jornaldasPME

Jornal das Pequenas e Médias Empresas de Portugal

Director: Joaquim Rocha da Cunha | Julho de 2006 | Ano III | Número 12 | 1,50 euros

DESTAQUE

Angola na mira dos portugueses

Representantes do Governo angolano estiveram em Portugal para dar a conhecer as potencialidades daquele mercado e cativar o investimento luso. *Páginas 4 a 7*

SAIBA COMO

Aumente as suas vendas!

A força de vendas é, sem dúvida alguma, um dos pontos-chave de qualquer empresa. Nesta edição apresentamos algumas dicas para melhorar as suas estratégias de venda. *Página 3*

Programa Formação 35 Horas resolve imposição legal do Código de Trabalho vigente, permitindo aos empresários estar em conformidade com a Lei, fazendo com que não corram riscos desnecessários e proporcionem aos seus colaboradores o número mínimo de formação contínua certificada. *Páginas 8, 10 e 11*

CUMPRA A LEI

JOAQUIM ROCHA DA CUNHA, PRESIDENTE DA PME-PORTUGAL

Por um país capaz e audaz

Portugal é um país negativo. Negativo no crescimento. Negativo no comércio. Negativo na atitude colectiva. Negativo na governação. Negativo nas deseconomias externas. De tão negativo, que tem transformado forças em fraquezas, amarrado a desculpas, ideologias e direitos adquiridos.

Este país é hoje a negação da História, do seu contributo para a civilização moderna, da sua incomparável História multicultural e multiracial. É a negação da grande Nação que Afonso Henriques fundou, da afirmação do Santo Condestável, do pioneirismo do Infante D. Henrique, da visão estratégica de D. João II. O país negativo de hoje é o mesmo que Eça de Queiroz descrevia nas "Farpas" ou que Camilo Castelo Branco resumiu com "A queda de um anjo". Um país cuja decadência económica e política se acentua a partir de 1820 e que nunca soube conjugar a suposta "democratização" e o suposto "constitucionalismo" com a sua tradução em crescimento e desenvolvimento económico.

Um país que não se constrói pelas elites, pois elas não se afirmam enquanto tais. Um país em que o povo inculto não assume uma atitude proactiva. Em que as pessoas preferem ser enganadas pela febres da Expo, do Europeu ou do Mundial de Futebol do que pensar diariamente que só podem ter futuro se se empenharem quotidianamente no presente.

Ora, para termos um país positivo, é preciso mudar tudo, ou pelo menos quase. A capacidade de fazer rupturas marca a evolução dos grandes povos. Mesmo que duras, são necessárias. E marcam a mudança colectiva. Mostram às pessoas que não há fora do prazo, que não há adiamentos, que é agora, pois o futuro – a Ásia – não espera por ninguém.

Exemplos simbólicos – ou talvez não? Fazer uma nova Constituição, elegendo para isso um parlamento extraordinário; eliminar todos os direitos e privilégios que discriminam os portugueses, consoante trabalhem para um dos muitos regimes da administração pública ou para uma empresa; mudar um hino anacrónico e uma bandeira folclórica; responsabilizar tudo e todos; dar espaço aos criadores, para que livremente formem novas elites; promover a excelência dispersa pelo país, em vez de importar megalomanias e especialistas, que grandes danos têm causado às finanças.

Este esforço também depende de todos nós. No recente discurso do dia de Portugal, o Presidente da República defendeu e bem, a co-responsabilização de todos os cidadãos com a construção do país. Com a educação que os pais promovem, com a saúde. Quase glosando Kennedy e a histórica frase "não perguntem o que o vosso país pode fazer por vocês, mas o que podem vocês fazer pelo vosso país". E em boa hora, Cavaco Silva alerta, desafia os portugueses, porque o país negativo também se alimenta de quem só se queixa, de quem não reclama quando deve, de quem fica indiferente no trabalho e na cidadania.

Mas para mobilizar o povo para um país positivo, é necessário ter estratégia, governação e elites. A primeira não pode passar por definir como estratégicos os sectores do betão e auto-estradas, nem pela Ota ou TGV. A governação faz-se com decisões diárias que promovam a concorrência, a capacidade empresarial e a liberdade económica. E as elites aparecem na proporção inversa à da mão instrumentalizadora do Estado. Porque um Estado medíocre com dirigentes risíveis não quer elites: prefere múmias, vassalos, seguidores e bajuladores. Dirigentes do Estado incompetentes e danosos querem é ter interlocutores frágeis e na sua dependência, que digam "sim" e "ámen", que esperem pelo cheque, e que mais tarde ou mais cedo não se esqueçam de quem subsidiou. Em resumo, as elites autónomas, vivas e criativas, só despertam quando confiam no país e não como desde há muito por cá sucede, têm medo de ser notadas, copiadas e abatidas pelos tais funcionários medíocres que servem superiores interesses políticos e económicos.

Este Estado negativo leva a que cérebros, criadores, empresários e inovadores saiam de Portugal à procura de mercado ou simplesmente de espaço. Porque não acedem aos privilégios de derrogações ministeriais reservadas à elite de serviço, não fazem parte de grupos que vivem à custa dos favores políticos, não se resumem à mediocridade de empregar os "servidores públicos", antes ou depois, consoante seja conveniente.

É este Estado negativo que tem que ser erradicado. Alguém pensa que seria possível Aljubarrota, a conquista de Ceuta, a descoberta do caminho marítimo para a Índia, o achamento e colonização desse colosso que é o Brasil, caso não tivéssemos uma estratégia, uma governação e elites, coesas e competentes, não unidas pela baixa política e pela mediocridade dos golpes baixos e do tráfico orçamental, mas pelo compromisso, pelo risco, pela aventura, pela parceria público-privada?

Na magnífica odisseia dos Descobrimentos, convém lembrar que Portugal inventou a economia-mundo ao ligar sem intermediários Europa, Ásia, África e América. Não foi o Estado que criou essa economia-mundo! É que a descoberta era feita por concessão pelo Estado do direito de exploração a privados das terras que descobrissem. Concessão por décadas e onde os privados punham o dinheiro e o risco, enquanto o Estado ganhava expansão, impostos. Era assim que na altura – não como hoje – se faziam as parcerias público-privadas: dando o Estado espaço e transferindo risco para os privados. Num País de edifícios sem utilização, de SCUTs sem risco para o promotor, da inimputabilidade e de irresponsabilidade dos "boys", pode isto existir?

Para termos um país positivo, um dirigente público que minta, que seja incompetente, que não sirva o país tem que ser exemplarmente demitido. Mesmo que seja amigo de alguém, temos que distinguir amizades de competências. E não apenas exigir atitude a todos os cidadãos, mas dar o exemplo. O que significa não permitir que, em nome de instituições públicas, se cometam absurdos e abusos por quem as comanda. Só porque se é amigo de alguém que os tutela. Só eliminando-os do Estado, deixaremos espaço para que outros, capazes e audazes, permitam aos portugueses construírem um país positivo.

Coloque-nos as suas questões
Direito Comunitário

A Associação das PME-Portugal criou um espaço para os empresários colocarem questões relacionadas com direito comunitário, aspectos jurídicos relacionados com a exportação e internacionalização das empresas, bem como circulação de bens, entre outros assuntos de extrema importância no campo da exportação e internacionalização.

Os empresários poderão enviar as suas questões para o email: ggoucha@pmeportugal.com.pt
As respostas serão enviadas pela mesma via.

ficha técnica

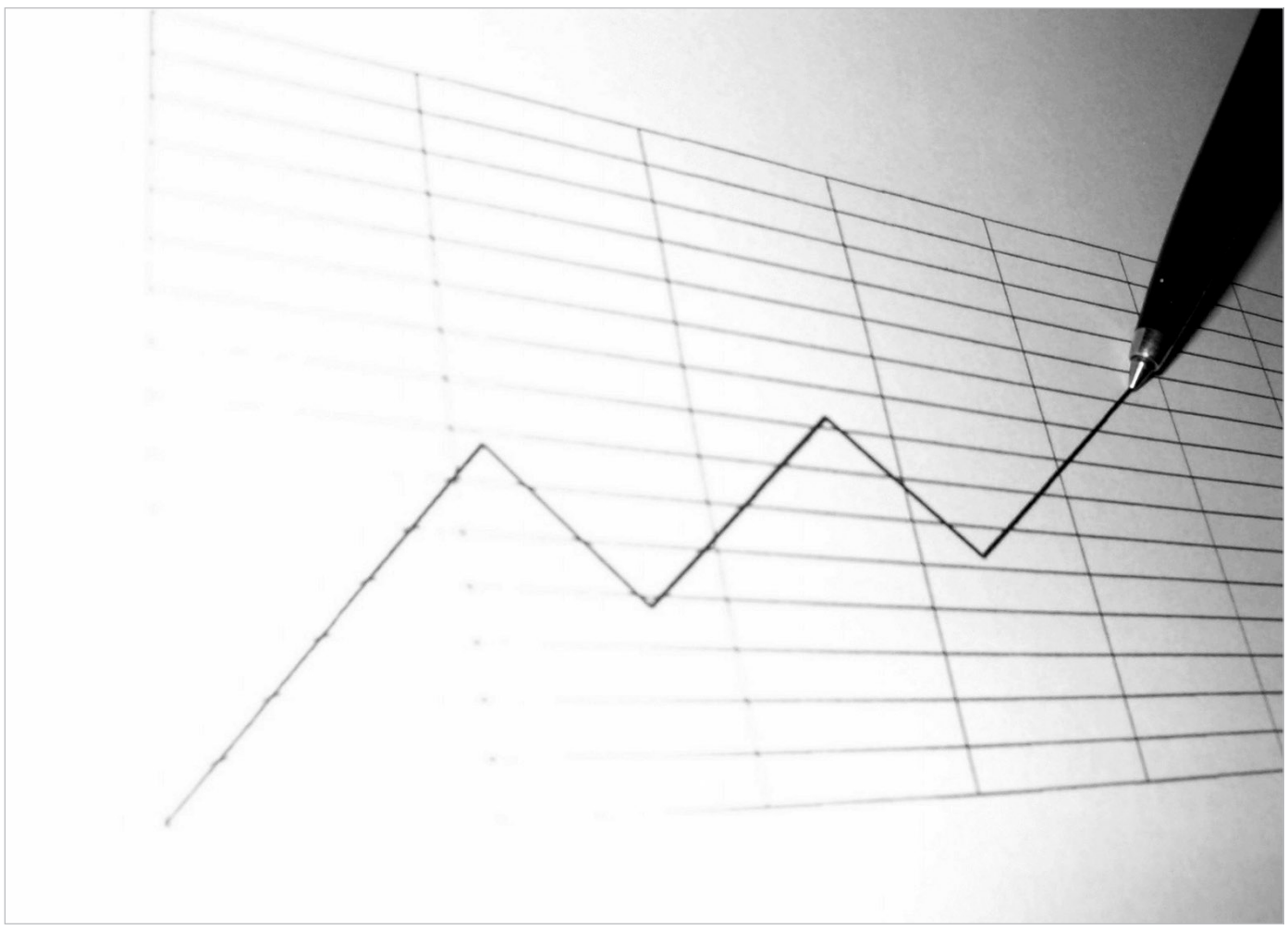
jornaldasPME
Jornal das Pequenas e Médias Empresas de Portugal

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

■ GERIR E MOTIVAR OS VENDEDORES É O PRIMEIRO PASSO

Aumente as suas vendas!

A força de vendas é sem dúvida alguma um dos pontos-chave de qualquer empresa. Se, nos dias que correm, com as constantes mudanças da sociedade, produtos e tecnologias são rapidamente banalizados, a aposta da empresa deverá voltar-se igualmente para a constituição de uma boa equipa de vendedores.



■ *Definir uma boa estratégia de venda é o primeiro passo para o aumento dos lucros de uma empresa*

Mais do que praticar exaustivamente a sua apresentação de vendas, um vendedor deve, acima de tudo, saber ouvir o cliente. Isto é, entender as suas necessidades, conhecer os problemas que o afectam. Deste modo, em vez de apresentar em catadupa uma lista de produtos e/ou serviços que podem não corresponder às necessidades do cliente, o vendedor orienta a venda exactamente para as expectativas do cliente.

A título indicativo, numa boa estratégia de venda não se pode deixar de diversificar a rede de contactos, preparar apresentações, definir objectivos. E, principalmente, não ficar fechado no escritório, entre quatro paredes. Um vendedor deve sair e ser visível nos locais onde há negócios.

E que tal promover a empresa através de terceiros? Os seus contactos, como por exemplo amigos, familiares, podem ajudá-lo a promover a sua empresa e os seus produtos. E a custo zero! Isto porque podem passar-lhe referências, ou seja, nome de pessoas ou empresas específicas que necessitam dos seus produtos e serviços; dar os seus contactos ou apresentá-lo a potenciais clientes; recomendar os seus produtos e/ou serviços; distribuir material sobre a sua empresa; entre outras possibilidades.

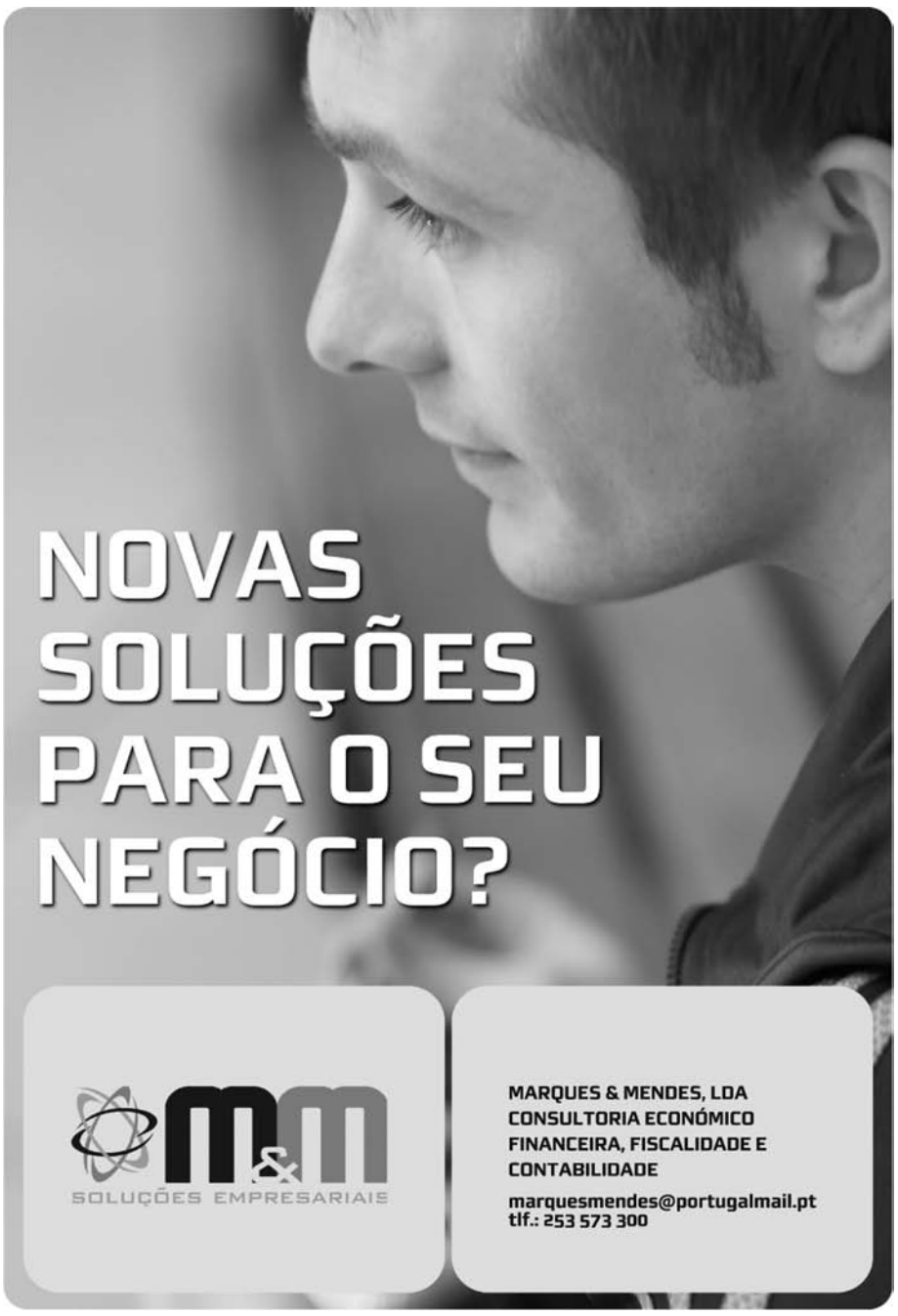
Também não basta contratar um vendedor, enviá-lo de imediato para o campo de acção e aguardar grandes resultados. Em primeiro lugar, um vendedor necessita de linhas de orientação para que se adapte à cultura da empresa e conheça melhor os produtos e/ou serviços a apresentar aos clientes.

Os vendedores devem ter, igualmente, objectivos claros a atingir, designadamente ao nível dos totais de vendas. E, desde que os gastos sejam controlados, poderá ter um carro da empresa para se deslocar, um telemóvel e um orçamento previsto para almoços com os clientes, nestes casos Também a política de remunerações é importante para o aumento do empenho, dedicação e fidelidade do vendedor.

Outro imperativo é o de acompanhar regularmente o trabalho dos vendedores. Há que reunir frequentemente com eles, analisar os problemas e as dificuldades que estão a surgir e encontrar a melhor maneira de as resolver. Alerte os seus vendedores para realizarem uma pesquisa prévia do mercado-alvo e para a importância de uma base de dados informáticas onde se registam dados genéricos como nomes, moradas, produtos que interessam ao cliente, os tópicos da última conversa.

Uma última dica: não apresentar ao cliente uma única proposta de venda. Cada cliente é único e merece uma proposta específica, adequada à sua necessidade.

Por:
Avalanche d'Ideias
– Agência de Comunicação
geral@avalanche-de-ideias.pt
www.avalanche-de-ideias.pt



PME-PORTUGAL APOIA CONFERÊNCIA SOBRE DESAFIOS E OPORTUNIDADES EM ANGOLA

Angola na mira portuguesa

As parcerias entre Portugal e Angola tornam-se cada vez mais fortes e persistentes. A prova verificou-se na conferência "O Mercado Angolano – Desafios e Oportunidades entre Ontem e Amanhã", realizada no passado dia 23 de Junho, no Porto. Promovido pela Fundação Afro-Lusitana, o evento contou com o apoio de diversas empresas e entidades, entre as quais a Associação das PME-Portugal, que acreditam no sucesso das sinergias entre os dois países.

Os desafios e as oportunidades do mercado angolano estiveram em debate, no Porto

Márcia Silva marcia.silva@pmeportugal.com.pt

A este respeito, Joaquim Rocha da Cunha, presidente da Associação das PME-Portugal, salientou que "Angola é, seguramente, o local que mais potencial oferece a todas as empresas portuguesas, não só porque falamos a mesma língua, mas porque temos uma história em comum".

No que toca ao interesse de investimento lusitano, o presidente da PME-Portugal, justifica: "Angola está a crescer a uma taxa de vinte por cento ao ano. Com a estagnação do mercado interno português e com o registo de tantas necessidades nesse país, em domínios nos quais os portugueses têm um know-how especial, é evidente que é um mercado atractivo e que proporciona oportunidades várias". Salientando que, "apesar de tudo, é necessário ter cautelas, porque é um país que vem de uma guerra e tem regras de investimento diferentes da Europa ou dos EUA. Não se efectuam investimentos em Angola, como num país da OCDE".

As estradas, caminhos de ferro, instalações portuárias, aeroportos, água e saneamento, bem como hospitais e escolas, são as necessidades imediatas verificadas em Angola e que foram sendo sublinhadas, ao longo de toda a conferência, pelos diversos ministros e representandes do Governo e do consulado angolano, perante uma plateia de cerca de 150 participantes.

Para António Vilar, presidente do Conselho de Administração da Fundação Afro-Lusitana, os empresários portugueses têm "tudo para dar a Angola" e "devem continuar com a política estratégica que têm mantido até agora, porque apesar de outros países estarem lá com força, há lugar para todos e nunca ninguém poderá substituir os portugueses".

Em relação aos financiamentos e apoios para a internacionalização e exportação, Joaquim Cunha refere que "Portugal tinha obrigação de ter mais financiamentos para as empresas que exportam para Angola", sublinhando a existência de apenas três por cento das linhas de crédito, contrapondo com o exemplo de Espanha, que possui dezoito por cento, e realçando que "os angolanos têm muito mais ligações com os portugueses".

Com um balanço positivo, "esta conferência antes de ter iniciado, já tinha produzido os seu resultados", afirmou José Ferreira, Vice-Ministro das Obras Públicas e Urbanismo, acrescentando que "temos contactos de pelo menos cem pessoas que querem investir em Angola. Agora é necessário saberem como investir e criar parecerias público-privadas, entre angolanos e portugueses, para que juntamente possamos trabalhar".

Visando o investimento das pequenas e médias e empresas, Ernâni Lopes, ao presidir a conferência, referiu que, apesar da integração de Portugal na União europeia, "com os benefícios que são conhecidos, a internacionalização da economia portuguesa carece de um modelo e de uma estratégia, matérias em que o consenso dos agentes políticos e económicos parece ainda não existir, o que só prejudica a internacionalização das PME portuguesas, nomeadamente em Angola".

Empresários foram convidados a investir em Angola

Programa
Formação 35 Horas

instituto pme formação

Com a entrada em vigor do **Novo Código de Trabalho**, os empresários estão obrigados a apostar na **formação dos seus colaboradores**.

Razão pela qual o **Instituto PME-Formação** desenvolveu o Programa Formação 35 horas. Um programa que permite assegurar aos trabalhadores um número mínimo de formação contínua, exigida por Lei.

Sr. Empresário, não corra o risco de ser penalizado e conheça a solução que desenvolvemos a pensar única e exclusivamente para as empresas.

PME-Portugal
Tlf.: 707 50 1234
Fax: 707 50 1235
info@pmeportugal.com.pt
www.pme.online.pt

Contacte-nos, conheça a nossa oferta formativa.
Desconto de 10% até 31 de Julho!
Cumpra a legislação!

Opiniões e Objectivos...

Eduardo Jonatão Chingunji

Ministro da Hotelaria e Turismo de Angola

"O nosso governo está a apostar na hotelaria e, por isso, somos um dos poucos países do mundo que tem um Ministério específico para a Hotelaria e Turismo.

O Turismo é um sector de multi-opções e Angola, com os recursos que tem, não podia ficar atrás do resto do mundo. Apesar de haver zonas excessivamente pobres, onde estamos com dificuldade em resolver a situação, não podíamos deixar de abordar o Turismo e torná-lo numa das referências da nossa economia".

E Portugal?

"Portugal é um parceiro natural dos angolanos e tem a vantagem de pertencer à União Europeia. São os nossos irmãos na Europa. Para além disso, tem uma força muito grande no sector da Hotelaria e Turismo, e podem dar-nos uma grande ajuda".

Prioridades?

"As nossas prioridades são a resolução dos problemas sociais, a melhoria das infra-estruturas e o investimento na saúde e na educação. Também precisamos de estradas, hotéis e saneamento. Estamos a apelar a todos os investidores interessados.

Angola está a passar dos tempos negativos, para os tempos positivos".

José Ferreira

Vice-Ministro das Obras Públicas e Urbanismo de Angola

"Nós temos várias prioridades. As áreas ferroviárias e aeroportuárias são muito importantes para o desenvolvimento. Outras estruturas como as escolas e os hospitais, são essenciais, não esquecendo o sector da água e da energia".

O fundamental?

"Para nós o grande investimento que tem que ser feito em Angola é a ligação entre as várias províncias do país. O futuro aeroporto vai ser uma porta de entrada e de saída, mas a ligação rodoviária e ferroviária do país, é fundamental".

O investimento?

"É bom investir em Angola. Neste momento, estamos numa fase de investimento e todos os que queiram investir são bem-vindos. Há regras bem definidas e princípios delineados pelo Governo que beneficiam o investidor privado. Há inúmeras vantagens que permitem que se faça os investimentos, se recupere esses investimentos e se possa transferir os capitais".

Américo Amorim

Empresário

"Estou a investir em Angola, porque acredito no seu potencial e porque o Banco BIC tem sido um sucesso e quer tornar-se num Banco de cobertura nacional".

Há espaço para todos?

"Eu acho que há espaço em Angola para todos, o ritmo é que pode ser diferente. Pode haver pessoas que tenham bancos de concepção de crescimento mais calmo e mais tranquilo, do que aquela que foi a opção do BIC. Acho que o crescimento vai privilegiar todos os sistemas".

Dificuldades para trabalhar em Angola?

"Os portugueses conhecem o país e sabem como foi complicada a burocracia em Portugal, para não terem nenhuma surpresa com dificuldades que possam aparecer em Angola. Tudo isto é precedido de um país que teve uma guerra extremamente longa e, portanto, alterou todo o estado da sua organização. Temos de saber passar com paciência e determinação as dificuldades burocráticas, procurar as soluções adaptadas caso a caso para nos implementarmos num país e termos uma relação saudável com factores económicos locais e estabelecer ligações entre os dois países".

António Vilar

Presidente do Conselho de Administração da Fundação Afro-Lusitana

"Eu creio que os empresários portugueses têm hipóteses de trabalhar e investir em Angola, porque Angola é um "mundo inteiro". Tudo o que um país como Portugal tem para dar, pode dar a Angola".

Áreas propícias?

"As áreas que neste momento são mais propícias para os empresários portugueses, para além da construção civil onde já estão instalados, são a hotelaria e turismo, a agricultura e, se souberem aproveitar, a área de saneamento e energias, porque são áreas fundamentais para o desenvolvimento de Angola e para o bem estar das suas populações".

Portugal, como investir?

"Acho que Portugal tem que continuar com a política estratégica que as empresas têm tido, porque apesar de empresários de outros países estarem lá com força, há lugar para todos e nunca ninguém poderá substituir os portugueses".

Filomeno Ceita

Conselheiro Económico e Comercial da Embaixada da República Popular de Angola

"Os empresários portugueses estão a investir em várias área e esperamos poder continuar a estimulá-los para apostarem em Angola. Angola está aberta a todos os investidores".

Formas das PME investirem?

"Uma das formas é através das Associações Empresariais que integrem. Devem ir para Angola no âmbito de missões empresariais específicas. O importante é definir especificamente quem quer ir, não é conveniente serem missões muito grandes, e deve haver uma certa compatibilidade entre elas, uma vez que a entrada no mercado é cada vez mais cara e, se forem em associação, esse custo reduz-se".

■ PRINCIPAIS CONCLUSÕES APRESENTADAS NO FINAL DA CONFERÊNCIA

Mercado angolano: desafios e oportunidades

Desenvolvimento económico de Angola

O Governo de Angola tem de continuar a fazer grandes investimentos públicos para dinamizar a reabilitação das infra-estruturas básicas. Designadamente:

- Estradas e caminhos-de-ferro;
- Instalações portuárias, aeroportos, barragens e centrais hidro-eléctricas;
- Instalações de tratamento de águas e saneamento básico das principais cidades;
- Construção de hospitais e postos de saúde;
- Construção de escolas para o ensino básico e profissional;
- Instalação de projectos estruturantes, tais como: pólos de irrigação para fins agro-pecuários; pólos agro-industriais (açúcar e álcool, celulose e papel); pólo eléctro-químico para a produção de cloro, soda cáustica, a partir do sal; indústria de materiais de construção;
- Rede de apoio à produção e comercialização dos produtos agro-pecuários, florestais e pesqueiros.

■ *Empresários pedem mais apoio por parte do Estado português à internacionalização das PME lusas*

Comércio, hotelaria e turismo

Durante a guerra civil, instalou-se em Angola o que se designou, em 2001, por "cultura do contentor". Com a consolidação da paz em Angola, tal atitude já não se justifica, até porque Angola tem condições para ser auto-suficiente e mesmo exportadora de bens de primeira necessidade.

Factores que potenciam a formação de parcerias luso-angolanas

- Uma visão macro e micro das vantagens da cooperação empresarial;
- Um conhecimento da realidade sócio-económica e política de Angola;
- Identidade de objectivos e metas dos parceiros;
- Interesses e benefícios recíprocos e complementares para ambas as partes;
- Meios materiais, financeiros e humanos disponíveis;
- Intercâmbio de produtos e serviços entre Portugal e Angola.

Potenciais sectores de interesse para as PME portuguesas, em Angola

- Agricultura e pescas;
- Indústrias alimentares;
- Têxteis e vestuário;
- Construção civil;
- produção e distribuição de bens de primeira necessidade;
- Serviços de controlo de águas e saneamento básico;
- Educação e formação profissional;
- Hotelaria e turismo;
- Pequenas indústrias de prestações de serviços

Internacionalização das PME portuguesas

Apesar da integração de Portugal na União Europeia, com os benefícios que são conhecidos, a internacionalização da economia portuguesa carece de um modelo e de uma estratégia. Matérias em que o consenso dos agentes políticos e económicos parece ainda não existir, o que só prejudica a internacionalização das PME portuguesas, nomeadamente em Angola.

Neste domínio, os principais pontos fortes a aprofundar pelas PME portuguesas:

- Conhecimento da geração portuguesa, principalmente dos mais velhos, do saber fazer no campo e nas fábricas;
- Fácil adaptação dos portugueses ao meio físico angolano;
- Língua comum, que facilita os contactos e a comunicação;
- Disponibilidades de tecnologias compatíveis com as necessidades de Angola;
- Espírito empreendedor e inovador das PME portuguesas, no exterior, quando sujeitas à concorrência.

E os pontos fracos que terão de ser corrigidos para a intervenção das PME em Angola:

- Baixo nível de conhecimento da política de cooperação bilateral;
- Baixo nível de preparação das empresas e dos empresários;
- Insuficiência de recursos humanos qualificados;
- Insuficiência de recursos financeiros e organizacionais;
- Falta de apoio pela parte do Estado português à internacionalização de PME portuguesas, em particular na República de Angola.

Programa Certificação da Qualidade

A PME Portugal e a Qualid, desenvolveram um programa de apoio técnico, acompanhamento e formação dirigido às empresas que queiram implementar um Sistema de Gestão da Qualidade e posterior Certificação, de acordo com a Norma NP EN ISO 9001:2000.

Torne a sua empresa mais competitiva! Inscreva-se já!

tel.: 707 50 1234
fax: 707 50 1235
www.pme.online.pt
info@pmeportugal.pt

Aproximação a Angola

Mário de Jesus
Economista, membro do Conselho Nacional das PME-Portugal e membro fundador do FRES – Fórum de Reflexão Económica e Social

Angola tem sido um tema de discussão recorrente nos tempos mais recentes. Muito contribui para isso a recente missão empresarial promovida e patrocinada pelo Governo português àquele país, na qual estiveram presentes cerca de 80 empresas nacionais, representadas pelos respectivos empresários ou gestores. Este contingente representou perto de 30 por cento do PIB português o que significa, por si só, um sinal da importância que este país africano representa (ou pensa-se que poderá representar) para a economia e as empresas portuguesas.

O critério escolhido para a selecção das empresas que fizeram parte desta missão resumiu-se à escolha daquelas que já se encontravam em Angola há alguns anos, com projectos de investimento concretos, ou através de sucursais ou filiais de direito angolano. Em suma, optou-se por integrar nesta missão aquelas empresas que já antes tinham investido ou transferido parte das suas operações para aquele país e que por isso já haviam acreditado em Angola.

Ausência das PME

Deste critério resultou que a maioria das empresas integradas na missão fossem médias ou grandes empresas (entre as quais alguns dos maiores Bancos da praça portuguesa), ficando de fora as PME. A primeira dúvida quanto ao impacto desta missão na economia e nas empresas portuguesas surge deste facto. Será que (em vez das PME) serão estas grandes empresas, aquelas que verdadeiramente representam o sentimento nacional relativamente a Angola? É que, segundo dados recentes do IAPMEI, no período de 2000 a 2003, as PME representam 97 por cento das empresas nacionais, foram responsáveis por 75 por cento do emprego gerado pelas empresas lusas empregando dois milhões de pessoas, o que corresponde a cerca de 40 por cento do emprego total do país. Em face destes números, o país tem, obrigatoriamente, que contar com estas empresas se quiser planificar uma verdadeira estratégia nacional de internacionalização.

Foram diversos os sectores de actividade económica que estiveram representados nesta missão empresarial, entre os quais as telecomunicações, o sector financeiro, a construção, a metalurgia, a grande distribuição, o mobiliário, a cerâmica ou a informática. Não poderão existir dúvidas que um evento desta natureza, com o impacto mediático e político que deste resultou, terá alguns resultados positivos, em primeiro lugar em termos políticos e depois em termos empresariais, pelo menos para algumas empresas em alguns sectores de actividade.

Arriscaria a dizer que o maior impacto talvez se tenha verificado a nível político, porque permitiu uma reaproximação entre os dois países, o que poderá traduzir no reforço das relações bilaterais, dadas as promessas de estreitamento das relações de amizade e cooperação publicamente assumidas por responsáveis políticos de ambos os países. Do lado português foi assumida a confiança nas instituições e empresas angolanas e o interesse em intensificar o investimento nacional em Angola. Do lado angolano o interesse em acelerar e intensificar as relações de cooperação através da aceitação do investimento público e privado português desde que este contribua para o desenvolvimento de Angola.

O Governo português deixou aos investidores nacionais uma mensagem clara quanto à forma de se dirigirem a Angola: não é tempo para pensar apenas em vender mas sim em construir um esforço de investimento sustentado. Para isso, os empresários deverão pensar na criação de empresas de direito angolano e contribuir para o desenvolvimento económico e social daquele país.

Portugal investiu politicamente nesta aproximação a Angola, dado que esta foi a maior missão empresarial realizada até então. Também o empresariado nacional quis dizer presente, dado o número de empresas que manifestaram o seu interesse em estar presentes. Muitas delas ficaram de fora. O número das que já estão em Angola ou que pretendem estar e que se candidataram a integrar esta missão, superava, significativamente, o número das que a integraram. Muitas souberam da sua exclusão na última semana que antecedeu este evento.

Ainda é cedo para efectuar uma leitura dos resultados ao nível económico e empresarial desta missão, uma vez que estes se farão observar a médio e mesmo a longo prazo. Sobre isso não tenhamos dúvidas. Sabemos que foram concretizados alguns protocolos de cooperação e investimento entre parceiros de ambos os países para o sector da indústria, da construção ou da saúde. Alguns certamente aguardaram pelo momento político. Esta aproximação permitirá no imediato acelerar o andamento de alguns projectos de investimento e cooperação já em curso dado o bom clima político entretanto gerado.

Em suma, e numa perspectiva mais optimista, o que podemos esperar a mais curto prazo desta missão será, o aumento das trocas comerciais, das parcerias com investidores locais e a tentativa do reforço de investimento directo português.

No entanto, não nos devemos esquecer que Portugal é apenas mais um dos países que se esforça na aproximação a Angola. Se é certo que o nosso país é o principal parceiro comercial de Angola fora do sector petrolífero e diamantífero, sendo as relações históricas, culturais, familiares, económicas, linguísticas e, porque não dizê-lo, clubísticas, um activo muito importante para Portugal, outros valores se levantam: o capital. Basta lembrar o que fizeram os chineses: oferta de investimento em capital (dois mil milhões de USD) em troca de projectos e trabalho. Lembremo-nos da missão empresarial brasileira de há dois anos a Angola, conduzida pelo Presidente Lula da Silva, o qual se fez acompanhar de 300 empresários brasileiros.

Não nos esqueçamos que em Angola estão paquistaneses, israelitas, brasileiros, sul-africanos, para além dos chineses. Não estamos sós e comparativamente a estes, falta aos empresários portugueses o capital necessário aos investimentos estruturantes para aquele país.

O mito do EL Dorado

Aliás, uma das observações que é feita de forma recorrente ao investimento português pelas autoridades angolanas é que este é, na maior parte dos casos, de pequena escala e não se direcciona aos projectos mais importantes para Angola.

Por outro lado, apesar da taxa de crescimento prevista para o país (na ordem dos 27 por cento), de um novo e recente quadro legal ao nível do investimento externo e privado, fiscal, industrial e aduaneiro, há em Angola ainda um nível de burocracia que dificulta a celeridade processual. Como facilmente concluímos, Angola não é nem será nunca o El Dorado.

É claro que este clima de aproximação recentemente criado também poderá trazer algumas vantagens em sentido inverso. Isto é, expressas por algum movimento de investimento de Angola em Portugal, especialmente no campo petrolífero (combustíveis e energia, por exemplo) como foi o caso recente do investimento angolano na Galp. No entanto não resultarão daqui os maiores proveitos desta relação.

Por fim, importa atender ao seguinte: verificamos, como já disse, que foram as médias e grandes empresas que obtiveram o visto para integrar esta missão de entre aqueles que já se encontravam a operar em Angola. E quanto às PME? Como apoiaremos as que não foram e gostariam de estar presentes? Que fazer com as que apresentam projectos credíveis e exequíveis mas às quais falta o capital? Com que apoio podem contar? Que missões irão integrar? Estaremos interessados em apostar num esforço sustentado de investimento rumo a Angola? Se sim, teremos que as considerar no quadro do esforço nacional de internacionalização. Para quando? É que nestas reside a dinâmica de criação de emprego gerado em Portugal.

"... as PME representam 97 por cento das empresas nacionais, foram responsáveis por 75 por cento do emprego gerado pelas empresas lusas empregando dois milhões de pessoas, o que corresponde a cerca de 40 por cento do emprego total do país. Em face destes números, o país tem, obrigatoriamente, que contar com estas empresas se quiser planificar uma verdadeira estratégia nacional de internacionalização."

PROGRAMA DE FORMAÇÃO 35 HORAS APRESENTADO NO PORTO

Uma resposta ao Código de Trabalho

A Associação das PME-Portugal, em parceria com a IPME, S.A., apresentou no Porto, no passado dia 11, em conferência de imprensa, o Programa Formação 35 Horas.

Márcia Silva marcia.silva@pmeportugal.com.pt

Um projecto realizado em conjunto pelas duas entidades e que foi concebido com o intuito de dar resposta, em primeira-mão, ao artigo 125º do novo Código de Trabalho, em vigor desde Janeiro do corrente ano, que refere "ao trabalhador deve ser assegurada, no âmbito da formação contínua, um número mínimo de trinta e cinco horas de formação certificada", sob risco de penalização para as empresas que não cumpram a presente legislação.

Joaquim Cunha, presidente da PME-Portugal e principal orador da conferência, realçou a importância da aposta na qualificação e no enriquecimento dos recursos humanos, relembrando que, para além de ser um dever passou, de igual modo, a ser uma obrigação. "As penalizações poderão, perfeitamente, ser evitadas pelas empresas, porque a resposta está na solução simplificada, ao alcance de qualquer entidade que se queira valorizar, tornando-se mais competitiva e cumprindo as normas impostas pela actual lei", acrescentou.

O Programa Formação 35 Horas tem como objectivo consolidar conhecimentos e desenvolver competências práticas em matéria de gestão de equipa, liderança e motivação inter-grupal, não estando apenas vocacionado para os colaboradores mas, igualmente, para os quadros superiores das empresas e empresários interessados em obter formação complementar.

Esta formação, considerada como uma mais valia para os trabalhadores e um instrumento crucial para os próprios empresários, foi apresentada dividida em quatros cursos.

Se não cumprirem a legislação, os empresários sofrerão penalizações

A explicação das várias vertentes da formação foi feita por Liliana Oliveira, representante da IPME, S.A., que expôs os quatro cursos existentes, esclarecendo os presentes sobre cada um deles.

Dentro da Formação 35 Horas, os interessados poderão optar por Inglês/ Espanhol Técnico, uma área que pretende dotar os formandos de apetências de âmbito comercial, administrativo e domínio de vocábulos técnicos e legais do mundo empresarial. Outra das opções passa pelo Desenvolvimento Pessoal e Profissional, considerada como uma ferramenta essencial para o sucesso de qualquer empresa, uma vez que visa dotar os empresários, de técnicas de comunicação interpessoal, gestão de conflitos e motivação.

Para além destas duas vertentes, Liliana Oliveira fez, ainda, referência aos cursos Técnicas de Consultoria Comercial e Sensibilização de Ambiente, Qualidade, Segurança e Higiene no Trabalho (AQS). O primeiro dá especial relevo às técnicas de organização comercial, de negociação e avaliação de indicadores, tornando-se essencial para o acompanhamento das constantes mudanças do mercado.

Por sua vez, o curso Sensibilização de AQS, além de formar os empresários com ferramentas estratégicas de mercado, visa fornecer aos participantes, os conhecimentos sobre como tornar uma empresa mais credível e acreditada pelas entidades competentes, bem como munir os formandos de noções de como melhorar a produção da sua empresa.

Decidida a apoiar constantemente as pequenas e médias empresas, a PME-Portugal, na voz do seu presidente, aproveitou ainda esta conferência realizada no Porto, para relembrar, sobretudo os empresários, que a formação complementar nunca é demais e que certamente, este projecto irá melhorar os negócios e o entendimento das diversas entidades com o exterior, além disso, será um veículo de cumprimento da legislação actual.

RTP reconhece importância

No âmbito da realização da conferência de imprensa, Joaquim Rocha da Cunha foi convidado pela RTP, para falar sobre os principais problemas que afectam as pequenas e médias empresas e, esclarecer os telespectadores do programa "Bom Dia" acerca da Formação 35 Horas.

Em declarações, o presidente da PME-Portugal afirmou que as principais dificuldades que atingem as PME passam pela morosidade da burocracia provocando uma "incapacidade de incubação em tempo útil". Também "o acesso ao crédito, é algo muito difícil em Portugal, não sendo por acaso que algumas empresas tenham que recorrer ao acesso ao crédito financeiro internacional, e isso não é para todas as empresas", acrescentou.

No que toca aos sectores "o têxtil, o calçado e a metalomecânica, têm problemas graves e são sectores que ocupam uma boa parte da nossa mão de obra, fazendo com que a passagem de uma era industrial para uma era mais tecnológica, com base no Plano Tecnológico, seja um desfio que Portugal vive constantemente".

Em relação ao Programa Formação 35 Horas, Joaquim Cunha considera ser "absolutamente inovador" e integra-o "numa das muitas medidas que temos lançado para ajudar na qualificação das nossas empresas e dos nossos trabalhadores". Lembrando que em Portugal existe um grave défice, do qual se conclui que metade da população trabalhadora possui menos de cinco anos de escolaridade.

Considerado um Programa simples e objectivo "o Formação 35 Horas proporciona às PME o acesso a um projecto que se baseia em desenvolvimento de competências pessoais e transversais, que são necessárias em qualquer trabalhador, seja de que área for, e que permite que as empresas cumpram a legislação e simultaneamente, qualifiquem os seus activos". Fazendo salientar "nós temos um código de trabalho que, bom ou mau, está aprovado e define que a entidade empregadora tem que fazer uma formação obrigatória de 35 horas, por colaborador".

ACESSO AO ENSINO SUPERIOR PARA MAIORES DE 23 ANOS

(antigo exame ad-hoc)

Destinatários
O concurso dirige-se a candidatos que pretendam ingressar no Ensino Superior, contando mais de 23 anos e com o Ensino Secundário incompleto, conforme estipulado pelo Decreto-Lei nº 64/2006 de 21 de Março.

Processo de candidatura
As provas de avaliação da capacidade para a frequência do Ensino Superior dos candidatos consistirão em:
- Avaliação curricular;
- Entrevista;
- Prova escrita sobre um tema da área de conhecimentos da Licenciatura, destinada a avaliar competências para o ingresso e progressão no Curso.

Data de realização da prova escrita
As inscrições estão abertas para a prova escrita de 2ª Época a realizar no dia 18 de Setembro.

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:
ESAI - Escola Superior de Actividades Imobiliárias
Praça Eduardo Mondlane, 7C Marvila. 1950-104 Lisboa
Tel.: 21.839.20.00 / Fax: 21.839.20.60 / E-mail: esai@esai.pt
Homepage: www.esai.pt

ESAI
Escola Superior de Actividades Imobiliárias
E S A I

■ AS EVOLUÇÕES CONSTANTES FAZEM COM QUE A FORMAÇÃO SE TORNE PRIMORDIAL NA VIDA DE CADA TRABALHADOR

Apostar na formação é chegar mais longe

A aposta no aumento da qualificação profissional dos trabalhadores portugueses é uma necessidade que se tem reflectido ao longo dos anos e que se tornou um objectivo estratégico nacional.

Márcia Silva marcia.silva@pmeportugal.com.pt
Anabela Fernandes anabela.fernandes@pmeportugal.com.pt

A importância dos recursos humanos no crescimento económico e na inovação, é cada vez mais evidente e, como cita o Relatório da Unidade de Coordenação do Plano Tecnológico "o capital humano incorporado nas pessoas sob a forma de qualificações, experiências e capacidades, é essencial para facilitar o processo de aprendizagem e adaptação a um contexto económico em mutação". Logo, o investimento na qualificação, na educação e na formação, é um factor imprescindível para o aumento da competitividade económica.

A percepção desta realidade permitiu que várias medidas fossem criadas e vários programas apresentados, com intuito de dar resposta a uma lacuna que se pretende tornar diminuta.

O III Quadro Comunitário de Apoio apresenta uma opção estratégica, a evolução do modelo económico português, no sentido de uma maior produtividade, sobretudo em sectores expostos à concorrência global, o que implica a necessidade de uma elevação do nível de qualificação da população, daí que, um forte investimento no sentido de incentivar a formação ao longo da vida, seja prioritário.

Também as empresas têm mostrado uma visão mais alargada e uma preocupação na formação dos recursos humanos.

Para tal podemos considerar que as alterações do Código de Trabalho, tiveram um papel preponderante no alerta feito aos empresários para a obrigatoriedade de promover, com vista ao incremento da produtividade e da competitividade da empresa, o desenvolvimento das qualificações dos respectivos trabalhadores, nomeadamente através do acesso contínuo à formação.

Vários programas foram surgindo como resposta, não só para quem pretende aumentar a sua formação, como também para as empresas que tencionam elevar a sua posição através da qualificação de quadros.

Programa Gestores PME

O Programa Gestores PME é um exemplo típico de um projecto que tem como finalidade dotar as empresas de jovens quadros qualificados e com especialização em diversas áreas, potenciando a empregabilidade dos mesmos e tornando-os elementos impulsionadores de processos de mudança nas empresas e, consequentemente, do aumento da sua competitividade.

Levado a cabo pela Associação das PME-Portugal, o programa divide-se em duas vertentes, definindo como alvos os jovens e as entidades.

O objectivo primordial desta iniciativa é proporcionar às empresas a integração de jovens com qualificação superior e formação complementar específica, que contribuam para aumentar os níveis de excelência, capacidade e resposta, a que cada empresa está sujeita diariamente, definindo-a com um elevado grau de qualidade.

Questionados, vários empresários que acolheram estagiários qualificados por programas de formação complementar, consideraram a experiência "bastante positiva e enriquecedora". **(ver caixa)**

Nunca é demais acreditar que podemos elevar as nossas capacidades, não só a nível profissional, como também a nível pessoal.

Colaboradores ou empresários têm à disposição um variadíssimo leque de ofertas que permitem completar a formação, aumentar o grau de qualificação e adquirir uma competitividade superior que poderá marcar a diferença no mercado de trabalho.

O Jornal das PME deixa aqui algumas sugestões:

Curso de Gestão Empresarial para Engenheiras

Inserido num Programa de Igualdade de Oportunidades, este curso apresentado pelo Instituto de Formação, Empreendedorismo e Inovação (IFEI), pretende especializar, actualizar e aperfeiçoar as competências e técnicas das formandas, ao nível da gestão global das organizações, actuando sobre as várias dimensões críticas, onde se salientam o planeamento estratégico, a gestão, a produção, a área financeira e recursos humanos.

Com uma vertente assumidamente empresarial, este curso permite o acolhimento, por parte das empresas, durante dois meses e sem custos financeiros para estas, de mulheres licenciadas ou bacharéis nas áreas de Engenharia, que complementaram a sua formação, adequando-a aos níveis concorrenciais do mercado laboral e que poderão actuar, automaticamente, numa diversidade de áreas que são críticas ao desenvolvimento da empresa.

O curso, que será leccionado em Braga, em horário laboral, encontra-se com inscrições abertas e destina-se a mulheres da respectiva área, que não se encontrem no activo e que ambicionem adquirir conhecimentos extra.

Programa Empreendedoras 2006

Todos os anos, por todo o país, a PME-Portugal apoia centenas de empreendedores a criarem as suas empresas e os seus negócios.

Através de formação e informação, a Associação explica, sensibiliza, forma e informa, como iniciar o negócio do ponto de vista jurídico e fiscal, como planear uma tesouraria ou orçamento, como chegar ao cliente, como vender, como gerir e como controlar.

O Programa Empreendedoras PME 2006, um projecto único e exclusivamente destinado a mulheres, visa dotá-las de condições necessárias, incutindo um espírito empreendedor, de liderança e de iniciativa empresarial, bem como, fomentar as capacidades das jovens empreendedoras.

Este programa divide-se em quatro fases: Formação, Consultoria e Apoio Técnico e Arranque da Empresa.

Após a formação em sala (1ª fase do Programa), as mulheres Empreendedoras seleccionadas têm a oportunidade de elaborar os seus planos de negócio, com o apoio consultivo e de tutoria ao arranque e desenvolvimento do projecto (2ª fase do Programa). Todos os projectos com viabilidade económico-financeira têm a possibilidade de beneficiar, conforme as regras aplicáveis, de um prémio financeiro de apoio ao arranque do negócio (3ª fase do Programa). As Empresárias do Programa terão oportunidade de pertencer a uma rede de informação interactiva e de acompanhamento no desenvolvimento dos seus negócios (4ª fase do Programa). O Programa Empreendedoras 2006 abrange os distritos de Braga, Porto e Leiria e encontra-se aberta até Setembro próximo a última fase de candidatura ao programa. Se está desempregada e quer ter o seu próprio negócio, inscreva-se já.

Fomentar e criar condições para o Empreendedorismo tem sido um dos principais objectivos da actividade da PME-Portugal.

Formação na área de SHST

Esta formação, destinada a empregadores e a trabalhadores designados visa a aquisição de competências básicas em matéria de segurança e higiene no trabalho, bem como saúde, ergonomia, ambiente e organização do trabalho. Uma exigência do ISHST.

Este curso pretende dotar os formandos de noções do modelo conceptual e legislativo, no âmbito da Prevenção de Riscos Profissionais, e conhecimento das ferramentas necessárias que permitem desempenhar funções de prevenção de nível básico.

Formação, Consultoria
Informação, Apoio Burocrático
Conheça as vantagens de ser Associado
info@pmeportugal.com.pt | www.pmeportugal.pt | tel.: 707 50 1234 | fax.: 707 50 1235
associação pme portugal

■ EMPRESÁRIOS RECONHECEM IMPORTÂNCIA DA FORMAÇÃO

Colocação de Estagiários

Fernando Malheiro

S. Roque – Máquinas e Tecnologias Laser, Lda.

"O estágio correu muito bem e, como tal, convidámo-lo a trabalhar connosco.

Recorremos a um estagiário porque na altura estávamos a precisar de uma pessoa com qualificações na área de Gestão de Qualidade.

No meu ponto de vista, o estágio é a melhor forma de recrutamento, porque ficamos a conhecer as pessoas e as competências delas".

Olga Pires

Ceforlam – Centro de Estudo e Formação Profissional

"Eu optei por receber uma estagiária porque precisava de alguém que me conseguisse organizar as coisas e, realmente, tive muita sorte, porque a pessoa em questão é muito dinâmica, muito profissional. Rapidamente se tornou no meu braço direito.

Eu acho que as formações complementares abrem novas perspectivas. Não basta ter um curso académico, hoje em dia é necessário ser muito mais polivalente, é preciso ter capacidade de se adaptar à realidade que está constantemente em evolução, ser versátil e ter vontade de trabalhar. Se as pessoas tiverem vontade de tirar um formação complementar poderão ver que têm mais facilidade em se integrarem e se adaptarem ao mercado laboral. Mesmo para a própria empresa é uma mais valia, isto porque, a minha colaboradora tirou uma formação na PME, diferente daquela que era a sua formação académica e neste momento é uma pessoa muito mais polivalente, pode-me ajudar em áreas diferentes.

A formação complementar é vantajosa tanto para as entidades como para os formandos."

Armindo Leitão

Grundig – Sistemas de Eléctricos

"O contributo do estagiário foi muito positivo na área de em que veio estagiar (Higiene e Segurança no Trabalho). O estagiário era muito pró-activo, o que enriqueceu ainda mais a experiência.

Aconselho este tipo de iniciativas, é uma mais-valia para a empresa".

Maria José Rodrigues

Tabique: Engenharia, Lda.

"A nossa empresa tem um lema que é só receber estagiários quando há possibilidade em dar acompanhamento, quer para os estagiários não se sentirem desmotivados, quer para que a experiência seja o mais rentável possível, não só para nós como também para eles.

As duas estagiárias que recebemos, na área de engenharia, não ficaram cá, pois na altura não havia necessidade em se contratar alguém extra. No entanto, ficamos com as informações na base de dados, para que assim que surja uma oportunidade que se adeqúe ao perfil possamos entrar em contacto.

Não queremos ser mais uma empresa a receber um estagiário, procuramos sempre, partindo da formação base que os estagiários já têm, tornar a passagem pela Tabique útil, não só para nós, enquanto empresa, mas também para os próprios estagiários.

No entanto, a decisão de receber um estagiário numa empresa deve ser feita com consciência, no sentido em que receber um estagiário pode não ter encargos financeiros, mas tem encargos a nível de recursos humanos.

Não se pode simplesmente receber um estagiário, é necessário que haja um acompanhamento, assegurar os seguros para que a presença dos estagiários não seja comprometida nas obras.

Aconselho a abertura das empresas a este tipo de iniciativas, porém deve ser feita tendo em atenção o perfil do estagiário e as características das funções a desempenhar. É necessário também ter em atenção que para acompanhar devidamente um estagiário requer um empenho redobrado da pessoa responsável"

José Morgado

Citeve – Centro Tecnológico das Indústrias Têxtil e do Vestuário de Portugal

"Quando recebemos o estagiário, a experiência correu muito bem e, até o convidamos para ficar a trabalhar connosco.

Ele tem o curso de Técnico de Higiene e Segurança no Trabalho e, apesar de nós não o termos contratado para trabalhar nessa área, é evidente que essa competência fez com que tomássemos a decisão de ficar com ele, mais rapidamente. Neste momento está a trabalhar na área de tecnologias têxteis, que coincide com a base de formação inicial dele. O curso que fez no Instituto PME Formação é uma mais valia, que também nos serve de apoio.

O Citeve, para além de ser um bom centro de investigação e laboratório de têxtil, é também, um bom centro de formação de jovens. O que se passa muitas vezes, é que nós acolhemos muitos jovens, que na maioria ficam no Citeve e já possuem uma bagagem tecnológica diferente. Por seu lado, para o Citeve, porque são os jovens que vêem estagiar que têm força de vontade, que querem trabalhar, que querem mostrar novas competências, o que também nos ajuda imenso no nosso dia a dia".

José Costa

Senergil – Serviços de Energia

"No nosso caso, o trabalho realizado pelo estagiário foi mais ao nível da organização de informação, verificação de dados, organização de fichas. O trabalho foi mais ao nível de organização, pois a falta de experiência na área da Qualidade e não conhecimento da estrutura da empresa impossibilitou que se inteirasse nos projectos propriamente ditos.

A área da Qualidade é uma área muito específica o que dificulta a integração nos projectos, no entanto a longo prazo torna-se uma mais-valia. Quando os estagiários se vão inteirando da empresa e ganhando experiência na área, leva a que contribuam positivamente para a melhoria da estrutura.

Porém, acolher um estagiário numa empresa PME, como a minha, embora não tenha encargos financeiros tem encargos a outros níveis. Assim, é necessário disponibilizar tempo para poder acompanhar o estagiário devidamente, para que a empresa também possa lucrar mais com os conhecimentos do estagiário.

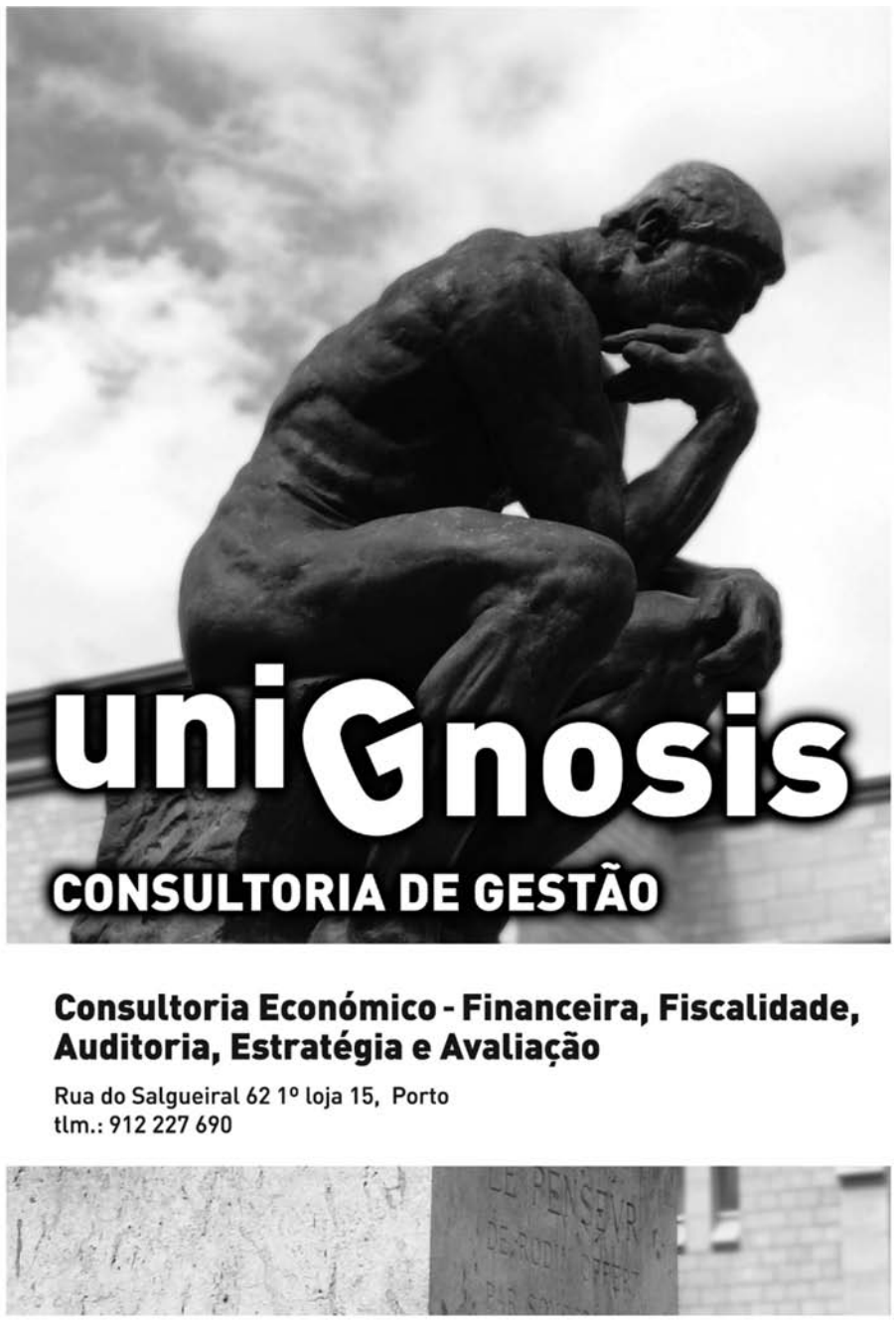
As empresas têm que ter em atenção ao perfil de estagiário que querem receber, pois não se deve pensar apenas no estagiário como mão-de-obra que vem para trabalhar, preencher lacunas. Isto só se verifica depois de um longo período. Numa fase inicial é necessário ter-se em atenção a falta de conhecimentos práticos do estagiário, o que mesmo assim é útil, pois a empresa pode usufruir de conceitos e organização. Porém, é necessário haver uma predisposição para o acompanhamento do estagiário, por parte da pessoa responsável, e um direccionamento para as áreas de intervenção de maior interesse para a empresa".

Paulo Faria

Centro de Estudos Ponto e Vírgula

"A experiência correu muito bem, ate porque ficou a trabalhar comigo. Mesmo durante o estágio ficou responsável por toda a área de administrativa, pois como tenho pouco tempo disponível para esse tipo de serviços a sua vinda foi muito útil.

Aconselho este tipo de iniciativas, pois é uma mais-valia para as empresas".



Maus Negócios, Bons Negócios

Jack Soifer*
jackfer@sapo.pt

Lindo Açores

Se o Éden era na Palestina, já não é. Nem na Grécia, Paris ou Londres. Hoje o Éden é Açores, estas belas ilhas vulcânicas onde, dizem, a Atlântida existiu.

A sabedoria e a arte estão em tudo. Usam-se as íngremes encostas para pastorear o gado, que desfruta de belas vistas e doces flores. O seu queijo não se chama Bela Vista nem Harmonia mas tem o nome da ilha, S.Jorge. A 3ª ilha avistada pelo descobridor Diogo Silves em 1427, chama-se... Terceira. Aproveitam-se as baías, protegidas por rochas que rolaram além, para fazer piscinas naturais (quase não há praias), onde as ondas altas forçam leves marolas pela rocha.

Há uma enorme profusão de flores e pássaros. Há micro-climas tropicais com plantas só vistas na Amazónia.

A Direcção Regional de Turismo, de forma apropriada, focou o seu trabalho em folclore e ecoturismo, investindo em nichos rentáveis. Óptimo atendimento em residenciais e hotéis aconchegantes, e festas, como arraiais, impérios e toiradas de rua.

As Regiões de Turismo

Neste e no próximo ano Portugal deixa de ganhar ¤3 mil milhões em turistas estrangeiros, mais 0,5 nos domésticos. Cem mil postos de trabalho perdidos, por inépcia de várias Regiões de Turismo (RT). Os seus chefes desprezam o que há décadas turistas dizem de nossos destinos. Nada muda. À sua volta há especuladores com mega projectos, que turistas de bom nível não querem. Há limitado controlo e qualidade. Baixam-se os preços, pois aumenta a oferta e diminui a demanda. Comparado a 2000, temos hoje menos 30% de turistas estrangeiros e a receita por cama caiu 60%. Muitas RT continuam com suas velhas políticas. Há 5 excepções.

O trade repete o de sempre: baixa qualificação do pessoal, alto IVA, promoção só para os grandes, foco no passado, alta densidade imobiliária na orla.

Que tal copiar o bom de Tatcher: extinguir as RT e reduzir do IVA-turismo aqueles custos e delegar nas PME's e Associações Comerciais de cada Concelho a política turística?

Como está é bom negócio para poucos, mau para PME's.

Bons Negócios

O Gelado de frutas é um produto sazonal, mas de alto lucro se vendido em cones. No Inverno a produção pode focar também em mousse e tartes geladas. Importante é evitar a concorrência desleal do cartel do sector. Para tal, a venda deve se restringir a gelatarias e restaurantes do próprio concelho ou seus vizinhos; e publicidade só em letreiros e poster's em loja.

Kentinha é muito popular no Brasil. Em micro-cozinha industrial fazem-se centenas de doses duplas (almoço e jantar) de comida popular, com menu fixo a cada dia da semana, com alternativa dieta, mais cara. É arroz ou batata, com peixe ou frango. Publicidade na porta de cada família de bairros de idosos ou escritórios simples e visitas pessoais para apresentar o menu e presentear com uma amostra. Depois faz-se a lista dos que a desejam. A preço fixo, com desconto para quem paga antecipado por mês ou semana.

O pulo do gato é começar na lota ou mercado bem cedo, para ter tudo pronto pelas 11h e então meter as embalagens de alumínio em caixas térmicas e transportá-las em carrinha pré-aquecida, com isolamento.

As famílias têm cada vez menos tempo para cozinhar, e é caro comer fora. Mães adoram só adornar algo pronto. Há clientes só para almoço, outros só para jantar. E até os que convidam amigos para o almoço de sábado.

(*)Consultor em 11 países, autor de livros como A Grande Pequena Empresa e Empreender Turismo.

É membro do Conselho Nacional da Associação das PME-Portugal

Portugal no seu melhor

Deixem de brincar com as Parcerias Público Privadas

Jorge Silveiras
Empresário de Coimbra
jorge_silveiras@hotmail.com

É interessante ouvir dizer que Portugal desconhece a temática das Parcerias Público Privadas (PPP) e posteriormente ler que a Princewaterhouse Coopers considera que, Portugal é o país que mais utiliza a fórmula das PPP's em percentagem do PIB.

Lá podemos ver que Portugal é líder mundial das Parcerias Público Privadas se considerarmos os valores entre 2000 a 2005, melhor, afirma que a média de investimento em PPP é de 120% do Produto Interno Bruto, enquanto que em Espanha é de apenas 20%.

Talvez a explicação passe pelo facto de que, no nosso país, este modelo tem vindo a ser utilizado na sua forma mais simples e menos eficiente, em termos de criação de valor. O modelo não está a ser aplicado correctamente, porque a transferência de risco para os privados não está a ser feita de forma efectiva, ou seja, está a ser uma transferência de risco a "brincar", ou a "fingir", como se passa por exemplo no caso das SCUTS e da Lusoponte.

Resumindo, o modelo de PPP que está a ser aplicado em Portugal, é unicamente uma forma de fazer o financiamento das infraestruturas, de maneira a não consolidar a dívida no orçamento de estado, visto que o financiamento é feito através de SPV's.

Ou seja, nas situações em que o modelo de Parcerias Público Privadas para ser aplicado, teria que o ser correctamente, com efectiva transferência de risco e consequente supervisão por parte do Estado, como é o caso das PPP para os Hospitais, todos sabemos o que se passa: o processo arrasta-se há mais de anos e ainda não houve um único Hospital adjudicado.

Os concursos avançam e recuam, os parceiros são escolhidos e, posteriormente, os concursos são cancelado… É uma vergonha.

A verdade é que pequenos países como Chipre e Malta, estão a implementar PPP nos mais diversos sectores de actividade (em 90% dos serviços prestados pelo estado), com os privados a substituir o estado na prestação de serviços e a trazer a eficiência que na realidade cria valor. Enquanto que, Portugal, para não variar, não transfere risco e continua a bater na mesma tecla de usar Parcerias Público Privadas como artifícios contabilísticos.

Dê-nos a sua opinião...

Portugal no seu melhor! é uma secção aberta a todos aqueles que queiram alertar para situações da nossa economia que considerem ser necessário alterar.

Para tal, envie-nos os seus artigos para:
geral@avalanche-de-ideias.pt

O Jornal das PME reserva o direito de publicar apenas excertos dos artigos que nos são dirigidos.

■ EMPRESAS ESTÃO MAIS ATENTAS À FORMAÇÃO NA ÁREA DA SEGURANÇA, HIGIENE E SAÚDE NO TRABALHO

Uma política de SHST igual para todos

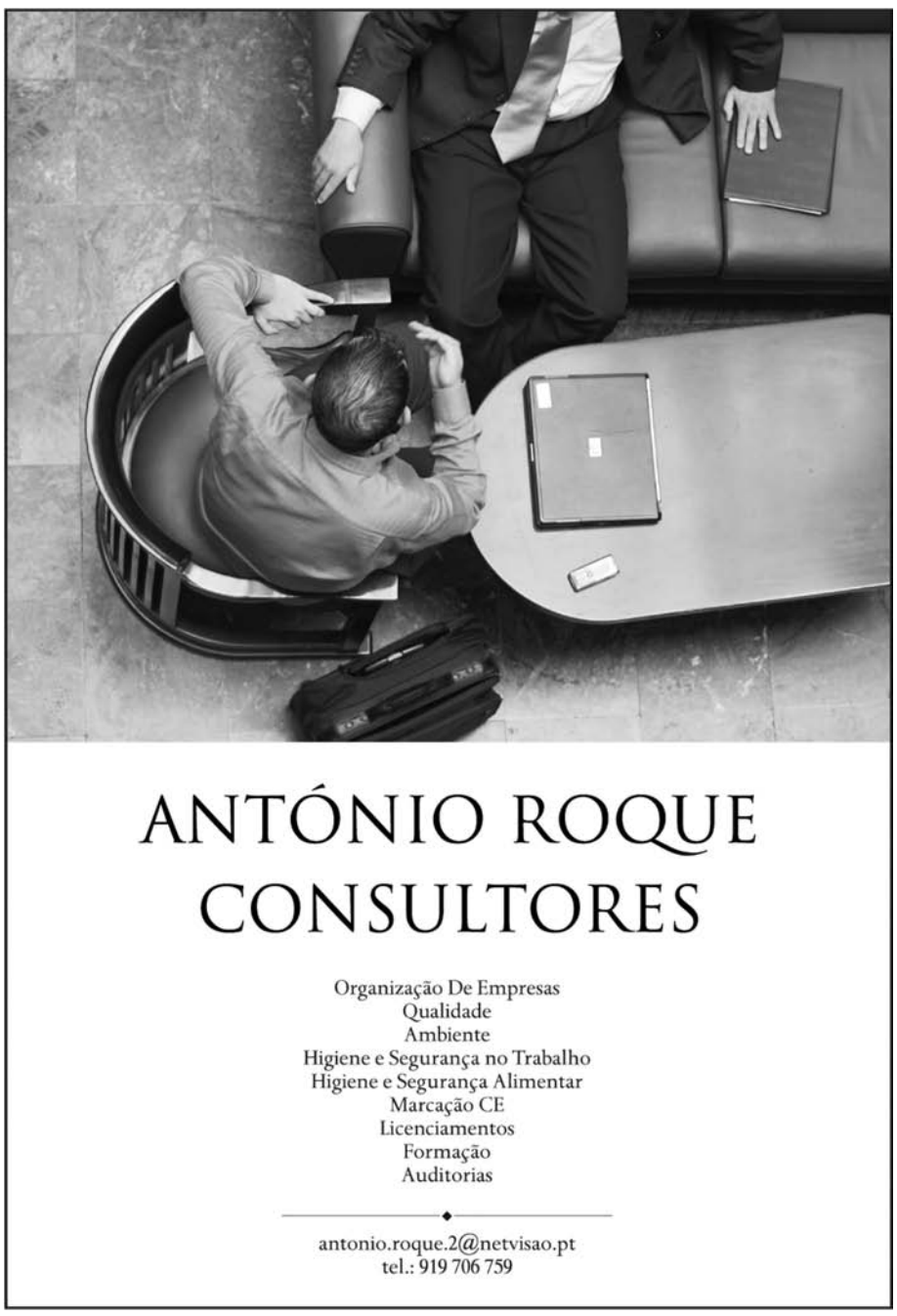
"Estamos convictos de que é necessário haver uma política de Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho, mas por forma a que possa ser cumprida e, de modo geral, aceite por todos – empregadores e trabalhadores". A afirmação é de Álvaro de Castro, membro do Conselho Nacional da Associação das PME-Portugal e dirigente da empresa LaborSegur – Trabalho em Segurança, Lda.

O empresário entende ainda que "é importante a formação dos trabalhadores em Higiene e Segurança no Trabalho", dado que, nos últimos dois anos se tem verificado muitas empresas resultados benéficos da formação. Seja ao nível da arrumação, do uso de equipamento de protecção individual ou da sinalização do pavimento e o seu cumprimento, seja ao nível da diminuição dos acidentes, a formação dos trabalhadores tem aumentado a sua produtividade.

Álvaro de Castro sublinha ainda que, "hoje, uma empresa com o dístico de que cumpre o serviço evoluído HACCP (um sistema de controlo, prevenção e segurança alimentar), consolida uma confiança da empresa perante os clientes". Razão pela qual, a actividade de restauração, sejam cafés, restaurantes, pastelarias ou até mesmo talhos, é uma das que mais procuram formação para se enquadrarem no HACCP.

A provar este facto estão os dados apresentados pelo programa PME XXI (promovido pela PME-Portugal) que, tendo já realizado auditorias de SHST, tem verificado a existência de empresas que estão a cumprir todas as normas SHST. "As pequenas e médias empresas são, geralmente, cumpridoras", salienta o empresário ao mesmo tempo que lamenta o facto do Governo não olhar para elas "como um elo importante na economia portuguesa".

Deste modo, "a inspecção do trabalho deveria, na primeira vez, dar conhecimento escrito de tudo o que a empresa deveria fazer e não tem feito e, posteriormente e dentro da lógica, proceder por outros meios". Segundo Álvaro de Castro, o que acontece muitas vezes é que "não existe pedagogia alguma no procedimento contra uma empresa pequena, quando há outras, com o mesmo procedimento, onde nem sequer se faz visita".



■ PME-PORTUGAL E CÂMARAS MUNICIPAIS LEVAM INFORMAÇÃO AOS EMPRESÁRIOS

Programas incentivam competitividade empresarial

Promover a competitividade empresarial em várias regiões do país, é o objectivo da Associação das PME-Portugal que, em colaboração com as autarquias, tem realizado diversos seminários direccionados aos empresários locais.

Márcia Silva marcia.silva@pmeportugal.com.pt

■ *Sessão em Oliveira de Azeméis*

Oliveira de Azeméis e Póvoa de Varzim foram as cidades escolhidas para iniciar o ciclo de conferências destinadas a entidades que ambicionem marcar a diferença, não só na sua região de integração, mas também a nível nacional e estrangeiro.

Com o objectivo de esclarecer os participantes sobre programas inseridos no âmbito do PRIME, salientando a Formação Profissional, o incentivo ao investimento nos Recursos Humanos e o Inov Jovem, um leque de oradores discursou perante uma plateia de empreendedores atentos e com vontade de melhorar os seus negócios. O Qualid – Programa de Certificação de Qualidade e o PME Telecom, foram outro dos pontos de debate e esclarecimento.

Intitulado "Torne a sua empresa mais competitiva", este projecto, teve a primeira iniciativa em Oliveira de Azeméis e contou com a presença de Joaquim Moreira, membro do Conselho Nacional da Associação das PME-Portugal, que não deixou de expressar o facto de estar a contar com uma maior iniciativa por parte dos empresários locais. "Está quem quer estar e quem acha que deveria estar. Se estivesse cá o Primeiro-Ministro isto estava cheio. Mas não é ele que cá está. E somos nós que vamos resolver os problemas das PME", afirmou.

■ *Sessão na Póvoa de Varzim*

Ápio Assunção, presidente da Câmara Municipal, Ângelo Santos, consultor de empresas, Mariana Quinta, directora de clientes da PME-Portugal e Joseph Sousa, responsável pela área da Qualidade da Associação, foram os restantes oradores desta iniciativa, que se mostrou, em balanço geral, bastante positiva.

Saliente-se que os dois últimos marcaram, igualmente, presença na iniciativa da Póvoa de Varzim, juntamente com Afonso Oliveira, vereador da área financeira da autarquia, Paulo Araújo, Vice-presidente da PME-Portugal e Helena Marques, consultora de empresas.

Ambas as sessões realizaram-se no âmbito de um ciclo de seminários, de nível nacional, com intuito de chegar mais perto dos empresários e informar sobre as inúmeras ferramentas que estes têm ao seu alcance, para vencer num mercado cada vez mais competitivo.

A Associação das Pequenas e Médias Empresas mostra-se disponível para visitar outras autarquias que queiram apostar no incentivo dos seus empresários.

JORNAL DAS PME

O Jornal das Pequenas e Médias Empresas de Portugal

Assine Já!

Como assinar:

Telefone 707 50 1234
Fax 707 50 1235
E-mail info@pmeportugal.com.pt
Correio Rua André Soares, 755, 1º Esq., 4715-035 Braga

SIM, desejo assinar o Jornal das PME.
Assinatura: 1 ano (11 edições) € 16,50

Nome _____
Empresa /Entidade _____
Morada _____
C. Postal ____ - ___ **Localidade** _____ **Tel.:** _____
e-mail: _____

Indico a forma de pagamento pretendida:

☐ Pago em prestações anuais, por débito na conta abaixo indicada, até nova comunicação.

Autorização de Pagamento Melhor opção

Por débito na conta abaixo indicada, queiram proceder, até nova comunicação, aos pagamentos de subscrições que vos sejam apresentadas pela Associação das PME - Pequenas e Médias Empresas de Portugal.

Nome do titular _____ **Banco** _____ **Balcão** _____
NIB _____ **Data** ____

Assinatura _____

A sua assinatura será renovada no final de 12 meses, excepto se recebermos instruções em contrário

☐ Debitem, de uma só vez, o valor total da minha assinatura no meu cartão de crédito nº _____

Válido até ____ CVV ____ (indique os três últimos dígitos do número que se encontra no verso do seu cartão. Se nada constar, deixe em branco)

Assinatura _____

☐ Junto envio cheque no valor total da minha assinatura à ordem de Associação PME-Portugal - Cheque nº _____ Banco _____

Preço válido para Portugal. Os dados recolhidos serão processados informaticamente e destinam-se à gestão da sua assinatura. Garantimos, nos termos da Lei, o direito de acesso, rectificação e eliminação dos seus dados. Este ficheiro poderá ser utilizado para apresentação de novas propostas. Caso não deseje receber essa informação, assinale aqui, por favor ☐

■ DICAS QUE FAZEM A DIFERENÇA

Os segredos de uma reunião de sucesso

Uma reunião, não é apenas uma reunião, há passos e estratégias que determinam o impacto que ela terá sobre os restantes participantes. Lembre-se que pode existir mil e um temas a debater, mil e um efeitos a surtir e mil e um objectivos a alcançar. Por isso, ao entrar para uma sala de reuniões, o ritual "entrar com o pé direito" poderá não ser suficiente e a preparação prévia, bem como os passos que a seguir indicamos, poderão fazer-lhe toda a diferença.

Antes da reunião

É necessário preparar previamente o material e os temas que farão parte da reunião. Daí que elaborar um plano talvez não seja má ideia.

Aproveite esse mesmo plano para responder a questões como:

- Qual o objectivo da reunião?
- Pretende comunicar uma decisão ou fornecer informações?
- Quem precisa estar presente?
- Hora e local?
- Resultados esperados?

Durante a reunião

Muito importante, durante a reunião não deixe que o tema se disperse e seja posto em segundo plano, controle cada momento e siga algumas regras essenciais:

- Utilizar uma agenda é uma óptima opção, isto porque ela poderá servir-lhe como linha de orientação. Na agenda poderá escrever os diferentes pontos que serão debatidos e riscando os que já foram focados.
- Fornecer e possuir o material certo é fundamental. Colocar o material no lugar de cada participante leva a uma maior organização e permite que todos os presentes tenham acesso à informação. Assim, a reunião poderá tornar-se mais produtiva e o debate poderá ser gerado com igualdade de conhecimento entre os participantes.
- Evite os distúrbios e a dispersão. Esteja atento à discussão e volte aos pontos essenciais sempre que note a existência de distracção entre os participantes. O importante é procurar pontos de consenso e clarificar os mal-entendidos, antes de avançar.
- Eleja ou peça a um voluntário para ir registando as diferentes etapas e conclusões da reunião. Assim, no fim, poderá expô-las perante os presentes.

Após a reunião

Se terminar a reunião no prazo previsto, isto jogará a seu favor porque ganhará o respeito e admiração dos participantes. Outro factor importante é fazer chegar rapidamente aos interessados o feedback dessa mesma reunião.

Regras Básicas:

- Inicie e termine a reunião à hora marcada;
- Não aceite interrupções;
- O conteúdo e a forma como a reunião é apresentada, é muito importante;
- Estabeleça prioridades;
- Determine tempos parciais para cada assunto;
- Exercite o acto de ouvir;
- Limite a reunião ao máximo de duas horas;
- Evite posturas autoritárias;

Tipos de Participantes:

Conheça os diversos tipos de participantes que poderão estar presentes numa reunião.

O Eterno perguntador:
Procura atrapalhar o líder e tentar fazer com que todos partilhem do seu ponto de vista.

Como agir: Devolva as suas perguntas aos restantes membros do grupo e não tome partido directo delas.

O Agressivo:
Gosta de ferir os outros, mesmo sem razões aparentes.

Como agir: Não reaja e não perca a calma. Informe-lhe que, por exemplo, por questões de tempo não poderá analisar ali o seu problema, mas irá fazê-lo particularmente. Impeça que ele monopolize a discussão.

O Teimoso:
Ignora todos os pontos de vista que diferem do seu. Acha que tem constantemente razão.

Como agir: Tente unir o grupo contra ele e informe-lhe que o seu ponto de vista será analisado particularmente, mas, por enquanto, terá que aceitar a opinião dos restantes membros.

O Sabe Tudo:
Pretende impor a sua opinião a todos, porque se acha o mais bem informado.

Como agir: Faça-lhe perguntas embaraçosas e reforce a confiança do grupo para que não seja influenciado por ele.

O Positivo:
Sempre pronto a ajudar. Seguro de si mesmo.

Como agir: Pode ser de grande auxílio na discussão. Procure obter a sua contribuição, utilizando-o com frequência.

O Falador:
Fala de tudo, sem parar, menos do que é importante e do que está a ser debatido.

Como agir: interrompa-o com tacto, limitando-lhe o tempo e chamando-o ao assunto. Reforce a táctica olhando para o relógio.

O Tímido:
Tem ideias, porém tem dificuldade em formulá-las.

Como agir: faça-lhe perguntas fáceis e procure levá-lo a ter mais confiança em si mesmo. Elogie a sua contribuição sempre que possível.

O Invejoso:
Dirige-se ao grupo de forma superior e nunca se mistura com ele.

Como agir: Não anule a sua susceptibilidade e não o critique. Utilize a técnica sim, mas…

O Distraído, Desinteressado:
Distrai todos os que estão à sua volta. Apesar de falar sobre o assunto em discussão, na maioria das vezes a abordagem é feita a outros temas que nada têm a ver com a reunião.

Como agir: Dirija-lhe uma pergunta directa e coloque o seu nome no início da frase. Peça-lhe para falar do trabalho que está a realizar.

jornaldasPME
Jornal das Pequenas e Médias Empresas de Portugal

■ ESBA REÚNE EM LISBOA PARA DEBATER OS PRINCIPAIS PROBLEMAS DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

Verbas atribuídas não chegam às PME

Márcia Silva marcia.silva@pmeportugal.com.pt

A Comissão Executiva da Direcção da Confederação Europeia de PME (ESBA – European Small Business Alliance) reuniu no passado dia 15 de Julho, em Lisboa, para debater as questões mais pertinentes que afectam, actualmente, as pequenas e médias empresas a nível nacional e europeu.

Da reunião pode concluir-se que a ESBA vê com preocupação o facto de "nos Estados-Membros, as verbas destinadas pela Comissão Europeia para incentivo às PME, não chegarem às mesmas", salientando que "o que acontece é que essas mesmas verbas acabam por ser canalizadas para pagar despesas do próprio Estado e subsidiar grandes entidades e lóbis poderosos".

Em entrevista, Joaquim Rocha da Cunha, vice-presidente sénior da Direcção Executiva da ESBA e presidente da Associação das PME-Portugal (a representante portuguesa das pequenas e médias empresas na ESBA) declarou que "este tem sido, desde 2001, um dos problemas para os quais a Confederação Europeia de PME tem vindo a alertar".

Saliente-se que em 2001, a Confederação propôs ao Parlamento Europeu a adopção de normas "anti-dumping" social à custa de subvenções comunitárias, tendo a delegação portuguesa apresentado ao Secretário de Estado do Comércio, Indústria e Serviços, um relatório sobre as ajudas económicas concedidas em Portugal e onde se pode verificar os apoios concedidos a empresas como Lear, Yazaki e Delphi, bem como o risco inerente.

Sobre essa matéria, Joaquim Cunha defende que "o actual estado das coisas, com 57 deslocalizações, só nos veio dar razão", acrescentando que "provou-se a incoerência dos decisores europeus e o quão contraproducente foi apoiar empresas com dinheiro europeu que apenas mudam fábricas por causa de subsídios".

Também a ESBA irá tomar uma posição final sobre este assunto, na próxima reunião que terá lugar em Amesterdão, no mês de Setembro. Até porque a Confederação defende "um cuidado muito apertado na atribuição de subsídios a multinacionais que apenas procuram dinheiro e mão-de-obra barata".

Outra das conclusões saídas desta reunião defende que, em Portugal, "a atracção do investimento e a promoção das exportações seja feita por uma entidade de gestão empresarial privada, ainda que possa ser detida pelo Estado". Isto porque, "o estado de inacção criado pela inoperância e pelo vazio da extinção do ICEP Portugal, não pode continuar muito mais tempo".

Mais recentemente, a Confederação Europeia de PME tem sido parceiro de políticas pró-empresa, em diálogo intenso com a Direcção-Geral da Empresa, da Comissão Europeia, bem como com o Banco Europeu de Investimento e o Observatório Europeu de PME, no sentido de propor políticas mais amigas das empresas.

Com sede em Bruxelas, a Confederação Europeia de PME através do fórum de empreendedores europeus, abrange 42 associações de PME de 22 países europeus num total de 2 milhões de empresas .

Lembre-se que a Direcção Executiva da ESBA, que integra Tina Sommer (presidente, Alemanha), Joaquim Cunha (vice-presidente sénior, Portugal), Norman Mackel (tesoureiro, Reino Unido), Gabriel Goucha (secretário, Portugal) e Fréderic Soudain (França), tem sido, nos últimos anos, inovadora e provocadora em muitos aspectos, entre os quais se destaca, o lançamento da Millenium Declaration, uma declaração de princípios para a Europa, que se baseava na afirmação da empresa, da liberdade económica, do empreendedorismo e da inovação, como fundamentais para a recuperação da Europa e da sua competitividade.