JOAQUIM ROCHA DA CUNHA, PRESIDENTE DA PME-PORTUGAL

Um plano micro para o fim da crise

O plano microeconómico está sempre e cada vez mais presente em tudo. De facto, as perspectivas de abordagem e de gestão globais, são complexas, burocratizantes, pouco ágeis. Por outro lado a realidade micro, ganha destaque numa economia mundo em que na quantidade manda a china e que no financiamento ganham os EUA. Os nichos de mercado, as oportunidades, as realidades são micro. O Estado quer gerir bem, então cria unidades micro altamente direccionadas (ex. lojas do cidadão, CFEs, API). O Estado sabe que gera mal quando é macro desfocado, e aí temos a extinção do ICEP ou do INETI ou o ingerível mundo do Ministério da Educação.

As realidades micro, foram uma vez mais salientadas pelo relatório do Eurostat sobre empreendedorismo (24/2006). Nele a agência estatística da União Europeia reconhece a importância das PME, e em especial das microempresas que são 91,5% das empresas (Portugal 92,8%), empregam 30% da população (Portugal 39%) e cerca de 20% do VAB. Não é pouco. O estudo reconhece que a tese de que as PME são quase sempre um factor de crescimento do emprego, está comprovado pela realidade europeia entre 2001 e 2003, na qual o crescimento do emprego nas PME foi superior aos das grandes empresas. O estudo nota ainda que no caso de Portugal, enquanto as grandes empresas despediam e reduziam emprego, o emprego global cresceu - e cresceu claro, graças ás PME.

A importância das PME na formulação duma nova competitividade europeia, esteve aliás bem patente no encontro realizado em Portugal com os coordenadores da Agenda de Lisboa. Neste encontro de alto nível, por exemplo a Ministra da Economia de França não se coibiu de exaltar a importância das PME e de mostrar o programa de criação de 55 pólos de competitividade em França. Algo a que o homólogo português respondeu com um vídeo de 7 minutos sobre a empresa na hora e com a alegada capacidade de atrair investimento estrangeiro. Pouco, muito pouco.

Aliás no noticiário, o Ministério da Economia esforça-se por decretar o fim da crise, para depois se desmentir. Talvez por constatação do Primeiro-Ministro de que a recuperação é lenta, que penaliza quem fica sem emprego. E por constatação do Primeiro-Ministro de que as reformas exigem solidariedade e não euforia. Impõe-se portanto bom senso no país e na política económica, e quem realmente manda nela percebe-o.

A política do bom senso, é pois, um imperativo. Se é bem verdade que há novas iniciativas empresariais a gerar riqueza, também é bem verdade que empresas, empresários e trabalhadores são devorados pela competição internacional. Se é claro que só resistem e até exportam mais os melhores, também é verdade que os menos preparados e sem protecções monopolistas ou públicas, fecham e geram problemas sociais. Qualquer empresário e gestor quer uma sociedade mais rica e mais igualitária pela riqueza de todos. Não enbandeira em arco, só porque lhes corre bem o negócio, quando chagas sociais se abrem em várias zonas do país.

O país aliás, anda muito desatento em relação aos fenómenos micro. Podia seguir os relatórios do Eurostat ou da OCDE, ou acordar para que um prémio Nobel da Paz tenha sido atribuído ao banqueiro do micro-crédito. Yunus aliás devia ter ganho também o Nobel da economia, pois demonstrou a falácia que muitas teorias e ideias feitas sobre o negócio bancário ao: realizar e rentabilizar milhares de pequenas operações de crédito; não se basear em relatórios mas na observação e corresponsabilização dos mutuários, das pessoas; olhando para os clientes e comprometendo-os com o sucesso mútuo. Por cá, a banca continua á sombra de protecções, a querer viver apenas de grandes negócios, a exigir colaterais por tudo, a dizer que necessita de dimensão (quer dizer protecção), enfim a exaurir os clientes com comissões e comportamentos pouco éticos. E é triste ver que mesmo a Caixa Geral de Depósitos, que representa o interesse público e lidera o mercado, não ter qualquer atenção para com o micro crédito, para com as PME, enfim com aquilo que pode e deve desenvolver a economia.

Mas se as fusões e deslocalizações geram mão-de-obra absorvida pelas PME, estas continuam ignoradas. Se não fossem ignoradas, não faria sentido o PSD apresentar como o fez e bem, um programa na Assembleia da Republica para as PME. Só o fez, porque há espaço político, só o faz porque há desatenção no Governo. E não devia haver. Se o combate ao desemprego tem sido feito por PMEs, se as empresas mais inovadoras que temos são ou foram pequenas, era tempo de o Governo lhes dedicar mais tempo.

É que para além dos habituais cortejos pelo Europarque vazio, está na altura de se olhar para um país que não tem mais nem menos PME que os outros, que não tem nem mais nem menos qualidade, mas que tem muito menos atenção á microeconomia, ás empresas e portanto, menos atenção para com os seus criadores de riqueza das PME.

Porque não há estratégia de Lisboa sem PME, não há plano tecnológico sem PME, não há investimento nem crescimento sem PME, e os discursos ou documentos públicos comprovam-no. Mas na altura dos actos concretos, dos orçamentos, das medidas universais, do relevo público, onde estão os nossos Governantes? Não os vejo pelas PME. É pena. A Europa recomenda. E o fim da crise agradeceria.

Altos

Nobel da Paz

A Paz faz-se de desenvolvimento económico, não apenas de acordos políticos. Empréstimos após empréstimo o Grameen de Yunus mudou o Bangladesh e mudou a vida de milhões de pessoas, transformando-as de dependentes em empreendedores. Fê-lo emprestando sem colaterais e tendo menos risco. Uma lição para os políticos. A paz constrói-se com dinheiro e crescimento económico repartido. Cada vez mais, os exemplos vêm da Ásia. Andará o Ocidente desatento?

Igual

Eurostat

Realçou a importância das PME e em especial das microempresas e do empreendorismo no crescimento económico e no emprego. Demonstrou que não apenas em Portugal, mas em toda a Europa, a realidade é incontornável.

Plano Tecnológico

No encontro de Lisboa, enquanto que as delegações e oradores internacionais, baseavam os seus casos de mudança e de sucesso nas PME, as intervenções dos oradores nacionais ignoraram as PME. Apesar das insistências do representante da CISCO Internacional, orador convidado, que referiu não existir crescimento elevado sem pequenas empresas com potencial. Continuaremos por cá distraídos, sem perceber que a Microsoft começou numa garagem e a Intel num barracão?

Fim da Crise?

Numa altura em que corporações se manifestam com mais ou menos razão; deslocalização e a globalização causam graves danos ao tecido económico e ao emprego, a descrição sobre o sucesso impõe-se a quem o tem. Mas, a quem compete um Ministério anunciar o fim da crise, como se de um decreto de tratasse, é totalmente inoportuno. Os sucessos não se decretam, acontecem. E numa economia só acontece com elevada mobilização dos agentes económicos e deles dependem. Não apenas, duma refinaria ou duma concessionária de auto-estradas.

Baixo

Johnson (des)control

A atracção do investimento estrangeiro tem usado uma lógica de ciclo económico. O país tem muito potencial para aproveitar e muito desse potencial passa pelos nossos quadros, gestores e empresários. A obsessão com o grande investimento ignora quem realmente e constantemente investe. Se o modelo de atracção e manutenção do investimento passa por pagar salários via "formação", que pagam investimentos a 100%, então como se explicam fugas como a da General Motors ou da Johnson. Algo está descontrolado no "modelo".

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

■ ASSOCIAÇÃO DAS PME-PORTUGAL DIVULGA SOLUÇÕES PARA AS PEQUENAS EMPRESAS EM CICLO DE ROADSHOWS

Rodar a informação

Márcia Silva marcia.silva@pmeportugal.com.pt

Lisboa foi a cidade escolhida para a sessão de abertura de RoadShows informativos que a Associação das PME-Portugal promove ao longo do mês de Outubro.

Com o objectivo de disponibilizar às micro, pequenas e médias empresas um conjunto de soluções inovadoras existentes no mercado, informações sobre apoio técnico, telecomunicações, internacionalização, de modo a que todas empresas, em todo o país, possam aumentar o seu conhecimento e aceder aos apoios existentes, a PME-Portugal, reuniu no passado dia 11, no Hotel D. Pedro, em Lisboa, um leque alargado de empresários, oradores e empreendedores de diversos sectores de actividade, que esclareceram dúvidas, colocaram questões e obtiveram informações que visam aumentar a competitividade empresarial.

Temas como o PRIME, o fecho do terceiro quadro comunitários, internacionalização e apostas em Espanha, telecomunicações e Internet, Formação 35 Horas, Certificação de Qualidade e Gestores PME foram abordados e desenvolvidos com o intuito de veicular a informação e torná-la acessível.

■ *Sessão de abertura do RoadShow em Lisboa*

Leiria, foi o segundo local assinalada para realizar o RoadShow e permitir que os empresários que marcaram presença no IPJ, no passado dia 12, ficassem esclarecidos sobre os temas seleccionados e considerados de importância salutar.

Levar a informação até aos empresários de Aveiro e Braga foi, também, uma das prioridades da PME-Portugal ao fazer deslocar o RoadShow até ambas as cidades nos dias 17 e 18, respectivamente.

De acordo com Joaquim Cunha, presidente da PME-Portugal, a escolha destas cinco cidades deve-se ao facto de "serem capitais de distrito e centros económicos muito relevantes, por isso tivemos que fazer uma escolha, o que não quer dizer que não possamos alargar para outros locais. Mas neste momento vamos visitar estes locais que englobam cerca de 80 por cento do PIB".

Quanto ao balanço das últimas sessões realizadas "acho que foram muito úteis, porque observamos que as pessoas que participaram, fizeram-no com interesse, acho que houve objectividade nas apresentações, vi uma audiência muito intere-ssada e acho que de muitas iniciativas como esta, podemos construir uma economia mais competitiva e termos todos mais sucesso", declarou o presidente da Associação.

A última sessão do RoadShow realiza-se dia 21, às 10h00 no Hotel Ipanema Park, no Porto.

ENCONTRO DE NEGÓCIOS PME

Networking day

Em reunião informal, pretende-se incentivar os empresários a conhecerem-se, estabelecerem novos contactos e desenvolverem oportunidades de negócio, bem como debater as suas principais preocupações.

Entrada gratuita – Limitada ao número de inscrições

DESTINATÁRIOS_
EMPRESÁRIOS E EMPREENDEDORES
DATA E LOCAL_
26 DE OUTUBRO, ÀS 19 HORAS
IPANEMA PORTO HOTEL - PORTO
MAIS INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES_
ASSOCIAÇÃO DAS PME-PORTUGAL
TLF.: 707 50 1234
FAX: 707 50 1235
E-MAIL: INFO@PMEPORTUGAL.COM.PT

CERTIFIQUE A SUA EMPRESA!

PROGRAMA CERTIFICAÇÃO DA QUALIDADE

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

INSCRIÇÕES:
TEL.: 707 50 1234
FAX.: 707 50 1235
WWW.PME.ONLINE.PT
INFO@PMEPORTUGAL.COM.PT

uma parceria:

■ CONHEÇA AS VANTAGENS DE ESTAR PRESENTE NA REDE E OS BENEFÍCIOS QUE PODE ADQUIRIR

A sua empresa e a Internet

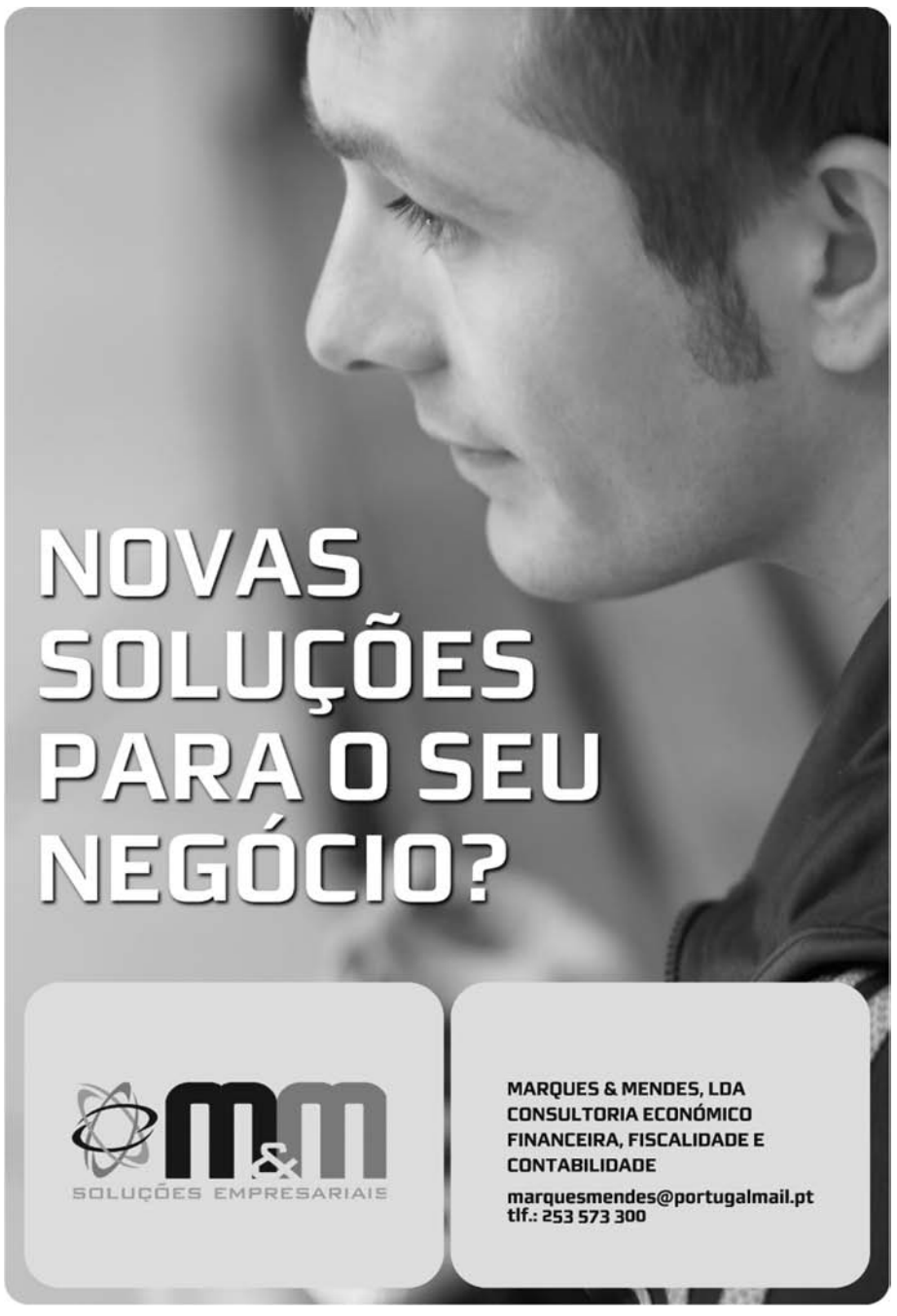
O mercado internacional, hoje, é estruturado em forma de rede compondo assim, a nova economia global que une as relações entre os países tornando-os cada vez mais interdependentes. Muitas empresas, actualmente, controlam as suas vendas e produção através de estruturas online, via Internet. Sendo assim, estar na rede possibilita expandir a actuação, estar presente no mercado mundial e integrar a teia económica que permite a comunicação entre as empresas. É imprescindível estar presente na Internet mas, cada empresa é um caso específico, daí que ao adquirir ou criar um site, tenha que ter devidamente definido o que pretende e quais os seus objectivos. Conheça algumas dicas e siga alguns passos imperativos.

De acordo com o PME.link é essencial determinar o tipo de presença a estabelecer online. Isto porque, dependendo do perfil, da dimensão e do sector de actividade da empresa, existem três grandes tipos de site:

1. Brochura: site estático e institucional que copia virtualmente a brochura ou folheto em papel da companhia. As páginas servem para fornecer informação sobre a empresa. São exibidos dados como morada, número de telefone e fax. Este tipo de sites necessitam de poucos cuidados de manutenção, uma vez que são feitas poucas alterações. Normalmente geram um menor nível de resposta por parte dos consumidores e do público em geral.

2. Site moderadamente interactivo: inclui endereços de e-mail, espaço para os visitantes requererem informação sobre a empresa, os seus produtos e preços, bem como formulários interactivos para encomendar produtos. Este tipo de sites pode fazer crescer e gerar novas vendas.

3. Site totalmente interactivo: com uma página deste tipo, pode-se concretizar um ambiente completo de comércio electrónico. O site pode ser ligado de uma forma segura à rede interna da empresa, permitindo o processamento de encomendas. O sistema pode verificar o inventário para determinar se o produto se encontra em stock. Todas as verificações e autorizações de crédito são efectuadas online e o cliente pode ser notificado da data de chegada da encomenda e do seu custo total, incluindo as despesas de envio.



Elabore um plano de implementação do seu e-business

1. Seleccione o nome de domínio do site. Este nome pode ser o mesmo da sua empresa. Mas, de qualquer modo, convém que o nome seja curto, descritivo, único e facilmente memorizável.

2. Escolha o software mais indicado. O mais provável é que necessite de software específico para o ajudar a gerir os seus produtos, as promoções, os clientes e as encomendas. Poderá ainda de precisar de programas adicionais para tratar dos impostos, das despesas de envio e do processamento dos pagamentos das encomendas.

3. Estabeleça uma lista de requisitos. Antes de escolher uma plataforma de e-commerce, deve decidir que tipo de experiência quer oferecer aos seus clientes online. Para isso, deve também tentar prever onde é que a sua empresa estará dentro de um, dois, cinco, dez anos. Se estabelecer, agora, correctamente a solução, quando a sua empresa crescer e expandir-se poderá acrescentar itens à base inicial, sem colocar em causa os esforços anteriores.

Decida se deve comprar, alugar ou construir o site

Quando se pretende avançar para a verdadeira implementação do site, existem três soluções possíveis:

1. A primeira solução passa por comprar um sistema pronto a funcionar que corresponde às suas especificações. Esta abordagem irá oferecer-lhe um conjunto padronizado de funcionalidades de comércio electrónico, juntamente com algumas regras de negócio incorporadas como um bónus. Se a sua empresa precisar de algo que se assemelhe ao que o pacote oferece, não hesite em adquiri-lo, pois irá fazer com que poupe dinheiro e tempo.

2. Alugar espaço num ASP (Apllication Service Provider) de comércio electrónico. Estas soluções são, na maior parte das vezes, baratas e incluem muitas funcionalidades comuns. Para além disso, são rápidas, uma vez que toda a loja é administrada através da Web. Não precisa instalar qualquer software, basta escolher um design, configurar algumas opções e introduzir a informação dos produtos comercializados pela empresa. O inconveniente destes serviços é que, podem não suportar as funcionalidades, ou terem um aspecto diferente do que se pretende.

3. Construir o sistema desde o princípio, de acordo com as especificações pretendidas. Esta abordagem oferece a solução exacta de que a empresa necessita, mas requer conhecimentos técnicos, tempo e um orçamento razoável. A vantagem está, em que se pode conceber as funcionalidades e características de que se precisa para que o site seja único e competitivo dentro do mercado em que se enquadra. Existem várias aplicações que o pode ajudar a obter essas funcionalidades, mas pode criar um programa de comércio em quase qualquer linguagem de programação.

ONZE DICAS PARA APOSTAR NA INTERNET:

- A Internet não é mágica, leva algum tempo para se consolidar. É necessário lançar-se profissionalmente, para obter resultados.
- Um site mal feito espanta o visitante. É publicidade negativa.
- Esqueça o familiar que "percebe muito de computadores" e até sabe fazer sites. Contrate um profissional e peça-lhe o portefólio.
- Tenha um site claro, prático, de bom gosto e que atenda às necessidades básicas do visitante.
- Boas fotos e texto conciso, ficam sempre bem.
- Um bom site significa comodidade e economia para o visitante. Não esqueça informações básicas como telefones, preços, localização da sua empresa…
- Tenha um domínio próprio e curto, assim será mais simples encontrá-lo.
- Sem e-mail não adianta ter site. Lembre-se disso.
- Divulgue o seu site em cartões, brochuras, panfletos…Ter uma página e não divulgá-la, é o mesmo que ter um telefone que ninguém sabe o número.
- Escolha bem onde divulgar. Há muitos sites amadores, sem um projecto definido de promoção e sem a menor representatividade na rede.
- Internet é rede. Então conecte o seu site a outros conteúdos de qualidade.

■ CONHEÇA AS VANTAGENS DE ESTAR PRESENTE NA REDE

Oito regras para um site de sucesso

Jorge Faria
Designer - Avalanche d' Ideias

REGRA 1: Adopte a filosofia "menos é mais" e não sobrecarregue as páginas.

Os melhores sites são aqueles que não estão atafulhados com demasiado conteúdo.

Design simples e facilidade de navegação são o tipo de características que fazem com que o cibernauta volte a visitar determinado site.

É fácil cair na tentação de encher a página com truques, mas o minimalismo é o ponto forte dos sites bem sucedidos. Se tem ou tenciona ter um site muito complexo, porque não parti-lo em bocados mais "digeríveis", através de uma série de páginas interligadas?

Os piores sites são aqueles que fazem com que o IC19, em hora de ponta, pareça um lugar tranquilo.

Evite a tentação de sobrecarregar as suas páginas até estarem prontas. Seja como for, quando estão na Net as pessoas lêem na diagonal, por isso não faz grande sentido encher as páginas de texto.

Isto é duplamente importante na página de abertura do site, pois este vai ser o ponto de partida para a maioria dos visitantes. Tente facilitar-lhes a vida levando-os gradualmente pelo site dentro. O mais indicado para "agarrar" o visitante é usar algo subtil (uma frase chamativa ou algumas imagens que causem uma boa impressão).

REGRA 2: Faça um plano e cumpra-o.

Pegue num papel e num lápis e faça um esboço das suas ideias, do que realmente pretende.

Evite adicionar seja o que for, até ter uma ideia clara daquilo que realmente quer. Mesmo que seja um site simples, o tempo poupado, ao fazer-se num papel um esquema daquilo que pretende.

REGRA 3: Optimize os gráficos e não use imagens em excesso.

Brinque com as imagens até obter um efeito visual atractivo, sem deixar que o tamanho do ficheiro atinja proporções exageradas.

A razão porque alguns sites demoram tanto tempo a carregar deve-se aos enormes ficheiros que não foram devidamente cortados.

REGRA 4: Torne a navegação funcional e não envie os visitantes para becos sem saída.

Navegação com facilidade pelo site é crucial se pretende que todo o conteúdo online seja visto. A criação de ligações é muito fácil, e também muito flexível. Pode fazer ligações a partir de textos e imagens, o que ajuda a tornar o site num espaço agradável e dinâmico de visitar.

Lembre-se que não existe nada pior do que um site cheio de ligações inúteis. Se já alguma vez tentou contactar alguém através de um botão de e-mail e, após várias tentativas, chegou à conclusão de que este não funciona, saberão como é frustrante estar a carregar à toa numa ligação "morta".

REGRA 5: Escolha o texto cuidadosamente.

Seja claro e conciso na mensagem de boas vindas da sua homepage. Não precisa de escrever uma dissertação, basta acrescentar umas frases bem escolhidas para completar a imagem e, assim, as páginas ficam mais apelativas.

Tenha o cuidado de não encher as páginas com muito texto. Ninguém gosta de chegar a uma homepage e aperceber-se que tem de a correr toda, para obter a informação de que precisa.

Lá por existir espaço não significa que tenha que ser todo preenchido com coisas inúteis.

REGRA 6: Escolha cores com sentido.

Não há problema nenhum em usar uma imagem de fundo na sua página, mas assegure-se de que esta é leve. Atenção que a imagem que usamos inicialmente pode causar algum impacto, mas também pode fazê-lo de forma negativa.

Não use cores garridas e pesadas, porque o mais importante é não "magoar" os olhos do visitante. Pense como seria ter a sua casa pintada em tons rosa-choque. Aplica-se o mesmo princípio no momento de escolher o esquema de cor para o site.

REGRA 7: Som e imagem q.b.

Se começar a acrescentar muitos sons às suas páginas, estas vão ficar entorpecidas e demorar uma eternidade a carregar. O mesmo se aplica aos filmes flash.

REGRA 8: Controle os seus visitantes.

A melhor maneira de ver quem é que anda no seu site é obter algum feedback. Pode fazê-lo colocando um endereço no correio electrónico para que cada um possa dar a sua opinião ou sugestão, ou então acrescentando uma sondagem nas suas páginas.

Mas não se humilhe, porque um contador é o tipo de coisas que se pode tornar embaraçoso se o seu site não está a atrair muitos visitantes.

Se o preocupa as páginas não terem o nível de visitantes de que estava à espera, mas mesmo assim quer fazer a contagem do tráfego, é sempre possível colocar um contador invisível, para que saiba a quantas anda, sem que os navegadores menos escrupulosos façam piadas à sua custa.

Questões mais frequentes sobre o registo de domínios de .pt

Luísa Gueifão
FCCN - Fundação para a Computação Científica Nacional

Como posso registar o meu domínio?

Para registar o seu domínio deverá recorrer a entidades especializadas nesta área, os denominados Agentes de Registo.

Existem requisitos técnicos para registar um domínio?

Para registar um domínio não é necessário a indicação de servidor primário de nomes. No entanto, para que o domínio fique correctamente delegado, deverá fazê-lo e garantir a sua correcta configuração.

Quais os prazos de atribuição e validade de um domínio?

Após o registo e pagamento dos valores de manutenção, o domínio será atribuído no prazo máximo de dois dias úteis. O domínio ficará registado pelo período escolhido e relativamente ao qual foi efectuado o pagamento.

EVOLUÇÃO DO REGISTO DE DOMÍNIOS

Ano	Número de Registos
2006	82.410
2005	79.946
2004	57.795
2003	47.535
2002	38.297
2001	29.543
2000	18.988
1999	10.622
<1999	5.300

ANÁLISE

ANTÓNIO CASTRO
Goweb – Gestão de Projectos e Comunicação

Em empresas portuguesas com 10 e mais pessoas, 91% delas usam computadores, 80% têm acesso à Internet e a e-mail e 37% dispõem do seu próprio website. Bastavam estes dados do INE (Instituto Nacional de Estatística) e da UMIC (Agência para a Sociedade do Conhecimento), relativos a um estudo de 2005, para perceber imediatamente a importância do uso dos computadores e da Internet na esfera das PME e dos negócios.

Uma das actividades fundamentais de uma empresa, paralelamente ao seu intrínseco propósito económico e gerador de proveitos, juntamente com a dimensão social, contributiva e geradora de riqueza, é comunicar produtos ou serviços que vende ou disponibiliza. Comunicar o que vende, é uma actividade tão própria da empresa, como é do ser humana comunicar o que pensa. Todas as nossas actividades, mesmo as inconscientes, comunicam atitudes, estados de espírito, vontades, desejos e moldam a percepção exterior, seja nas relações pessoais, seja nos negócios. A sua empresa não é excepção e deve comunicar sob todas as formas, positiva e profissionalmente.

Se encara naturalmente a contratação de uma força comercial para promover e vender o seu produto, aceita com facilidade a produção de catálogos, brochuras, economato e decoração para a sua frota comercial e quase nem repara no telefone, telemóveis ou fax ao serviço da sua empresa como ferramentas de comunicação, é natural. É no entanto desejável que não se fica por aí. A presença do seu site na Internet é vital e obrigatória, simplesmente porque não se pode dar ao luxo de não estar. A eficácia de uma montra aberta a milhares de pessoas, que nunca fecha e que pode chegar a centenas de países com custos reduzidos e probabilidades acrescida de venda, é inegável. Você quer um site porque quer comunicar e vende o seu produto, ao maior número de clientes possível. O seu sítio de Internet poderá fazê-lo, se for bem desenhado, dirigido e construído, por especialistas.

Usar a Internet e as suas ferramentas é usar um canal de comunicação privilegiado que derruba barreiras geográficas, promove à distância o seu produto e aumenta a consciência que o mercado tem de si e do seu negócio. É no entanto um risco estar presente na Internet com uma "casa" que não funciona, mal construída e que mostra uma imagem deficiente e depreciativa dos seus produtos. É na empresa que está em causa, quer o admita, quer não. Recorda-se da última compra que fez? Não comprou apenas o produto e o valor que pagou não é necessariamente sinónimo do valor de produção do mesmo. Porquê? Porque a excelência da imagem vende.

Se não tem ligação à Internet na sua empresa e se não usa e-mail, está a dificultar a comunicação interna entre os colaboradores e externamente a colocar barreiras a fornecedores e cliente. Se tem Internet, utiliza o e-mail como instrumento de comunicação de forma regular, mas ainda não encontrou as vantagens em ter o seu negócio on-line, pense no site da sua empresa da seguinte forma: uma montra gigante que se desloca quase sem custos a todos os clientes interessados, onde mostra o que quer promover, disponibiliza toda a informação necessária à promoção, facilita o contacto e o feedback e aumentar drasticamente a possibilidade de vender! Ainda tem dúvidas?

Construir a sua presença na Internet de forma profissional não é um conselho ou boa prática de gestão, é uma obrigação. Seja para vender produtos, promover serviços ou apenas aumentar a notoriedade da sua marca, um bom sítio de Internet é um veículo abrangente, eficaz e potencialmente omnipresente. Poderá vir a ser um dos seus comerciais mais dinâmicos.

■ CONSTRUÇÃO: SECTOR CONTINUA EM CRISE

A derrocada na Construção Civil e Obras Públicas

As constantes oscilações da economia, apesar da previsão do Banco de Portugal do crescimento de 1,2% em 2006, têm afectado todos os Sectores, nomeadamente o da Construção Civil e Obras Públicas.

De acordo com os indicadores disponíveis até Agosto, verifica-se um abrandamento do ritmo de produção global do sector, comprovado pela descida da capacidade produtiva das empresas de 76,6%, nos primeiros oito meses de 2005, para 74% em igual período do corrente ano.

No que respeita ao mercado de Obras Públicas, o volume de trabalhos de construção tem conhecido uma acentuada redução, tendo em conta as obras lançadas a concurso e os trabalhos adjudicados até ao final de Agosto.

Os dados do Instituto Nacional de Estatística indicam que, as 1443 obras no montante de 1,868 milhões de euros, postas a concurso para este ano, representam quebras de 40% em número e de 14% em valor. Por seu lado, os 915 concursos já adjudicados, num valor global de 916 milhões de euros, traduzem reduções próximas dos 50%, quer em número, quer em valor, face a 2005.

■ *Volume de trabalhos na construção civil tem conhecido uma acentuada redução*

Assinale-se ainda, a forte concorrência que actualmente se verifica no mercado das Obras Públicas.

Para complicar a crise instalada nesta vertente do sector, o Estado decretou o congelamento de pagamentos até ao final do ano, logo, algumas obras nas estradas portuguesas podem parar.

A notícia foi dada através de uma circular da Direcção-Geral do Orçamento (DGO), que informa todos os serviços do Estado de que não seriam efectuados pagamentos decorrentes de compromissos posteriores a 1 de Setembro, de modo a assegurar o cumprimento das metas implícitas do Programa de Estabilidade e Crescimento e os limites do défice.

A circular da DGO indica, ainda, que não irá haver mais obras durante o mesmo período, uma vez que tinham sido congeladas ou suspensas todas as adjudicações que estavam previstas até ao próximo dia 31 de Dezembro.

Hermenegildo Mota Campos, da Construtora e Promotora Imobiliária Hermenegildo Mota Campos & Filhos, comenta a situação do sector afirmando que, apesar da sua empresa não fazer obras públicas "as outras empresas minhas colegas dizem que os concursos e o volume de obras diminuíram bastante, o que as deixa numa situação instável".

Em relação a obras particulares, este empresário salienta "a procura de habitação nova teve um decréscimo acentuado, há um menor número de vendas de apartamentos e moradias, como tal, as margens estão a reduzir-se porque a oferta é maior e a procura menor".

Corrida ao Crédito não pára

Apesar da baixa procura, que referem os construtores e das constantes subidas das taxas de juro implícitas no conjunto dos contratos de crédito à habitação, as instituições bancárias falam num aumento da corrida à solicitação de créditos para compra de casa.

Saliente-se que, desde a constante subida das taxas de juro iniciada em Dezembro de 2005, os Bancos criaram uma série de soluções para permitir fazer face à crise e estabilizar o valor a pagar mensalmente.

Para Paulo Paredes, da Paulo Paredes – Mediação Imobiliária, as constantes subidas das taxas de juro, que em Julho se fixaram em 4,187 pontos percentuais "é uma boa forma de os Bancos ganharem menos e serem obrigados a facilitar a forma de pagamento, através da redução de spreads, alargamento dos prazos e com novos produtos de crédito habitação".

Mesmo considerando o sector de CCOP "estragado", Paulo Paredes encara o futuro da Construção, em particular da área imobiliária "contido, mas em crescimento, porque a vida não pára e estão sempre a ser transaccionados imóveis, o aumento ou diminuição do agregado familiar a isso o obriga".

Contrária à posição das Instituições Bancárias está a Associação de Empresas de Construção e Obras Públicas (AECOPS), que de acordo com os dados que recolheram, a evolução de pedidos de novo crédito para aquisição de habitação, decaíram cerca de 15%, no primeiro semestre deste ano.

Os portugueses preferem casas de luxo

A acentuada crise económica não parece afectar o gosto dos portugueses por casas de luxo.

Zulmira Gonçalves, da Convilis – Sociedade de Mediação Imobiliária, Lda., salienta que apesar de notar uma quebra na procura de habitação na ordem dos 50%, é importante referir que "na região em que estou inserida, Leiria, o sector da construção está a evoluir, ou seja, há um maior cuidado com os acabamentos. O que noto é que a procura diminui e a oferta aumenta mas, mesmo assim, nota-se que as pessoas, actualmente, procuram apartamentos novos e habitações de luxo, já não se interessam por casas usadas".

A explicação talvez passe pelo facto de as "pessoas terem consciência que uma habitação nova, não tem nada a ver com uma habitação usada. Uma habitação com cinco anos, por exemplo, está totalmente desactualizada do ponto de vista técnico em termos de acústica, isolamento, telecomunicações, entre outras coisas", explica Hermenegildo Mota Campos.

Imposição de novas leis

A partir de Fevereiro de 2007, a construção de novas habitações passará a obedecer a um conjunto de normas técnicas que têm por objectivo melhorar o acesso de edifícios a pessoas com necessidades especiais.

O Decreto-Lei 163/2006, que aprova o regime de acessibilidade aos edifícios e estabelecimentos que recebem público, via pública e edifícios habitacionais determina, na prática, que os projectistas e donos de obras terão que cumprir regras que permitam eliminar as barreiras arquitectónicas e, assim, melhorar a mobilidade dentro e fora de determinado tipo de edifícios.

O diploma publicado visa, de igual modo, melhorar mecanismos de fiscalização, dotando-os de maior eficácia sancionaria e aumentando os níveis de responsabilização dos agentes.

O não cumprimento dos requisitos técnicos estabelecidos é causa de indeferimento, por parte das Câmaras Municipais, do pedido de licença ou autorização necessária ao loteamento ou a obras de construção, alteração, reconstrução, ampliação ou de urbanização, de promoção privada referente a edifícios, estabelecimentos ou equipamentos.

Por outro lado, os pedidos referentes aos loteamentos e obras abrangidas pelo novo diploma, devem ser instruídos com um plano de acessibilidade que apresente a rede de espaços e equipamentos acessíveis, bem com soluções de detalhe métrico, técnico e constru-tivo, esclarecendo as soluções adoptadas em matéria de acessibilidade a pessoas com deficiência e mobilidade condicionada.

A publicitação de que o pedido de licenciamento ou autorização de obras, e o início de processo tendente à realização das operações urbanísticas é conforme às novas técnicas deve ser inscrita, nos termos a regulamentar em portaria, no aviso referente a tal pedido e que deve ser colocado no local de execução de forma visível na via pública.

Emprego, remuneração e horas de trabalho

As alterações no sector têm consequência directa em tudo que está directamente ligado à área. O emprego não foi excepção e os dados do INE revelam que em Junho do corrente ano, o volume de emprego na construção e obras públicas, apresentou uma quebra de 7,1%, face a igual mês de 2005.

No que respeita às remunerações pagas pelas empresas, verificou-se uma quebra de 0,8 pontos percentuais, em termos homólogos, o que corresponde a uma descida de 1,8%, face à variação observada em Maio passado.

Em relação às horas de trabalho, estas continuaram a descer, tendo-se registado uma variação homóloga de -7,3%, o que representa um agravamento de 3,2 pontos percentuais, relativamente ao mês de Maio.

Imposição de novas leis de construção a partir de Fevereiro de 2007

PORTUGAL NO SEU MELHOR

É um luxo termos turismo

Celebrou-se no passado dia 27 o Dia Mundial do Turismo. São alguns os factos que tornam este dia especialmente importante para nós: é um dos sectores mais importantes do País, tem ganho quota de mercado nos últimos anos, necessita de uma profunda reflexão por via a apontá-lo para o único target que conta ou seja o público com capital e, num apontamento ridículo, devemos ponderar o porquê de o Algarve não participar na celebração desta data.

Em termos estatísticos os dados lançados são inegáveis mas é preciso pensar nos porquês destas situações. De facto, até a nível governativo o turismo é colocado como um imperativo nacional, na prática é que esse esforço está mais na correnteza das modas do que num esforço credível da nossa parte, sem o qual é impossível repercutir resultados a longo prazo.

O mercado de turismo tem conhecido bons resultados, por exemplo, com as badaladas taxas de cem por cento de ocupação no Algarve neste Verão a serem o expoente máximo dessa situação. No entanto, estes dados devem-se mais a problemas com mercados concorrentes como o Sul de Espanha ou o Norte de África, com os atentados terroristas a estarem no cerne da questão, do que com o mérito desse imperativo nacional. Em suma, não melhoramos a qualidade do serviço prestado em Portugal, aliás os principais lamentos dos responsáveis pala hotelaria e restauração residem na ausência de mão-de-obra qualificada capaz de assegurar um conceito perfeitamente inexistente em Portugal, o turismo de luxo.

Por isso, antes que passe o clima do medo, que torna o nosso País, pela ausência de ameaças, um destino apetecível, é fundamental criar as bases para um crescimento turístico sustentado num serviço de alto gabarito. Com as honrosas excepções de Vilamoura e Cascais, envoltas em glamour e serviços de cinco estrelas, o território nacional parece ser sinónimo de uma praça para o turista pé descalço que, embora tenha todo o direito de visitar as mil maravilhas da nossa história, não produz riqueza, nem contribui para levar a economia para o verde.

Contudo, parecem existir modelos como os dois supracitados que podem ser, em serviços específicos, copiados por algumas regiões. Aproveito ainda para deixar o alerta para todos os que estão envolvidos no próximo grande projecto turístico, na região mais pobre do País, o Alqueva tem de ser o motor para tornar competitivo todo o Alentejo, para isso é fundamental que se estudem todos os projectos, encontrando as necessidades do mercado, apontando sempre para um segmento alto e coordenando todas as operações entre as entidades públicas que permitem a execução e as privadas que asseguram o funcionamento dos equipamentos, incluo aqui os construtores, os operadores turísticos e as escolas que tem a obrigação de formar profissionais adequados para estas exigências.

Numa pequena nota anedótica, que o conceito de benchmarking se torne para os agentes económicos mais do que uma tradução demasiado literal de banco de marca.

Que sirva de aviso, caso não se ponderem todos estes aspectos corremos o risco de no Alentejo termos um novo Algarve mas sem praias, ou seja sem turistas, nem de luxo nem de pé-descalço. Que não seja demasiada areia para a nossa camioneta!

TIAGO CASTRO FONSECA
tiagocastrofonseca@yahoo.es
(leitor do Jornal das PME)

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.

■ MEDIDAS APROVADAS PELO CONSELHO DE MINISTROS, NÃO SÃO DO CONHECIMENTO GERAL DOS PORTUGUESES

Simplificação Fiscal

O Conselho de Ministro aprovou, várias medidas com vista à simplificação e à transparência do ordenamento fiscal nacional e, sobretudo, com vista à eliminação de um vasto conjunto de obrigações acessórias sujeitas aos contribuintes, ao nível dos diversos impostos, com o objectivo da desburocratização do Estado e da redução dos custos para os cidadãos e para as empresas.

De acordo com o comunicado do Conselho de Ministros, através deste conjunto de acções pretende-se "aprofundar a desmaterialização de actos e procedimentos com recurso aos meios informáticos; concretizar medidas específicas do Programa de Simplificação – Simplex 2006, nomeadamente a que prevê o início do pré-preenchimento das declarações de rendimentos do IRS, enviadas pela Internet."

Alargar a dispensa de apresentação de declaração de rendimentos a pensionistas de baixo rendimento e diminuir a obrigação de comunicação à Direcção Geral – Impostos (DGCI) nos casos em que os dados fornecido são obtidos com recurso a outros meios ou em que, da informação adquirida não se retira utilidade para a avaliação e/ou controlo da situação tributária dos contribuintes, são outros dos objectivos com vista à simplificação fiscal.

Apesar de serem consideradas como um grande benefício para sociedade em geral, estas medidas implantadas para simplificar, ainda não são totalmente do conhecimento público, como indica o contabilista Domingos Morgado ao referir "desconheço a forma como vão ser implantadas, logo não poderei dizer se são totalmente positivas".

Estevão da Silva, da empresa de consultoria e negócios Start Idea, deixa uma observação: "falta saber se de facto estas medidas são Simplex".

Para um maior esclarecimento sobre este assunto, o Jornal das PME apresenta, em anexo, algumas medidas aprovadas para a Simplificação.

No âmbito do IRC

Norma Alterada	*Situação Actual*	*Simplificação Efectuada*
Art.º 99º do CIRC (Limitação aos pagamentos por conta)	O contribuinte deve enviar uma declaração de limitação de pagamento por conta, quando verificar que pode deixar de efectuar novo pagamento por conta.	Elimina-se a declaração de limitação de pagamento por conta. Prevê-se que a alteração tenha eficácia retroactiva, uma vez que os serviços não chegaram a disponibilizar a aplicação informática de entrega via Internet da declaração de limitação, que passou a estar prevista após DL 211/2005, de 7.12.
Art.º 114º do CIRC (Declaração de substituição)	A autoliquidação pode ser corrigida a favor do contribuinte, mediante declaração de substituição a entregar no prazo de 6 meses.	O prazo para apresentação da declaração de substituição é alargado para um ano, visando-se, com esta medida, evitar o recurso à reclamação graciosa da autoliquidação.
Art.º 115º do CIRC (Obrigações contabilísticas das empresas)	As entidades devem autenticar os livros de inventário e balanço e diário.	O art.º 8º do D.L. 76-A/2006, de 29.03, eliminou a obrigatoriedade de existência desses livros. Revoga-se, portanto, o nº. 2 do art.º 115º do CIRC. Adita-se um n.º 8 que visa assegurar que a contabilidade das empresas efectuada com recursos a sistemas informáticos, esteja dotada de funcionalidades de exportação de ficheiros para assegurar o controlo, também por meios electrónicos.

Projecto do Decreto-Lei de simplificação de legislação fiscal

No âmbito do IRS		
Norma Alterada	***Situação Actual***	***Simplificação Efectuada***
Art.º 31º-A do CIRS (valor definido considerado para efeitos de liquidação de IMT)	Sujeito passivo obrigado à entrega da declaração Mod. 3 nos trinta dias imediatos ao conhecimento do valor definitivo que servir de base à liquidação do IMT, no caso do valor do contrato ser inferior aquele	Evitar que o contribuinte necessite de apresentar várias declarações de rendimentos, no decurso do ano fiscal.
Art.º 58º do CIRS (dispensa de apresentação de declaração)	As dispensas não abrangem os rendimentos de acções.	Pretende dispensar a declaração de todos os rendimentos previstos no art.º 71, no caso de não ter optado pelo englobamento, quando isso fosse possível, bem como reduzir o número de declarações que não originam liquidação de imposto.
Art.º 116º do CIRS (livro de registo)	Exige-se a comunicação à DGCI da não utilização dos livros de registo, desde que o contribuinte possua um sistema de contabilidade que permita o apuramento e fiscalização do imposto.	Elimina-se a obrigatoriedade de comunicação à DGCI.

No âmbito do IVA e legislação fiscal complementar		
Norma Alterada	***Situação Actual***	***Simplificação Efectuada***
Art.º 26º, n.º 2 do CIVA (pagamento do imposto)	Os sujeitos passivos que liquidem indevidamente IVA ou pratiquem um acto isolado devem entregar o imposto respectivo no serviço de finanças da sua sede ou residência.	Os sujeitos passivos nessas condições passam a poder efectuar o pagamento do imposto em qualquer serviço de finanças.
Art.º 28º, n.º 6, do CIVA (processamento de facturas globais)	Necessidade de comunicar à DGCI sempre que o s.p recorra ao processamento de facturas globais.	Deixa de ser exigida a comunicação previa.
Art.º 42º do CIVA (entrega de declaração do acto isolado)	Os sujeitos passivos que pratiquem um acto isolado devem apresentar uma declaração relativa à operação efectuada no serviço de finanças da sede ou residência.	A entrega da declaração respeitante a actos isolados passa a poder ser entregue em qualquer serviço de finanças.
Art.º 45º, n.º 3 do CIVA (listagens em papel de facturas emitidas por via electrónica)	O registo de facturas ou documentos equivalentes emitidos por via electrónica respeitantes a operações efectuadas pelo sujeito passivo, deve ser suportado por listagens em suporte de papel por cada período de imposto, para efeitos de controlo.	Deixa de ser obrigatória a existência dessas listagens, dadas as características dos documentos emitidos por meios electrónicos.
Art.º 48, n.º 3, do CIVA (listagens em papel de facturas recebidas por via electrónica)	O registo de facturas ou documentos equivalentes recebidos por via electrónica respeitantes a operações efectuadas pelo sujeito passivo e/ou a aquisição de bens e serviços no quadro da sua actividade empresarial deve ser suportado por listagens em suporte de papel, para efeito de controlo.	Deixa de ser obrigatória a existência dessas listagens, dadas as características dos documentos recebidos por meios electrónicos.
Art.º 50º, n.º 3do CIVA (livros de registo do modelo aprovado)	Obrigatoriedade de comunicação prévia À DGCI da não utilização dos livros de modelo aprovado	Dispensa desta comunicação prévia.
Art.º 8º, n.º2, do regime dos bens em circulação (impressão dos documentos de transporte)	Os sujeitos passivos podem processar os documentos de transporte através de computador, desde que o comuniquem previamente à direcção de finanças da sede.	Passa a ser permitido o processamento dos referidos documentos através de sistemas informáticos, mediante determinantes condições, eliminando-se a obrigação acessória de o comunicar previamente à direcção de finanças.
DL 143/86 – Restituição do IVA às representações diplomáticas e consulares e ao seu pessoal não nacional	Os pedidos de restituição são apresentados em papel, acompanhados de originais de facturas e de documentos "atestatórios" por parte das embaixadas.	Permitir às representações diplomáticas e consulares e ao seu pessoal não nacional, requerer electronicamente a restituição do IVA com dispensa de remessa em papel dos documentos que fundamentam a obtenção do reembolso, mantendo mecanismos de controlo adequados.

OPINIÃO

ANTÓNIO VILAR
* Advogado, Professor Universitário

Substituição de trabalhador com baixa médica

Substituí um trabalhador com baixa médica por um outro contratado a termo incerto. Acontece que o trabalhador que estava de baixa não voltará mais ao trabalho pois foi reformado.

Fiz bem em ter celebrado o contrato a termo incerto?

Tenho que passar ao quadro da empresa o trabalhador que substituiu o que agora se reformou?

A extinção do vínculo laboral, relativamente à cessação dos contratos em geral, reveste aspectos que requerem tratamento específico nomeadamente pelas consequências de ordem humana e social que a cessação do contrato de trabalho pode trazer ao trabalhador. Importa, desde já, sublinhar que o regime legal da cessação do contrato de trabalho não pode, em regra, ser afastado ou modificado por instrumento de regulamentação colectiva de trabalho ou por contrato individual de trabalho, pois, nos termos do artigo 383º do CT, tem natureza imperativa.

O contrato de trabalho, definido no art. 10º do Código do Trabalho, pode cessar por caducidade, revogação, resolução e denúncia (art. 384º do CT).

A reforma do trabalhador corresponde a uma situação de caducidade apresentando uma dupla faceta: por velhice e por invalidez (art. 387º, alínea c), do CT). A reforma por velhice não opera a automática caducidade do contrato de trabalho, na medida em que este se converte num contrato a termo certo, desde que não seja denunciado, por qualquer dos contraentes, nos 30 dias imediatos ao conhecimento bilateral da situação de reforma. Quanto à invalidez do trabalhador que determine a impossibilidade absoluta e definitiva de prestar trabalho, daí resultará a caducidade do contrato de trabalho.

O art. 129º do CT só admite a celebração de contratos de trabalho a termo para a satisfação de necessidades temporárias da empresa e pelo período estritamente necessário à satisfação dessas necessidades. Trata-se de uma enumeração exemplificativa que há-de entender-se por referência à cláusula geral vinda de referir. O art. 143º do CT, por seu turno, estabelece taxativamente as situações em que é admitida a celebração de contratos de trabalho a termo incerto e uma dessas situações consiste na "substituição directa ou indirecta de trabalhador ausente ou que, por qualquer razão, se encontre temporariamente impedido de prestar serviço".

Admitindo que se pretendia a substituição temporária de um trabalhador que se encontrava impedido de prestar serviço (não se sabendo, com precisão, a data do regresso do trabalhador substituído), a celebração de um contrato de trabalho a termo incerto, com fundamento no art. 143º a), do CT) é a solução adequada.

O contrato de trabalho a termo incerto caduca quando, prevendo-se a ocorrência do facto (no caso a reforma do trabalhador substituído), o empregador comunique ao trabalhador a cessação do mesmo, com a antecedência mínima de 7, 30 ou 60 dias, conforme o contrato tenha durado até 6 meses, 2 anos ou período superior. A inobservância do pré-aviso implica para o empregador o pagamento da retribuição correspondente ao período de aviso prévio em falta e se o trabalhador continuar ao serviço decorrido o prazo do aviso prévio, o contrato a termo incerto converte-se em contrato sem termo (art. 389º do CT).

Em suma: com a reforma do trabalhador substituído cessa o fundamento da celebração do contrato de trabalho a termo incerto, o qual poderá ser denunciado dentro dos prazos legalmente previstos pelo que, celebrar com o trabalhador substituto um contrato de trabalho sem termo ou a termo será uma opção do empregador, mas não uma obrigação legal.

■ SIME INTERNACIONAL, SIED E SIPIE APROVAM 574 PROJECTOS NA PRIMEIRA FASE E VÊEM A SEGUNDA FASE QUASE A TERMINAR

PRIME... a chegar ao fim

Márcia Silva marcia.silva@pmeportugal.com.pt

O Programa de Incentivos à Modernização da Economia (PRIME) encontra-se na sua recta final e com o término da segunda fase de candidaturas, a apoios como o SIED, SIME Internacional e SIPIE, a aproximar-se.

De acordo com dados revelados pelo Ministério da Economia, 574 projectos de Pequenas e Médias Empresas, foram aprovados nestas três vertentes, durante a primeira fase do programa, envolvendo um investimento na ordem dos 74 milhões de euros e um incentivo próximo dos 18 milhões de euros, para a modernização das PME´s em domínios do empreendedorismo, da economia digital e da internacionalização.

Na área da promoção do empreendedorismo foram seleccionados, no âmbito do SIPIE (Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais), 91 projectos que observam os seguintes critérios de escolha: na indústria, a criação de empresas com trabalhadores de qualificação superior; no comércio, os projectos integrados em rede de cooperação; nos serviços, as actividades de maior valor acrescentado e no turismo, os investimentos na animação turística e turismo de natureza.

prime
Programa de Incentivos à Modernização da Economia

■ *Aprovação e últimas candidaturas*

Uma das candidatas que viu o seu projecto aprovado foi a Top Índice, uma empresa criada em Março, cuja actividade se baseia na impressão digital em grande formato.

De acordo com Deolinda Teixeira, sócia-gerente da empresa, "concorremos ao SIPIE em inícios de Abril, reuníamos todas as condições necessárias para nos candidatarmos, somos uma empresa recente, estamos abrangidos a nível de CAE, estamos na área da indústria, e nesse sentido candidatamo-nos a uma ajuda para o investimento em equipamento."

"Tomamos conhecimento deste programa durante um seminário realizado pela PME-Portugal, no Porto, contactamos a Associação, falamos com um representante que nos indicou o que teríamos que reunir no sentido de procedermos à candidatura e com a sua ajuda avançamos", conclui.

Com a candidatura ao SIPIE aprovada, a Top Índice vê financiado, em cerca de 35 por cento, o seu projecto e recebe um incentivo na ordem dos 37 mil euros.

No que toca ao Sistema de Incentivo à Economia Digital (SIED), foram apoiados 228 projectos que irão permitir às pequenas empresas uma presença mais significativa na economia digital, quer através da participação activa no comércio electrónico, quer utilizando mais intensivamente as tecnologias de comunicação e informação como ferramenta de gestão e de ligação aos clientes e fornecedores.

As 225 empresas que viram aprovadas as suas candidaturas ao novo SIME Internacional, beneficiam dos apoios para obterem uma acção mais forte de promoção em mercados internacionais.

A segunda fase de candidaturas a estes Sistemas de Incentivos que integram o PRIME, encontram-se a decorrer e terminam no próximo dia 9 de Novembro.

Aproveite os últimos incentivos do Prime.

Obtenha informações junto da Associação das PME-Portugal e saiba como o podem ajudar a apresentar a sua candidatura.

Contacte a Associação das PME-Portugal:
Telf: 707 50 1234
Fax: 707 50 1235
info@pmeportugal.com.pt

Projectos aprovados durante a primeira fase

Tipologia de Investimento	Número de Projectos	Investimento Elegível (mil euros)	Incentivo (mil euros)
Economia Digital (SIED)	228	25.309	8.968
Empreendedorismo (SIPIE)	91	6.543	2.232
Internacionalização (SIME Internacional)	255	16.785	6.535
TOTAL	574	48.637	17.735

Taxa de aprovação das candidaturas

Tipologia de Investimento	Número de Projectos Entrados	Número de Projectos Aprovados	Taxa de Aprovação
Economia Digital (SIED)	359	228	63,5%
Empreendedorismo (SIPIE)	352	91	25,9%
Internacionalização (SIME Internacional)	284	255	89,8%
TOTAL	995	574	57,7%

Distribuição por Sectores dos projectos aprovados

Regiões	Número de Projectos	Investimento Elegível (mil euros)	Incentivo (mil euros)
Indústria	265	21.834	8.067
Comércio e Serviços	257	21.448	7.725
Turismo	31	3.617	1.277
Outros	21	1.738	666
TOTAL	574	48.637	17.735

Projectos aprovados: Distribuição por regiões

Regiões	Número de Projectos	Investimento Elegível (mil euros)	Incentivo (mil euros)
Norte	246	21.527	7.912
Centro	162	13.412	4.947
Lisboa e Vale do Tejo	134	11.428	4.059
Alentejo	20	1.229	453

SIED – SISTEMA DE INCENTIVO À ECONOMIA DIGITAL

Que projectos apoia?

Projectos que visem a presença, por adesão ou reforço, das PME na economia digital, tendo em vista:

• O incremento das capacidades técnicas e tecnológicas, e a reestruturação e modernização dos processos de negócio e das estruturas internas das empresas nos domínios tecnológico, processos de trabalho e dos recursos humanos.

• A passagem a estágios superiores de inserção na economia digital, nomeadamente a integração dos sistemas internos de gestão com as interfaces comunicacionais com clientes, parceiros ou outras entidades intervenientes no processo de negócio.

• Alargamento do mercado das PME quer a nível interno, quer através do incremento das exportações.

A quem se destina?

Micro, pequenas e médias empresas.

Candidaturas?

A apresentação de candidaturas é efectuada por fases, às quais estão associadas dotações orçamentais e âmbito específico de projectos.

SIPIE – SISTEMA DE INCENTIVO A PEQUENAS INICIATIVAS EMPRESARIAIS

Que projectos apoia?

A tipologia de projectos a apoiar é definida nas bases de candidatura, podendo abranger, designadamente:

• Projectos de empreendedorismo qualificado;

• Criação e arranque de empresas industriais, com potencial de inovação;

• Criação e arranque de empresas de serviços se suporte nas áreas de: concepção e desenvolvimento de produto, moda e design, assistência técnica e tecnológica de elevado valor acrescentado, eficiência energética e gestão ambiental.

• Criação e arranque de empresas do Turismo, nas áreas de: animação turística, turismo da natureza e apoios de praia.

• Projectos de modernização de empresas do sector do Comércio inserido em lógicas de integração, designadamente, ao nível de: função comercial e/ou logística, localização espacial e presença em plataformas electrónicas.

• Projectos que contribuam para a clusterização de actividades em torno das Energias Renováveis, através de: produção de equipamentos, componentes e sistemas e prestação de serviços avançados aos produtores e utilizadores de energias renováveis;

• Projectos de criação/expansão de empresas dos sectores têxtil, do vestuário e do calçado, visando o posicionamento no mercado internacional, através de: produtos de elevado conteúdo tecnológico e produtos de elevado conteúdo de moda e design.

A quem se destina?

Micro e pequenas empresas.

Candidaturas?

A apresentação de candidaturas é efectuada por fases, às quais estão associadas dotações orçamentais e âmbito específico de projectos.

SIME INTERNACIONAL – SISTEMA DE INCENTIVO À MODERNIZAÇÃO EMPRESARIAL

Que projectos apoia?

Projectos de prospecção e conhecimento dos mercados internacionais, para bens e serviços transaccionáveis.

A quem se destina?

Micro, pequenas e médias empresas

Candidaturas?

A apresentação de candidaturas é efectuada por fases, às quais estão associadas dotações orçamentais e âmbito específico de projectos.

■ PAULO PEIXOTO, VICE-PRESIDENTE DA PME-PORTUGAL

A comparação

Afinal a economia Portuguesa não é o patinho feio da União europeia.

Um estudo recente promovido pelo CER – Centro para a Reforma Europeia concluiu que a economia Italiana é aquela que está em situação precária, prestes a não ser considerada uma mais valia para a competitividade da "eurolândia" e a ver as vantagens da sua presença serem ultrapassadas pelas desvantagens.

Portanto estamos perante um "study case" sobre o qual poderíamos e sobretudo deveríamos reflectir.

Isto porque, tal relatório aponta determinados aspectos como fundamentais para o desenvolvimento de uma economia, tais como política de investimentos, produtividade, inflação, consolidação orçamental, liberalização do sector dos serviços, flexibilidade dos mercados de trabalho, isto para não alargar mais a lista.

Assim sendo, e porque não nos devemos rir do vizinho, seria prudente analisar cada um destes factores individualmente, e fazer mesmo uma comparação com o nosso "burgo", para aquilatarmos dos verdadeiros perigos que corremos.

Começando pelo Investimento, rapidamente concluímos que o Investimento do Estado é o mais baixo desde 2000. E não venham agora dizer que é preciso fazer o disparate da Ota, para aumentarmos tal rubrica!!!

É lógico que a despesa pública tem que estar controlada, mas não pode ser só à custa do (des)investimento.

Se focalizarmos na produtividade, também rapidamente constatamos que a política nacional, não é prática recomendada. E isto porque não obstante o anúncio do Investimento de 25 milhões de Euros na Blaupunkt, isso não passa de uma gota no oceano. Se o Ministério da Economia sabe, como apregoa, que estes apoios são fundamentais para "… aumento de produtividade,…produção de valor acrescentado,…capacidade de índole tecnológica fortalecida,…aumento de produtividade,…aumento das exportações…", então porque não se alargam tais apoios a um maior número de entidades, que devido à sua dimensão, não têm forma isolada de atingir tais quesitos, mas que na verdade são o verdadeiro tecido da economia Nacional. É claro que estou a falar das PME's.

Aliás, o próprio Ministério da Economia, reconhece que esta empresa agora alvo de investimento, é um centro de desenvolvimento para as pequenas e médias empresas fornecedoras. Assim sendo também não pode ignorar que tais apoios poderiam e deveriam ser efectuados quer a montante quer a jusante.

Outro dos aspectos que permitiria mais competitividade a nível empresarial, é sem qualquer margem para dúvida o acesso ao crédito por parte das empresas.

Portugal é o segundo país da zona euro, com as taxas de juros mais elevadas, o que só por si demonstra que, para além de caro, é um bem em vias de extinção. A política de financiamento bancário privilegia o crédito ao consumo, em detrimento do crédito às empresas que se traduziria numa mais valia competitiva e um incentivo ao investimento. Será por isso, e também pela dualidade de critérios relativamente às taxas de IRC, que o sector financeiro, é o mais rentável em Portugal.

Voltando ao problema Italiano, e ao referido estudo, verificamos que é sugerido uma reforma económica rápida e sobretudo firme. Segundo o mesmo, só assim se conseguirá assegurar a vitalidade e viabilidade económica.

Portanto fazendo a respectiva analogia para o cenário Nacional, até porque com o Italiano podemos nós bem, é urgente proceder a tais reformas, sob pena de vermos reservado o memo cenário que aguarda os Italianos, e que é tão só 20 % de probabilidades de recuperar da posição séria e em que se encontra.

instituto pme formação
TEL. 707 50 1234
FAX 707 50 1235
info@pmeportugal.com.pt
www.pme.online.pt

Activos | Horário Pós laboral
FORMAÇÃO 2006
II SEMESTE
OUTUBRO | NOVEMBRO
PORTO

Cursos:
- PREPARAÇÃO P/ A CERTIFICAÇÃO (ISO 9001:2000) 30 horas | Outubro | Horário Pós laboral
- FOCALIZAÇÃO POR PROCESSO (ISO 9001:2000) 30 horas | Outubro | Horário Pós laboral
- ACTUALIZAÇÃO DE LEGISLAÇÃO DE SHST 40 horas | Novembro | Horário Pós laboral
- ELABORAÇÃO DE PLANOS DE EMERGÊNCIA 30 horas | Outubro | Horário Pós laboral
- FORMAÇÃO GERAL EM SEGUROS 70 horas | Outubro | Horário Pós laboral
- O PROCESSO DE LICENCIAMENTO INDUSTRIAL 74 horas | Novembro | Horário Pós laboral
- CONTABILIDADE GERAL E NICs 60 horas | Outubro | Horário Pós laboral
- CONTABILIDADE ANALITICA E GESTÃO ORÇAMENTAL 60 horas | Novembro | Horário Pós laboral

Inscrições Abertas
FORMAÇÃO FINANCIADA
OFERTA DE SUBSÍDIO DE ALIMENTAÇÃO

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

Financiamento, Apoio e Promoção

instituto pme formação
TEL. 707 50 1234
FAX 707 50 1235
info@pmeportugal.com.pt
www.pme.online.pt

Activos | Horário Pós laboral
FORMAÇÃO 2006
II SEMESTE
OUTUBRO | NOVEMBRO
PORTO

Cursos:
- AVALIAÇÃO DE PROJECTOS DE INVESTIMENTO 80 horas | Novembro | Horário Pós laboral
- LEGISLAÇÃO COMERCIAL - NOÇÕES ELEMENTARES 20 horas | Novembro | Horário Pós laboral
- GESTÃO ESTRATÉGICA E DESENVOLVIMENTO ORGANIZACIONAL 40 horas | Outubro | Horário Pós laboral
- DESENHO VECTORIAL (FREEHAND) 80 horas | Novembro | Horário Pós laboral
- DREAM WEAVER 80 horas | Outubro | Horário Pós laboral
- INGLÊS PARA HOTELARIA 60 horas | Outubro | Horário Pós laboral
- LEGISLAÇÃO LABORAL - CESSAÇÃO DO CONTRATO 30 horas | Dezembro | Horário Pós laboral

Inscrições Abertas
FORMAÇÃO FINANCIADA
OFERTA DE SUBSÍDIO DE ALIMENTAÇÃO

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

Financiamento, Apoio e Promoção

Entidade Formadora

MAUS NEGÓCIOS, BONS NEGÓCIOS

JACK SOIFER
Jack Soifer_2006*
jackfer@sapo.pt

Portugal é quente

Há palavras com duplo significado. Portugal é ágil, maravilhosa, é quente. No verão tem calor; nas florestas, até demais. Mas década após década continuam arder nossos tesouros de matéria-prima, equilíbrio ambiental e riqueza turística.

A saborosa comida quente de Portugal às vezes vem fria. O que espanta os turistas do frio Norte-Europeu. O quente de Portugal é também o vinho fresco, branco; e o tinto, que poderia exportar muito mais.

TGV, ALFA e PMEs

Mega-projecto traz falhanço, às vezes intransparências e até corrupção. Com frequência vão para mega-empresas estrangeiras que usam lóbi para lucrar balúrdios em contratos pagos pelo contribuinte. Em todo mundo, políticos gostam, pois dá TV. Burocratas, também, pois dá dinheiro alheio para dispôr.

O TGV serve para Portugal? Não é só para grandes distâncias e com raras paragens? O velho Alfa, p.ex. na Suécia, liga os 600 km entre Estocolmo e Malmo com 5 paragens em 4h15. O PPP do micro-TGV ao aeroporto deu enorme prejuízo que obrigou o governo a cobrir com impostos. O pobre a subvencionar o rico! O Alfa entre Porto e Lisboa leva só 15min. mais que o TGV se, em vez de 2mil milhões, investirem 200 em ajustar uns troços. Com velocidade máxima de 220km/h e média de 165, o Alfa para Madrid levaria 4h com 6 paragens. O TGV só compensa com no máximo 3 paragens, devido ao longo tempo de aceleração e travagem à cada estação. Como quem tem pressa vai de avião, que já está mais barato, ele só serviria a 3 cidades. Só megaconstrutoras e indústrias estrangeiras ganham com o TGV, e a banca daqui. Ficam pouquíssimas encomendas e zero tecnologia para o país. As PMEs teriam muito melhor oportunidades com o Alfa. Onde está nosso lóbi? O TGV é obra de lóbi de alto nível de Bruxelas! Mau negócio para PMEs, péssimo para o povo.

Bons Negócios

Pequena Construtora móvel é um conceito que ainda não vi por cá. Além da carrinha para materiais e pessoal, precisas um rulote para até 4 pessoas. É ideal para pequenas obras de, p.ex. 3 semanas. Se és o Mestre, levas um pedreiro, um ajudante e um canalizador ou electricista. Trabalhas mais horas por dia, dormes no rulote, mas voltas para casa mais cêdo na 6ª.f. Assim, ao se especializar, p.ex. em recuperação de prédios de 3 pisos em Lisboa, o que agora terá rápido crescimento, mesmo à 160km de lá, fazes 45h em 4,5 dias. Especialização e boa equipa numa região carente de competentes e sérios mestres dá bom lucro.

Confecções para obesos, tanto na indústria como no comércio, dá bom lucro. Num mundo cada vez mais padronizado na produção e expectativa de valores, os que não o seguem pagam bem pelo que lhe serve. Até agora eles

tinham que adquirir o XXL, que nem sempre tem o talho que o 'fortezinho' precisa. Até as cores apropriadas para estes são diferentes dos magrelos. Já que em geral transpiram mais também precisam tecidos com maior porosidade.

Ao contrário de outras lojas de moda, as atendentes devem ser também cheinhas, mas muito bem arrumadas e muito simpáticas. Lembre do adoçante, não açúcar, no café oferecido.

(*)Consultor em 11 países, au-tor de livros como A Grande Pe-quena Empresa e Empreender Tu-rismo. Está no Conselho Nacio-nal da Associação das PME-Portugal.

■ **PLANO TECNOLÓGICO E SOCIEDADE DO CONHECIMENTO**

O Desafio das Qualificações

António Bob Santos
João Mateus
Gabinete do Coordenador Nacional de Estratégia de Lisboa e do Plano Tecnológico

Actualmente vivemos numa época de profundas e rápidas alterações, onde os modelos competitivos baseados apenas nos factores trabalho e capital estão esgotados. As transformações económicas e sociais, induzidas e aceleradas pelas tecnologias de informação e comunicação (TIC), requerem novas respostas para problemas actuais.

Hoje em dia, o Conhecimento é o principal driver do modelo de desenvolvimento que a Europa procura seguir, de acordo com os objectivos da Estratégia de Lisboa , que visam tornar a Europa a "economia mas competitiva e dinâmica do mundo baseada no conhecimento, com mais e melhor emprego e maior coesão social". Estes objectivos foram reforçados em 2005, no Conselho da Primavera, salientando-se as questões ligadas ao crescimento e emprego. Para tal, incentiva-se que se aposte na investigação e desenvolvimento, nas qualificações e na competitividade das empresas, no sentido de tornar a Europa num espaço mais inovador e competitivo à escala global.

Em Portugal, uma das principais barreiras ao desenvolvimento é o défice ao nível das qualificações e do conhecimento. O Plano Tecnológico, apresentado publicamente em Novembro de 2005, constitui-se como uma agenda de mudança para a sociedade portuguesa, apostando no Conhecimento, na Tecnologia e na Inovação, visando mobilizar as empresas, as famílias e as instituições para que, com o esforço conjugado de todos, possam ser vencidos os desafios de modernização que Portugal enfrenta.

A sustentabilidade de uma estratégia de desenvolvimento económico apoiada na inovação dependerá criticamente da superação dos graves atrasos nos níveis de qualificação dos portugueses, nomeadamente ao nível das competências necessárias para a sociedade do conhecimento. Assim, medidas estruturais que estimulem um sistema abrangente e diversificado de aprendizagem ao longo da vida são fundamentais, contribuindo para alterar o modelo competitivo actualmente existente, tornando-o mais inovador, exigente e capaz de criar mais valor e de competir nos mercados internacionais. Contudo, sabemos que os resultados de uma alteração no processo de qualificação dos portugueses só serão visíveis a prazo. Importa, assim, definir uma estratégia que abranja todos os níveis de ensino e que promova ainda, de forma clara, a formação ao longo da vida. Esta estratégia requer o envolvimento de todos os parceiros sociais, incluindo as grandes empresas, as associações empresariais e as associações sindicais, no sentido de aumentar os níveis de participação dos activos em percursos de educação e formação.

É neste sentido que dão corpo ao Plano Tecnológico medidas que visam promover o conhecimento e ultrapassar os défices estruturais de qualificação da população portuguesa. Ao nível do Ensino Básico, por exemplo, foram criadas condições para que os alunos do 1º ciclo permaneçam na escola durante mais tempo em actividades extra-curriculares, visando o desenvolvimento de competências em áreas chave para a sociedade do conhecimento – ensino de línguas , ensino experimental de ciências, tecnologias de informação e comunicação, etc.

É também importante a melhoria da qualificação do corpo docente – através de acções de formação contínua em Matemática, TIC, Ciências e Língua Portuguesa para os professores do 1º Ciclo do Ensino Básico - visando a redução do insucesso escolar e a melhoria da preparação dos alunos para os ciclos seguintes. Sabendo-se que a utilização das TIC é fundamental para um mais fácil acesso ao conhecimento, salienta-se ainda a ligação à Internet em Banda Larga de todas as escolas públicas do país, concluída em Janeiro de 2006.

Ao nível do Ensino Secundário, e através da iniciativa "Novas Oportunidades", destaca-se a aposta nas vias profissionalizantes, incentivando o ensino técnico e profissional, no sentido de contribuir para a diminuição das altas taxas de insucesso escolar e estimular uma maior empregabilidade dos jovens que entram no mercado de trabalho. No Ensino Superior, a reestruturação que se está a verificar no âmbito do processo de Bolonha, a avaliação internacional de todo o sistema, bem como a abertura das instituições à formação de novos públicos são realidades essenciais para a qualificação de todo o sistema.

No que respeita à qualificação de activos, e também no âmbito das "Novas Oportunidades", visa-se requalificar um milhão de activos, quer através do reforço do sistema de reconhecimento, validação e certificação das competências quer através do reforço dos cursos de Educação e Formação de Adultos, numa perspectiva de dupla certificação (profissional e escolar).

Sabendo que há caminho árduo mas estimulante a percorrer, e que requer um esforço de modernização e ajustamento do sistema de ensino formal e informal nos seus diversos patamares, a aposta no conhecimento é fundamental para aumentar a competitividade do nosso país, sendo o Plano Tecnológico uma agenda que visa incentivar essa transformação, permitindo aproximar progressivamente os níveis de qualificação e competências das médias dos Países que connosco competem no mercado global.

ANTÓNIO ROQUE
CONSULTORES

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

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