

# Jornal das PME

Director: Joaquim Rocha da Cunha | Dezembro de 2007 | Ano IV | Número 25 | 1,50 euros

Angola | Portugal | Espanha

instituto  
**pme**  
formação

PLANO DE FORMAÇÃO  
2007 II SEMESTRE

+ informações e inscrições em

[www.pmeportugal.pt](http://www.pmeportugal.pt)

Saiba Como... **Págs. 3 e 4**

**Vai  
internacionalizar  
o seu negócio?**

Mercado Ibérico **Pág. 6**

**Portugal  
convidado de  
honra na SIMM**

Presidente da ANIP **Pág. 9**

**“É hora  
de ir para  
Angola”**

Certificação Energética **Pág. 11**

**Programa A+ cria  
bolsa de peritos  
qualificados**



Das condições especiais para associados destaca-se a antecipação de incentivos a spread 0%

## SANTANDER TOTTA ASSOCIA-SE À PME-PORTUGAL

Através de um acordo assinado com Banco Santander Totta, os associados da PME-Portugal têm agora à sua disposição um conjunto alargado de soluções bancárias e financeiras especiais. Das quais se destaca o facto de se poderem candidatar a um sistema de incentivos beneficiando da sua antecipação com spread e comissões 0%. **Pág. 15**

■ JOAQUIM ROCHA DA CUNHA, DIRECTOR DO JORNAL DAS PME

# Veremos

**T**ermina 2007 e termina a Presidência Portuguesa da União Europeia, marcada por acordos significativos, mas cujo alcance concreto estará por medir. O Governo, e ainda bem, voltará a ter mais tempo para este pequeno país e para as suas realidades, pois é inegável o desgaste e o consumo de tempo enorme que a Presidência significa, ainda mais num país em que cada Ministro gere dossiês operacionais.

Ao nível macro-económico 2007 não foi um ano especialmente mau, com algum crescimento do PIB, baseado nas exportações, e pode ter marcado a viragem no ritmo do investimento, se bem que pairam ainda as sombras do desemprego.

E este parece ser o paradoxo: Portugal pode vir a crescer – finalmente e de novo – mais que a média da UE – mas isso por si só não chega. Crescer um pouco mais quando a Europa desacelera de novo, não é um grande tónico. Quanto ao desemprego dificilmente diminuirá. Sendo que o IDE só representa 3% dos empregos – mas parte substancial dos apoios – e quando muito do IDE, por exemplo alemão, deslocaliza para Leste, e a restante economia é deixada à sua sorte na globalização, não se pode saber se batemos totalmente no fundo. No fundo, se há mais fábricas para fechar e desemprego com baixa qualificação e baixas competências e, por isso, de difícil reconversão.

Curiosa é a análise dos gestores e em-

“

*Curiosa é a análise dos gestores e empresários de PME de diversos sectores e regiões que publicamos nesta edição. Todos eles muito cautelosos quanto à evolução nacional e mundial em 2008, mas também todos eles muito conscientes da sua estratégia e das suas apostas para 2008. Em comum têm o realismo que caracteriza os gestores das PME: não havendo almoços grátis nem receitas infalíveis, concluem que mesmo que a economia nacional melhore, isso não significa que as condições de vida dos portugueses sigam esse caminho, bem como que diminua o desemprego. É que o politicamente correcto não faz parte do seu léxico.*

”

presários de PME de diversos sectores e regiões que publicamos nesta edição. Todos eles muito cautelosos quanto à evolução nacional e mundial em 2008, mas também todos eles muito conscientes da sua estratégia e das suas apostas para 2008. Em comum têm o realismo

que caracteriza os gestores das PME: não havendo almoços grátis nem receitas infalíveis, concluem que mesmo que a economia nacional melhore, isso não significa que as condições de vida dos portugueses sigam esse caminho, bem como que diminua o desemprego. É que o politicamente

te correcto não faz parte do seu léxico.

E de facto olhando à nossa volta temos 75% da média do poder de compra da União Europeia (94% tem a Grécia e mais de 140% a Irlanda!). O cenário mundial não é animador: está por medir a crise de liquidez e do imobiliário; Espanha arrefeceu neste mesmo sector, e empresas congelam ou abandonam investimentos em Portugal; o petróleo, não apenas devido à procura, mas devido a factos especulativos continuará incerto; a economia americana está próxima da recessão; a tradicional Europa dos 15 desacelerou; e a 1 de Janeiro acaba o acordo de auto-limitação das exportações que China, Paquistão e Índia acordaram com a UE.

Daqui a uns meses veremos se houve de facto contenção orçamental, ou se fenómenos de endividamento como o de Lisboa irão ainda onerar mais os contribuintes; e veremos como reage a economia a mais um contraciclo internacional, à alta do euro, à diminuição da liquidez e da disponibilidade bancária. Veremos se o Norte reage à letargia e se as exportações continuam a crescer. Mais, veremos ainda se o investimento privado cresce, e se o investimento público, em especial, o selectivo e de qualidade, retoma. Veremos é a palavra de ordem. E veremos se conseguimos crescer mais perto de Espanha e de Angola. Porque essas economias, nossas fortes parceiras, felizmente continuarão a crescer.

## AGENDA

### QREN

#### Os novos incentivos para as PME

Vila Nova de Famalicão  
8 Janeiro 2008  
10h00 | Casa das Artes

Póvoa de Varzim  
10 Janeiro 2008

#### 14h30 | Auditório da Biblioteca Municipal

Objectivo: apresentar os novos incentivos, no âmbito do Quadro de Referência Estratégica Nacional

### IV Prémio Jovem Empresário

[www.ajevigo.es](http://www.ajevigo.es)

14 – 15 Fevereiro 2007

Espanha | Vigo

Integrado no II Congresso de Jovens Empresários, a realizar pela AJE Vigo – Associação de Jovens Empresários da Galiza irá, terá lugar o IV Prémio Jovem Empresário. Este prémio, com um valor de 4.000 euros, pretende reconhecer os jovens empresários que contribuem para o desenvolvimento econó-

mico cada vez mais forte, criando riqueza e gerando emprego.

Neste âmbito, o prémio será distribuído por cinco categorias: Criação de Emprego, Qualidade, Volume de Negócios, Inovação e Empreendedor.

O prazo para a entrega das candidaturas termina a 14 de Janeiro de 2008. Os interessados poderão entrar em contacto com a AJE Vigo através do telefone 0034986 226 053.

## RECTIFICAÇÃO

Na edição nº 24 do Jornal das PME, no artigo “É fundamental olhar a longo prazo”, lamentavelmente trocamos a fotografia do antigo Governador do Banco Central de Moçambique, Prakash Ratilal, pela do antigo Primeiro Ministro de Moçambique, Mário Machungo. Aos visados e aos nossos leitores apresentamos as nossas desculpas. Aqui fica a rectificação da fotografia.



■ Prakash Ratilal, antigo Governador do Banco Central de Moçambique

O Jornal das PME deseja a todos os seus leitores, colaboradores e anunciantes um Feliz Natal e um excelente 2008

**JornaldasPME**  
Angola | Portugal | Espanha

## ficha técnica

**JornaldasPME**  
Angola | Portugal | Espanha

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



■ ANTES DE AVANÇAR PARA UM PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO, PONDERE ALGUNS ASPECTOS. ESTA PODE AINDA NÃO SER A HORA IDEAL!

## Vai internacionalizar o seu negócio?

*Estamos perante uma economia cada vez mais global, pelo que se as empresas apenas se dedicarem exclusivamente a produzir para o mercado interno, indubitavelmente, mais cedo ou mais tarde, sofrerão a concorrência das empresas estrangeiras dentro do seu próprio país. Novas e inesperadas situações criam por vezes instabilidade, mas deverão ser encaradas como desafios de forma a criar condições que promovam o desenvolvimento empresarial. A internacionalização poderá ser uma opção para algumas empresas nacionais expandirem o seu negócio, desde que previamente e devidamente planeada. “Como preparar a internacionalização da sua empresa” é o tema do “Saiba como...” desta edição.*

Não pensem que falar a respeito de internacionalização é tarefa fácil, já que é um processo intimamente ligado à globalização que é cada vez mais abrangente a todos os sectores de actividade. E não basta irmos para fora com o mesmo produto e o mesmo modelo de negócio que temos dentro de portas. É preciso fazer diferente, diversificar, modernizar e inovar. Os mercados são cada vez mais exigentes quer ao nível da qualidade do produto ou da prestação do serviço. Assumir-se como factor de mudança, ganhar notoriedade, possuir uma equipa de recursos humanos com qualidade e eficácia são, igualmente, factores determinantes.

Mas porque não podemos, então, actuar nos mercados externos da mesma forma como o fazemos internamente? Simplesmente porque o mercado global apresenta regras variáveis e alternativas distintas. Cada mercado exige formas de actuação diferenciadas. E se queremos sobreviver ao processo de internacionalização temos de apostar em mudanças estratégicas, em muito planeamento e criatividade dos produtos e serviços que queremos oferecer a ca-

da um dos mercados para onde pretendemos expandir o nosso negócio.

É um dado adquirido que com a crescente liberalização interna-

cional das actividades, quer comerciais, quer industriais, a internacionalização da actividade empresarial preocupa hoje grandes e pequenas empresas.

E é certo também que as formas de internacionalização não são já apenas a tradicional exportação para um cliente distante, mais ou menos desconhecido, ou

a abertura de uma filial no estrangeiro de forma a aproveitar as vantagens comparativas daquele país. A internacionalização passou a ser um tema cada vez mais



# Automatex

*Equipamentos Industriais, Lda.*






Rua Forjães, nº 297 Lamelas  
4825-243 Lamelas  
Tel.: 351 252 891 770  
Fax: 351 252 891 771  
E-mail: geral@automatex.pt  
Site: www.automatex.pt  
Alvará: 49521

*Estudos e Projectos*

*Montagens Eléctricas*

*Automação & Controlo*

*Quadros Eléctricos*

*Iluminação*

*Redes de Segurança*

*Centrais de Bombagem*

*Redes de Voz e Dados*

*Economia de Energia*

*Recup. Energia Térmica*

*Layouts*

*Transportes Automáticos*

*Construções Mecânicas*

*Instalações Integradas*

actual e continuamente renovado, ou não estivesse a ser suscitado por profundas alterações no posicionamento dos países e das condições em que as empresas, sejam pequenas, médias ou grandes, têm de exercer a sua actividade.

Muito se tem escrito sobre internacionalização, são várias as classificações que diversos autores e especialistas na matéria têm atribuído a este tema. Mas, uma coisa é certa, qualquer empresa que opte por internacionalizar-se e enfrentar o mundo sem fronteiras, terá de organizar-se com consistência, ou seja, com profissionalismo, eficácia em gestão, logística e qualidade de produtos e serviços. Sabendo crescer neste ambiente é meio caminho andado para o sucesso.

Vamos então às motivações que levam uma empresa a querer internacionalizar-se. Começamos pelas mais tradicionais: assegurar fornecimentos-chave de matérias-primas, procurar novos mercados e aceder a factores de produção mais baratos (por exemplo, acedendo a subsídios locais). Outras motivações poder-se-ão seguir, tais como o aumento das economias de escala, o aumento dos custos de I&D (investigação e desenvolvimento), bem como o encurtamento do ciclo de vida dos produtos. Mas, também outras razões poderão estar por trás de uma necessidade de internacionalização, como por exemplo a busca de novas aprendizagens e conhecimento e um posicionamento competitivo, resultante da vantagem de operar em vários mercados.

Um aspecto fulcral num processo de internacionalização é, sem dúvida, o planeamento estratégico, essencialmente ao nível do marketing internacional já que possibilitará à empresa preparar-se melhor para enfrentar e vencer no mercado internacional.

Uma coisa é certa, através de um planeamento e actuação constante e duradoura no plano internacional é que as empresas conseguirão ter sucesso, ou seja, obterem a melhoria do seu desempenho e fortalecendo os seus resultados económicos e financeiros.

## PRINCIPAIS PASSOS NUM PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

### Analisar as condições da empresa e do mercado

#### 1º Analisar a estratégia global da empresa a longo prazo:

- Historial internacional da empresa: que experiência já tem acumulada, quais os sucessos e os fracassos resultantes de anteriores tentativas, caso tenham existido;
- Cultura de internacionalização: interesse por outros mercados, qual a expansão geográfica das redes de contactos;
- Personalidade da equipa que integra a empresa: há ou não resistência à internacionalização pela parte dos gestores, accionistas e empregados.

#### 2º Identificar oportunidades e ameaças:

- Analisar a atractividade da indústria: definir a dinâmica internacional do sector em questão, as pressões externas (por exemplo, regulamentares, sócio-económicas, tecnológicas, graus de protecção, entre outras), e a segmentação da indústria internacional;
- Descrever a agressividade concorrencial, tais como, a ameaça de novos concorrentes ou de produtos e serviços substitutos, bem como o poder negocial dos fornecedores e dos clientes;
- Definir os factores críticos de sucesso da indústria, analisando-os quer do ponto de vista da oferta, quer da procura nos mercados internacionais. Criando em seguida cenários de evolução possíveis, assim como as estratégias ganhadoras em cada um desses cenários.

#### 3º Diagnosticar os pontos fortes e fracos ao nível internacional:

- Internacionalização inicial: avaliar o potencial da sua empresa para desenvolver relacionamentos comerciais duradouros com empresas e clientes estrangeiros. Não esquecendo a capacidade de adaptação da sua oferta e processos de compra e venda aos mercados internacionais;
- Implementação: avaliar se está em condições de elaborar e implementar uma estratégia de desenvolvimento internacional, associada à capacidade para gerir a diversidade e controlar o negócio à distância;
- Internacionalização: analisar a capacidade de concorrer globalmente com uma ampla integração de funções à escala mundial.

### Formular a estratégia de internacionalização

#### 1º Definir as grandes opções no plano internacional:

- Definir as prioridades em termos de produtos e de actividades, os objectivos qualitativos e quantitativos a atingir, sem esquecer o horizonte temporal da estratégia de internacionalização. Ter em consideração neste ponto: ciclo de vida do produto, graus de acessibilidade do mercado, montante de investimento a fazer, período de tempo até atingir o break-even (ponto morto de vendas).

#### 2º Seleccionar localizações possíveis:

- Comparando elementos de atracção das diversas alternativas e hierarquização das preferências, combinados com os trunfos que poderão valorizar a empresa nos diversos locais, efectuar a triagem das localizações para onde orientar a comercialização e fabrico dos produtos ou mesmo a expansão das suas funções de apoio.

#### 3º Determinar as formas de abordagem adequadas, quer por conquista de terreno aos concorrentes, é determinante decidir quanto a:

- Nível de envolvimento da empresa no estrangeiro, em função dos seus recursos financeiros, técnicos e humanos;
- Nível de controlo exigido pelos dirigentes e o nível dos riscos suportados em cada cenário em análise;
- Compatibilidade entre as fases de internacionalização iniciais e a sua sustentabilidade a longo prazo;
- Complementaridade ou antagonismo gerado entre a sede e as filiais internacionais.

Fonte: PMELink.pt

## REQUISITOS

### PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO

- A empresa deverá possuir competências que compensem a sua falta de conhecimento, ao nível da cultura, do sector de actividade e do ambiente político, face à concorrência local do mercado para onde se vai expandir;

- A empresa deverá ter capacidade para gerir os seus activos eficientemente, através de investimento directo, e não apenas através de relações contratuais com parceiros locais;

- A dimensão da empresa tem um impacto directo nos seus investimentos:

. As empresas de grande dimensão (e que, portanto, possuem uma produtividade maior) conseguem realizar investimentos externos e expandir o seu sector produtivo, adequando-se aos hábitos de consumo e diferentes normas culturais;

. As empresas de média dimensão alcançam a expansão da produção apenas através da exportação, já que a sua dimensão não lhes permite investimentos maiores;

. As empresas de pequena dimensão vão actuando no mercado interno, conquistando-o e posicionando-se de forma a crescerem dentro das suas regiões. O objectivo é um dia conseguirem alcançar produtividade acrescida que ao atingir um determinado nível lhes permita também exportar.

## VANTAGENS

### DA INTERNACIONALIZAÇÃO

- Fortalecimento da posição comercial
- Normalização de processos
- Localização dos elementos da cadeia de valor
- Facilidade do posicionamento
- Obtenção de sinergias

## PRINCIPAIS OBSTÁCULOS

### A ULTRAPASSAR

- Barreiras administrativas e legais
- Práticas profissionais diferentes
- Heterogeneidade dos gostos e costumes locais
- Diferentes canais de distribuição e sistemas de logística
- Características físicas dos produtos

## MODALIDADES

### DE INTERNACIONALIZAÇÃO

- Transacções: comercialização de mercadorias, serviços, patentes e marcas;
- Investimento directo: instalação de operações nos mercados externos, inclusive através de joint-ventures e subsidiárias;
- Projectos: envolvimento em projectos específicos e limitados no tempo, nomeadamente projectos chave-na-mão.

## TIPOS DE EXPORTAÇÃO

- Ocasional: se acontece como resposta a ordens de compra não solicitadas;
- Exploratória: geralmente iniciada através de vias de comercialização alheias à empresa, por exemplo, através da participação em feiras de negócios;
- Sistemática, mantendo vias de penetração alheias;
- Estabelecimento de redes próprias ou de filiais de vendas.



**ESCRITÓRIO VIRTUAL  
IDEIA ATLÂNTICO**

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.

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

**+ INFO** **961 554 004** **@ geral@ideia-atlantico.pt**

Salas, outros espaços e serviços também disponíveis.

**BRAGA**  
**PORTO**  
**LISBOA**

## Solução Caixa Auto

Para quem precisa de carro agora e não mais tarde.



Exemplo de aquisição em leasing: € 12.22 por cada € 1000 em 3 meses. Entrada de 10%, TAEG de 6,377% para um financiamento de 1000€ com prazo de 36 meses. Encargos de 1,25% (incluindo comissão de abertura, manutenção e portos sobre as rendas). Média de Novembro na base 365 arredondada para a milésima de ponto percentual, mais próximo + 1,25%.

Já não há razão para adiar a chegada do seu carro novo. E quem diz carro diz mota ou camião. O ponto de partida é a Caixa, a etapa seguinte é escolher com a ajuda dos nossos especialistas a solução financeira mais indicada para si - Crédito Pessoal, Leasing ou Renting - depois é só inspirar e sentir aquele cheirinho a carro novo. E mesmo que já tenha alguns quilómetros não se preocupe, porque a Solução Caixa Auto também se aplica aos usados. Não espere mais. Entre numa Agência da Caixa a pé e saia de carro. A Caixa recomenda: quando escolher o seu carro tenha em conta as emissões de CO<sub>2</sub>. Defenda o ambiente. **Há mais na Caixa do que você imagina.**

Mercado Ibérico: uma parceria Jornal das PME + Moneda Única

JornaldasPME

Moneda  
Única

SIMM DECORRERÁ DE 15 A 17 DE FEVEREIRO, COM PORTUGAL COMO PROTAGONISTA

# A moda portuguesa convidada de honra em Madrid

*O Salão Internacional da Moda de Madrid aquece motores para celebrar a sua 59ª edição de 15 a 17 de Fevereiro na IFEMA. Este acontecimento contará com Portugal como país convidado e acolherá um novo encontro com o design latino-americano na “passerelle” Latino Americana Fashion.*

O Salão Internacional da Moda de Madrid, SIMM, prepara já a sua próxima edição que decorrerá de 15 a 17 de Fevereiro. Como novidade, nesta ocasião, a feira põs em marcha o programa “País Convidado”, uma excelente iniciativa que pretende promover internacionalmente a indústria de confecção do país eleito em cada edição, assim como das empresas e designers que a integram. Portugal será o convidado de honra e o responsável por esta excepcional plataforma internacional.

O país luso sempre teve uma presença destacada no SIMM, especialmente no espaço dedicado à moda masculina. Agora o protagonismo de Portugal tornar-se-á visível em todos os suportes publicitários do próprio certame e no recinto da feira com diversas actividades e uma área sectorial própria. Neste espaço, os visitantes, além de realizarem contactos profissionais e comerciais, poderão obter informações sobre a indústria portuguesa. Entre as actividades programadas dentro da iniciativa “País Convidado” destaca-se o calendário de desfiles, no qual participarão os designers portugueses Miguel Vieira e Ricardo Dourado, entre outros. E para os que já estão a pensar na edição SIMM de Julho de 2008, Brasil será o país convidado.

O Salão Internacional de Moda de Madrid, que prepara a sua 59ª edição, é o maior escaparate da moda comercial em Espanha e o segundo mais importante da Europa. Neste momento, 525 empresas internacionais confirmaram a sua presença, entre as quais 25 são estreantes.



O certame localizar-se-á nos pavilhões 1, 2, 3, 5, 7 e 9 da Feira de Madrid.

Durante os três dias em que permanecerá aberto o Salão, os visitantes profissionais que visitarem o recinto poderão conhecer a moda que marcará a próxima temporada Outono/In-

verno 2008/2009, colecções de moda masculina, feminina, penteados e acessórios das melhores empresas.

Dentro da sua aposta na internacionalização, o SIMM acolherá uma nova edição da Passerelle Latino Americano Fashion (LAF)

que reunirá grandes designers latino americanos interessados em apresentar-se ao mercado europeu. Será a 6ª convocatória de uma iniciativa que nasceu com o objectivo de apoiar e potenciar a interessante etapa criativa que vive a América Latina.

“CHAMBERS GLOBAL AWARDS” ATRIBUI PRÉMIO NO SECTOR JURÍDICO INTERNACIONAL

## Garrigues, a melhor empresa ibérica do ano

*O gabinete de advogados Garrigues foi nomeado “melhor empresa do ano” pela publicação internacional “Chambers & Partners”. Este galardão enquadra-se dentro dos “Chambers Global Awards”, prémio de grande prestígio no sector jurídico internacional que anualmente reconhece os melhores gabinetes do mundo.*

Com mais de 230 sócios, 1.900 profissionais e escritórios em 27 cidades espanholas e portuguesas, Garrigues é líder indiscutível no mercado Ibérico. Juntamente com a ampla rede de escritórios, os valores de facturação condicionam também o forte posicionamento da empresa. Segundo os dados da última assembleia de sócios, Garrigues facturou 258,6 milhões de euros (15,9% mais que no passado exercício).

A especialização é outro ponto forte da

equipa jurídica. Graças ao carácter multidisciplinar dos seus profissionais, Garrigues actua em sectores tão diferentes como o energético, o biotecnológico ou o direito desportivo. Exemplo disso são algumas das operações realizadas este ano, como a assessoria à General Electric na venda do seu departamento de plásticos a nível mundial ao Grupo Saudi SABIC; a assessoria à Cellerix no financiamento para o lançamento dos seus novos fármacos; a sua participação como assessor na

concessão por parte da Portugal Telecom da sua participação na PT Multimédia e o recente apoio legal e fiscal ao piloto de Formula 1 Fernando Alonso.

Na concessão do prémio também influenciou a expansão internacional da empresa Garrigues que, actualmente, tem representações no Norte da América, Europa, África e Ásia com gabinetes em seis cidades. Durante o último ano, a empresa de advogados instalou-se no Centro da Europa e Europa de Les-

te com a inauguração do escritório de Varsóvia e mais recentemente com a entrada no potente mercado britânico através da abertura de um escritório em Londres.

Por último, a publicação internacional “Chambers & Partners” também valorizou as sinergias derivadas da aliança Iberoamericana Affinitas, que promove Garrigues e que permite oferecer assessoria a empresas locais e multinacionais em ambos os lados do Atlântico.

## ■ DEFICIÊNCIA LOGÍSTICA PREJUDICA DESENVOLVIMENTO DO TECIDO EMPRESARIAL

# A Península Ibérica necessita de uma plataforma logística comum

*Construir uma verdadeira plataforma logística ibérica é uma proposta que os empresários espanhóis e portugueses têm feito desde algum tempo aos seus respectivos governos. No entanto, a falta de cooperação institucional dificulta o desenvolvimento de uma linha de transporte eficiente. Hoje em dia, a conexão ferroviária entre Espanha e Portugal, assim como a harmonização do carril ferroviário são os principais défices logísticos de que sofre o tecido empresarial. Esta foi uma das conclusões do II seminário de Plataformas Logísticas Ibéricas celebrado recentemente em Setúbal.*

No caso espanhol, o principal obstáculo que sofrem os projectos logísticos é a falta de conexão ferroviária com os portos lusos. Segundo o presidente da plataforma logística do Sudoeste Ibérico situada em Badajoz, Francisco Xavier Peinado, a eficiência logística da Península passa por “conectar o território com os enclaves portugueses”. Para a Extremadura, os portos portugueses têm mais vantagens estratégicas para o seu mercado que os seus vizinhos andalu-

zes, por isso a conexão é fundamental. Neste sentido, a Extremadura tem como principal aposta para a sua logística, o colocar em marcha o AVE Lisboa- Madrid, a A-66, a linha de mercadorias Sines-Badajoz e a variante de Levante.

A respeito das plataformas logísticas projectadas, a do sudoeste ibérico situada em Caya ( Badajoz) e a Internacional de Elvas (Portugal), a falta de cooperação política entre ambos os países é evidente. Ainda que, na

origem, estes projectos irão gerir-se de maneira conjunta por Espanha e Portugal, actualmente cada um se desenvolve independentemente. Não obstante, o presidente da plataforma espanhola anunciou que, em Janeiro, quando se constituir a sociedade gestora, convidará Portugal integrar parte da mesma. Além de remarcar a necessidade do trabalho conjunto, o responsável da plataforma de Elvas, João Lemos, solicitou a integração da cadeia logística na cadeia produtiva. Le-

mos salientou que para aumentar a competitividade é necessário reduzir os encargos logísticos.

Quanto à situação portuguesa na Europa, os empresários e entidades públicas consideram que os portos lusos devem colaborar entre si para aumentar a sua área de influência que apenas chega agora a Madrid. Segundo os peritos, se os portos juntassem energias, a área de influência e o seu mercado poderia alcançar até Barcelona e o levante Espanhol.

## ■ PROXIMIDADE DAS REGIÕES FAVORECE APOSTA DA EMPRESA ESPANHOLA

## Portugal prova as “tapas” da Extremadura

Portugal foi o destino escolhido pela cadeia de restauração Dehesa de Santa Maria para iniciar a sua internacionalização. Em concreto, o franchising, pertencente à The Eat Out Group e especializada em “tapas” da Extremadura, inaugurou o seu primeiro estabelecimento em Lisboa.

A razão desta eleição responde, segundo o director geral da cadeia, José Maria Valades, à proximidade entre ambas as regiões, que favorece a inserção dos produtos. “Os alimentos da Extremadura contam com uma grande aceitação entre os clientes portugueses, pelo que as previsões para este novo local são muito positivas”, assegurou.

O estabelecimento irá dispor de 120 metros quadrados, incluindo terraço e uma lotação para 160 pessoas e custará à volta de 120.000€. Como boa franquia, Dehesa de Santa Maria, conservará os aspectos que a definem, como a decoração (com espaços



amplos e muito iluminados), a ementa com uma variada oferta e a ausência de cozinha. Não obstante, apresentará subtis diferenças para se adaptar às necessidades do país. “A ementa será igual para o resto da cadeia de restaurantes, mas incluiremos variações para agradar à clientela, incluindo pratos como o Bacalhau à Biscainha”, assinalou Valades, que realçou as vantagens do negócio do franchising, como vender produtos de qualidade a bom preço, graças à central de compras da cadeia.

Esta abertura é apenas o primeiro passo da estratégia de expansão internacional da franquia, que tem previsto abrir dez novos restaurantes em Portugal.

A nível nacional, Dehesa Santa Maria, que abriu as suas portas pela primeira vez em 1999 e que em 2001 se iniciou no sector das franquias, conta com 64 restaurantes operacionais em toda a Espanha e nos próximos meses procederá à inauguração de outros oito locais em diferentes províncias.

## ¡BIENVENIDOS A ESPAÑA!

PME-Portugal em Espanha!

A solução para Internacionalizar o seu negócio!

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

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

associação  
pme  
portugal



Serviço de assessoria, apoio e acompanhamento

Escritório Virtual

www.pmeportugal.pt

## BREVES de ANGOLA

• Espanha concedeu, através de uma linha de crédito, cerca de 600 milhões de dólares ao Governo angolano para apoiar o processo de reconstrução nacional. Para o efeito foram assinados dois acordos de cooperação. Um visou a Promoção e Protecção Recíproca de Investimentos (APPR) e o outro servirá de base de estabelecimento de um programa de cooperação financeira.

Com este financiamento pretende-se impulsionar os fluxos de capital entre ambos países, proporcionando um ambiente estável e favorável ao investimento e que permita reduzir os factores de incerteza política que possam afectar o desenvolvimento dos projectos de investimentos.

• A Secretaria de Estado para o Ensino Superior anunciou a construção em cinco províncias do país, de mais cinco universidades públicas, além da única existente até ao momento, com vista a colmatar a elevada demanda registada no sector a nível do país. As novas universidades serão erguidas nas províncias da Huambo, Huila, Benguela, Lunda Norte e Cabinda.

Estas instituições irão, numa primeira fase, estar viradas à docência de cursos ligados às ciências da saúde com o apoio de especialistas cubanos no ramo, no quadro dos acordos recentemente assinados entre os dois países nos mais variados domínios.

## NOVO SISTEMA DE LICENCIAMENTO ENTRARÁ EM VIGOR A PARTIR DO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2008

# Angola implementa Nova Lei das Actividades Comerciais

*A partir do primeiro trimestre de 2008, o novo sistema de licenciamento da actividade comercial e de prestação de serviços mercantis começará a ser implementado em Angola, com o objectivo de promover acções de depuração, classificação e gestão da rede de comércio em Angola.*

**T**rata-se do Novo Sistema de Licenciamento da Actividade e Organização do Cadastro Comercial e de Prestação de Serviços Mercantis que irá incluir a renovação, emissão e atribuição de alvarás comerciais e de outros documentos de licenciamento que legitimam o exercício da actividade comercial interna, externa e de prestação de serviços mercantis.

Para implementar este novo sistema de licenciamento com sucesso, o ministério de tutela apela aos agentes económicos, comerciais e associações profissionais para aquisição, estudo e interpretação da Lei das Actividades Comerciais.



actividade comercial, assim como contém normas que favorece e protege a livre concorrência e os direitos do consumidor.

A lei sobre comércio traz como inovação a exclusividade para os nacionais da pequena actividade comercial, enquanto aos estrangeiros reserva a obrigatoriedade da construção de infra-estruturas de raiz de médio e grande porte.

Estabelece aos estrangeiros como capital mínimo, para o exercício da actividade comercial no país, 100 mil dólares norte-americanos, a contratação de empregados maioritariamente nacionais, entre outras exigências.

Estruturada em sete capítulos e 42 artigos, a nova Lei das Actividades Comerciais estabelece os princípios e normas gerais do comércio, regula e disciplina o exercício da

comercial no país, 100 mil dólares norte-americanos, a contratação de empregados maioritariamente nacionais, entre outras exigências.

Inscrições Abertas



**instituto pme formação**

**cursos**

## Eficiência Energética

Cursos	H	Local	Início	Valor da Propina	Edição
<b>RCCTE</b> Perito Qualificado	24	Braga	Jan. 08	650,00 €	2ª Edição
		Porto	Jan. 08		
		Leiria	Fev. 08		
		Lisboa	Jan. 08		
<b>RSECE – Vertente Energia</b> Perito Qualificado	24	Braga	Jan. 08	700,00 €	2ª Edição
		Porto	Jan. 08		
		Leiria	Fev. 08		
<b>RSECE – Vertente QAI</b> Perito Qualificado	24	Braga	Jan. 08	700,00 €	Novo
		Porto	Jan. 08		
		Leiria	Fev. 08		
<b>Curso de Gestão de Energia na Indústria</b>	33	Braga	a definir	750,00 €	Novo
		Lisboa	a definir		
<b>Curso de Gestão de Energia na Indústria</b>	24	Braga	a definir	1750,00 €	Novo
		Lisboa	a definir		
<b>Formação Técnica de RCCTE para Arquitectos/Promotores Imobiliários</b>	12	Braga	Fev. 08	150,00 €	Novo
		Porto	Fev. 08		
		Lisboa	Jan. 08		

**Braga:**  
Avenida João XXI,  
n.º 773, 1.º esq  
4715-035 Braga  
Telf.: 253 275 005  
Fax: 253 275 006

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

**Ovar:**  
Rua Heliodoro Salgado,  
n.º 18, Centro Empresarial de  
Santo António, 2.º andar,  
sala 4 e 5, 3880-232 Ovar  
Telf.: 256 572 024  
Fax: 253 275 006  
(junto à Câmara Municipal)

**Leiria:**  
Edifício ISLA - Rua da  
Cooperativa São Romão  
2417 - 017 Leiria  
Telf.: 244 825 882/3  
Fax: 244 825 884

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

Inscrições e informação dos nossos produtos e serviços:

[www.pmeportugal.pt](http://www.pmeportugal.pt)

707 50 1234

707 50 1235

info@pmeportugal.pt



Aberta 1ª fase de candidaturas!

# QREN

## Elaboramos candidaturas aos Sistemas de Incentivos

O sucesso da nossa actuação traduz-se no sucesso dos nossos clientes

- ↳ 12 anos de Experiência
- ↳ Experiência em 3 quadros Comunitários de Apoio
- ↳ 3 centenas de Clientes
- ↳ 10 000 executivos formados

**Uma Equipa a criar valor consigo!**

Contacte-nos

tel.: 253 609 983 | fax: 253 609 989 | ipme@bragatel.pt | [www.pme.online.pt](http://www.pme.online.pt)




■ PRESIDENTE DA ANIP DESTACA AS OPORTUNIDADES E INCENTIVOS PARA O INVESTIMENTO EM TERRITÓRIO ANGOLANO

# “É hora de ir para Angola”

*Embora a economia angolana “esteja bastante dependente do sector petrolífero, temos verificado algum crescimento no sector não petrolífero”. A afirmação é de Carlos Fernandes, presidente da ANIP – Agência Nacional para o Investimento Privado de Angola. “É hora de ir para Angola”, realçou o presidente da ANIP, acrescentando que “é um destino de investimento que tem estado a evoluir mais nos últimos cinco anos do que nos últimos 60 anos”.*

Recentemente em Portugal, Carlos Fernandes apresentou, entre outras informações e dados sobre a economia angolana, um pequeno balanço do Programa Geral do Governo angolano até 2006, realçando que nesse ano “a taxa de crescimento do PIB (Produto Interno Bruto) foi programada para 19,5%, esperando-se que se venha a situar em 18,6%”. Recorde-se que em 2005, a mesma taxa era de 20,6%.

Segundo o presidente da ANIP, “o nível de implementação do Programa do Governo teve uma variação acumulada do PIB entre 2002 e 2006 em cerca de 89,6%. A variação acumulada do sector não petrolífero foi de cerca de 81,4%, correspondente a uma variação média anual de 12,7%”.

O responsável acrescentou ainda que “a taxa do crescimento real do PIB não petrolífero tinha sido programada para 17%, mas estima-se que se venha a situar em 25,7%”. No que respeita às causas deste desvio, Carlos Fernandes referiu que se “deve fundamentalmente ao elevado nível que alcançaram os preços dos produtos petrolíferos no mercado mundial”.

De um modo global, estes valores vêm demonstrar que “Angola alcançou a mais elevada taxa de crescimento em África, mesmo superior à da Guiné Equatorial, cujo PIB está largamente dependente do seu sector petrolífero”, sublinhou Carlos Fernandes.

Embora ainda com uma taxa bastante elevada, é importante referir que o desemprego tem vindo a diminuir em Angola. “De 2005, com uma taxa de 29%, para cá conseguimos passar para uma taxa perto de 21%”, sustenta o presidente da ANIP. Entretanto, “há alguns indicadores sociais que têm também estado a evoluir. Por exemplo, em 2005 o PIB por habitante situava-se em 1984, em 2006 já está em 2565 e há uma variação de 2005 para 2006 de 29%, enquanto que em 2004-2005, foi de cerca de 57%”.

Por seu turno, tem-se verificado o controlo da inflação, já que “em 2004 foi de 31%, em 2005 atingiu os 18,5% e em 2006, 12,2%. Estima-se que em 2007 venha a situar-se nos 10%”. Carlos Fernan-

des acrescentou ainda que “a despesa de investimento do Estado nos sectores sociais tem estado a aumentar, sobretudo na educação e na saúde; e nos sectores económicos tem estado a diminuir, precisamente porque o Estado deixou de ser o principal agente económico e esta actividade passou a ser desenvolvida principalmente pelo sector privado. No sector das infra-estruturas as despesas passaram para 36,9%, precisamente porque as infra-estruturas são a base para potenciar a actividade do sector privado”.

Já no que respeita ao Programa Geral do Governo para o actual biénio 2007-2008, este irá “criar as oportunidades de investimento”, contendo em si “uma estratégia global imputada através da implementação de sub-programas”.

Como exemplos dessas oportunidades de investimento, o presidente da ANIP apontou a “reabilitação de infra-estruturas”, cujos investimentos, a montante da actividade económica, deverão ser estruturantes, isto é, deverão viabilizar os investimentos do sector privado e facilitar a circulação de pessoas e bens”.

Relativamente aos sectores prioritários para o investimento nesta área das infra-estruturas, apontou as estradas, as obras urgentes de reabilitação das vias férreas, portos, aeroportos, energia e telecomunicações. Aliás, realçou o sub-programa de estradas e pontes como “fulcral para combater as assimetrias regionais que Angola enfrenta neste momento”. Isto porque Angola tem um litoral “que não teve grandes impactos negativos devido à guerra, para onde afluíu grande parte da população”, pelo que “agora precisamos de reabilitar e requalificar o interior e isto só é possível através das vias de comunicação”.

Para além das infra-estruturas rodoviárias, ferroviárias, portuárias, aeroportuárias e das telecomunicações, outros sectores prioritários que o Governo angolano se dispõe a incentivar prendem-se com a produção agro-pecuária, a indústria transformadora, a indústria têxtil e derivados, a construção civil e obras públicas, a saúde e educação, e os equipamentos de transporte de grande carga e de passageiros.



**F.C.S.**  
Equipamentos Industriais, Lda.



Especializados na Venda de Máquinas e Equipamentos para a Indústria de:  
Estofos  
Calçado  
Marroquinaria  
Toldos  
Ramo Automóvel

FCS - Equipamentos Industriais, Lda.  
Travessa da Vitória, 87 - 4475-174 Gemunde-Maia  
Tel: +351 22 982 3194  
Fax: +351 22 982 3199  
www.fcsequip.com



PROJECTO TERÁ INVESTIMENTOS PÚBLICOS NA ORDEM DOS USD 300 MILHÕES E PRIVADOS DE USD 700 MILHÕES

# Província de Malanje ganha Pólo Agro-Industrial

O Governo angolano aprovou a criação do Pólo Agro-Industrial de Capanda, na província de Malanje, numa área de cerca de 450 mil hectares. O projecto terá investimentos públicos na ordem de USD 300 milhões e investimentos privados de USD 700 milhões.

Segundo o ministro da Agricultura e Desenvolvimento Rural, Pedro Kanga, em declarações à imprensa, o pólo será implementado em três fases, cuja primeira custará mais de 150 milhões de dólares norte-americanos, num período de oito anos. O projecto prevê a criação de mais de 72 mil postos de trabalho directo.

O Pólo Agro-Industrial de Capanda dedicará-se à produção agrícola, industrial e florestal, comportando unidades de produção de alimentos, álcool, açúcar, óleos, matadouros e outros serviços.

Na sua concepção, o programa consagra o



apoio às comunidades rurais na actividade produtiva e no melhoramento das suas condições

sociais, designadamente educação, saúde, habitação e emprego.

O projecto tem como finalidade contribuir para a satisfação do mercado em produtos agrícolas e industrializados e aumentar a oferta de postos de trabalho.

O terreno a ser utilizado, localizado na Comuna de Pungo-Andongo, município de Cacuso, constitui uma reserva do Estado, segundo um comunicado de imprensa emitido pelo Conselho de Ministros do Governo angolano, citando o decreto que aprova a criação do pólo agro-industrial de Capanda.

NO ÂMBITO DA SEGURANÇA E CERTIFICAÇÃO DAS INSTALAÇÕES ELÉCTRICAS

## Países de expressão oficial portuguesa aprofundam cooperação



Angola, Brasil, Cabo Verde, Guiné, Moçambique, S. Tomé e Príncipe e Timor-Leste assinaram com Portugal, no início de Dezembro, em Lisboa, um protocolo de intenções sobre segurança e certificação das instalações eléctricas. O objectivo é aprofundar a cooperação nesta matéria, através da troca de informação, encontros

periódicos e implementação de boas práticas.

Segundo José Tomaz Gomes, Presidente da CERTIEL – Associação Certificadora de Instalações Eléctricas, “a assinatura deste Protocolo demonstra o interesse de todos os intervenientes em melhorar os processos de segurança e certificação de instalações eléctricas, através da cola-

boração mútua e da partilha de conhecimentos e experiências”.

No processo de cooperação agora iniciado, Portugal e a CERTIEL terão um papel importante a desempenhar, dado o nível de desenvolvimento do seu modelo de inspecções e certificação de instalações eléctricas.

### BREVES de ANGOLA

• Os governos de Angola e da África do Sul assinaram, em Luanda, dois acordos de cooperação no domínio do petróleo e do turismo, bem como uma declaração de intenções sobre isenção de vistos nos passaportes normais dos cidadãos angolanos e sul-africanos.

• A capital angolana, Luanda, tornou-se na cidade mais cara do mundo para trabalhadores expatriados, revela um estudo da empresa de recursos humanos ‘ECA International’. Luanda é seguida por Oslo, Moscovo, Stavanger (Noruega), Copenhaga, Kinshasa, Seul, Libreville (Gabão), Genebra e o centro de Londres, no 10.º lugar.

Este estudo baseou-se nos preços dos últimos 12 meses de um cabaz de 128 bens de consumo e serviços habitualmente adquiridos por expatriados em 300 locais do mundo. Os dados apurados são usados pelas empresas para calcular as ajudas de custo pagas a funcionários no estrangeiro. Entre estes itens estão alimentos (lactínios, carne e peixe, fruta fresca e vegetais), bebidas e tabaco, serviços, roupa, electrodomésticos, automóveis e peças, além de refeições em restaurantes.

• Um outro estudo divulgado pela consultora imobiliária Worx aponta as carências de novos projectos de habitação de qualidade em Angola, “à excepção dos espaços destinados aos colaboradores das empresas relacionadas com o petróleo”, como causa dos altos preços de compra a aluguer que se registam em Luanda, dos mais altos em África.

Sublinha a Worx que “com a elevada procura, as rendas atingiram valores recorde no continente africano”, com os valores das ‘prime rent’ mensais (renda de zona de referência) de T5 a rondar os 12 mil dólares (17 mil euros) por metro quadrado. Explicação para este facto poderá ser, segundo a consultora, “o resultado de 27 anos de guerra civil em Angola (1975-2002), a que se associa a falta de investimentos nos últimos anos”.

• No início de Dezembro, Angola e a Alemanha assinaram um acordo de financiamento no valor de mil milhões de euros, no âmbito do reforço da linha de crédito que Berlim mantém com Luanda. Um acordo que envolve as autoridades angolanas e o Commerzbank e assinado durante a visita de dois dias do ministro da Economia e Tecnologia alemão, Michael Glos, a Angola.

A comitiva alemã, composta por cerca de 80 empresários e homens de negócio, partiu do interesse em investir em Angola em diversos domínios.

■ NOVAS OBRIGAÇÕES LEGISLATIVAS DO SCE OBRIGAM A UMA MAIOR EXIGÊNCIA AOS NOVOS PROJECTOS IMOBILIÁRIOS

# Programa A+ responde a lacuna na certificação energética

Assim que o Sistema de Certificação Energética e Qualidade do Ar Interior dos Edifícios - SCE esteja totalmente implementado e difundido pela sociedade, os consumidores procurarão, a médio prazo, soluções que conduzam a baixos consumos energéticos (etiquetas A, A+). A pensar nesta questão as empresas Geração de Valores, Lda. e IPME, S.A. lançaram o Programa A+. Para percebermos um pouco mais acerca deste novo Programa, o Jornal das PME entrevistou Hermenegildo Mota Campos, formador de Peritos Qualificados SCE-RCCTE e sócio-gerente da Geração de Valores, Lda.

**Jornal das PME – Quais são as implicações da entrada em vigor do Sistema de Certificação Energética e Qualidade do Ar Interior de Edifícios – SCE, em sectores como a construção civil e a promoção imobiliária?**

**Hermenegildo Mota Campos** – As implicações são a alteração da metodologia da gestão de projectos imobiliários pela intercalação da especialidade de Térmica de Edifícios, a partir da concepção do projecto – estudo prévio; o aumento da importância do consumo energético das habitações nas preocupações dos envolvidos no sector imobiliário e dos consumidores em geral; e o aumento dos custos de construção e redução dos custos de utilização do parque imobiliário novo que implemente o SCE.

**JPME – De que forma o Programa A+ vem dar resposta a estas novas exigências legislativas?**

**HMC** – As novas obrigações legislativas do SCE traduzem-se numa maior exigência em termos dos consumos energéticos dos novos projectos imobiliários. O programa A+ disponibiliza Peritos para o mercado, que serão capazes de implementar o SCE.

Assim, o Programa A+, será capaz de prestar consultoria na implementação de soluções que conduzam à optimização do comportamento das construções, etiquetas A e A+; certificação de projectos; vistoria de construções; e acções de sensibilização sobre o novo SCE. Aproveito para acrescentar que os locais e datas destas mesmas acções poderão ser consultadas em [www.pme.online.pt](http://www.pme.online.pt)

**JPME – Em que consiste o Programa A+?**

**HMC** – O Programa A+ consiste num programa desenvolvido pela Geração de Valores, Lda. e a IPME, S.A. para criar uma bolsa de peritos qualificados, formados ou não, nas acções de formação destinadas a peritos qualificados no âmbito do SCE, RCCTE, RSECE-E, RSECE-QAI, destinado a criar saídas profissionais a estes peritos, assim como angariar para estes peritos trabalhos associados ao SCE, congregando para isso esforços de divulgação da Certificação Energética e da “Bolsa de Peritos do Programa A+” em particular.

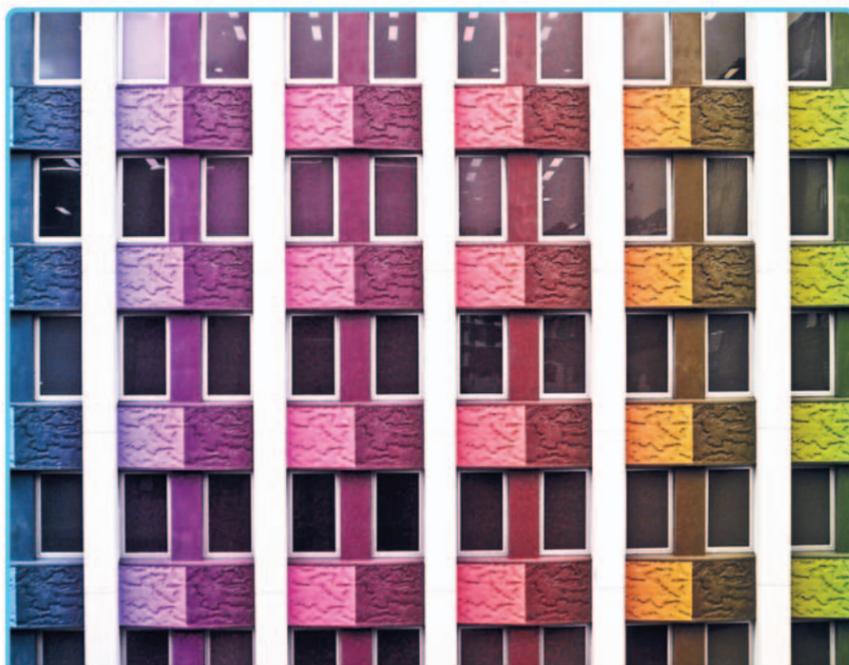
**JPME – Quem são os principais destinatários deste Programa?**

**HMC** – O Programa, por um lado, destina-se aos promotores imobiliários que pretendam implementar o SCE, e que para isso dispõem, atra-

vés do Programa A+, de um interlocutor com elevado potencial técnico. Por outro lado, o Programa A+ destina-se aos próprios peritos que, desta forma, obtêm um veículo que aumenta as saídas profissionais inerentes a esta especialização.

**JPME – Quais são as vantagens que os aderentes a este Programa poderão retirar para o exercício da sua actividade?**

**HMC** – Precaverem nos seus empreendimentos a certificação energética implementando nos empreendimentos que agora estão em concepção ou em construção em que seja possível implementar o SCE, soluções que conduzam a baixos consumos energéticos (etiquetas A, A+), que serão a médio prazo os mais procurados pelos consumidores, logo que o SCE esteja totalmente implementado e difundido pela sociedade.



Dispomos de uma equipa de peritos acreditados pela ADENE, e com o objectivo de proporcionar aos seus clientes condições de obter nos seus projectos soluções que conduzam a obras com excelente desempenho térmico (etiquetas A+, A), com as inerentes vantagens de valorização do produto pelo mercado:

- >> Consultoria na elaboração de projectos, desde a concepção arquitectónica;
- >> Projectos de RCCTE, RSECE, QAI;
- >> Consultoria para acompanhamento da execução da obra e cumprimento das especificações do projecto térmico;
- >> Inspeção para obtenção da certificação energética de edifícios;



**Geração d'Valores**

GERAÇÃO DE VALORES, LDA | [hamc@geracao-de-valores.com](mailto:hamc@geracao-de-valores.com) | telef./ fax: 253 609 985

**MENLAR**  
Especialistas em equipamento industrial para restauração

**MENLAR INDUSTRIA METALURGICA Lda.**  
Rua da Arróteia, 812  
4465-586 Leça do Balio PORTUGAL  
telf.: 229 011 803 | fax: 229 011 805  
[menlar.industria@mail.telepac.pt](mailto:menlar.industria@mail.telepac.pt) | [menlar.comercial@mail.telepac.pt](mailto:menlar.comercial@mail.telepac.pt)  
[www.menlar.pt](http://www.menlar.pt)

■ EMPRESÁRIOS NÃO ESPERAM UM ANO SUBSTANCIALMENTE DIFERENTE DAQUELE QUE AGORA TERMINA

# 2008: bom, mau ou assim-assim?

*É certo que não se pode prever o futuro. Mas não resistimos à tentação e questionamos alguns empresários acerca das suas expectativas para 2008. O ano que se avizinha trará melhorias a nível económico para as empresas nacionais? Pelas respostas que obtivemos julgamos que, embora não haja uma visão negativa, também não se auspiciam grandes mudanças. Ora vejamos...*

- 1 – Em termos globais, 2008 vai ser um ano melhor, igual ou pior? E porquê?**
- 2 – O que espera para a sua empresa e sector de actividade?**
- 3 – O país e a economia irão melhorar, por exemplo, no que respeita ao crescimento, emprego e exportações?**

## JOSÉ AUGUSTO CASTELO BRANCO

Jambel

1 – Penso que o próximo ano vai ser pior em termos globais porque, além de outros factores, com a continuidade do aumento dos combustíveis todos os sectores de actividade serão afectados. Por conseguinte, o efeito "bola de neve" continuará na lógica do seu aumento de volume e peso.

Também a especulação financeira e o desequilíbrio económico mundial mantêm-se como factores negativos.

2 – Após dois anos (2006 e 2007) de adaptação da organização às alterações económicas nacionais e globais, a minha empresa prevê que em 2008 exista uma consolidação da estrutura. Ao mesmo tempo, estudamos diversas soluções para que as vendas cresçam sem aumento dos custos de estrutura.

Também vamos fazer um esforço para que as exportações possam crescer.

Para que os nossos objectivos possam ser alcançados, vamos continuar com as apostas na melhoria contínua da organização, com o aperfeiçoamento na produção e na qualidade dos produtos.

No nosso sector de actividade (cuidados de beleza e bem-estar) poderá existir algum crescimento baseado na diversificação das ofertas e no alargamento do leque das faixas etárias que procuram estes serviços.

3 – Estou convencido que o nosso país continuará na cauda da Europa porque apesar de existirem alguns resultados positivos no combate à evasão fiscal e na desburocratização, continua a existir um grande falta de consistência na interacção dos diversos pilares que podem fornecer densidade e solidez à nossa economia.

As PME continuam a sofrer com os muitos anos de esquecimento pela sua importância como consolidadoras da economia.

Apesar de existirem algumas informações sobre o previsível aumento da atenção às PME, qualquer resultado positivo necessitará de muito tempo para que influa com consistência no crescimento, na diminuição do desemprego e nas exportações.

Pois, a influência das grandes empresas nestas áreas é sempre flutuante e imprevisível, devido à sua crescente fragilidade no tabuleiro da globalização.

## PEDRO FRAGA

F3M

1 – Globalmente similar, com melhorias pontuais em alguns sectores de actividade, mas com relação directa com o sector em si e não com o panorama global no país. Entendo que as melhorias serão pontuais, pois a necessidade de mudanças estruturais no nosso "modelo de país" é um desafio de décadas que está muito longe de ser conseguido.

Assim, à nossa competitividade globalmente fraca, continuarão a corresponder crescimentos pouco significativos. A transição de um modelo macro-económico baseado apenas em sectores tradicionais de baixo custo de mão-de-obra, para um modelo baseado em empresas/produtos competitivos "all over the world" com forte incorporação tecnológica, é um processo "muito mais doloroso" do que todos pensávamos.

2 – Incremento significativo da actividade. Em termos de empresa isso será garantido pela liderança de alguns sectores em que actuamos, pela existência de um número importante de contratos angariados em 2007 com continuidade em 2008 e pela possibilidade de projectos "one-to-one" de dimensão significativa no mercado externo garantirão esse crescimento. Em termos do sector TICE, a existência de projectos de investimento com forte ênfase na área tecnológica, será o garante de um forte crescimento para o sector.

3 – Não vejo razões para esperarmos um ano substancialmente diferente do que agora termina. Em termos de crescimento e exportações, algum acréscimo de competitividade global do país nos últimos anos irá proporcionar melhorias pontuais em relação a 2007, mas em termos de emprego não vejo que possa haver qualquer melhoria numa perspectiva fria da taxa de desemprego, mas entendo que tem havido e continuará a haver melhorias em termos da tipologia do emprego, sucessivamente mais qualificado (menos "low-level").

## ARMANDO TAVARES

Audico

1 – Pensamos que irá ser igual ou mesmo pior. As consequências da crise do crédito hipotecário ainda estão por determinar.

2 – Para a nossa empresa esperamos um ano ligeiramente melhor ainda que para o sector, no seu conjunto, estejamos um pouco pessimistas.

3 – Relativamente ao crescimento prevemos uma estagnação. Quanto ao emprego não temos dúvidas que irá dar-se um agravamento. Enquanto o normativo laboral se mantiver no estado actual não é previsível melhoria sensível. Nas exportações é possível que se verifique um ligeiro crescimento ou mesmo uma estagnação.

## ANTÓNIO POÇAS

inCentea

1 – Acreditamos que 2008 será um ano semelhante a 2007. Porque não haverá uma retoma, significativa, da actividade económica do país.

2 – Esperamos um ligeiro aumento da procura de novas soluções e projectos de maior dimensão, esperamos ainda um aumento da actividade internacional da nossa empresa.

3 – Acreditamos que haverá uma melhoria ligeira da nossa economia, mas isso não irá, ainda, reflectir-se na melhoria da qualidade de vida dos portugueses.

## NELSON RAIMUNDO

Escola Superior de Actividades Imobiliárias

1 – O ano de 2008 em termos globais, na nossa perspectiva irá manter a tendência para uma subida muito ligeira e lenta, comparativamente com os anos anteriores. Se nos EUA se verificar a diminuição das taxas de juro e o Banco Central Europeu diminuir as mesmas, irá ter como consequência o aumento da procura, principalmente no segmento da habitação, porque neste momento a oferta é superior à procura.

2 – Para sector de actividade e devido ao aumento da oferta do número de fogos, implicará deste modo, a diminuição do número de fogos produzidos. Em sequência deste fenómeno, o mercado torna-se cada vez mais exigente, que implica uma maior profissionalização e know how por parte dos players intervenientes.

O Sector de actividade tende a especializar-se em segmentos diferenciados de mercado. Devido ao abrandamento da rentabilidade no segmento da Habitação, verifica-se como estratégia, uma tendência acentuada das empresas em apostar num leque de outros produtos, dos quais, referimos como exemplos, Resorts Turísticos, Lares de Terceira Idade, Hospitais de reatuarda.

Consideramos também, que o sector a Médio e Longo Prazo, tende a desenvolver-se de uma forma lenta, que implicará a diminuição dos players existentes no mercado.

3 – Relativamente à economia, é nossa opinião que a taxa de desemprego irá manter-se ou verificar-se um ligeiro aumento devido ao reajustamento do modelo económico do país.

Se vier a confirmar-se a ligeira descida das taxas de juro, o sector tenderá nesta área a ter um ligeiro crescimento.

As exportações tenderão a manter-se devido à força do euro face ao dólar.

De acordo com as estimativas o PIB irá apresentar-se com um a taxa de crescimento positiva, a fixar-se aproximadamente nos 2.2%, que poderá ser um excelente indicador de crescimento económico.

# “Há razões para acreditar num futuro de sucesso”

**JOSÉ SANTOS**

Inclass

1 – O meu conhecimento do mercado das TIC e a minha tendência natural para encarar o futuro com confiança, leva-me a acreditar que vai ser melhor. Importa sim, esclarecer em quê.

Nessa matéria e considerando as Tecnologias de Informação e Comunicação, não será um acto de grande futurologia afirmar que os computadores portáteis continuarão a crescer em número de unidades vendidas, face ao decréscimo de PC's de secretária. É necessário sim, perceber se esse aumento versus decréscimo terá um saldo positivo e aí sou bem mais reservado. A questão é que o mercado das TIC está em constante mutação e os negócios de valor já não passam por este con-

texto de equipamentos informáticos tradicionais.

No que respeitas a toda a envolvente das TIC, ou seja, aos factores macroeconómicos que a rodeiam, acredito que pelo menos alguns dos pressupostos de melhoria há tanto esperados irão concretizar-se.

2 – Estou convicto de que teremos a curto e médio prazo, o retorno do investimento que fizemos em soluções inovadoras e alternativas. Veja-se por exemplo o sucesso já obtido ao longo de 2007, através do lançamento para o mercado dos PC's de secretária CLASUS Colour e pouco mais tarde, dos Portáteis CLASUS Colour Mobile.

Como referia, ao longo dos últimos anos o mercado ficou impregnado de equipamentos informáticos tradicionais e neste aspecto, a

tecnologia evolui muito, podendo afirmar-se que a fiabilidade e consequente durabilidade dos equipamentos é superior, pelo que o consumo foi tornando-se inevitavelmente menor. Para reagirmos a esta realidade, temos que ser não só inovadores, como audaciosos, não receando quebrar fronteiras, na certeza de que os territórios por explorar são claras oportunidades de negócio.

Temos já uma série de implementações com os PALOP, nomeadamente em Angola, Moçambique e Brasil e vários contactos estabelecidos com projectos em curso de parcerias nos países Europeus para os quais temos já a tradução dos conteúdos da aplicação “Amigo” do Quadro Interactivo, dos quais a nossa vizinha Espanha é já uma realidade. Como concretização desta nossa estratégia, marcamos presença com um stand na

BETT 2008 (a maior Feira Internacional de Tecnologias associadas à Educação), a decorrer já no próximo mês de Janeiro em Londres.

3 – Como já referi, tenho uma visão positiva sobre o país, mais do que sobre a nossa economia. Contudo, faço questão de manter esta posição que acredito deverá ser a da maioria dos empresários portugueses, que batalham e não desistem. Penso que isto fica claro quando falo também da estratégia de internacionalização da CLASUS como sendo a nossa aposta. Acredito que este tipo de batalhas pelo crescimento serão uma constante, só assim poderemos progredir enquanto país e economia. Nós faremos a nossa parte e o que estiver ao nosso alcance, se todos o fizerem, só vejo razões para acreditarmos que teremos um futuro que será de sucesso.

# “Com empenho e dedicação conseguiremos ser uma nação forte”

**CARLOS GONTIJO**

Interlig

1 – Somos consultores na área do franchising, um sector que tem uma taxa média de crescimento nos últimos 6 anos de 15%. Sendo assim, e com os indicativos relativamente as actividades no sector nacional e internacional, a nossa perspectiva é que atingiremos nossa média também em 2008.

O mercado de franchising é dinâmico com várias nuances ao longo do ano, muitos se lançam no negócio, marcas internacionais entram e nacionais saem para outros países, e neste sentido sentimo-nos muito optimistas relativamente ao ano de 2008.

2 – Com taxas de crescimento da ordem dos 50% acreditamos que 2008 não será diferente pois temos cerca de 50% de nossa facturação de 2007 adjudicada para 2008. Sendo assim, penso que nosso crescimento e o do sector se manterão inalterados com perspectivas acima do crescimento económico esperado para 2008, o que nos faz sentir motivados e preparados para tal desafio.

3 – Na nossa opinião o país está bem, as perspectivas são boas. Em Portugal, ao contrário de muitos países, é fácil ganhar dinheiro. Somos industriais e inteligentes, os nossos produtos percorrem o mundo, temos alta tecnologia e mão-de-obra muito qualificada.

Na posse destas informações de optimismo, acreditamos no continuar do crescimento, acreditamos neste fôlego que estamos a sentir.

Por filosofia não somos pessimistas, pois não adianta o sê-lo, acreditamos que com empenho dedicação e trabalho conseguiremos ser uma nação cada vez mais forte e competente.



PROGRAMA LER  
LISTA DE EMPRESAS RECOMENDADAS PME

Empresa  
Recomendada  
**PME**



PARABÉNS ÀS EMPRESAS RECOMENDADAS  
**2007**

IPME - Instituto PME-Formação

IDEIAS & SUGESTÕES

GIRASSOL

XYPoint, Soluções de Engenharia

ARTIBOLAS

DOMIFER

GERAÇÃO DE VALORES

GISCON

AUDICO

DOCUMENTUS

ORTOMEDIFAR

AJUDA SÉNIOR

START-IDEIA

AVALANCHE D'IDEIAS

SMART TARGET

100 ISMOS

IDEIA ATLÂNTICO

INQUÉRITO DO INE À UTILIZAÇÃO DE TIC NAS EMPRESAS PORTUGUESAS

# Empresas aderem à Banda larga

Em 2007, mais de sete em cada dez empresas, com mais de dez pessoas ao serviço, ou seja 95%, encontram-se a aceder à Internet através de banda larga. Esta é uma das conclusões que ressaltam do inquérito "Utilização de Tecnologias de Informação e Comunicação", elaborado pelo Instituto Nacional de Estatística (INE).

O mesmo estudo revela que, também este ano, 90% das empresas utilizam correio electrónico e dispõem de acesso à Internet. As ligações à Internet através de banda larga são uma realidade para 77% das empresas inquiridas.

Ainda segundo o INE, a taxa de utilização de computador é de 95,1% no mesmo universo de empresas com mais de dez trabalhadores. Tecnologia que está presente na generalidade das empresas com 50 e mais trabalhadores e em 94,3% das pequenas empresas (entre 10 e 49 pessoas ao serviço).

Outro aspecto realçado pelos resultados deste inquérito prende-se com o facto de cerca de 9 em cada 10 pequenas empresas acederem à rede e comunicarem através de correio electrónico, aumentando esta proporção para a quase totalidade no conjunto das médias empresas (entre 50 e 249 trabalhadores) e grandes empresas. Quanto à presença na Internet, as proporções seguem a mesma tendência. Dados do INE referem que a proporção de empresas com website é, este ano, de 42,4%, sendo 87% no conjunto das grandes empresas.

Comparativamente à média nacional, as empresas do sector da construção são as que menos usam banda larga (64,9%), tal como se pode comprovar no Quadro I.

A tecnologia mais utilizada no que respeita à ligação à Internet é a

DSL, com 76,2% das empresas que acedem à rede a recorrerem a este tipo de ligação. Taxa percentual que se distancia da utilização do modem analógico (21%) e das ligações por Acesso Dedicado (9,5%) e por Cabo (6,9%).

Outro dos aspectos focados no inquérito referiu-se ao "governo electrónico". De acordo com os dados apresentados pelo INE, aproximadamente oito em cada dez empresas com ligação à Internet interagiram, em 2006, com organismos, entidades e autoridades públicas. Os contactos on-line com organismos públicos são mais frequentes quanto maior a dimensão da empresa: 78,6% das pequenas empresas, 91% das médias e cerca de 97% das grandes empresas.

No que respeita a encomendas electrónicas nas empresas não financeiras, o inquérito do INE destaca que, em 2006, 9% das empresas com mais de dez trabalhadores receberam encomendas on-line e 12,4% efectuaram encomendas através da mesma forma. Ainda a este respeito, a dimensão da empresa parece apresentar-se como um factor importante. Isto porque a proporção de empresas que realiza comércio electrónico aumenta à medida que cresce o número de pessoas ao serviço. No conjunto das médias empresas, cerca de 11% receberam e 13% efectuaram encomendas on-line. Já nas grandes empresas, esses valores subiram para 28% e 24%, respectivamente.

Quadro I  
2007  
Unidade: %

ACTIVIDADE ECONÓMICA	Unidade: %
<b>Total</b>	<b>76,6</b>
D - Indústrias Transformadoras	71,6
F - Construção	64,9
G - Comércio por Grosso e a Retalho de Veículos Automóveis, Motociclos e de Bens de Uso Pessoal e Doméstico	86,6
H - Alojamento e Restauração*	89,3
I - Transportes, Armazenagem e Comunicações	89,4
J - Actividades Financeiras	94,7
K - Actividades Imobiliárias, Alugueres e Serviços Prestados às Empresas	81,3
O - Outras Actividades de Serviços Colectivos, Sociais e Pessoais**	98,9

Obs.:  
\* Grupos 55.1+55.2  
\*\* Grupos 92.1+92.2

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

# Destaque PME-Portugal

Associação das PME-Pequeñas e Médias empresas de Portugal

associação  
**pme**  
portugal

Acordo garante condições especiais

## Santander Totta associa-se à PME-Portugal

A Associação PME-Portugal e o Banco Santander Totta assinaram, nas instalações da Delegação Sul da PME-Portugal, em Lisboa, um acordo de colaboração, colocando à disposição das empresas um conjunto alargado de soluções bancárias e financeiras em condições especiais. Entre estas soluções encontra-se a antecipação de incentivos a spread 0% até 3 anos, concedidos no âmbito do programa QREN - Quadro de Referência Estratégico Nacional.

Com este acordo, todas as PME (Pequenas e Médias Empresas), associadas da PME-Portugal, podem candidatar-se a um sistema de incentivos ao abrigo deste programa e beneficiar da antecipação desses incentivos, com spread e comissões 0%. O Banco garante a emissão em 24 horas da carta de garantia das fontes de financiamento e um circuito

prioritário de análise de risco para os projectos apresentados, facultando ainda às PME linhas de crédito de médio e longo prazo com condições privilegiadas de spread. Para além desta solução, com este acordo, as PME passam a dispor de vários produtos e serviços bancários e financeiros, para que possam gerir a sua actividade de uma forma mais eficiente e dinâmica, tanto na sua gestão diária, como na implementação e desenvolvimento de projectos. Entre estes produtos, o Banco disponibiliza várias soluções de leasing e de factoring com condições especiais.

Na assinatura do protocolo estiveram presentes José Eduardo Bettencourt, administrador do Banco Santander Totta, e Joaquim Rocha da Cunha, presidente da Associação PME-Portugal.



Joaquim Rocha da Cunha (PME-Portugal) e José Eduardo Bettencourt (Santander Totta)

Banco Santander Espanha pode gerar contactos para as PME Portuguesas e abrir portas em Espanha a potenciais clientes

### "Portugal é um mercado particularmente interessante"

Actualmente com a maior rede de agências bancárias da Península Ibérica, o Grupo Banco Santander está a apostar fortemente em Portugal na criação de produtos e serviços especializados para as empresas, em particular aquelas que já mantêm ou queiram estabelecer negócios bilaterais Portugal/Espanha. É precisamente acerca desta aposta que apresentamos aqui as respostas que, a partir de Espanha, o Santander deu ao breve questionário enviado pelo Jornal das PME.

#### **Jornal das PME - Quais os obstáculos e constrangimentos que o Grupo Banco Santander tem encontrado no mercado português?**

**Santander Espanha** - O Santander desde a sua implantação em Portugal tem exercido a sua actividade dirigida a todos os segmentos de mercado em igualdade de condições que as outras entidades financeiras.

#### **JPME - Quais os desafios e as oportunidades que Portugal tem para oferecer ao Santander?**

**Santander Espanha** - Dentro do segmento de empresas, Portugal é um mercado particularmente interessante para o Santander dado o negócio bilateral existente na Península Ibérica. Os elevados níveis de transaccionalidade induzem a que muitas sociedades decidam instalar

filiais/sucursais no país vizinho como forma de estar ainda mais presente no mercado e participar mais activamente na economia local. O Santander com a maior rede de agências bancárias na Península Ibérica oferece, de forma activa, atendimento e produtos e serviços especializados para estas empresas.

#### **JPME - Qual a importância, em termos de percentagem e/ou número de carteira de clientes, que Portugal representa no volume de negócios do Santander?**

**Santander Espanha** - Nos últimos resultados apresentados, relativos ao 3º trimestre de 2007, o negócio em Portugal gerou 6% do total de resultados do Grupo.

#### **JPME - Que conselhos dá o Banco Santander aos novos investidores que pretendam abordar o mercado português?**

**Santander Espanha** - A experiência do Santander com as empresas portuguesas e espanholas permite oferecer-lhes atendimento especializado quando iniciam processos de internacionalização para o país vizinho.

Os produtos e serviços bancários são idênticos em ambos os países, mas apresentam níveis de utilização e particularidades ajustadas aos costumes financeiros e comerciais de cada economia.

Uma empresa no momento em que decide instalar-se no país vizinho deve aprofundar o seu conhecimento sobre as semelhanças e diferenças de cada mercado, incluindo as

particularidades geográficas de cada região, o que lhe permitirá definir a sua estratégia comercial e planificar as suas necessidades financeiras, não só em termos de investimento, como também da tesouraria necessária à expansão comercial. Para estas empresas, o Santander coloca à sua disposição a maior rede de agências e uma equipa muito especializada, o que permite dar uma resposta global a todo o tipo de necessidades a nível de produtos e serviços financeiros.

Para uma empresa que se internacionaliza poder contar com o seu Banco também na sua nova filial/sucursal é uma vantagem que além de facilitar o processo de instalação, também lhe oferece muitos benefícios na gestão da nova sociedade.



# PME Banking

## ESPANHA

A solução que faltava às suas necessidades financeiras!

Um Serviço Financeiro Integral para as empresas portuguesas que desenvolvam ou pretendam desenvolver actividade com o mercado espanhol.

### Serviços e Produtos

- “Collection account”;
- Inter Banking One Solution ;
- Cobranças em Espanha;
- Produtos de financiamento;
- Consultoria financeira.

### Vantagens

- Aceda a linhas de crédito atribuídas directamente pelo Santander Espanha;
- Faça a gestão da sua conta através do sistema on-line ou de uma conta no Banco Santander Totta;

Contacte-nos para mais informações!

 707 50 1234  707 50 1235  [info@pmeportugal.pt](mailto:info@pmeportugal.pt)



150  
ANOS