para envio de informativos periódicos (as conhecidíssimas e-newsletters), com notícias, artigos e comunicados internos, e para a organização de eventos (distribuindo convites, solicitando confirmação de presença ou agradecendo a participação).

Certo é que, à semelhança de qualquer acção de marketing directo (mala directa, catálogos, telemarketing e e-marketing), deverá haver lugar ao planeamento para que o sucesso seja garantido. Por isso, se está a pensar em iniciar uma campanha de e-marketing deverá seguir as seguintes etapas:

1ª Diagnóstico – perceber as necessidades antes de iniciar a campanha de e-marketing;

2ª Objectivos – definir os objectivos, seja a conquista de novos clientes, a venda, a fidelização, etc.;

3ª Público-alvo – definir quem se pretende atingir, em que quantidade, qual a segmentação e que mailing a utilizar. Conhecer o público-alvo o mais profundamente possível é absolutamente crucial;

4ª Oferta – enquadrar muito bem o que se pretende oferecer ao cliente. Desde o produto e/ou serviço em questão, até à informação promocional, o preço, as condições de comercialização, passando, caso existam, pelos brindes, prémios, amostras. Não esquecer também dos prazos de entrega, custos de transporte e garantias.

5ª Comunicação e Media – no primeiro caso, o contexto que se insere a acção e o que se pretende comunicar. No caso dos media, quais os veículos a utilizar para atingir o público-alvo;

6ª Canais de resposta – garantir meios de resposta e/ou de compra ao público-alvo;



7ª Definir o momento de iniciar a acção e abordar o cliente;

8ª Cálculo do “break-even point” (ponto de equilíbrio);

9ª Mensurar os resultados esperados;

10ª Garantir as actividades necessárias para o atendimento de um pedido gerado pela campanha de e-marketing;

11ª Acompanhamento e controlo.

Embora possa recorrer a serviços em regime

de outsourcing para desenvolver a sua campanha de e-marketing, abrir um novo canal de vendas ou de comunicação online implicará sempre alterações estruturais na sua empresa. Para saber se a sua empresa está preparada para avançar com a estratégia de e-marketing, procure responder às seguintes questões:

- Disponho de software de gestão de uma base de dados?

- Posso integrar o meu sítio na Internet, canalizando toda a informação para o sistema de informação da empresa da forma mais adequada?

- Tenho recursos humanos suficientes nesta área, com tempo e conhecimentos para abraçar a comunicação on-line?

- Quais os meios que necessito para dar resposta aos clientes e garantir a entrega dos produtos e/ou serviços?

- Quais os meios de pagamento existentes e quais os mais convenientes para a empresa?

- Os meus recursos humanos necessitam de formação para se adaptarem às novas metodologias de trabalho?

- Quais os custos e o tempo de implementação e manutenção necessários?

- Qual o retorno de investimento esperado e dentro de que prazo?

- Haverá necessidade de estabelecer parcerias?

Se não descurar nenhum dos pontos que aqui lhe apresentamos, correrão menos riscos de haver falhas, garantindo a boa imagem e o bom funcionamento da sua empresa.

O mundo do e-marketing não se esgota nestas linhas, exigindo uma actualização constante do que no mercado vai surgindo. Até porque a Internet encontra-se em permanente mutação e é preciso estar-se atento às mais recentes novidades e às alterações de comportamentos do consumidor online.

QUAIS SÃO OS BENEFÍCIOS?

Proactividade: ao invés de esperar que o cliente demonstre interesse, a empresa vai ao seu encontro;

Interactividade: o cliente interage imediatamente ao receber a mensagem;

Segmentação: a empresa pode direccionar a sua mensagem, personalizando-a para uma determinada faixa etária, sexo ou mesmo localidade, entre outros;

Mensuração: o retorno da acção é acompanhado em tempo real;

Economia: a comunicação digital reduz os custos e o tempo, contrariamente a outras acções de marketing, para além de ser mais rápida, dado que no relacionamento com o cliente apenas é neces-

sário, por exemplo, o seu endereço de e-mail para a mensagem chegar até ele.

QUAIS SÃO OS INSTRUMENTOS DE E-MARKETING DISPONÍVEIS?

Sítio na Internet: onde assenta toda a estratégia da comunicação on-line, quer se trate de um “sítio” institucional ou comercial;

E-mail: que permite personalizar a 100% o contacto com o cliente e possibilita entre variadíssimas coisas: recepção de questões/sugestões, envio de publicidade e promoções; envio de newsletter, gestão de mailing lists (listas de e-mail temáticas para troca de informação);

Newsgroups: semelhante às mailing lists, mas recorrendo a um programa/aplicação;

Motores de busca;

Banners;

Affiliate programs: recorrendo a banners ou links que, por intermédio de acordos com determinados “sítios”, se colocam em locais estratégicos, recebendo-se uma percentagem dos resultados gerados com o envio de tráfego;

Pop-up: janela com imagem e mensagem publicitária que abre automaticamente no “sítio” accedido;

Chat: espaço num “sítio” para comunicar online em tempo real;

IRC (Internet Relay Chat): permite conversação online em tempo real, mas em que os utilizadores se dividem por temas de interesse em cada sala onde decorrem os diálogos.

PRÉMIO PARA A MELHOR IDEIA PARA REDUZIR A BUROCRACIA

Quer contribuir para a redução da burocracia na Europa?

Sabe qual a melhor forma para simplificar a vida administrativa das empresas? Tem ideias para reduzir os encargos administrativos das empresas? Então, de que está à espera? A Comissão Europeia, através do Grupo de Alto Nível das Partes Interessadas Independentes sobre os Encargos Administrativos, lançou o concurso “Prémio para a Melhor Ideia para Reduzir a Burocracia”.

Este prémio visa estimular formas inovadoras de reduzir a burocracia resultante da aplicação do direito comunitário. Isto porque, sendo obrigadas a menos formalidades administrativas, as empresas podem consagrar mais tempo às suas actividades principais e mais recursos à investigação, à inovação e ao crescimento.

Assim, através deste concurso, pretende-se inspirar novas ideias que a Comissão Europeia possa ter em consideração para integrar no seu programa de acção para a redução dos encargos administrativos.

Por isso, se tem boas ideias, chegou a hora de as revelar e ajudar a União Europeia a atingir o objectivo de reduzir, até 2012, os encargos administrativos resultantes da legislação comunitária.

Este prémio foi criado por iniciativa do Grupo de Alto Nível das Partes

Interessadas Independentes sobre os Encargos Administrativos, presidido por Edmund Stoiber, ex-governador da Baviera. Grupo de peritos europeus que tem também entre os seus membros (alguns dos quais actuais ou ex-membros de países que integram a União Europeia) o português Gabriel Goucha, vice-presidente da Associação PME-Portugal e, mais recentemente eleito, vice-presidente da ESBA (European Small Business Alliance).

O “Prémio para a Melhor Ideia para Reduzir a Burocracia” vem completar o “Red Tape Reduction Award” – uma das cinco categorias dos prémios europeus das empresas (European Enterprise Awards) que recompensa as entidades públicas que adoptaram medidas de redução da burocracia a nível local, regional ou nacional.



COMO PARTICIPAR?

O concurso encontra-se aberto até 31 de Janeiro de 2009 e podem participar todos aqueles que tenham uma boa ideia: particulares, empresas, associações profissionais, entidades públicas, organizações sem fins lucrativos, entre outros.

Para participar basta preencher o formulário da consulta em linha sobre a redução dos encargos administrativos (www.best-idea-award.eu) e assinalar a casa correspondente ao concurso.

O júri seleccionará as três melhores ideias, uma das quais receberá o prémio. Os três concorrentes com as melhores ideias serão convidados a participar na cerimónia European Enterprise Awards que se realiza a 13 de Maio de 2009, em Praga, onde será anunciado o vencedor do concurso. Este terá a oportunidade de se apresentar e expor a sua ideia neste evento internacional. Serão publicadas informações sobre os concorrentes nomeados e as respectivas ideias no sítio da Internet em questão.

NOVO SISTEMA DE INFORMAÇÃO

Alterações de CAE mais facilitadas

A decisão foi tomada em sede de Conselho de Ministros e facilitará a vida aos empresários portugueses sempre que estes tenham de comunicar a alteração da actividade das suas empresas. Trata-se da criação do Sistema de Informação da Classificação Portuguesa de Actividades Económicas (SICAE), que integra a informação sobre o código da Classificação Portuguesa das Actividades Económicas (CAE) das pessoas colectivas e entidades equiparadas.

Contribuindo para uma informação permanentemente actualizada e harmonizada do código CAE das empresas, o SICAE apresenta duas vantagens para as empresas. A primeira prende-se com o facto de constituir um canal único de comunicação com diversas entidades públicas no que respeita às alterações de CAE. Deste modo, as empresas deixam de ter de comunicar a diferentes organismos, por diferentes vias, as suas mudanças de actividade – designadamente ao Instituto dos Registos e do Notariado, ao Instituto Nacional de Estatística e à Direcção-Geral dos Impostos –, passando a fazê-lo uma única vez, por via electrónica.

A outra vantagem deve-se ao facto de permitir a consulta, a todo o tempo e de forma permanentemente actualizada, do código CAE de qualquer entidade.

VIDA DAS EMPRESAS MAIS SIMPLES

Governo lança cartão de empresa

Com o objectivo de simplificar a vida das empresas, o Governo português aprovou um Decreto-Lei que cria e regula o Cartão da Empresa. Este permitirá eliminar o cartão de pessoa colectiva e o cartão de contribuinte das empresas, emitidos por dois serviços distintos da Administração Pública (o IRN e a DGCI) para dois fins diferenciados (um para efeitos de registo da pessoa colectiva e outro para efeitos fiscais), apesar de conter exactamente o mesmo número de identificação.

De acordo com o Executivo, a emissão do Cartão da Empresa conduzirá a uma poupança de 64%, já que as empresas deixarão de pagar 33,20€ (14,00€ pelo cartão de pessoa colectiva, mais 19,20€ pelo cartão de contribuinte), passando a desembolsar apenas 14,00€ por um único cartão. Para além da emissão do Cartão da Empresa em suporte físico, prevê-se igualmente a disponibilização, em suporte desmaterializado e de forma gratuita, do correspondente cartão electrónico da empresa. Disponível no sítio da Internet, mediante a inserção de um código de acesso automaticamente atribuído, o cartão electrónico da empresa permite a visualização, de forma permanentemente actualizada, dos elementos relevantes para a respectiva identificação. No entanto, as empresas não vão ser obrigadas a substituir os actuais cartões. O Cartão de Empresa é facultativo e começará a ser emitido no último trimestre do corrente ano por todo o país.

EM BENEFÍCIO DOS EMPREENDEDORES

Empresa na hora apresenta novidades

Um novo Decreto-Lei, recentemente anunciado, irá permitir adoptar novas medidas de simplificação da vida das empresas, através do alargamento do regime da Empresa na Hora que passa a possibilitar a criação de empresas através deste procedimento simplificado em duas novas situações.

Uma dessas situações é sempre que sejam necessárias autorizações especiais para a constituição da empresa (bancos, seguradoras, empresas de consultores de investimento, etc.). Por exemplo, uma empresa que pretenda desenvolver uma actividade como seguradora tem sempre de obter uma autorização prévia. Após essa autorização, é frequentemente necessário constituir uma empresa. A partir de agora, esses investidores também passam a poder utilizar a Empresa na Hora.

A outra das situações está relacionada quando se tratar de sociedades cujo capital seja realizado através de entradas em espécie (imóveis, equipamentos da empresa, patentes, marcas, etc.). A título de exemplo, dois sócios pretendem abrir um negócio e constituir uma empresa para comercializar um novo produto. Um entra com o capital. O outro entra com o novo produto patenteado. A partir de agora, passam a poder utilizar a Empresa na Hora para criar a sociedade comercial.

Caixa Empresas Caixa e-banking



A TEORIA DIZ QUE TEMPO É DINHEIRO. A PRÁTICA DIZ QUE É MELHOR USAR O CAIXA E-BANKING.

Agora já pode efectuar as operações bancárias da sua empresa de forma mais rápida de onde quer que esteja. Com o Caixa e-banking pode:

- Consultar on-line o seu saldo e movimentos;
- Movimentar a sua conta corrente;
- Imprimir extractos;
- Fazer transferências nacionais e internacionais;
- Pagar contas e impostos da sua empresa.

Adira já e ponha a sua empresa a um clique de distância da Caixa.

■ ESPÍRITO EMPREENDEDOR E BUSCA PELA REALIZAÇÃO PROFISSIONAL SÃO FACTORES-CHAVE

De investigador a empresário

O início de qualquer actividade envolve sempre risco e gera ansiedade nos seus promotores. No entanto, a inovação e empenho que incutem no trabalho que desenvolvem é uma mais-valia que, na maior parte dos casos conduz ao sucesso. O JORNAL DAS PME foi à procura de pessoas com espírito empreendedor que não baixam os braços e que, acima de tudo, querem alcançar a sua realização profissional e contribuir para o desenvolvimento da competitividade empresarial no nosso país. A ION – Business Consulting e a EDS – Engenharia, Desenvolvimento e Suporte são exemplo disso mesmo. Embora ainda recentes, já que iniciaram a actividade apenas em 2008, estas duas empresas estão já a dar provas no mercado da sua capacidade.

ION – Business Consulting

O vasto currículo profissional de Cláudia Sil permitiu-lhe dar o salto para a constituição da ION. “Inovação e oportunidades de negócio”. Este poderá ser o lema da empresa que desenvolve a actividade de consultoria na área ambiental, aliada à económico-financeira. Uma aposta bastante válida já que, com a transposição da Directiva europeia para a legislação portuguesa, desde 29 de Junho passado, as empresas nacionais encontram-se obrigadas à responsabilidade ambiental.

Assim, “já que são obrigadas ao cumprimento da nova legislação, pelo menos retirem vantagem económico-financeira disso mesmo”. E a ION acaba por surgir neste contexto, não só para a prestação de consultoria em questões ambientais, mas simultaneamente fazer essa ligação com o lado da viabilidade económico-financeira.

Cláudia Sil cria a ION no seguimento da sua carreira profissional. Especialista em gestão ambiental, sempre desenvolveu o seu trabalho quer em empresas ou fazendo consultoria, quer realizando trabalhos de investigação.

Optou por criar a ION porque sentiu que este era o momento no qual fazia todo o sen-



■ Cláudia Sil

tido dar mais este passo. “É uma oportunidade de negócio”, sustenta a empresária. E o facto de ter escolhido o IDEIA ATLÂNTICO,

em Braga, para abrir o escritório da ION, deveu-se essencialmente à possibilidade de poder “colocar” a empresa tanto em Braga, Por-

to, Lisboa ou até mesmo Vigo, usufruindo da rede de centros de negócios e dos serviços que disponibiliza às empresas.

EDS – Engenharia, Desenvolvimento e Suporte

Igualmente instalada no IDEIA ATLÂNTICO encontra-se a EDS, empresa que desenvolve toda a sua actividade na área da engenharia e desenvolvimento do produto, apostando essencialmente no conceito “chave-na-mão”.

Nas palavras de Rui Gomes, a EDS oferece um serviço integrado de projectos de peças que vão desde “a escolha do material ao dimensionamento mecânico”. Em estreita ligação com a indústria de injeção de plásticos, a EDS “consegue, a partir de um desenho, desenvolver um modelo virtual que permite obter peças reais”.

A EDS surge, assim, com o objectivo de “colmatar as necessidades industriais demonstradas ao nível do desenvolvimento do produto, nomeadamente na indústria dos plásticos”. Dar uma resposta de forma criativa a problemas propostos, quer sob o ponto de vista de concepção e engenharia, quer sob o ponto de vista da industrialização, é a missão da EDS.

Durante algum tempo investigador da Universidade do Minho, Rui Gomes não deixou de agarrar a oportunidade que lhe surgiu



■ Rui Gomes

“em trabalhar numa área que gosto e para a qual me preparei”.

“Pelo prestígio da instituição e pelos serviços que oferece”, Rui Gomes mudou a sede

da empresa para o centro de negócios IDEIA ATLÂNTICO, em Braga.

Mercado Ibérico: uma parceria Jornal das PME + Moneda Única

JornaldasPME

Moneda
Única

VIGO CONSTITUI-SE COMO CENTRO DE OPERAÇÕES DA JÁ INTITULADA “TERCEIRA COMUNIDADE” DA PENÍNSULA IBÉRICA

A Euroregião em “ponto de caramelo”

A criação da Euroregião Galiza-Norte de Portugal está ao virar da esquina. Desde Setembro que a união entre a comunidade galega e a Região Norte de Portugal é já uma realidade, graças à constituição do Agrupamento Europeu de Cooperação Territorial (AECT), uma entidade pioneira em Espanha e somente com duas referências de âmbito europeu: o agrupamento França-Bélgica, com sede em Lille, e o agrupamento formado pela Hungria e Eslováquia, localizada na cidade húngara de Esztergom.

Vigo irá converter-se no centro de operações da Euroregião, que se intitula como “a terceira comunidade” da Península em termos de importância demográfica e económica, ao abarcar uma população superior a 6,5 milhões de pessoas e um PIB de 90.000 milhões de euros. Assim o afirmou o Presidente da Junta da Galiza, Emilio Pérez Touriño, que assegura que a recente iniciativa da AECT “abre uma nova etapa na colaboração com o país vizinho”.

Segundo a Junta, a principal vantagem deste instrumento de cooperação, criado recentemente no ordenamento jurídico da União Europeia, é a de permitir à região Norte de Portugal dotar-se de um organismo com personalidade jurídica própria, algo de que carece no sistema constitucional luso e que os responsáveis da acção exterior galega têm procurado desde há muito tempo.

Touriño destaca que um dos objectivos do agrupamento é “conseguir que a Galiza e o Norte de Portugal funcionem como um território partilhado” e avança que o organismo será o responsável pela gestão do

plano estratégico de cooperação, que conta com um orçamento de 100 milhões de euros.

A AECT permitirá a ambos os territórios superar o marco da Comunidade de Trabalho, criada em 1991, dentro da qual se têm vindo a situar as suas iniciativas de cooperação ao longo da fronteira. Além disso, segundo fontes da Junta, o agrupamento trará a possibilidade de consolidar a relação com o Norte de Portugal quando se acabarem os fundos europeus de cooperação, ao solucionar definitivamente as dificuldades derivadas da natureza centralizada do Estado português.

A nova entidade, que dota de personalidade jurídica própria a Euroregião, facilitará a captação e gestão de fundos públicos e privados para financiar projectos e serviços de interesse comum e irá promover outras ac-



O agrupamento de cooperação territorial terá um orçamento inicial de 200.000 euros financiado a 50% pela Galiza e pela região Norte de Portugal. A sede estará em Vigo, na antiga reitoria da Universidade. Ali encontrar-se-ão a trabalhar um director e um subdirector (o primeiro é português e o segundo é de origem espanhola). O governo da entidade estará integrado por uma assembleia paritária galego/portuguesa cuja presidência será rotativa a cada

dois anos. O chefe de Governo da Galiza e o máximo responsável da Região Norte alterar-se-ão na direcção do agrupamento.

ções específicas de cooperação territorial sem contribuição financeira da União Europeia.

PROJECTO IBERMOBILITAS FOMENTA COMPETITIVIDADE

Mobilidade laboral transfronteiriça

Fomentar a competitividade e o emprego entre Espanha e Portugal, é esse o objectivo do projecto Ibermobilitas. Uma iniciativa de cooperação elaborada pela Junta da Extremadura e pelos executivos autónomos de Andaluzia, Galiza, Castilha e Leon, que juntamente com o Governo de Portugal uniram esforços com a intenção de eliminar as barreiras que dificultam a mobilidade laboral entre as regiões vizinhas.

Com o objectivo de favorecer o movimento de trabalhadores entre Espanha e Portugal, o projecto prevê realizar acções como a análise do mercado laboral transfronteiriço com identificação de oportunidades de emprego, a formação conjunta das pessoas para poder trabalhar em ambos os lados da fronteira e o trabalho conjunto dos escritórios e centros de emprego de ambos os países.

O Executivo da Extremadura assegura que já existem projectos formativos comuns, mas que este projecto significa um passo à frente, ao articular os escritórios de emprego da zona. “Graças à colocação em marcha desta iniciativa, evi-

tar-se-ão problemas de desinformação numa área que partilha certas características demográficas e laborais”, assegura o Executivo da Extremadura. O objectivo é articularem entre si os escritórios e os centros de emprego de Espanha e Portugal para ajudar a cobrir as ofertas de emprego que possam ser de interesse a ambos os lados da fronteira.

O projecto Ibermobilitas foi apresentado ao Programa Operacional de Cooperação Transfronteiriço Espanha-Portugal 2007/2013, no seu eixo de cooperação e gestão conjunta e como cooperação pluri regional para o fomento da competitividade e promoção do emprego.






Instalamos

- Cablagem estruturada
- Networking
- Switching routing
- CCTV
- Sistema de detecção de intrusão
- Sistema de detecção de incêndios
- Controlo de acessos

www.soltrafego.pt | geral@soltrafego.pt | t.: 22 9399130

MOVIMENTO RECLAMA NOVO ENQUADRAMENTO FISCAL

IVA com recibo?

Este é, certamente, um movimento cívico que promete dar muito que falar nos próximos tempos e que vem tocar numa das principais feridas das empresas portuguesas – o pagamento de IVA. Evocando uma sociedade mais produtiva, lucrativa e justa, o movimento “IVA com Recibo” pretende levar à discussão pública e parlamentar os problemas que o actual sistema de pagamento de IVA acarreta para as Pequenas e Médias Empresas (PME) que, por si só, representam 99,6% do tecido empresarial português.

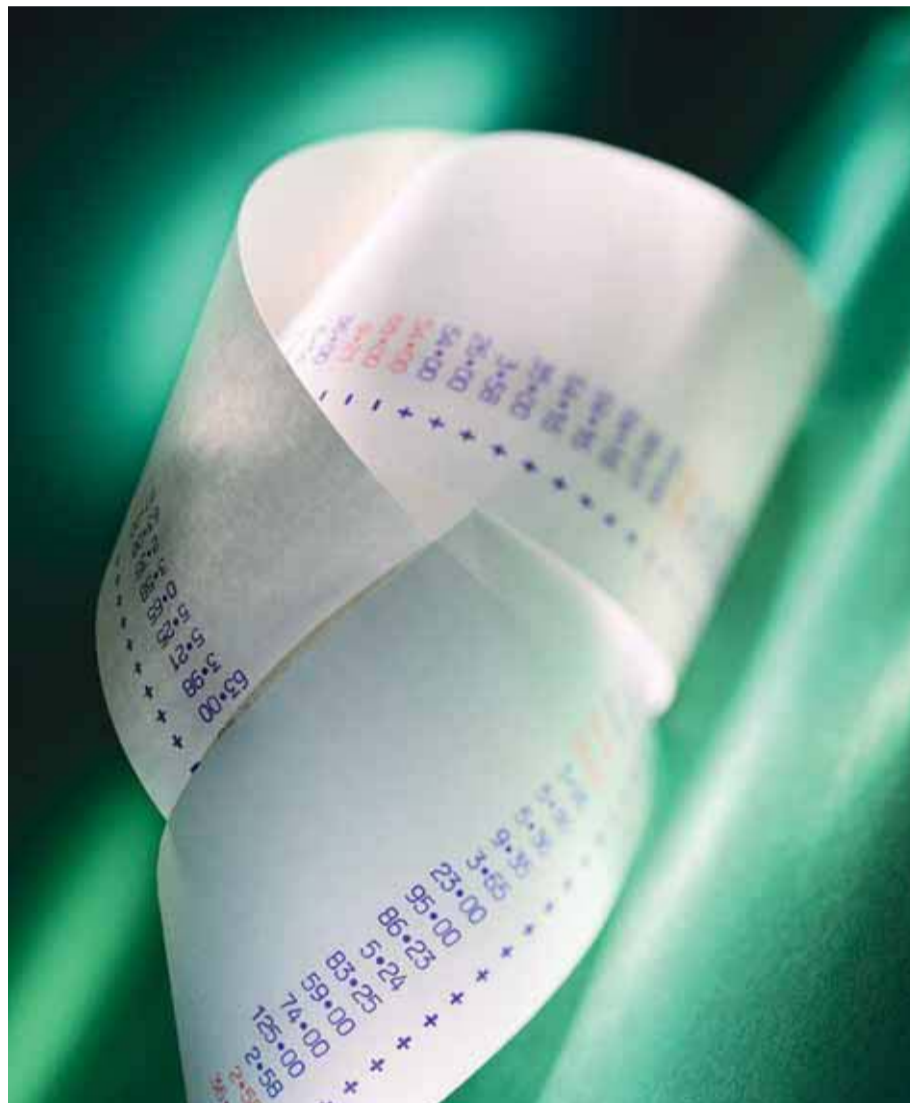
Contando já com mais de 600 promotores, o movimento “IVA com Recibo” vem lembrar que, actualmente, a maioria das empresas portuguesas ficam sujeitas a pagamento de IVA assim que emitem facturas. Para o caso não interessa se esta é paga ou não atempadamente. Certo é que, no caso das mesmas não serem pagas dentro dos prazos acordados, as empresas “acabam por sofrer fortes problemas de liquidez e de solvência”.

Ora, acrescentam os promotores deste movimento, “muitas vezes, uma PME tem primeiro uma despesa e só depois (mais tarde) um proveito, uma vez que, em muitos casos, o pagamento do IVA ocorre mais rapidamente do que o pagamento da referida factura”.

É contra este actual cenário que foi criado este movimento cívico que, assim, pretende recolher 4000 assinaturas para levar o debate desta questão crucial à Assembleia da República.

Embora apresente já algumas propostas nesta petição, o movimento encontra-se aberto a outras soluções. Por enquanto, para evitar este estrangulamento imposto às PME, o movimento sugere que o IVA seja pago quando se emite um recibo, isto é, que o imposto seja pago apenas quando a factura seja efectivamente paga.

E que, pode cada dia de atraso do pagamento dessa factura, exista uma taxa de juro obrigatória por Lei nacional e de implementação automática, revertendo para o Estado uma grande parte desse juro.



CALENDÁRIO DE ACÇÕES

23 Setembro 2008

Colocação online do texto da proposta de petição;

30 Setembro 2008

Seminário em Lisboa, com a apresentação de um estudo económico e fiscal sobre a situação em Portugal, com espaço de discussão pública em relação à petição proposta

Outubro 2008

Início da recolha de assinaturas para a petição

Novembro 2008

Entrega da petição na Assembleia da República

CONTACTOS

www.ivacomrecibo.com

Sofia Santos

Telemóvel: 918 870 280

E-mail: info@ivacomrecibo.com

ESPECIALISTAS EM FISCALIDADE DÃO LUZ VERDE

Alteração defendida tem viabilidade

Sublinhando que não têm quaisquer aspirações políticas, os promotores do movimento “IVA com Recibo” acrescentam não terem qualquer ligação a partidos políticos, entidades religiosas, grupos económicos ou organizações sem fins lucrativos. Inclusivamente obtiveram opinião técnica na área fiscal sobre a viabilidade desta alteração no enquadramento tributário português, tendo-lhes sido transmitido pelo fiscalista Afonso Arnaldo, partner da Deloitte:

- “O artigo 66º da Directiva Comunitária do IVA estabelece que os Estados-Membros podem prever que, em relação a certas operações ou a certas categorias de sujeitos passivos, o imposto se torne exigível num de 3 momentos, sendo um deles aquele em que o pagamento é recebido;

- É possível alterar a data de exigibilidade que actualmente existe para a maioria

das empresas, ou seja, é possível que a Assembleia da República introduza na legislação portuguesa a regra de exigibilidade do IVA por parte do Estado apenas no momento em que o mesmo seja recebido do cliente;

- Esta alternativa deve ser sempre analisada de forma séria e ponderada, tendo em vista assegurar que a sua possível implementação é acompanhada das necessárias medidas de controlo por parte do Estado;

- Este é um dos temas que crescentemente mais se discute no seio da União Europeia, como medida de prevenção da fraude fiscal no IVA, sendo defendida principalmente pela Alemanha e a Áustria;

- Estamos perante um mecanismo que implica, de forma genérica, que as facturas emitidas entre empresas deixem de conter IVA, cabendo a sua liquidação às empresas adquirentes dos bens e serviços e não às empresas que os transmitem ou prestam;

- Ainda que se trate de uma medida que gera bastante polémica, pois revolucionaria o sistema actual do IVA (devendo, por isso, ser analisada de forma cuidada), a mesma enquadra-se na Directiva Comunitária, uma vez que esta prevê a possibilidade de se autorizar os Estados-Membros a introduzirem medidas especiais para simplificar a cobrança do imposto ou para evitar a fraude ou a evasão fiscal (argumentos que têm sido utilizados pela Alemanha e pela Áustria).”



IVA com recibo
um movimento cívico por uma sociedade produtiva, lucrativa e justa



■ **SOFIA SANTOS, EMPRESÁRIA E PRINCIPAL PROMOTORA DO MOVIMENTO IVA COM RECIBO**

“As coisas podem de facto mudar”

À semelhança de muitos empresários, em Portugal, Sofia Santos sente na pele a injustiça de adiantar IVA ao Estado por uma facturação ainda não recebida. E considera que este é o momento de se fazer alguma coisa no sentido de contrariar este cenário no nosso país. Nasce assim o Movimento IVA com Recibo. Em entrevista ao JORNAL DAS PME, Sofia Santos explica as razões para a criação deste movimento.

Jornal das PME – Como surgiu este Movimento? E quais as principais razões que estiveram na base da sua criação?

Sofia Santos – Sendo empresária e responsável por oito colaboradores, senti na pele os constrangimentos que a obrigação de pagar IVA quando as facturas ainda não tinham sido pagas, traz para as empresas. Pagar o IVA na data correcta é algo que todas as PME tentam fazer, nem que para isso recorram a empréstimos, atrasem os salários, contratualizem factoring, contas caucionadas, etc. Sentia que tudo isto era de facto injusto, principalmente quando se telefonava para os clientes a solicitar pagamento, e a resposta do outro lado era “só falamos com fornecedores às quintas-feiras”, “está para aprovação”, “não sabemos quando vamos pagar”, “não é uma prioridade”, etc. O trabalho já estava feito, o cliente não tinha pago e nós tínhamos de adiantar IVA ao Estado, por uma facturação ainda não recebida.

Esta situação era partilhada por vários amigos meus, também micro empresários. Como vivi em Inglaterra, sabia que o sistema lá era diferente, e comecei a pensar que também em Portugal se poderia mudar a legislação. Durante um ano fui questionando diferentes pessoas com esta possibilidade, em jantares, almoços de negócios, amigos, desconhecidos, e a abertura era evidente.

JPME – Trata-se de um problema bastante comum no nosso país...

Sofia Santos – Este problema é vivido por todas as PME em Portugal. Dada a nossa história, muitas pessoas “esquecem-se” que as leis se mudam, e que as coisas podem de facto mudar, quando há fundamentos económicos e sociais que os justificam. Na

realidade, pensei que, ao desenvolver este movimento, poderia ser útil ao país. Em particular, ser útil a 96,6% do tecido empresarial português que são as PME.

Este movimento surge assim de uma iniciativa de pequenos empresários que querem cumprir com as suas obrigações fiscais, mas que se sentem asfixiados pelo facto de a actual data de exigibilidade do IVA constituir um forte estrangulamento na gestão diária das empresas.

São empresários que querem gerar emprego, riqueza, crescer as suas actividades, mas que as actuais injustiças relativamente à exigência do pagamento de IVA de facturas emitidas a privados e a entidades públicas mesmo antes destas serem efectivamente pagas, conseguem diminuir fortemente a produtividade e a capacidade competitiva.

Este movimento que começou em Agosto, tem hoje cerca de 500 promotores.

JPME – Qual tem sido a receptividade a esta iniciativa?

Sofia Santos – Um óptimo feedback. Comecei a dinamizar este movimento na primeira semana de Agosto. Propositadamente um mês calmo, para poder ir recebendo comentários. Hoje, a dia 25 de Setembro existem perto de 600 promotores. Sinto-me responsável em ir ao encontro das expectativas destas 600 pessoas que acreditam na causa. Recebemos e-mails fantásticos de apoio e incentivo à continuação deste trabalho. Recebo telefonemas, sms, a apoiar a iniciativa... Existem PME que me telefonam a desabafar em relação às suas dificuldades.

O Movimento IVA com Recibo está vastamente divulgado no Google através de portais para empresas, associações empresariais, como a Associação PME-Portugal e a



ANJE, meios de comunicação nacionais e regionais, blogues, entre outros. É de realçar aqui o papel activo que os meios de comunicação regional têm tido, uma vez que me têm contactado com frequência na busca de mais informação e que é transmitida aos seus ouvintes e leitores. A receptividade por parte dos diferentes grupos parlamentares em conhecer o movimento e a proposta específica da petição, tem também sido positiva.

JPME – Tem encontrado vozes contra ou menos receptivas?

Sofia Santos – Recebi cerca de quatro e-mails a discordar com a causa! E cerca de

500 a concordar e a incentivar. O principal problema levantado tem que ver com a forma como se poderá provar que a empresa recebeu de facto o dinheiro da factura. Ou seja, as objecções estão muito ligadas a aspectos operacionais e não de princípio. No entanto, como existem outros países já com estes mecanismos, e porque também acredito que estamos a entrar numa nova geração de empresários que querem ser transparentes em relação às suas contabilidades e aos seus cumprimentos fiscais, estou convicta de que é possível encontrar procedimentos que permitam garantir ao Estado que potenciais fugas fiscais relativas a esta alteração, não irão ocorrer.

FOTOLEGENDA



30 DE SETEMBRO DE 2008

Movimento IVA com Recibo realiza, em Lisboa, um seminário com apresentação do Estudo Económico e Fiscal sobre a alteração da data de pagamento do IVA e discussão pública do texto da petição.

REVELA ESTUDO ECONÓMICO

Entidades públicas portuguesas são os piores pagadores da Europa

JPME – Quais os principais pontos que gostaria de realçar do Estudo Económico e Fiscal sobre PME e o IVA em Portugal que apresentou no passado dia 30 de Setembro, em Lisboa?

Sofia Santos – Realço as seguintes conclusões e propostas:

- O crescimento da economia Portuguesa assenta no dinamismo das PME:
 - São responsáveis por 75% dos postos de trabalho;
 - A sua actividade representa 44% do volume de vendas de todas as empresas em Portugal;
 - Poderão contribuir aproximadamente em cerca de 40% para o Valor Acrescentado;
 - Em particular as micro-empresas contribuem com cerca de 20% para o total do VAB; Ou seja, que só as micro-empresas contribuem com metade do VAB gerado pelas grandes empresas;
 - Estima-se que a contribuição das micro-empresas para o total do IRC recolhido pelo Estado esteja dentro de um intervalo de 19% a 31%.
- Entre 2000 e 2005 as PME:
 - Tiveram uma taxa de crescimento médio anual de emprego de 5,6%;
 - O volume de negócio aumentou 3,6% em média por ano;
 - A taxa média anual de criação de emprego pelas PME foi de 7%.
- Entre 2000 e 2005 as PME não conseguiram criar postos de trabalho líquidos.
- No entanto, combinando os dados do crescimento do emprego com o crescimento do volume de negócios, pode-se deduzir que as PME estão com problemas ao nível da sua eficiência e produtividade.
- Portugal é o país europeu com maior risco decorrente dos pagamentos em atraso. Em média, uma factura demora 88 dias a ser paga em Portugal. A seguir à Grécia, Chipre e Itália, surge Portugal como o país que mais tempo demora a pagar as suas facturas.
- Entidades públicas portuguesas são os piores pagadores da Europa – em média 152 dias.
- Um estudo realizado em 2008 pela AIP concluiu que 75% das empresas portuguesas refere ter problemas nos atrasos de pagamento.
- Em 2007, um outro realizado estudo pelo CESOP identificou que, para 83% das PME, o pagamento de IVA deveria estar associado à emissão do recibo.
- O relatório de Primavera de 2007 da Intrum Justitia European Payment Index, afirma que “cerca de 60% das empresas portuguesas inquiridas afirmam que os pagamentos em atraso lhes colocam grandes problemas de tesouraria. 13% reconhecem que a sobrevivência da empresa está posta em causa devido aos maus princípios de pagamento”.
- Para se implantar um sistema destes em Portugal é necessário desenvolver-se sistemas de controlo. Seria eventualmente necessário neste âmbito a introdução de regimes especiais de facturação (emissão de recibo) e/ou contabilísticos que permitissem uma rápida aferição das situações.
- Uma eventual solução para estes casos seria a introdução de um estatuto especial atribuível a agentes económicos considerados “fiáveis” que garantissem assim a existência de controlos mais próximos por parte das entidades estaduais.

ESTUDO DA UNIÃO EUROPEIA COMPROVA PROBLEMA DAS PME PORTUGUESAS

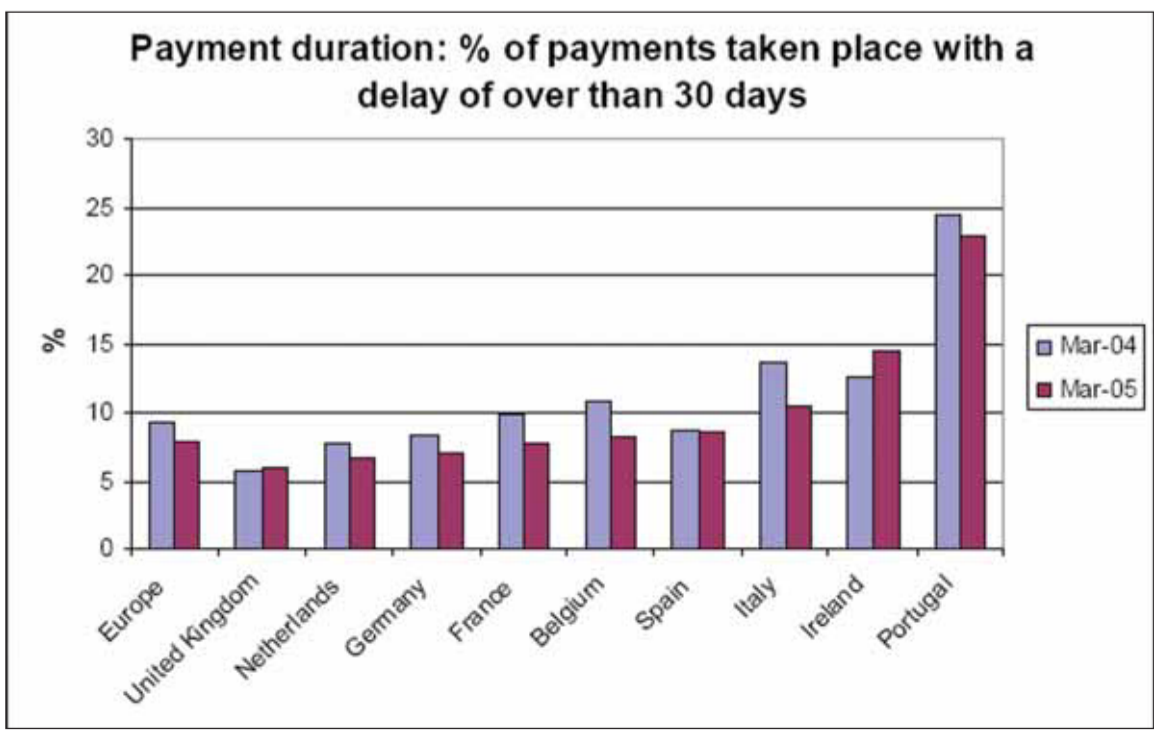
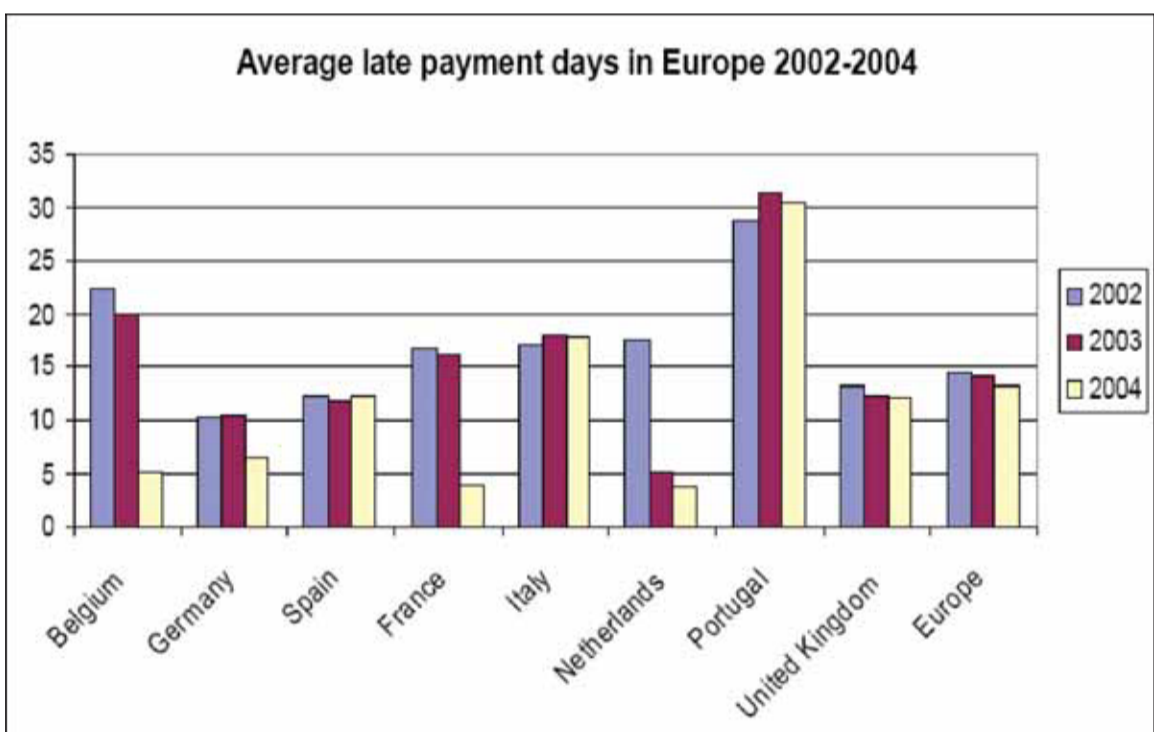
Portugal é dos países que mais demora a pagar as facturas

Portugal é um dos países que, dentro da União Europeia, mais tempo demora a pagar as suas facturas. Um enquadramento macroeconómico que causa graves problemas de liquidez às PME portuguesas, já que para além do nosso país registar dos mais elevados índices de pagamentos realizados com maior atraso, têm, muitas vezes, de pagar IVA de facturas que ainda não foram pagas.

No entanto, de forma a ultrapassar cenários como o que encontramos em Portugal, há países europeus com regimes de IVA específicos em que, de acordo com determinadas condições, o IVA é exigível apenas após o recebimento. Falamos de nações como a Inglaterra, a Irlanda, a França, a Alemanha, a Bélgica e a Itália. Por exemplo:

- Inglaterra: as empresas cujo volume de vendas anual vá até cerca de 1 milhão de euros, podem optar por pagar o IVA após recebimento;
- Irlanda: as empresas cujo volume de vendas anual vá até cerca de 1 milhão de euros, podem optar por pagar o IVA apenas após recebimento;
- França: pagar o IVA após recebimento do valor da factura é a regra existente para as actividades de pres-

tação de serviços, não existindo valor de facturação de referência. O problema dos pagamentos em atraso para as PME, em particular as portuguesas, encontra-se bem patente num estudo desenvolvido para a União Europeia, em 2006, que pode ser consultado no site www.ivacomrecibo.pt, de onde retiramos alguns gráficos que ilustram bem o cenário português.



100 razões para comemorar.

Abrimos o 100º Balcão.

O BFA abriu o 100º Balcão e cumpre assim o seu compromisso fundamental: crescer com Angola e estar cada vez mais perto dos angolanos, oferecendo as soluções financeiras mais competitivas para facilitar a vida dos cidadãos e das empresas. É por isso que hoje servimos, com orgulho, 450.000 Clientes apoiados por uma rede comercial com cem pontos de atendimento em todo o País. Esta é a dinâmica de vitória que continuará a dar-nos, todos os dias, novas razões para comemorar consigo.



■ APESAR DA ESTABILIZAÇÃO DO SECTOR PETROLÍFERO, ECONOMIA É COMPENSADA PELA DINÂMICA DOS DEMAIS SECTORES

Angola mantém forte ritmo de expansão

“Embora desacelerando relativamente a 2007 – ano em que o PIB aumentou 21,1% – a economia angolana deverá em 2008 prosseguir com um forte ritmo de expansão, apresentando uma taxa de crescimento do PIB não muito inferior a 17%”. Esta é uma das conclusões que se podem ler no boletim elaborado pelo Banco BAI Europa, dedicado ao acompanhamento da economia angolana, e ao qual o JORNAL DAS PME teve acesso.

De acordo com o mesmo documento, “a tendência para a estabilização na produção de petróleo tem vindo a ser compensada por uma actividade mais dinâmica de outros sectores da economia”. É o caso da construção civil e obras públicas, de algumas indústrias transformadoras e extractivas, mas também do sector financeiro.

De realçar que é a referida estabilização na produção do petróleo que explica algum abrandamento verificado no índice de cres-

cimento, numa economia em que a produção petrolífera ainda não deixou de ser dominante.

Relativamente à evolução dos preços do consumidor, o BAI Europa sublinha não serem de esperar “grandes progressos relativamente ao valor observado em 2007 (+11,8%), considerando o forte dinamismo da actividade, o aumento do rendimento disponível das famílias e a relativa ineficiência dos mecanismos de distribuição de bens de consumo, que só gradual-

mente se vão adaptando às necessidades de um mercado consumidor em forte expansão”.

Neste contexto, a taxa de inflação em 2008 deverá situar-se na ordem dos 12%, o que não divergirá muito do calor observado no ano transacto.

Por outro lado, “um significativo aumento das receitas fiscais, conjugado com a habitual dificuldade em executar plenamente o programa de investimentos públicos orçamentado (taxas de execução não

superiores a 50%, em 2006 e 2007), deverá concorrer para que o superavit orçamental de 2008 venha a ser bastante mais elevado do que o registado em 2007” e que foi de 2,2% do PIB.

O BAI Europa destaca ainda o facto de a balança de pagamentos correntes dever apresentar “um forte excedente, superior ao do ano passado (e que foi de 11% do PIB), beneficiando do preço do barril do petróleo e também da melhor resposta das indústrias locais à procura de bens de consumo”.

COMÉRCIO ENTRE PORTOS DE LEIXÕES E ANGOLA

CRESCIMENTO ESPECTACULAR

Entre os vários países da CPLP (Comunidade dos Países de Língua Portuguesa), a evolução do comércio entre os portos de Leixões (em Portugal) e Angola regista um lugar de destaque. Segundo o presidente da Administração dos Portos do Douro e Leixões, Matos Fernandes, regista-se mesmo um “crescimento espectacular”.

Sublinhando que “Leixões tem uma relação muito profunda e profícua com a maior parte dos portos dos países da CPLP, quer do ponto de vista institucional, quer comercial”, Matos Fernandes acrescentou, à margem do I Encontro de Portos da CPLP realizado recentemente, que o comércio com Angola, para onde Leixões possui três ligações semanais contínuas, se destaca pelo seu “crescimento espectacular”. Já que aumentou quase 12 vezes mais nos últimos oito anos, de 4000 para 47000 TEUS (contentores pequenos).

Uma realidade que se destaca ainda mais pelo facto de com os restantes países da CPLP, o contacto portuário não ser “tão intenso” como com o que se verifica com Angola.

CONJUNTO DE PROJECTOS DE INFRA-ESTRUTURAS

IRMÃOS CAVACO INVESTEM

Num investimento global na ordem dos 700 milhões de euros, a construtora portuguesa Irmãos Cavaco firmou a promoção de um conjunto de projectos de infra-estruturas em Angola. De acordo com notícia publicada pelo Jornal de Negócios, conquistado o apoio do Governo angolano, o plano deverá arrancar assim que o acordo público-privado seja ratificado pela equipa ministerial saída das recentes eleições angolanas.

António Cavaco, presidente desta construtora, com sede em Santa Maria da Feira, apenas confirma que “juntamente com um grupo financeiro internacional, iremos promover um conjunto de infra-estruturas em Angola no valor de algumas centenas de milhões de dólares”.

PROJECTO PRETENDE CONSTRUIR UMA SOCIEDADE INFORMADA

Angola lança portal do conhecimento

Tome nota deste endereço de Internet: www.portalconhecimento.gov.ao. Numa iniciativa do ministério angolano da Ciência e Tecnologia foram recentemente lançados os Portais de Conhecimento e do Investigador, bem como apresentado o Mapa Etno-Escultural de Angola.

A implementação do Portal do Conhecimento, que possui sistemas que permitem o registo de trabalhos de investigação e a divulgação de trabalhos de fim curso, teses de licenciaturas, doutoramentos, permitirá aos estudantes obter informações académicas e científicas e estará ligado a especialistas do ramo de ciência e tecnologia.

Trata-se de um projecto de integração do Governo com o objectivo de se construir uma sociedade informada, bem como aproximar os investigadores entre si, independentemente da sua localização geográfica, criando um fórum de discussão.

Segundo o ministro da Ciência e Tecnologia, João Baptista Ngadagina, o Mapa Etno-Es-

cultural abrange um conjunto sócio escultural das figuras dos povos de Angola, caracterizado pela distribuição desequilibrada dos seus objectos esculturais.

Entre as prioridades deste ministério encontra-se a contribuição para o combate à fome e a redução da pobreza, com a criação, no país, de laboratórios de referência no domínio da saúde e controlo dos alimentos.

Vai ainda ser proposta a criação do fundo de desenvolvimento científico e tecnológico e a criação do prémio de investigação científica. O ministério vai também estabelecer e assinar protocolos de colaboração científica com as universidades existentes no país e com alguns institutos de investigação científica.



VENDA DE 49,9% DO MILLENNIUM ANGOLA

BCP E SONANGOL FIRMAM ACORDO

O recente anúncio da assinatura com a Sonangol do acordo final do BCP para Angola apresenta-se como um dos principais passos para o avanço do banco português no caminho da internacionalização.

Um acordo que veio cimentar as relações com a petrolífera angolana, abrindo o potencial de crescimento do BCP num mercado bancário em expansão. Segundo fonte do BCP, o objectivo é abrir 130 balcões, num período de três a cinco anos.

MOXICO APOIA ACCÕES E REQUALIFICA

INCENTIVO AO TURISMO

A Direcção Provincial da Indústria, Comércio, Hotelaria e Turismo no Moxico vai apoiar acções que visem incentivar o desenvolvimento do ramo de hotelaria e turismo nesta província angolana. O director provincial para este sector comprometeu-se igualmente a realizar inspecções periódicas às unidades hoteleiras que operam na província. O objectivo é fiscalizar o nível de cumprimento da legislação angolana vigente. Álvaro Coutinho acrescentou que esta fiscalização é necessária para prevenir eventuais irregularidades registadas no exercício da actividade hoteleira, bem como corrigir e superar algumas dificuldades a identificar.

Às instituições do sector que insistirem em incumprir as orientações superiores serão aplicadas medidas punitivas que vão até a sua desqualificação.

Por seu turno, a maior atenção será prestada às iniciativas do sector privado, direccionadas ao desenvolvimento da actividade hoteleira e turística na região, com vista a mudar o actual quadro.

A direcção do comércio no Moxico pretende ainda, a curto prazo, a reabilitação e requalificação das infra-estruturas hoteleiras e turísticas para prestação de um serviço aceitável às populações, com vista a mudar o quadro que o sector vive actualmente.



Cursos certificados
pelo European Council
of Real Estate Professions

RCCTE

Curso de Formação para Peritos Qualificados no âmbito do sistema de certificação Energética

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais, Arquitectos, Engenheiros, Engenheiros técnicos e especialistas em engenharia e outras especialidades reconhecidas pela Ordem dos Engenheiros, Ordem dos Arquitectos e ANET. É todavia, necessária **experiência profissional de 5 anos** em actividade de projecto, construção, manutenção ou auditoria nos domínios identificados no Protocolo SCE.

Duração e horário

Duração: 21 horas + 4 horas para avaliação de conhecimentos

Horário: Pós-laboral, das 18h30 às 22h30 (2.ª feira) e das 19h00 às 23h00 (5.ª feira)

Data limite para inscrições: até ao final do mês

Preço

Módulo RCCTE: 700 € (ou 650 € para pronto pagamento)

Aquisição de *software* do INETI.

Para a obter a qualificação como Perito Energético – módulo RCCTE, é necessário que os formandos, após aprovação na ESAI, frequentem o módulo de Certificação da responsabilidade da ADENE.

Formadores

José Júlio Firmino das Neves (Eng.º), Formador Qualificado de Peritos Energéticos
Rui Noel Alves Vera-Cruz (Arq.º), Formador Qualificado de Peritos Energéticos

Contactos:
Telefone: 21 836 70 10
Fax: 21 836 70 19
E-mail: esai@esai.pt
www.esai.pt

ESAI
Escola
Superior
de Actividades
Imobiliárias



■ CONTRARIAMENTE AO RESTO DO MUNDO, EM ANGOLA RESPIRA-SE CONFIANÇA E ÂNIMO

Um mundo, dois sistemas

O Mundo vive desde meados do ano de 2007 uma crise financeira, para uns como não há memória, para outros como há poucas conhecidas. O fenómeno designado como “crise do crédito subprime” que se iniciou nos Estados Unidos da América no verão do ano transacto, depressa alastrou através de um “efeito dominó”, principalmente à Europa mas também à Ásia e Extremo Oriente. Este “efeito dominó” é nada mais do que o grau de interdependência e inter-relação existente entre os sistemas financeiros dos vários Continentes, dentro destes, entre os vários países e depois ainda entre todos os bancos que os compõem.



Mário de Jesus

Economista e Membro do FRES
- Fórum de Reflexão Económica e Social
Membro do Conselho Nacional Consultivo
da PME-Portugal

Com crises constantes e crescentes de liquidez e falta de confiança entre as instituições europeias, temos assistido com frequência desde o início desta crise, a acções de socorro prestadas pelo Banco Central Europeu (BCE) o qual, ao emprestar avultados montantes em fundos a curto prazo, tem ajudado a resolver as dificuldades financeiras exis-

tentes em muitos dos principais bancos europeus. Ainda há poucos dias assistimos a duas injeções de capital por parte do BCE no sistema bancário europeu, as quais somaram 100 mil milhões de euros em empréstimos a curto prazo. E o que sabemos é que pouco sabemos ainda da profundidade e longevidade desta crise.

Mas não tem sido apenas o BCE a prestar socorro às instituições financeiras europeias. São conhecidas as intervenções do tesouro americano na solvência e salvação de grandes instituições como a Fannie Mãe e Freddie Mac ou a seguradora AIG, intervenções estas já destinadas à recuperação total destas instituições. No Reino Unido, a nacionalização do Northern Rock e a aquisição do HBOS pelo Lloyds TSB, ou no caso da Dinamarca o socorro dado pelo Banco Central com mais 100 instituições ao Roskilde ou ao pequeno Ebh Bank, são exemplos da profundidade desta crise. Ao mesmo tempo que escrevo estas linhas tomamos conhecimento da intervenção conjunta dos governos da Bélgica, Holanda e Luxemburgo na salvação do Fortis Bank.

Nenhuma instituição financeira (bancária ou seguradora) poderá dizer que está incólume a esta crise financeira e à instabilidade do sistema financeiro mundial. Todos os bancos emprestam dinheiro a outros e recebem de outros empréstimos. Todos os bancos aplicam algures os seus fundos e excedentes de liquidez. Ainda que acredite na transparência do sistema, sabemos que, em muitos casos, o dinheiro recebido é depois reaplicado ou canalizado para produtos de maior complexidade. De qualquer forma é minha convicção que os governos, os bancos centrais e as instituições financeiras saudáveis, em articulação uns com os outros, não deixarão de intervir e de pôr a funcionar os mecanismos de salvaguarda que evitem um aprofundamento dramático desta crise. É preciso confiança no mercado, mas ao mesmo tempo é necessária uma dose de serenidade, bom senso e sangue frio para analisar os problemas e aplicar as curas respectivas. Nem que o sistema financeiro mundial tenha que se repositonar em relação às linhas de orientação estraté-

gicas do passado. A maturidade do sistema assim o obriga.

Mas ao mesmo tempo que assistimos à falta de liquidez de alguns dos bancos europeus e americanos, ao clima de algum pessimismo, depressão e “cinzentismo” vivido nos mercados ocidentais, podemos olhar para o sistema financeiro angolano com outras lentes e observar a dinâmica de crescimento, o brilho da confiança e a robustez da intervenção das instituições financeiras deste país. Por lá podemos observar que se respira confiança e ânimo. Os bancos com um bom nível de liquidez (a taxa de poupança em Angola muito perto dos 50% - valor estimado para 2008) que permitirá potencialmente financiar os investimentos há muito esperados. Os excedentes comerciais positivos que representarão este ano, pensa-se, cerca de 20% do PIB, com a consequente acumulação de reservas líquidas a atingir cerca de 20 mil milhões de USD em 2008, são razões de sobra para este optimismo. Os resultados das instituições bancárias angolanas e a dinâmica das mais recentes posições accionistas dizem o resto sobre a alegria que se vive no sistema.

■ ASSINADA EM LUANDA HÁ QUASE CINCO ANOS PODE ACABAR COM INCERTEZA EM MATÉRIA DE SEGURANÇA SOCIAL

AICCOPN defende ratificação de convenção

A Associação dos Industriais da Construção Civil e Obras Públicas (AICCOPN) entende que os governos de Portugal e Angola devem dar os passos necessários à ratificação da Convenção sobre Segurança Social assinada pelos dois países em 2003. Este será o caminho para “pôr cobro à incerteza quanto ao regime aplicável em matéria de segurança social aos trabalhadores portugueses destacados em Angola”.

Em carta enviada ao Ministro dos Negócios Estrangeiros, Luís Amado, com conhecimento aos Ministros do Trabalho e da Solidariedade Social e ao das Obras Públicas, a AICCOPN lembra a “importância estratégica do mercado angolano para a internacionalização das empresas portuguesas do sector”, salientando as dificuldades burocráticas que subsistem em matéria de concessão de vistos de trabalho a estrangeiros por parte das autoridades consulares angolanas. Na missiva, esta associação sublinha ainda os “sérios constrangimentos e dúvidas no que concerne ao enquadramento legal aplicável, em matéria de segurança social, às remunerações pagas aos seus colaboradores que se encontram deslocados em Angola”.

Ora, no entender da AICCOPN, “esta situação incompreensível, já que foi assinada por Portugal e Angola, a 27 de Outubro de 2003, em Luanda, uma Convenção sobre Segurança Social, a qual

foi posteriormente aprovada pelo Decreto n.º 32/2004, de 29 de Outubro, documento que consagra o princípio da igualdade de tratamento dos nacionais dos dois Estados e a garantia de reciprocidade no que respeita às respectivas legislações, dando orientações concretas quanto às regras de segurança social a adoptar”.

Considerando lamentável que, decorrido todos estes anos, as empresas portuguesas e angolanas continuem “privadas de invocar o que ficou acordado na Convenção”, a AICCOPN solicita também ao Ministro dos Negócios Estrangeiros que “desencadeie os mecanismos necessários, tanto a nível nacional, como junto da diplomacia angolana, para que a Convenção possa entrar em vigor, pondo assim fim à incerteza quanto ao regime aplicável em matéria de segurança social aos trabalhadores portugueses destacados em Angola e vice-versa.



■ SEGUNDO GOMES CARDOSO, OS NOVOS CENTROS DE LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO VÃO REESTRUTURAR ACTIVIDADES GROSSISTA E RETALHISTA

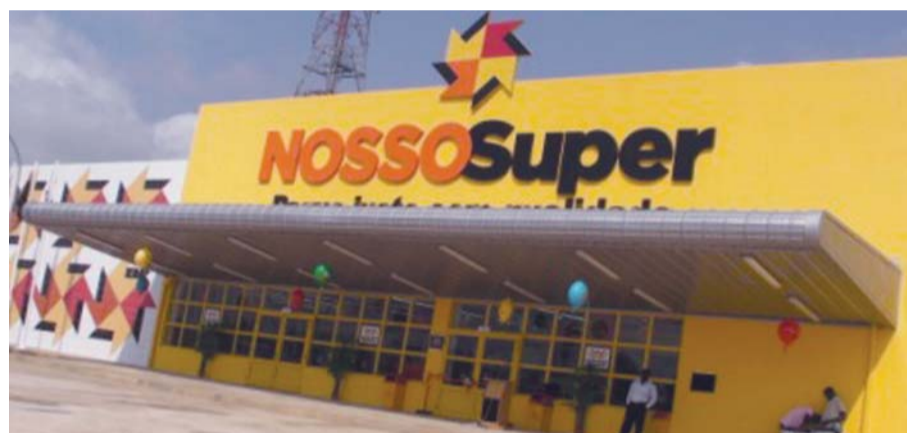
Presild moderniza comércio em Angola

O director nacional do Comércio, Gomes Cardoso, na qualidade de coordenador do subgrupo técnico operativo de infra-estruturas físicas, encontra-se a coordenar a reestruturação e construção de Centros de Logística e Distribuição (CLODIS) nas províncias de Luanda, Huambo, Benguela e Malanje. Trata-se de um projecto desenvolvido no âmbito do Presild – programa governamental para a Reestruturação do Sistema de Logística e Distribuição de Produtos Essenciais à População.

Criado pelo Governo angolano com o objectivo de organizar e modernizar a actividade comercial em todo o território nacional, de forma a ampliar a oferta de produtos essenciais à população, o Presild abrange mudanças estratégicas que vão desde a actualização do quadro legal vigente no país à construção de infra-estruturas para o comércio grossista e retalhista.

O objectivo prático de controlo da distribuição alimentar já está a dar resultados com a abertura da rede de supermercados “Nosso Super”.

Neste contexto, e a título de exemplo, com a reparação das estradas, pontes e passagens hidráulicas das vias que dão acesso aos municípios na província de Malanje, regista-se já um crescimento da actividade comercial. Sendo os mais de 2700 estabelecimentos co-



merciais controlados pela Direcção Provincial do Comércio, Indústria, Hotelaria e Turismo, há já três anos.

Entre 2000 e 2005, o mesmo organismo

controlava apenas pouco mais de 1300 estabelecimentos comerciais que apenas exerciam actividade económica em pequena escala. Daí que se considere satisfatório o nível de

crescimento do sector comercial em Malanje, fruto de um plano pedagógico de esclarecimento sobre a nova Lei Comercial que esta Direcção Provincial tem vindo a desenvolver junto dos agentes económicos da região.

Além disso, através do Presild, numa primeira fase, Malanje vai contar com cinco supermercados “Nosso Super” que estão a ser erguidos nos municípios de Caculama, Cacu-so, Kiwaba Nzoji, Quela e Calandula.

O mercado grossista, segundo Gomes Cardoso, em declarações à imprensa, está estruturado em plataforma de logística e de distribuição, tendo sido já identificadas nove províncias que beneficiarão dessas infra-estruturas comerciais. Gomes Cardoso acrescenta que estas infra-estruturas visam o escoamento, beneficiação, embalagem e valorização da produção nacional.

PORTUGAL PREMIADO NA FILDA

Portugal ganhou o prémio de melhor representação estrangeira na 25ª edição da Filda – Feira Internacional de Luanda que decorreu em Julho passado. O pavilhão português, que foi reconhecido com os prémios “Melhor Representação Oficial Estrangeira” e “Maior Representação Oficial Estrangeira”, contou com a presença de 104 empresas e esteve organizado pelas áreas temáticas Comunicar, Viver, Desenvolver, Mover, Construir e Curar.

HUILA CAPTA INVESTIMENTOS

A província da Huila está a aumentar a captação de investimentos estrangeiros. Segundo dados de um relatório recentemente divulgado pela Direcção Provincial de Comércio e Indústria, entre 2002 e Junho de 2008, foram investidos na província 133 milhões de USD, dos quais 83 milhões em projectos agro-alimentares.

No mesmo período em análise, registaram-se igualmente investimentos significativos no ramo da indústria ligeira e pesada.

BOLSA EM REGIME EXPERIMENTAL

A Bolsa de Valores e Derivados de Angola (BVDA) já se encontra a funcionar em regime experimental com empresas virtuais criadas no sistema. Até as empresas virtuais serem substituídas por empresas reais, a Comissão de Mercados de Capitais de Luanda está a desenvolver um grande esforço no sentido de adaptar o sistema utilizado pelas suas congéneres internacionais à realidade angolana, bem como na formação de quadros locais.

PORTUGUESES INVESTEM

O grupo imobiliário português Bascol investiu já mais

de 300 milhões USD em três grandes empreendimentos residenciais em Luanda. Construção que está a cargo da Soares da Costa e cuja comercialização será realizada pelas empresas Propri Casa e P6W Imóveis. Por seu turno, a empresa portuguesa Inosat apresentou, em Luanda, as suas novas propostas de localização de pessoas e bens – Child Locator e Car Locator.

STANDARD BANK EM LUANDA

O Standard Bank, da África do Sul, anunciou a abertura de uma representação em Luanda, a ocorrer ao longo do último trimestre de 2008. Inicialmente com um capital de 25 milhões USD que aumentará mais tarde para os 50 milhões.

Este banco sul-africano está representado em 16 países e emprega mais de 47 mil pessoas, tendo o maior banco chinês – o Industrial and Commerce Bank of China – adquirido recentemente 20% do capital social do Standard Bank.

ÚLTIMAS

- A Unicer viu aprovado o seu investimento numa fábrica de cerveja SuperBock em Angola, envolvendo também sócios locais.
- A ocorrer ainda durante 2008, está previsto o início da obra de construção do novo Porto de Luanda, na baía do Dandem com uma capacidade de atracção de 32 postos.
- A Sonangol anunciou um programa de investimentos de 100 milhões USD, ao longo dos próximos 5 a 7 anos, para a abertura de 100 poços de petróleo e outros investimentos na refinação, na rede de distribuição e na construção e melhoramento de diversas infra-estruturas.
- O Governo angolano deverá legislar brevemente a criação dos dois primeiros fundos de investimento imobiliários em Angola. A autorização da constituição deste novo tipo de entidade financeira será da competência da Comissão do Mercado de Capitais.

IDEIA ATLÂNTICO LUANDA



CENTRO DE NEGÓCIOS IDEIA ATLÂNTICO

- Sedeação de Empresas;
- Secretariado e Atendimento Personalizado;
- Gabinetes, com utilização de facilities comuns (salas de reuniões, comunicações, equipamento, zonas comuns, etc);
- Possibilidade de associar disponibilidade de alojamento à sedeação da empresa;

☎ (+351) 253 603 210

✉ ASSESSOR@IDEIA-ATLANTICO.PT

ÚLTIMOS ESPAÇOS
mais informações em
www.ideia-atlantico.pt

■ OS NEGÓCIOS NÃO SÃO COMO DANTES! É ALTURA DE REFLECTIR E PENSAR EM...

Business Empowerment

O Mundo vive desde meados do ano de 2007 uma crise financeira, para uns como não há memória, para outros como há poucas conhecidas. O fenómeno designado como “crise do crédito subprime” que se iniciou nos Estados Unidos da América no verão do ano transacto, depressa alastrou através de um “efeito dominó”, principalmente à Europa mas também à Ásia e Extremo Oriente. Este “efeito dominó” é nada mais do que o grau de interdependência e inter-relação existente entre os sistemas financeiros dos vários Continentes, dentro destes, entre os vários países e depois ainda entre todos os bancos que os compõem.

Jorge Saraiva

Exact Software

Enquanto a China envia astronautas para o espaço, os Estados Unidos enfrentam potenciais falências das suas maiores instituições financeiras. A China envolve-se numa acção de promoção almejando tornar-se no próximo líder económico mundial, os Estados Unidos tentam proteger as grandes empresas com políticas de nacionalização dignas de terceiro mundo.

Estes são os sintomas mais recentes que o mundo e a sua economia está a mudar!

Todos sabemos que vivemos numa terceira vaga. Numa era onde tudo o que conhecemos antes vai transformar-se radicalmente! A probabilidade da China ser a maior potência económica do globo dentro de vinte anos é superior a 80%. A probabilidade dos EUA conseguirem inverter a espiral descendente em que vivem não chega aos 40%. Note-se que as crises americanas são cada vez mais próximas e frequentes (existiram em 1997, 2003 e agora em 2007) e cada vez mais profundas.

É a terceira vaga! Isso quer dizer que já houve uma primeira (revolução agrícola) e uma segunda (revolução industrial)... Porque será que muitos de nós (nações inteiras), ainda somos apanhados de surpresa?

Existe uma maldição que diz: “que Deus te amaldiçoe vivendo numa grande era!”. Todos nós vivemos numa grande era, logo, fomos amaldiçoados!

O mais curioso é a origem desta maldição: China!

Concordo com ela pois não deve existir nada mais frustrante que estar pálido e sereno num mundo em constante mutação onde grandes feitos acontecem e apesar de podermos ter contribuído de alguma forma para eles nada fizemos.

Como se costuma dizer, existem três tipos de pessoas: “as que observam as coisas acontecer, as que fazem as coisas acontecer e as que perguntam: o que aconteceu?”

Não preciso de enfatizar ou pincelar os factos com uma pequena dose de exagero. Os acontecimentos já são de tal forma gritantes que parecem mesmo exagero! Na verdade, a razão para serem tal forma gritantes é só uma: esta terceira vaga já vai a meio... ela começou na década de 70!

Se os negócios já não são como manda a tradição... como é que são?

Como costume afirmar: quando sabemos das mutações do mundo pelo telejornal ou pelos diários económicos estamos na categoria dos que observam as coisas a acontecer, quando lemos livros de gestão sobre as



novas práticas pertencemos à categoria dos que perguntam o que aconteceu. Mas quando pesquisamos na Internet sobre como podemos influenciar este novo mundo então estamos a entrar na categoria dos que fazem as coisas acontecer!

A primeira era foi a agrícola, nessa altura o poder voltou-se para quem tinha terras de preferência férteis. Tal riqueza parecia inabalável (eram recursos naturais e limitados), até que surgiu a segunda era: a industrial. O poder e a riqueza mudaram de mãos. Os industriais tomaram controlo!

Se estas são as lições da história, facilmente se descobre o que fazer quando entramos numa nova era: a da informação!

Tal como um famoso bancário afirmou: “dinheiro não é poder! A informação sobre dinheiro é que é o poder propriamente dito!”

Durante qualquer uma das eras anteriores, praticamente todos os empresários dos paradigmas em vigor relativizaram as mudanças! Sempre afirmaram que eram exageros dos pobres e menos afortunados.

Antes da revolução agrícola as sociedades eram constituídas por tribos nómadas. Os líderes tribais relativizaram o evento da agricultura e continuou na sua forma de vida. Quem parou originando o sedentarismo foram os menos aptos para a caça e os mais fracos...

Aquando o evento da revolução industrial, os que abandonaram as terras e desenvolveram fábricas foram os parentes pobres dos grandes senhores feudais que, para não se dividir a riqueza (leia-se: terras), somente o filho mais velho as herdava. Quando os irmãos mais novos moveram-se para as cidades para tentar a sorte numa indústria emergente, o mais velho relativizava chamando-lhe de moda passageira!

Hoje, podemos citar múltiplos exemplos semelhantes, basta olhar que alguns dos homens mais ricos do mundo são “nerds” de informática. Empresas como a Google cuja maioria da população não consegue expli-

car donde vem a sua fortuna são hoje maiores que as tradicionais e emblemáticas empresas da era industrial tal como a Ford!

Lição número 1: nunca relativize!

Todos os dias surgem notícias sobre empresas ou mesmo indústrias que caem porque simplesmente os seus directores relativizaram as mudanças. O monstro do subprime é um exemplo: em tempos difíceis como os que vivemos os negócios tradicionais, agir de forma tradicional não gera bons resultados a curto prazo. Face às dificuldades e à economia de excesso, as empresas optam por estratégias tradicionais e tentam facturar como podem: baixando preços, facilitando nos créditos e alargados períodos promocionais. Resultado: créditos mal parados e queda acentuada nos resultados.

Um exemplo frequentemente citado é o da indústria musical. Quando surgiu o mp3 (ficheiro comprimido de música utilizado para downloads via internet), toda a indústria musical relativizou o evento: afinal o mp3 tinha qualidade inferior logo um verdadeiro apreciador de música nunca iria de deixar de comprar o CD. Quando o mp3 começou a ser um sucesso, a mesma indústria tentou estancar o fenómeno procurando protecção jurídica conseguindo ganhar batalhas como o encerramento do Napster. Apesar de algumas vitórias aparentes, a revolução da informação continuou e leis ou outros estratagemas típicos do paradigma tradicional não conseguiram impedir que esta indústria tivesse quedas em facturação na ordem de 30% num só ano! Contudo, a maioria das editoras mantiveram-se fiéis aos paradigmas tradicionais. A Universal desceu o preço de venda dos seus CD em 30%. Nessa mesma altura, um “outsider” desta indústria: Steve Jobs da apple, lança o ipod e o portal de mp3: itunes.

Hoje, o itunes, ipods e os múltiplos acessórios tornaram-se numa indústria que ren-

de mais de seis mil milhões de euros por ano! As editoras, que não se adaptaram às mudanças agradecem ao Steve Jobs pelos parcos cêntimos que recebem deste pelos downloads daquele que é o maior site de música do mundo!

Simultaneamente, muitos músicos questionam a “exploração” das editoras inovando os meios lançando álbuns via Internet ou associando-se a outras entidades de media para lançamento de álbuns. Resultado: as editoras perdem gradualmente mercado (cada vez mais se prefere o mp3 face ao CD) e perdem produtos (crescentemente os músicos abandonam as editoras). Trata-se do fim de uma indústria inteira... Pelo menos no seu formato tradicional!

Relativizar é um problema da maioria dos gestores, educados a serem racionais e não passionais. Mas relativizar e racionalizar são, nos dias que correm, maus negócios!

Lição número 2: pense em Business Empowerment

No exemplo anterior, a Apple salvou-se porque em vez de se manter fiel à sua actividade tradicional (computadores), procurou mudar um sector inteiro!

Esta é uma lição de Business Empowerment! A beleza da era da informação é que, tal como Morgan Friedman afirma: o mundo está plano, ou seja, ao estar totalmente ligado existe uma igualdade de possibilidades independentemente da sua localização física, crença, raça ou cultura! Por isso desengane-se quem pensa que fenómenos como YouTube, Google ou FaceBook só acontecem nos EUA. Numa cidade irrelevante para o globo como Braga, uma empresa cujo principal produto é um site de backup para telemóveis tornou-se um dos principais players mundiais seduzindo gigantes como a Microsoft a despendere verbas entre 25 a 50 milhões para a adquirir! Casos de sucesso acontecem mesmo na porta ao lado! É a nova era em acção!

Assim, se não deseja ser espectador ou vítima, mas sim um actor nesta era histórica da humanidade, deve aprender a pensar sob a perspectiva de Business Empowerment!

Basicamente, trata-se de uma reflexão sobre como deverá ser a sua indústria no futuro e desenvolver um caminho que transforme a sua organização sobre essa visão.

Verdade que é uma tarefa árdua e complexa, talvez por isso a maioria dos casos que poderemos apontar não são (r)evolução de empresas existentes mas sim novas organizações!

Por essa razão, pensar em Business Empowerment vai ser objecto da minha crónica e análise onde nas próximas edições analisaremos com maior detalhe.



■ COMISSÃO EUROPEIA EDITA GUIA DE BOAS PRÁTICAS ÚTIL PARA AS EMPRESAS

Como evitar quedas em altura?

“Guia de Trabalhos em Altura” é um documento editado pela Comissão Europeia que, embora não vinculativo, pretende ser um guia de boas práticas para aplicação da Directiva nº 2001/45/CE, de 27 de Junho. O principal objectivo é orientar a escolha do equipamento de trabalho mais apropriado à execução de trabalhos temporários em altura, em particular pelas PME.

Um dado que importa reter é o facto de as quedas de alturas se apresentarem como uma das causas mais comuns de acidentes mortais no local de trabalho. A construção é o sector de actividade com maiores registos, vitimando cerca de 1300 pessoas por ano, em toda a Europa. Um cenário que tem impactos não só humanos, mas igualmente financeiros e económicos.

Para além das mortes, lesões graves ou toda uma série de limitações e incapacidades provocadas nos trabalhadores, e que nestes últimos casos limitam a reintegração no mundo laboral, acarretando substanciais perdas de rendimentos, os acidentes podem igualmente contribuir para

denegrir a imagem dos sectores em causa. Consequência? Torna-se mais difícil atrair os jovens e conservar os trabalhadores mais velhos para estas actividades.

Perante este cenário, reduzir as quedas de altura tornou-se um objectivo essencial por parte dos responsáveis europeus, cuja prossecução requer, evidentemente, o envolvimento de todos os sectores em causa, em especial o da construção, cuja maioria das empresas são PME, mas também os parceiros sociais, os poderes públicos, as seguradoras, as caixas de previdência e instituições de segurança social e os serviços de inspecção do trabalho.

É neste sentido que este Guia serve de base para a escolha do

equipamento de trabalho mais adequado à realização de trabalhos temporários em altura, designadamente pelas pequenas e médias empresas. Deste modo, estas empresas podem melhorar a segurança dos respectivos trabalhadores e controlar os custos de produção.

O Guia de Trabalhos em Altura oferece ainda aos responsáveis pela prevenção de acidentes os meios para aplicar eficazmente a directiva, uma vez que reúne as melhores práticas identificadas por um grande número de peritos europeus.

Este Guia está acessível no sítio da Internet da Associação de Empresas de Construção e Obras Públicas, em www.aecops.pt.



IDEIA ATLÂNTICO



ESCRITÓRIO VIRTUAL

Reúna com os seus clientes no Escritório virtual IDEIA ATLÂNTICO

Usufrua do secretariado, com atendimento telefónico personalizado e acompanhamento de apoio à sua empresa. Tudo a partir de 99€/mês.

➤ Braga | Porto | Lisboa

Dê mais força à sua empresa! Esteja no Escritório Virtual IDEIA ATLÂNTICO.



SALAS DE FORMAÇÃO TOTALMENTE EQUIPADAS

O IDEIA ATLÂNTICO dispõe de salas totalmente equipadas (com videoprojector, pc's, mesas, cadeiras, quadro) para alugar.

Óptimas condições para ministrar formação.

- Salas de informática
- Salas teóricas

Braga | Porto | Lisboa

Mais informações em www.ideia-atlantico.pt

☎ (+351) 253 603 210
✉ GERAL@IDEIA-ATLANTICO.PT

■ PME E PROJECTOS INOVADORES SÃO PRINCIPAIS BENEFICIÁRIOS

Finova reforça instrumentos de financiamento

Um novo sistema de apoio ao financiamento e partilha de risco da inovação foi já publicado em Decreto-Lei. Trata-se do FINOVA – Fundo de Apoio ao Financiamento à Inovação. Com a natureza de fundo autónomo, está vocacionado para a criação ou reforço de instrumentos de financiamento de empresas, com particular destaque para as Pequenas e Médias Empresas (PME) e os projectos com maior grau de inovação.

É missão deste novo fundo “promover a competitividade de empresas através da criação ou reforço de instrumentos de financiamento”, tendo como principais objectivos:

- Estimular a intervenção do capital de risco no apoio às PME, privilegiando as fases iniciais do seu ciclo de vida e o investimento em projectos inovadores;
- Reforçar o sistema de garantia mútua e promover o alargamento da sua intervenção às empresas e projectos que, pelo seu risco e cariz inovador, apresentem maiores dificuldades na obtenção de financiamento bancário;
- Promover a contratualização, junto do sistema financeiro, de linhas de crédito com vista a facilitar o acesso ao financiamento por parte das PME;
- Dinamizar a utilização de novos instrumentos, nomeadamente os instrumentos convertíveis de capital e dívida e a titularização

de créditos destinados a potenciar o financiamento de pequenos projectos de PME;

- Apoiar o financiamento da inovação numa perspectiva integrada das componentes de capital e dívida;
- Incentivar o empreendedorismo, assegurando o capital e as capacidades de gestão requeridas em iniciativas de maior risco;
- Incrementar o empreendedorismo jovem e o empreendedorismo feminino, enquanto processo de mobilização dos jovens e das mulheres para a vida económica activa, bem como apoiar as iniciativas empresariais particularmente propícias à promoção dos factores de igualdade entre homens e mulheres;
- Favorecer a implementação de “Estratégias de Eficiência Colectiva” definidas na Agenda da Competitividade do QREN: Pólos de Competitividade e Tecnologia, Outros Clusters — Programas Valorização Económica de Recursos Endógenos (PROVERE) e Acções de Regeneração e Desenvolvimento Urbano;
- Incentivar a emergência de novos pólos de desenvolvimento de actividades com dinâmicas de crescimento, nomeadamente, as indústrias criativas.

Para mais informações:
<http://www.pofc.qren.pt>



SERVIÇO COMPLETO DE APOIO AOS NEGÓCIOS EM ANGOLA

- > Selecção de parceiros /clientes/sócios no mercado Angolano
- > Obtenção de financiamento bancário para negócios em Angola
- > Constituição de empresa em Angola
- > Obtenção de incentivos fiscais e aprovação de investimento
- > Apoio no arranque e instalação da empresa em Angola

Consulte-nos:

Tlm.: 961 554 216 | email.: marta.priegue@bragatel.pt
www.pme.online.pt

■ DESDE 1 DE OUTUBRO, NOVAS MEDIDAS PROMETEM SISTEMA MAIS SIMPLES

Novo código da propriedade industrial entrou em vigor

Em 1 de Outubro passado entrou em vigor o Novo Código da Propriedade Industrial, cujas principais medidas foram criadas com o objectivo de tornar a utilização do sistema de propriedade industrial ainda mais simples.

Esta revisão do Código da Propriedade Industrial veio adequar alguns instrumentos de protecção às actuais exigências do mercado, procurando ir ao encontro das necessidades específicas dos cidadãos e das empresas, “criando soluções inovadoras ou suprimindo mecanismos que se revelaram menos ajustados ao longo do tempo”.

As novas medidas vêm, assim, facilitar o acesso ao sistema, através da supressão de algumas exigências que se revelaram desnecessárias e da adequação de alguns dos instrumentos de protecção às actuais exigências do mercado.

Mas também vêm garantir maior eficiência e rapidez na obtenção de protecção, reduzindo alguns prazos processuais, sem descuidar, no entanto, a necessária segurança e solidez dos direitos atribuídos pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI).

Deste modo, o sistema torna-se mais ágil e simplificado, já que foram suprimidas burocracias e exigências que oneravam os cidadãos e as empresas. Reduzindo, de igual modo, os custos associados à protecção, que assim passam a poder ser redireccionados para o investimento em inovação.

As novas medidas

- Deixa de ser obrigatória a constituição de mandatário para que os interessados não estabelecidos ou domiciliados em Portugal possam agir junto do INPI;
- Deixa de ser obrigatória a aquisição do título de registo (este documento passa a ser adquirido apenas por quem nele tenha efectivo interesse);
- Deixa de ser exigida a apresentação periódica da declaração de intenção de uso nos registos de marca;
- Deixa de ser exigida a entrega de documentos em duplicado;
- Deixa de ser exigida a entrega do certificado negativo de firma;
- Deixa de ser exigida a entrega da certidão do registo predial para que possa ser incluída numa marca ou num logótipo a referência a uma propriedade rústica ou urbana;
- Deixa de ser necessária a apresentação de uma autorização especial para incluir a bandeira nacional num registo, passando o INPI a poder zelar pela dignidade do símbolo nacional;
- Deixa de ser exigida a entrega de uma descrição do desenho ou modelo, que passa a poder ser apresentada apenas voluntariamente pelo requerente ou na sequência de notificação do INPI.

■ ENTRE 1 DE OUTUBRO E 14 DE NOVEMBRO DE 2008

Incentivos à I&DT com novo período de candidaturas

Teve início no passado dia 1 de Outubro um novo período para apresentação de projectos a financiamento no âmbito do Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (SI I&DT). Fase esta que se destina exclusivamente aos Projectos Qualificados do aviso de abertura de candidaturas nº10/SI/2008 que respeita à Fase de Pré-qualificação de Projectos de I&DT Colectiva.

Os projectos a apoiar neste âmbito, e que decorre até 14 de Novembro de 2008, deverão corresponder a projectos de I&DT que, sendo promovidos por associações empresariais, resultam da identificação de problemas e necessidades de I&DT

partilhados por um conjunto significativo de empresas, designadamente ao nível de um determinado sector, cluster, pólo de competitividade e tecnologia ou região.

Nesta fase de candidatura será avaliado com particular atenção o enquadramento e fundamentação das actividades de I&DT a desenvolver, bem como uma efectiva disseminação e endogeneização dos resultados alcançados junto das empresas-alvo, abrangendo as Regiões Convergência de Portugal Continental (Norte, Centro e Alentejo).

Mais informações em www.incentivos.qren.pt

Semanalmente, o Destaque PME tece alguns comentários ao dia-a-dia económico do país.

PORTUGAL À LUPA

2 Outubro | Diário Digital/Lusa FRANÇA DISPONIBILIZA 22.000 M€ PARA FINANCIAMENTO DE PME

"A Presidência Francesa anunciou hoje que o governo vai disponibilizar 22 mil milhões de euros para financiamento de pequenas e médias empresas (PME), disponibilizando aos bancos recursos de poupanças e alargando linhas de crédito já existentes."

Portugal disponibilizou 750 M Euros que foram tomados apenas, e só, por alguns clientes do BES e do BPI. Teriam informação privilegiada? Estamos a falar de fundos comunitários e do princípio de divulgação e equidade entre as entidades que não foi cumprido. No caso da França não são fundos comunitários e são 3000% daquilo que Portugal concede às PME. O Governo Francês pelos vistos tem as suas PMEs 3.000% acima daquilo que o seu homólogo português apregoa. Menos publicidade e mais acção.

2 Outubro | Correio da Manhã

PARA NÃO PERDER POPULAÇÃO, PORTUGAL ESTÁ DEPENDENTE DOS IMIGRANTES

Quando temos uma total ausência de apoio à criação de emprego e ao empreendedorismo, não criando condições para a retenção dos nossos quadros quando, paralelamente temos uma dependência a mão-de-obra imigrante, convém começar a pensar porque se não está na altura de promover apoios reais à natalidade.

Portugal nas políticas sociais apostou nos últimos anos no apoio às faixas mais pobres da sociedade. Começa a ser importante pensar se não é a classe média que precisa de apoio em particular incentivos à natalidade: Creches com horários compatíveis com o horário de trabalho...

2 Outubro | Lusa

CRISE FINANCEIRA: PLANO DOS EUA E INTERVENÇÕES EM BANCOS NA EUROPA SÃO "MORFINA NUM CORPO DOENTE" - PCP

Efectivamente a Europa começa a ser um doente crónico. Esperamos todos que ainda não tenha chegado à fase de moribundo. Uma intervenção efectiva na economia real seria vital. É que convém lembrar que os bancos são parte do problema neste momento!

3 Outubro | DiarioEconomico.com

PORTUGAL CRESCE NO MÁXIMO 1% EM 2008 E 2009

"Por isso são unânimes: a meta definida pelo Governo para o crescimento da economia portuguesa em 2008, de 1,5%, não vai ser alcançada. ..."

Será que cresce mais que 0,1%? Vamos ver quantas vezes vai ser revista em baixa esta nova previsão do Governo.

3 Outubro | Diário Económico

FINANÇAS ASSUMEM QUE CRISE VAI SENTIR-SE NA ECONOMIA

"Portugal não está imune à [crise internacional] e isso se reflectirá no nosso desempenho", disse Teixeira dos Santos."

Que Portugal não está imune às dificuldades internacionais é óbvio. A questão é o que é que o nosso governo está a fazer para que essas dificuldades sejam controladas.

29 Setembro | Expresso

MINISTRO DO TRABALHO DEFENDE ENVELHECIMENTO ACTIVO

"O tempo das reformas antecipadas passou em definitivo" "É fundamental que no mercado de trabalho haja condições para que as pessoas com mais de 50 ou 55 anos estejam bem integradas nesse mercado, defendeu hoje Vieira da Silva no III Congresso Português de Demografia, a decorrer na Fundação Calouste Gulbenkian. Ministro do Trabalho defende envelhecimento activo".

Sinais dos tempos... envelhecimento da população activa. Problema maior para as PMEs, onde um só trabalhador numa micro empresa com uma faixa etária mais alta, se transforma num grande problema para a empresa. Problema maior nas micro-empresas com maior antiguidade, em que o trabalhador/posto de trabalho foi sobrevivendo com a empresa. Nas micro-empresas recentes - foge-se ao problema e aposta-se em pessoas jovens...

Solução: aposta na formação e reciclagem de trabalhadores, aposta na mecanização e automatização das fábricas, aposta nas novas tecnologias. Inevitável - aumento das prestações sociais no orçamento de estado. Diminuir o valor das contribuições sociais da empresa de forma gradativa de acordo com a idade do trabalhador.

30 Setembro | Diário Digital

SÓCRATES: LEVAR FORMAÇÃO ÀS PME É TAREFA PATRIÓTICA

"O primeiro-ministro considerou hoje que as parcerias entre Governo e associações empresariais para levar formação profissional às pequenas e médias empresas são uma «tarefa patriótica», num discurso em que criticou a atitude de quem prefere nada fazer."

Efectivamente é óptimo que o Estado assuma o papel dos demais intervenientes que não o próprio Estado. Esperemos que daqui a alguns meses não fique no lugar-comum de dever a formação que terceiros desenvolveram cumprindo uma política pública. É que ainda está na memória das associações o que se passou no QCA III e a subsequente passagem para o QREN. É desejável que tal propósito nacional se converta numa alteração da norma de pagamentos de incentivos que prevê expressamente que os reembolsos estão dependentes da tesouraria do Estado. E isto no início do QREN.

30 Setembro | Portugal Digital

MINISTRO DA ECONOMIA PORTUGUÊS DIZ QUE "MUNDO DA PROSPERIDADE ACABOU"

"O ministro da Economia português, Manuel Pinho, disse, segunda-feira (29), que o mundo da prosperidade, que marcou os últimos 10 a 15 anos, terminou".

Primeiro e inevitável: de quem é a culpa? Dos nossos líderes que entregaram a nossa economia, em troca de qualquer coisa que não sabemos, aos grandes grupos económicos, incluindo permitir-lhes deslocalizar para países que competem conosco com mecanismos desleais... depois os bancos que venderam facilidades ao consumo e dificuldades ao investimento das empresas, principalmente das PMEs...

Solução: rever a política de investimentos do Governo, esquecer as grandes obras... promover o empreendedorismo, a desconcentração nos diferentes sectores... criar entraves à globalização, quer pelo aumento do rigor do cumprimento das obrigações legais que a Europa obriga às suas próprias empresas, quer pela promoção dos valores e responsabilidades que todos partilhamos no mundo ocidental.

OBSERVATÓRIO DA CRIAÇÃO DE EMPRESAS REVELA AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

Quem são os empreendedores portugueses?

Maioritariamente homens, ainda jovens, com cada vez maior nível de habilitações académicas. Em traços gerais é este o perfil do empreendedor português apresentado pelo Observatório da Criação de Empresas – 2007, e do qual o JORNAL DAS PME apresenta aqui algumas das principais conclusões.

Na sua maioria, os empreendedores portugueses ainda são homens (Gráfico 1), sendo a proporção entre sexo masculino e feminino de aproximadamente 2/3 para 1/3. Um rácio que se tem mantido nos anos mais recentes.

Mas também são jovens os nossos empreendedores. A idade mais frequente dos empreendedores é a de 30 anos, sendo a idade média de 37 anos. Mais de metade dos novos empresários (52,4%) tem mais de 35 anos ou menos e cerca de 4/5 (79,1%) têm 45 anos ou menos. Empreendedores com 65 anos ou mais representam apenas 1,7% do total.

Na mesma análise constata-se que, embora jovens, os empreendedores nacionais tendem a ser profissionais com grande experiência de trabalho (cerca de 2/3 têm mais de 10 anos de tempo de trabalho). Dado ao qual se alia um cada vez mais elevado nível de habilitações académicas. Cenário demonstrado pelos 40% que têm, pelo menos, frequência universitária, sendo que perto de 3/4 destes (72,2%) concluíram mesmo a sua licenciatura. No mesmo grupo outros há que chegaram mesmo a concluir estudos pós-graduados, mestrados ou doutoramentos.

Por seu lado, não é de excluir que aproximadamente 1/3 dos empreendedores (32,8%) têm no máximo a escolaridade obrigatória.

Uma outra particularidade que importa destacar prende-se com o facto de, pese embora existirem sectores de actividade onde a proporção homem/mulher é muito semelhante (na maioria dos serviços, intermediação financeira, actividades imobiliárias, ensino e investigação e saúde e serviços sociais), outros há em que o predomínio masculino é consideravelmente superior à média. É exemplo disso a construção, onde os homens ainda representam mais de 85% dos empreendedores.

Outra curiosidade prende-se com o facto de as empreendedoras apresentarem-se, na sua maioria, mais jovens do que os seus congéneres masculinos. A idade média das empreendedoras ronda os 35 anos, face aos 38 dos homens, sendo que perto de metade dos empreendedores do género masculino tem 35 anos ou menos (48,8%). Percentagem essa que sobe para os 60,6% quando analisamos as mulheres.



HABILITAÇÕES VERSUS SECTORES DE ACTIVIDADE

Na análise às habilitações académicas verifica-se que as mesmas diferem entre os vários sectores de actividade:

- Na área dos serviços constata-se que a maioria dos empreendedores tem já, no mínimo, frequência universitária;
- Nas novas empresas do sector financeiro essa percentagem é de 45,5%;
- Subindo para os 54,7% no caso das actividades imobiliárias;
- E para os 58,5% nas empresas de informática e similares;
- Nas áreas do ensino e investigação atinge os 61,9%;
- E ultrapassa os 70% nos serviços de consultoria e serviços às empresas;
- Por fim, as áreas da saúde e serviços sociais alcançam os 75%.

Em contrapartida, verifica-se que os sectores onde os empreendedores têm menos habilitações são os dos transportes e comunicações (57,9% têm no máximo o 9º ano de escolaridade), seguindo-se a construção (com 55,2%), a indústria transformadora (54,9%) e a hotelaria e restauração (47,4%).

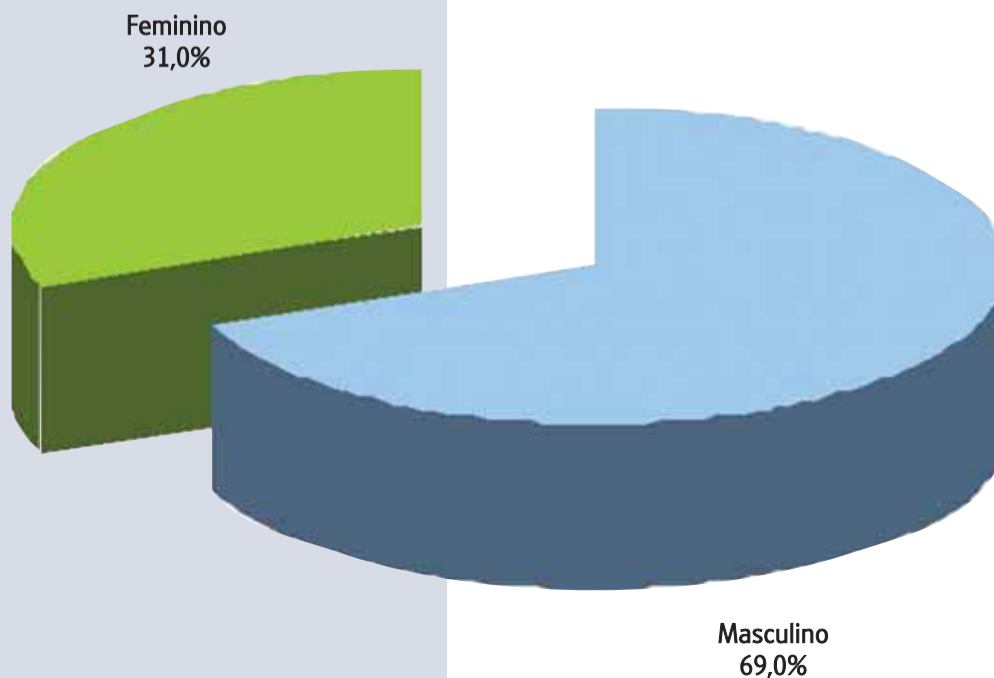
FICHA TÉCNICA

Em colaboração com a Rede Nacional de Centros de Formalidades das Empresas (CFE), o IAP-MEI tem vindo a desenvolver o Observatório da Criação de Empresas, cujos resultados de 2007 foram agora divulgados. O principal objectivo deste estudo é dar a conhecer os novos empre-

sários e as novas sociedades, os seus pontos fortes e as suas principais necessidades. Dados que são analisados com base na recolha de informações relevantes sobre os empreendedores e as start-ups portuguesas.

Os resultados publicados pelo mais recente Observatório resultam da análise dos inquéritos recolhidos durante o ano de 2007 na Rede Nacional CFE, respeitando a 891 empresas e a 1518 empresários.

Gráfico I
Género dos Empreendedores



■ QUANDO ANALISADA A CAPACIDADE EMPREENDEDORA

Percurso profissional não é relevante

O Observatório da Criação de Empresas revela que a situação profissional não aparenta ser um factor determinante da capacidade empreendedora. Isto porque constata-se que o número de empreendedores que já eram empresários na altura da criação do projecto empresarial em análise é perfeitamente idêntico ao daqueles que exerciam uma profissão por conta de outrem (Gráfico II). Cerca de 34% em qualquer dos casos, sendo que, no caso dos empresários, 2/3 seriam empresários noutra sociedade e 1/3 em nome individual.

Há, igualmente, novo equilíbrio quando comparamos os empreendedores que já possuíam experiência empresarial e os que estão perante a sua primeira experiência no mundo empresarial (46,5% e 53,5%, respectivamente). Embora, se deva sublinhar que entre aqueles que se encontravam a trabalhar por conta de outrem, quando decidiram avançar com o seu próprio negócio, cerca de 1/4 já havia tido, no passado, algum tipo de incursão no mundo dos negócios.

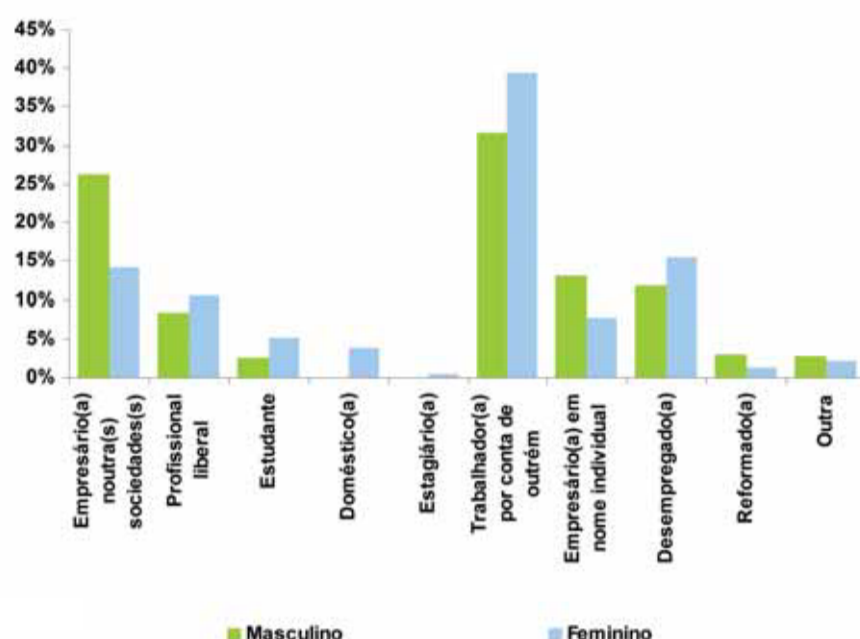
De registar também um outro grupo de empreendedores com algum peso – o dos desempregados. Uma vez que 12,8% dos novos empresários se encontravam, à da-

ta da criação da sua empresa, em situação de desemprego.

Por seu turno, a proporção de mulheres com experiência empresarial prévia é consideravelmente menor do que a de homens (Gráfico III).



Gráfico III
Situação profissional anterior, por género



Enquanto mais de metade (51,7%) dos empreendedores tiveram essa experiência, apenas 34,2% de mulheres também a tiveram. Em consonância, há pouco menos de empreendedoras que eram empresárias do que empreendedoras a exercerem essas funções (39,5% e 21,8%, respectivamente). Pelo contrário, é um pouco mais frequente encontrar-se trabalhadores por conta de outrem e

profissionais liberais entre as mulheres do que entre os homens (39,4% face a 31,7% e 10,5% face a 8,5%, respectivamente).

Por outro lado, constata-se que a falta de experiência empresarial anterior possa ser como que substituída pela experiência empresarial próxima por parte das empreendedoras, dado que mais de 2/3 têm empresários na família. Ou seja, 67,7% das mulheres têm familiares empresários, contra os 59,8% de homens na mesma situação.

■ MOTIVAÇÕES ENTRE HOMENS E MULHERES SÃO MUITO SEMELHANTES

O desejo de enfrentar o risco

Quando questionados sobre o que os motiva a seguir a via empreendedora, os portugueses apontam diversos motivos (Gráfico IV). Desde logo a possibilidade de ser criativo/innovador, aproveitar uma oportunidade, assegurar uma situação económica estável e poder ser independente. Estes são os fac-

tores que predominam em 40% das respostas.

Mas também a necessidade de realização profissional ocupa lugar de destaque, em 32,4% dos casos. O desejo de enfrentar o risco ou um desafio e aproveitar o valor da ideia são também frequentemente focados (em mais de 1/4

dos casos), bem como num plano associado à estabilidade financeira, a necessidade ou desejo de assegurar o futuro dos filhos.

Contrariamente, motivações como o desejo de reconhecimento social é uma das menos referidas (6,7%).

As motivações entre homens e mulheres

apresentam-se muito idênticas (Gráfico V). Embora as empreendedoras valorizem mais a possibilidade de independência, de estabilidade financeira e a realização pessoal, ao passo que eles perseguem mais a possibilidade de serem criativos ou inovadores ou de aproveitarem uma oportunidade.

Gráfico IV - Motivações

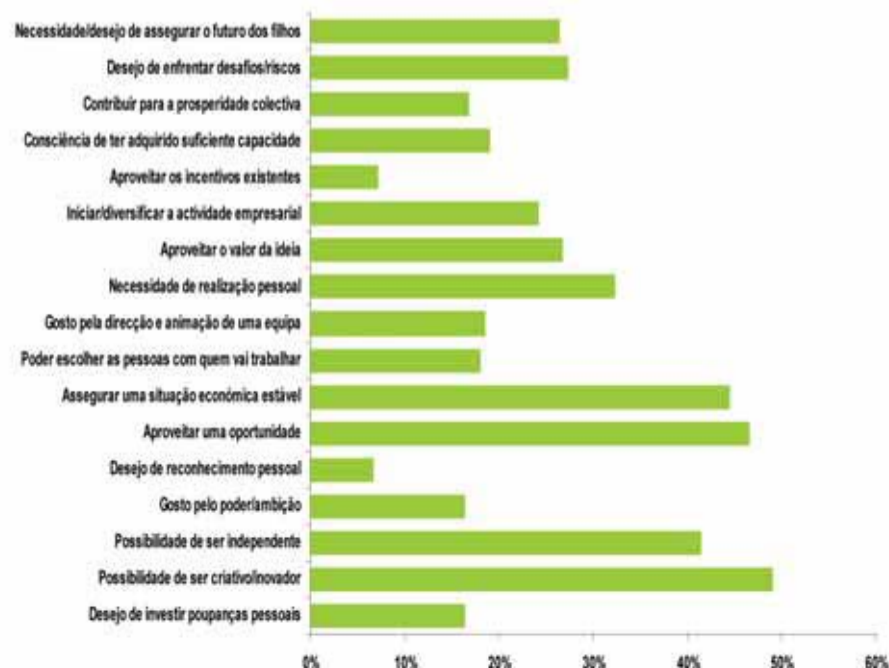
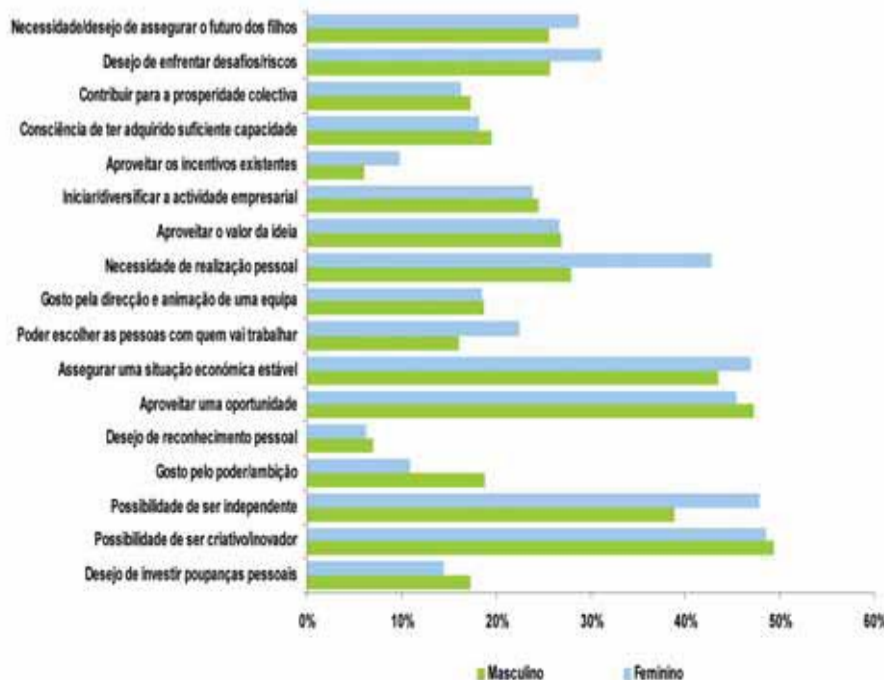


Gráfico V - Motivações, por género



Destaque PME-Portugal

Associação das PME-Pequeñas e Médias Empresas de Portugal

associação
pme
portugal

PME-Portugal integra Grupo de Peritos no combate à burocracia

PME portuguesas representadas em conferência europeia

A Associação PME-Portugal participou na conferência "Reduzir a burocracia para a Europa", que decorreu em Bruxelas, no Parlamento Europeu, numa organização da Comissão Europeia. O vice-presidente da PME-Portugal, Gabriel Goucha, foi um dos oradores participantes, já que a associação das PME portuguesas integra o Grupo de Alto Nível de Partes Interessadas Independentes sobre os Encargos Administrativos.

O enquadramento regulamentar em que as empresas operam influencia a sua competitividade, a capacidade de crescer e, por conseguinte, a criação de empregos. Ao reduzir a burocracia, a Comissão ajuda os empresários a melhorarem a competitividade, tendo em mente o desenvolvimento sustentável e os direitos sociais. A Comissão está empenhada em desenvolver um melhor enquadramento regulamentar das empresas, que seja simples, compreensível,

eficaz e aplicável. Para atingir este objectivo, a Comissão está a realizar uma grande operação para reduzir o tempo que as empresas gastam fornecendo informações jurídicas a entidades públicas ou particulares. O seu Programa de Acção para a redução dos encargos administrativos na União Europeia pretende reduzir 25% dos encargos (autorizações, estatísticas, etc.) em 2012.

As empresas são directamente afectadas pela legislação e, por conseguinte, estão melhor posicionadas para comentar sobre o modo como ela pode ser feita de modo menos oneroso, respeitando sempre os objectivos da política da legislação. Esta foi, aliás, a principal razão pela qual a conferência envolveu as empresas e outras partes interessadas nesta discussão.

Mais informações acerca desta conferência podem ser consultadas em www.cuttingredtape.eu

Soluções que rentabilizam os negócios

PME-Portugal lança serviço dirigido às empresas na hora

A Associação PME-Portugal está a promover nos balcões Empresa na Hora uma campanha única dirigida especialmente às sociedades criadas através deste sistema. Apresentando condições muito especiais às empresas acabadas de criar, a PME-Portugal disponibiliza cinco serviços: Programa LER, Telefone na Hora, Estar Bem Informado, Jornal das PME e Domiciliação Virtual.

Consciente da dificuldade de qualquer empresa em início de vida, a Associação PME-Portugal pretende, deste modo, ajudar estas empresas a adquirirem serviços úteis ao seu quotidiano, a preços competitivos.

As empresas criadas através do sistema Empresa na Hora para poderem usufruir desta campanha

na apenas terão de se tornar associadas da PME-Portugal. Uma entidade de âmbito nacional, criada com o intuito de apoiar e promover os interesses de todos os empresários em nome individual e de todas as empresas com estatuto de PME (pequena e média empresa), que exerçam uma actividade económica em Portugal. A PME-Portugal oferece aos seus associados informação, formação e apoio técnico, criando soluções inovadoras que rentabilizem o negócio das PME.

Para mais informações, os interessados em conhecer melhor e/ou aderir a esta campanha deverão contactar a Associação PME-Portugal através da Linha Nacional de Apoio 707 50 1234 ou do e-mail info@pmeportugal.pt

| clipping |

RTP

08 Setembro 2008

Declarações do presidente da PME-Portugal, Joaquim Rocha da Cunha.

Título da peça de reportagem: "Associação PME-Portugal aplaude criação de linha de crédito para empresas com projectos até um milhão de euros"

DIÁRIO DE NOTÍCIAS

08 Setembro 2008

Sobre a Linha de Crédito à Exportação para as PME

Os empresários dizem que todas as ajudas são bem-vindas. Mas consideram que os apoios ao financiamento das PME "são fundamentais". "A redução da fiscalidade ajuda, mas os apoios ao financiamento que são essenciais. Porque, se os tiverem, as empresas serão capazes de enfrentar as adversidades", afirmou Paulo Peixoto, vice-presidente da PME-Portugal, que conta com cerca de 6 500 pequenas e médias empresas associadas. Em declarações ao DN, sublinha que "não é por acaso que a linha de financiamento que o Governo lançou em Julho, no montante de 750 milhões de euros, esgotou-se em menos de um mês. Por isso, a criação de uma nova linha de financiamento é uma boa medida, que só peca por defeito. Porque 400 milhões de euros não chegam para satisfazer as necessidades das PME portuguesas". Paulo Peixoto revela que houve centenas de associados que concorreram a apoios no âmbito da última linha de financiamento do Governo e já não conseguiram obtê-los. E, alerta, "muitas das destas empresas, se não tiveram este apoio, poderão fechar as portas. Algumas delas já não abriram as portas depois das férias".

"Tenho a certeza que as nossas empresas estão a perder boas oportunidades em novos mercados que serão muito importantes no futuro", diz Paulo Peixoto. E porquê? "Por falta de liquidez, mas também de capacidade para arriscar dos nossos empresários, sobretudo dos mais pequenos", admite.

RÁDIO RENASCENÇA

18 Setembro 2008

Sobre as alterações do PEC

O presidente da Associação PME-Portugal defende que é necessária uma moratória fiscal imediata à isenção dos pagamentos à Segurança Social e em sede de IRC para que as empresas não fiquem ainda mais descapitalizadas, neste momento crítico da economia mundial.

"Se se tratar apenas de uma forma mais prestacional do Pagamento Especial por Conta não chega. O que é preciso fazer é uma moratória fiscal e uma isenção de pagamentos de determinados impostos das empresas no imediato", adianta Joaquim Rocha da Cunha.

RÁDIO RENASCENÇA

24 Setembro 2008

Sobre a crise financeira

A Associação das Pequenas e Médias Empresas revela que são as empresas que mais sentem os efeitos da crise financeira. A falta de liquidez no mercado está a provocar encerramentos.

"Estão a fechar muitas empresas por causa da crise, fundamentalmente pela crise financeira da falta de liquidez dos mercados que não é só a que estourou nos EUA, é uma crise incremental de falta de liquidez", refere Carlos Neves, conselheiro nacional da PME-Portugal.

A linha de crédito bonificado que entrará em vigor a partir de Outubro é bem recebida, mas não é solução, revela Carlos Neves, que considera ser imperativo criar novas medidas que garantam a viabilidade das pequenas e médias empresas.

RÁDIO RENASCENÇA

29 Setembro 2008

Sobre o investimento português na Venezuela

Segundo a imprensa venezuelana, o destaque dos negócios com Portugal passa pelo fornecimento de 250 mil computadores Magalhães à Venezuela, mas as pequenas e médias empresas portuguesas no país sul-americano estão à margem destes negócios, lamenta Joaquim Rocha da Cunha, presidente da Associação PME-Portugal.

"Temos [na Venezuela] uma enorme comunidade empresarial, o que significa investimento português. Mas neste momento, há empresários portugueses a deixar a Venezuela porque são ameaçados, outros querem fazer investimentos noutros países e não conseguem expatriar capitais porque o Governo de Chávez já não deixa e há listas de nacionalizações previstas na Venezuela que incluem um grupo de empresas de capital português", denuncia o presidente da Associação PME-Portugal.

Especialistas abordaram estratégias de competitividade

PME-Portugal apoiou debate sobre TIC

Numa iniciativa da IDC, a PME-Portugal associou-se ao evento "PME – Como estão as Tecnologias de Informação e Comunicações (TIC) a contribuir para o aumento da sua competitividade", que decorreu no dia 24 de Setembro, no Centro de Congressos da Exponor, no Porto.

Entre diversos especialistas do sector das tecnologias de informação, tais como Pier Francesco Manenti, EMEA Research Director, que abordou as estratégias de competitividade para as pequenas e médias empresas industriais europeias, o seminário contou com intervenções de responsáveis sectoriais, tais como Jaime Quesado (Programa Operacional da Sociedade do Conhecimento) e Carlos Neves, conselheiro nacional da Associação PME Portugal.

Em debate estiveram as estratégias de utilização das TI pelas PME. O mais recente estudo da IDC (PME – Sondagens e Previsões; 2005 - 2010), sobre as PME portuguesas, revelou que o investimento em TI neste segmento vai continuar a

crescer a uma taxa média de 7,8% entre 2005 e 2010, atingindo nesse ano os 1331 milhões de euros.

A IDC estima que as PME representam 36% da despesa total em TI em Portugal.

"Os nossos estudos mais recentes sobre o mercado de TI em Portugal dão razões para algum optimismo. Apesar do clima económico incerto, o investimento em TI continua a crescer, fruto das necessidades de modernização e competitividade específicas deste segmento de mercado", afirmou Gabriel Coimbra, Research & Consulting Director da IDC Portugal.

O Mercado das Tecnologias de Informação para PME apresenta-se hoje como um contexto de grande dinâmica e oportunidades, em que as tecnologias de informação são hoje encaradas pelas PME portuguesas como uma alavanca da produtividade e da competitividade.



PME-Portugal foi entidade oradora em iniciativa da autarquia local

Valongo debate empreendedorismo

A Associação PME-Portugal foi uma das entidades oradoras, através do seu Conselheiro Nacional, Jorge Mendes, na conferência "Projectos de Investimento Empresarial – como conceber e avaliar um projecto" que decorreu em Valongo, no passado dia 2 de Outubro. Iniciativa enquadrada no ciclo de conferências 2008 "Empreender Valongo", promovido pela autarquia local.

Considerando a PME-Portugal como uma associação "com um inequívoco reconhecimento no apoio e promoção ao em-



preendedorismo empresarial", a Câmara Municipal de Valongo, através do seu Gabinete do Empresário, lançou o repto à Associação das PME para dar o seu contributo ao tema em questão.

O Gabinete do Empresário do município de Valongo encontra-se vocacionado para o apoio ao empreendedorismo e fomento da actividade económica local.

Razão mais do que suficiente para promover iniciativas como a desta conferência, convidando para o seu debate e esclarecimento especialistas em matéria de empreendedorismo.

Confederação europeia elegeu dirigentes

PME-Portugal reforça posição na ESBA

Joaquim Rocha da Cunha, presidente da Associação das PME-Portugal, foi reeleito vice-presidente sénior da European Small Business Alliance (ESBA), em encontro recente desta confederação europeia de pequenas e médias empresas, que decorreu em Bruxelas.

A Associação das PME portuguesas integra assim, uma vez mais, o órgão executivo da ESBA, presidido pela alemã Tina Sommer, e que tem como prioridade a internacionalização das PME, considerada crucial para o aumento da competitividade da União Europeia.

Além de Joaquim Cunha, foi eleito vice-presidente da ESBA, Gabriel Goucha, igualmente vice-presidente da PME-Portugal. Da Direcção recém-eleita da ESBA fazem ainda parte Dieter Ibielski, vice-presidente, Brian Palm, presidente honorário, Gustav Skulason, secretário, e Norman Mackel, tesoureiro.

A vice-presidência que a PME-Portugal ocupa na ESBA permite efectuar uma forte defesa dos interesses das PME portuguesas em Bruxelas, bem como agilizar contactos e negócios internacionais.

Serviços Centrais:

Rua André Soares, n.º 129 - 1
4715-035 Braga
Telf.: 253 275 005
Fax: 253 275 006

Delegação Norte:

Avenida da Boavista, 1015,
4º andar, sala 403
4100-128 Porto
Telf.: 22 607 96 50
Fax: 22 607 96 51

Delegação Sul:

Avenida António Augusto Aguiar,
n.º 100, 1º D.º,
1050-019 Lisboa
Telf.: 21 894 90 25/6
Fax: 21 894 90 27

Delegação Espanha:

Gran Via, 22, 1º
36203 Vigo - Espanha
Telf.: +349 8648 3283

Delegação Brasil:

Rua Tenente João Cícero, 580
Edifício BVA Boa Viagem Recife -
Pernambuco
Telf.: (+5581) 3326 4332
Fax: (+5581) 3465 7171

Com a PME-Portugal, transforme a sua PME num grande Negócio!

A PME-Portugal representa e reúne as micro, pequenas e médias empresas do país. Além disso, fornece às PME informação, formação e apoio técnico.

Criamos soluções inovadoras que poupam dinheiro ao seu negócio.



associação
pme
portugal

Delegações PME
Braga
Porto
Lisboa
Espanha
Brasil

Toda a informação dos nossos produtos e serviços: www.pmeportugal.pt

707 50 1234 707 50 1235

info@pmeportugal.pt



Venha vencer connosco!
OPORTUNIDADES ÚNICAS PARA A SUA PME

■ NOVA INFRA-ESTRUTURA FICARÁ INSTALADA EM LUANDA, COM OFERTA DE SERVIÇOS IDÊNTICA À REDE JÁ EXISTENTE EM PORTUGAL

IDEIA ATLÂNTICO abre centro de negócios em Angola

Poucos meses depois da sua abertura, o IDEIA ATLÂNTICO - Braga apresenta já uma ocupação muito próxima dos 100%. Um balanço “muito positivo” nas palavras de Hermenegildo Mota Campos, administrador do IDEIA ATLÂNTICO, que em declarações ao JORNAL DAS PME, anuncia em primeira mão a abertura de um novo projecto, desta feita em Luanda - Angola.

Actualmente a acolher um vasto número de empresas e empreendedores, essencialmente na área das novas tecnologias, o IDEIA ATLÂNTICO - Braga está em plena laboração, disponibilizando já a totalidade dos serviços previstos aquando da apresentação deste projecto.

Composto por um Centro de Negócios e uma Incubadora de Empresas tecnológicas, o IDEIA ATLÂNTICO - Braga, que integra a REDE IDEIA Atlântico (Braga, Porto e Lisboa) disponibiliza espaços para alojamento empresarial e um conjunto integrado de serviços técnicos de apoio às empresas que elimi-



nam os custos de arranque num negócio, e reduzem os encargos correntes da empresa. Tendo recentemente recebido a Certificação da Qualidade dos seus serviços prestados.

O IDEIA ATLÂNTICO prepara-se para alargar a oferta de espaços no seu Centro de Negócios - Lisboa, dada a “enorme procura por parte dos empresários”. “Iremos expandir as nossas instalações, já que actualmente a ta-

xa de ocupação é de 100%”, pelo que, para além da aposta no serviço “Escritórios Virtuais”, muito brevemente “teremos mais salas disponíveis”.

Outra das novidades anunciadas pelo administrador do IDEIA ATLÂNTICO dá conta do alargamento da REDE, com a abertura do IDEIA ATLÂNTICO - Luanda. “Estamos já na fase de arranque do projecto”.

Segundo Hermenegildo Mota Campos, os serviços a disponibilizar em Luanda serão os mesmos que os empresários podem encontrar em Portugal, com o acréscimo de novos propositadamente criados dadas as especificidades do “mercado angolano”. No IA - Luanda “estão reunidas condições únicas para o arranque de qualquer negócio em Angola”, sublinha o administrador do IDEIA ATLÂNTICO.

Com já vários clientes firmados, este espaço do IDEIA ATLÂNTICO - Luanda será “um embrião de um espaço maior, que a médio prazo teremos, mas a qualidade da prestação dos nossos serviços será idêntica à que já habituamos os nossos clientes e parceiros em Portugal”.

A garantia de sucesso deste novo projecto é já de 100%, até porque “rapidamente esgotaremos a taxa de ocupação. As coisas estão a acontecer a uma velocidade muito grande e o interesse por parte dos empresários tem sido enorme”.

AGARRE ESTA NOVA OPORTUNIDADE!

Veja reconhecidas as suas competências profissionais.

ipme
INSTITUTO PME

NOVAS OPORTUNIDADES
APRENDER COMPENSA



CENTRO NOVAS OPORTUNIDADES - IPME

- > A oportunidade de ver reconhecidas as suas competências profissionais e progredir na carreira
- > Acesso a um Certificado com base naquilo que aprendeu pela sua experiência de vida, fora dos sistemas formais de educação e formação.

Inscrições abertas

No CNO - IPME: Av. João XXI, 773 - 1º Esquerdo, Braga

Horário de atendimento:

Laboral: 09h30 às 13h00 | 14h30 às 19h00

Pós-laboral: 19h00 às 21h30 | Sáb: 09h30 às 13h00

Através da Internet: www.pme.online.pt

Mais informações:

☎ 253 609 983 ☎ 936 099 800 ✉ cno.ipme@bragatel.pt

+ informações: www.pme.online.pt

