

jornaldasPME

Jornal das Pequenas e Médias Empresas de Portugal

Director: Joaquim Rocha da Cunha | Abril de 2006 | Ano III | Número 9 | Distribuição Gratuita

O PORTAL DAS
PEQUENAS E
MÉDIAS
EMPRESAS DE
PORTUGAL

www.pmeportugal.pt

Empresários Portugueses agarram novos mercados



Com uma visão empreendedora na conquista de novos mercados, as PME nacionais apostam, cada vez mais, na internacionalização. No entanto, quando questionadas, alertam para a escassez de apoios que as faz lutar sozinhas no mundo de grande concorrência. *Páginas 12 a 14*

**BOOM
ANGOLANO**

O crescimento da economia angolana revela
cada vez mais oportunidades de negócio *Páginas 4 a 6*

Páginas 8 a 10

ANTÓNIO CAMPOS E MATOS

Atrasos estruturais afectam PME

Na óptica do empresário, os atrasos registados em questões como as linhas férreas e as energias poderão comprometer áreas como a exportação, das pequenas e médias empresas.

Página 19

TOMADA DE POSSE

Novas oportunidades

Mais de quinhentos empresários estiveram presentes na sessão de tomada de posse dos Órgãos Sociais da PME-Portugal, durante a qual foram debatidas as novas oportunidades para as pequenas e médias empresas.

Página 11

FINANCIAMENTO

Capital de Risco para as PME

Através da SGPME - Sociedade Capital de Risco, S.A., as micro, pequenas e médias empresas poderão aceder ao programa FINICIA. O objectivo é alargar os instrumentos de capital e dívida aos negócios emergentes e empresas de pequena dimensão.

pme
telecom

Soluções de
Telecomunicações e de
Banda Larga para PME

Os melhores preços de mercado

Serviço inovador e único da PME-Portugal

Contacte-nos para mais informações

tel: 707 50 1234 | www.pmeportugal.pt

■ JOAQUIM ROCHA DA CUNHA, PRESIDENTE DA PME-PORTUGAL

Actos e consequências

A pesar da estagnação e das contas públicas, continua a haver uma esperança. Longe dos holofotes, dezenas de milhar de empresários continuam a investir. Poucos reparam neles, raramente são notícia de jornal. Aqui continuamos a falar neles.

Nesta edição do Jornal das PME, destacamos a GEG, empresa de engenharia, que como muitas outras PME, são de excelência. Não foi a Angola, pouco se fala nela, mas existe, e é uma das mais valias dum cluster imobiliário, onde temos bem mais do que mão-de-obra para exportar. Neste jornal e pelo nosso quotidiano também passam nomes de outras PMEs do sector, como Geo-Rumo, OHM, RSO Arquitectos, Geração de Valores, ELI-DEV, entre muitas outras, tendo todas elas em comum, apresentarem soluções de excelência para o imobiliário e construção, que podem e devem ser internacionalizadas.

O drama é que um país que se desindustrializa e que perde competitividade nas indústrias exportadoras, não dá atenção à internacionalização da economia. Não dos 30% do PIB que foram a Angola, esses têm que valer por si. Mas dos restantes 70% que asseguram investimento e criação de emprego.

E nesse esforço de exportação e internacionalização, têm sido totalmente esquecidas as nossas PME. O Governo previa com o ICEP – entretanto extinto – aumentar as exportações quase 7% este ano. A realidade é que quando este jornal sai, estará pela sexta vez em oito anos a discutir-se o modelo de promoção das exportações, cujo ziguezaguear é um factor de incerteza empresarial e de falta de competitividade para os actuais e para os muitos potenciais exportadores.

Aliás a nossa promoção tem esquecido não apenas as PME, mas sectores inteiros que representam novas realidades empresariais. As tecnologias de informação, as biotecnologias, a electrónica, o software, a engenharia e consultoria nacionais, podiam e deviam ser, mais valias na afirmação internacional. Mas alguém sabe que elas existem, que valem por si e que merecem primeiro plano numa estratégia internacional? Pode um plano tecnológico acontecer no mesmo país que não tem stand nacional na CeBit, principal feira internacional de tecnologias de informação?

Abordamos, aliás, uma das prioridades do país e deste Governo – as exportações e respectivos apoios – questionando os empresários e as reacções do mundo empresarial que se apresentam bem definidas num cartoon que é novidade a partir desta edição do Jornal das PME.

E falamos de muitas empresas, das suas realidades, de novas oportunidades e de novos instrumentos. A oportunidade Angola tem uma vez mais destaque, devendo-se salvaguardar o risco inerente a um país emergente. E divulgamos outras oportunidades de fomento do empreendedorismo e de apoio às PME, de financiamento e de apoio a empresas existentes, bem como novas iniciativas como o programa piloto FINICIA, que se espera seja uma inovação internacional e um programa que colmate uma evidente lacuna do mercado financeiro.

Afinal o que nas PME queremos é ter casos de sucesso internacionais e líderes. Que como o próprio caso da PME-Portugal, seja alvo de benchmarking por congéneres suecas e romenas, ou do próprio “IAPMEI Sueco”. O que seria bom, era podermos constatar que a excelência chegou a duas áreas vitais das políticas públicas, a exportação e a inovação. Afinal, não podem nem devem ir para todos para Angola, depressa e em força.



“

As tecnologias de informação, as biotecnologias, a electrónica, o software, a engenharia e consultoria nacionais, podiam e deviam ser, mais valias na afirmação internacional. Mas alguém sabe que elas existem, que valem por si e que merecem primeiro plano numa estratégia internacional? Pode um plano tecnológico acontecer no mesmo país que não tem stand nacional na CeBit, principal feira internacional de tecnologias de informação?

”

ficha técnica

jornaldasPME
Jornal das Pequenas e Médias Empresas de Portugal

Director: Joaquim Rocha da Cunha | **Redacção:** JEP - Jornal das Empresas Portuguesas | **Grafismo e Produção:** Cunh@ | **Propriedade:** PME-Portugal | **Telefone:** 707 501 234 | **Fax:** 707 501 235 | **email:** info@pmeportugal.com.pt | **Impressão:** Naveprinter | **Tiragem:** 30000 exemplares | **Depósito Legal** 225578/05 | **Registo ICS:** 124583

DÚVIDAS E RESPOSTAS ADJACENTES À CRIAÇÃO DE UMA EMPRESA

Como criar uma empresa?

Programas como o Empreendedorismo 2006 e o PME XXI, da Associação das PME-Portugal, e o Finicia, do IAPMEI, orientam-se no sentido de proporcionar formação, informação e acesso a capital, a quem tenha uma ideia de negócio viável e a queira colocar em prática, valorizando o incentivo ao empreendedorismo e à utilização de capital de risco.

Mas para quem resolve arriscar e quer apostar no seu próprio negócio há inúmeras questões que surgem e que devem ser esclarecidas:

1ª – Como deve ser o perfil do empreendedor?

Para que a criação de uma empresa tenha bons resultados é necessário avaliar as qualidades e perfil do empreendedor. Aspectos como autoconfiança, coragem, empenho, paciência, persistência, criatividade e organização, competência e liderança, devem fazer parte das características de quem quer criar o seu próprio negócio.

Mas, por melhores que sejam as características do empreendedor, a sua ideia deverá incidir em algo que ainda não exista ou que supere o já existente.

Para além disso, Carlos Neves, administrador da Sevenforma, acredita que “um bom empreendedor não deve procurar o erro, mas sim encontrar soluções e obter resultados”. Isto porque, de acordo com este empresário, a população portuguesa tem um ligeiro espírito derrotista e de fracasso.

2ª – A ideia

A ideia deve ser muito bem definida tomando em consideração aspectos como a situação do mercado, a oportunidade de negócio e a concorrência a enfrentar.

Essa ideia poderá surgir de inúmeras formas e deverá sempre ser registada, para a sua própria segurança. O próprio quotidiano poderá ser uma fonte de inspiração ao não responder às necessidades do consumidor.

O conhecimento prévio de um determinado produto também poderá levar o empreendedor a descobrir uma forma de o melhorar, não só a nível dos métodos de produção, como também ao nível da comercialização.

3ª – Projecto

É muito difícil encontrar uma ideia de negócio única. Uma vez surgida é necessário protegê-la e realizar um projecto coerente que tome em atenção pontos importantes para a concretização da mesma.

No projecto deve constar informação sobre o mercado actual; os objectivos e estratégias de negócios; o produto em si; a matéria-prima; a localização; as opções tecnológicas; os meios e políticas de produção e distri-

Numa altura que se fala em empreendedorismo, criação de novos negócios e aposta no conhecimento. Numa época em que Portugal traça estratégias para evitar a saída dos nossos “génios” para o estrangeiro que, segundo o Banco de Portugal, ronda os 20% do total de licenciados e profissionais qualificados, é necessário delinear planos, criar programas e arranjar soluções para captar o interesse de investimento no país e esmentivar ao desafio de criação e construção de novos negócios.



buição; o investimento; o contexto legal, económico e social; e, muito importante, as datas.

É necessário dar corpo à ideia e efectuar todos os estudos necessários para identificar realmente se as motivações e conhecimentos do empreendedor vão de encontro às necessidades exigidas pelo projecto.

4ª – Estrutura Jurídica

É necessário escolher a estrutura jurídica que melhor se adequa ao projecto de criação da empresa. Para isso deverá ter em conta se é empresário em nome individual ou uma sociedade comercial.

- Empresário em nome individual: dar início da actividade na Repartição de Finanças da área de localização da sua actividade económica, através de preenchimento de formulário próprio adquirido nas Finanças.

- Sociedade Comercial: o mais simples é dirigir-se a um CFE – Centro de Formalidades de Empresas. Neste local encontram-se reunidas extensões ou delegações de todos os serviços/organismos públicos intervenientes nos processos de constituição de empresas.

Actualmente existe ainda a “Empresa na hora”. Através desta iniciativa poderá constituir uma sociedade unipessoal, por quotas ou anónima no momento e num só balcão. O processo de constituição de sociedades através deste sistema é extremamente simples e basta apenas escolher uma firma e um pacto social pré-aprovados, construir a sociedade em qual-

quer balcão desta empresa, depositar o capital social em qualquer instituição bancária e entregar a declaração de início de actividade no balcão de “Empresa na hora” ou na Repartição de Finanças.

5ª – Início da actividade

Quando é iniciada a actividade da empresa deve-se ter em conta o cumprimento dos prazos de entrega e a qualidade de serviço. Controlar o volume de actividade, aplicar as estratégias definidas, utilizar instrumentos de controlo, reflectir e preparar o futuro.

A atitude reflecte-se num dos pontos relevantes no sucesso/fracasso da empresa. Muitas vezes o carácter e a relação entre sócios definem o futuro do negócio.

6ª – Imagem da empresa

Uma boa imagem é fulcral para a empresa. Pode levar muito tempo a criar e apenas alguns minutos a se destruir.

O serviço prestado, o produto e tratamento do cliente, bem como uma boa rede de contactos são pontos-chave para definir a imagem da sua empresa. A aposta na promoção nas suas variadíssimas vertentes é essencial para proporcionar ao público o conhecimento da sua existência.

O acompanhamento constante das estatísticas e estudos de mercado poderão ser imprescindíveis na adaptação da imagem à sociedade. Os dados estatísticos poderão ser adquiridos no Instituto Nacional de Estatística

(INE), Banco de Portugal ou empresas da especialidade.

Se o empreendedor conseguir fazer face a estas questões poderá lutar para construir o seu próprio negócio. O sucesso dependerá de si. É necessá-

rio ter pragmatismo e saber quando se deve passar do sonho à realidade, porque o que faz a diferença é o trabalho. E, como cita Francis Bacon, “Não há comparação entre o que se perde por fracassar e o que se perde por não se tentar”.

Qualifique a sua empresa!

programa gestores pme

associação pme portugal

Abertas as candidaturas para empresas

Ofertas de Quadros qualificados nas áreas
Gestão da qualidade
Gestão comercial, marketing e internacionalização
Gestão da segurança e higiene no trabalho

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

Com o apoio:

■ CONSELHOS PRÁTICOS

Investir em Angola

Para muito empresários portugueses que estejam a pensar investir em Angola, respondemos a algumas questões com base em dados da ANIP e da OCDE, que poderão ser pertinentes e aproveitamos para esclarecer algumas dúvidas que possam surgir.

Quais os sectores angolanos prioritários para o investimento?

Em Angola, os sectores considerados prioritários são: produção agropecuária, indústria de transformação, pesca e derivados, construção civil, saúde e educação, infra-estruturas rodoviárias, ferroviárias, portuárias e aeroportuárias, telecomunicações, energia e água.

Mas o que é necessário para investir com capital estrangeiro em Angola?

1º - Apresentar a proposta à Agência Nacional para o Investimento Privado (ANIP), acompanhada da documentação necessária para identificação e caracterização jurídica do investidor e do investimento projectado. Para investimentos até 5 milhões de euros, a proposta consiste no formulário de Declaração Prévia a adquirir na ANIP.

2º - Apresentar a Certidão de Admissão da empresa, quando se pretende constituir uma sociedade comercial.

3º - Apresentar o Pacto Social da futura sociedade e, se for o caso, juntar procuração quando houver mandatário.

4º - Apresentar Certidão de Registo Criminal (para investidores pessoas singulares).

5º - Apresentar listagem do equipamento a incorporar ao projecto, se for o caso.

6º - Juntar ao processo Acta Deliberativa se tiver em vista a participação social numa sociedade já existente.

Aprovado o investimento, a ANIP emite o CRIP – Certificado de Registo do Investimento Privado, cuja cópia é remetida ao Banco Nacional de Angola para efeitos de licenciamento da entrada de capitais, através de uma instituição de crédito autorizada a exercer comércio de câmbios.

Na política de investimento privado estão garantidas a atribuição de incentivos e outras facilidades, a igualdade de tratamento entre nacionais e estrangeiros, a segurança e protecção ao investimento, bem como o respeito e integral cumprimento de acordos e tratados internacionais. A escolha da zona ou área a investir é livre, excepto naquelas áreas definidas por lei como reserva do Estado.

Que garantia ou protecção é dada às empresas que queiram investir em Angola?

1º - O Estado Angolano garante a todos os investidores privados o acesso aos tribunais angolanos para defesa dos seus direitos, sendo-lhes garantido o devido processo legal.

2º - No caso de os bens objecto de investimento privado, serem expropriados por motivos ponderosos e devidamente justificados como interesse público, o Estado assegura o pagamento de uma indemnização justa, pronta e efectiva, cujo montante é determinado de acordo com as regras de Direito aplicáveis.

3º - Os bens dos investidores privados não devem ser nacionalizados.

4º - No caso de ocorrerem alterações de regime político e económico, dos quais decorram medidas excepcionais de nacionalização, o Estado garante a justa e pronta indemnização em dinheiro.

5º - O Estado garante às sociedades e empresas constituídas para fins de investimento privado total protecção e respeito pelo sigilo profissional, bancário e comercial.

6º - Os direitos concedidos aos investidores privados nos termos da presente lei são assegurados sem prejuízo de outros que resultem de acordos e convenções de que o estado Angolano seja parte integrante.

■ CRESCIMENTO DA ECONOMIA ANGOLANA FAZ TRANSPARECER OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

Boom angolano

Numa época em que Angola é o alvo de investimentos internacionais, o Jornal das PME apresenta um balanço sobre a estabilidade económica, política e militar que o país vive actualmente e como se tornou numa fonte de interesse para os empresários portugueses.

MÁRCIA SILVA marciasilva@jep.pt

Angola tem vivido dias de paz desde o cessar-fogo entre as forças armadas e os rebeldes, em Abril de 2002, que pôs termo a três décadas de guerra civil ininterrupta.

De acordo com dados da OCDE (Organização para a Cooperação do Desenvolvimento Económico), o país enfrenta, agora, a árdua tarefa de canalização de fundos para a reconstrução de infra-estruturas e redução da pobreza.

Os diamantes e, em especial, o petróleo offshore dominam a economia angolana, sendo responsáveis pela quase totalidade das receitas.

A República de Angola apresenta actualmente um dos maiores crescimentos em todo o mundo, com a economia em fase de expansão, suportada pelo crescimento actual do PIB, sectores da construção, agricultura, sicultura, pescas, energia eléctrica, indústrias e, sobretudo, pelo aumento da produção petrolífera. As previsões apontam para um crescimento de 25% em 2006.

Angola tornou-se de novo um país de oportunidades para os investidores.

Dados do ICEP (Instituto de Empresas para os Mercados Externos) informam que após um período de grande instabilidade macroeconómica, caracterizado por elevadas taxas de inflação e profundos défices fiscais provocados por avultados gastos públicos, o Governo procura agora implementar as reformas necessárias tendentes ao controlo das finanças públicas, entre as quais se inclui um processo de controlo de transferência de fundos entre o Tesouro, o Banco Nacional de Angola e o Banco de Poupança e Crédito.



■ O número de empresários portugueses em Angola cresce a cada dia



■ Angola tem sido cada vez mais alvo de investimentos internacionais

A inflação que em 2002 era de 300%, tende a cair para 10% no final de 2006.

A estabilidade política, económica e militar torna Angola num país dinâmico, seguro e atractivo, fazendo com que as empresas portuguesas olhem para ele como um local de investimento.

Factores-chave que ajudam a despertar a atenção dos luso empresários passam por laços históricos e culturais de longa data, língua comum, um relevante relacionamento económico e o facto de inúmeras comunidades de cidadãos angolanos residirem em Portugal.

O investimento e o clima propício à sua ocorrência são considerados factores centrais do crescimento da economia e da redução da pobreza. Esta é a primeira mensagem do World Development Report 2005.

António Castro Guerra, secretário de Estado Adjunto da Indústria e da Inovação, referiu durante o II Fórum Investir em África, realizado em 2005, que “África tem sido nos últimos anos o continen-

te preferido pelos investidores estrangeiros, sobressaindo Angola”.

Actualmente são 200 as empresas portuguesas a investir em Angola e inúmeras firmas angolanas com capital português.

A Câmara do Comércio e Indústria Portugal – Angola (CCIPA) refere, a título exemplificativo, nomes como a Amorim Holding II SGPS, Azinor – Comércio Internacional e Representações, Iduna – Comércio e Indústria de Mobiliário, a Promosoft – Serviços de Informática, entre outras, como empresas portuguesas com investimento em fase de implementação, arranque e desenvolvimento em curso.

Isabel Santos, directora da CCIPA, acrescenta que “para além destas, encontram-se também com investimentos em Angola a generalidade de empresas dos sectores de construção civil e obras públicas e da consultoria e formação”, destacando ainda a “Banca portuguesa e as grandes empresas nacionais como a Galp Energia, Portugal Telecom, EDP a ADP – Águas de Portugal”.

Em 2004 as exportações para Angola aumentaram 3% em relação a 2003. Nesse mesmo ano, Angola foi o 9º cliente mais importante de Portugal, representando 11,6% das exportações nacionais para os países extra União Europeia.

Portugal tem sido, nos últimos anos, o seu principal fornecedor. Os nossos principais concorrentes são, habitualmente, os EUA, África do Sul, Japão, França e Reino Unido.

O boom de empresários portugueses a quererem investir em Angola, no que respeita a exportações ou criações de infra-estruturas locais, cresce a cada dia. O acréscimo

é tão visível que na última visita efectuada por José Sócrates a Angola, fez-se acompanhar por 70 empresários portugueses que tencionam aplicar capital em infra-estruturas que pretendem criar.

Portugal em Angola: a produção e comercialização de produtos nacionais

A Iduna, uma das empresas citadas pela Câmara do Comércio e Indústria Portugal – Angola, aguarda neste momento que o seu projecto de criação de uma unidade de produção em Angola, seja aprovado pela Associação Nacional de Investimento Privado (ANIP).

Para o seu administrador-geral, Alberto Araújo, “o mercado angolano tornou-se prioritário para a Iduna, porque houve clientes que reconhecendo os nossos méritos, nos contactaram para fornecermos esse mesmo mercado”.

Depois da análise feita por esta empresa de mobiliário, e chegando à conclusão que a capacidade produtiva instalada em Portugal está praticamente esgotada com os mercados europeus e as questões de metodologia e logística para trabalhar num mercado tão distante, onde há burocracias pesadas para a entrada de mercadorias, seriam entraves à qualidade do produto, Alberto Araújo verificou que “para trabalharmos para Angola como trabalhamos para o mercado europeu, só havia a hipótese de criar lá uma estrutura que de alguma forma nos permitisse dar o mesmo tipo de respostas. Por outro lado, também se verificou que o mercado angolano tem uma grande potencial e que está mal trabalhado”.

Após a aprovação do projecto por parte da ANIP, o investimento feito pela Iduna com uma parceria local, criará 50 postos de trabalho com quadros portugueses e angolanos, numa primeira fase, “potenciando a criação de riqueza para os dois lados”, como afirmou o seu proprietário.

Também a DOMIFER – Máquinas e Ferramentas, Lda., tem em vista o investimento em Angola mas, por sua vez, o que desperta a atenção desta empresa é a exportação dos produtos e não a implementação no país africano.

Para Isabel Fernandes, sócia-gerente da empresa, “Angola é um dos países que está no nosso horizonte, uma vez que há cerca de dois anos foram abertas as minas e o nosso interesse no país centra-se, sobretudo, no facto de este estar em fase de expansão nos negócios que envolvem pedra, uma vez que são necessários produtos como os que fabricamos e comercializamos”.

EMPRESA DE MOBILIÁRIO PREPARA ABERTURA DE INSTALAÇÕES NO PAÍS ANGOLANO

Iduna com um “pé” em Angola

Após 12 anos de existência, a Iduna, uma empresa que centra o seu ramo de actividade no fabrico e comercialização de mobiliário de escritório, prepara-se para investir em Angola.



■ “Angola tem um grande potencial”, afirma Alberto Araújo

Trabalhar o projecto é o conceito da empresa, ou seja, “fazemos uma prospeção junto aos arquitectos e tentamos dar respostas versáteis em termos de mobiliário, para que os projectos que estão a desenvolver possam ter a sua diferenciação própria”, explica Alberto Araújo, administrador-geral da Iduna.

O dinamismo da empresa e ambição de crescimento colocam a internacionalização no horizonte. O mercado europeu é já um dado adquirido, e o mobiliário com design próprio e exclusivo já “desfila” em vários países da União Europeia.

“Depois de concluir toda a plata-

forma produtiva em Portugal, visto ter sido a nossa principal aposta, decidimos fortalecer a nossa marca e investir em novos mercados”, afirma o administrador da empresa bracarense.

Neste momento a Iduna prepara a sua implementação em Angola. Após ter sido alvo de diversos contactos para fornecimento de mobiliário para o mercado angolano e de ter concluído que as burocracias locais existentes para a entrada de mercadorias são extremamente rígidas, optou por desen-

volver infra-estruturas em Angola que lhes proporcionasse fabricar e comercializar os seus produtos com a mesma qualidade e eficácia que é aplicada para o mercado europeu.

Alberto Araújo considera que o mercado angolano “tem um grande potencial e está mal explorado”, mas “deve ser tratado com respeito. As convicções de extrema facilidade e de ganho rápido de dinheiro, atraíram muitos investidores”.

Neste momento a empresa já está

instalada a nível comercial, aguardando apenas a aprovação por parte da Associação Nacional de Investimento Privado (ANIP) para iniciar a remodelação de infra-estruturas que darão lugar à unidade de produção.

Os administradores esperam ter a Iduna em Angola a funcionar a cem por cento no último trimestre do corrente ano.

Numa primeira fase os quadros da empresa serão divididos em portugueses e africanos e serão criados 50 postos de trabalho.

A implementação em Angola, tornou-se possível graças às parcerias locais criadas pela Iduna porque, como o seu administrador frisa, “há sempre duas hipóteses de fazer uma abordagem a um mercado. Encontrar parcerias locais que quase automaticamente nos possam abrir algumas portas para podermos entrar mais confortavelmente e rapidamente no mercado, ou realizar um estudo de mercado para conhecê-lo, o que é muito moroso”.

A aplicação de capital em Angola para fortalecimento da imagem e criação de riqueza para ambos os lados levam Alberto Araújo a acreditar no sucesso do empreendimento.

Áreas de investimento exclusivas do Estado angolano

- Produção, distribuição e venda de materiais de guerra;
- Banco Central e assuntos relacionados à moeda;
- Propriedade de portos e aeroportos;
- Rede nacional de infra-estruturas básicas de telecomunicações.

Nas infra-estruturas de dimensão local, quando constituem rede básica de telecomunicações e serviço postal, é obrigatória a participação maioritária ou privilegiada do Estado.

No que respeita à transferência de lucros, o investidor pode transferir para o exterior, nas condições defini-

das pela lei cambial, os dividendos e lucros distribuídos, com dedução das amortizações legais e dos impostos devidos, de acordo com as respectivas participações no capital próprio, da sociedade ou da empresa.

Pode ainda transferir o produto da liquidação dos seus investimentos, o produto das indemnizações ou outros rendimentos de remuneração de investimentos indirectos associados a cedência de transferência de tecnologias.

O investidor pode também transferir quaisquer importâncias previstas em contratos de investimento privado que lhe sejam devidas, com dedução dos respectivos impostos.

Investimentos no domínio dos diamantes, petróleos e Instituições

Financeiras regem-se por legislação específica.

Recursos naturais

No que respeita aos recursos naturais, Angola é um dos países com maior potencial em África. Extrai cerca de 800 mil barris de petróleo por dia e tem reservas estimadas em 10 biliões de barris.

Tem também diamantes, 3 milhões de hectares de terra fértil, uma das maiores reservas de água de África, grande capacidade de produção de energia eléctrica, pesca e muitos minerais nobres.

O país já foi o 4º maior produtor de café, diamantes grande produtor de minério de ferro, exportava mármore de qualidade, alimentos e sisal.

Definitivamente, Angola está pronta para recuperar a sua posição no mundo dos negócios.



Consultoria Económico Financeira, Fiscalidade, Auditoria, Estratégia e Avaliação
Rua do Salgueiral 62 1º loja 15 4200-476 Porto
tlm. 912 227 690

Vias de transporte

Vias marítimas

Angola ganha destaque entre os outros países do continente africano devido à sua excelente localização geográfica.

A costa leste litorânea, banhada pelo Oceano Atlântico, é responsável pela lucrativa actividade pesqueira e pelo constante movimento de navios através das suas hidrovias.

Os portos de Luanda e Lobito estão a passar por reformas para oferecer mais segurança e agilidade nos embarques e desembarques dos produtos nacionais e estrangeiros.

Hidrovias: 1295 KM

Portos: Ambriz, Cabinda, Lobito, Malongo, Mocamedes, Namibe, Porto Amboim e Soyo.

Marinha mercante: no total tem 8 navios, 7 cargueiros e 1 petroleiro

Vias terrestres

O transporte por terra pode ser feito através dos mais de 50 mil



quilómetros de estradas que cortam o país ou por meio dos caminhos-de-ferro que estão a ser ampliados

Estradas: 51.429 KM

Pavimentadas: 5.349 KM

Não pavimentadas: 46.080 KM

Caminhos-de-ferro: 2.741 KM

Via aérea

O aeroporto 4 de Fevereiro, o

maior de Angola, construído em Luanda, recebe voos nacionais e internacionais diariamente.

Mais 31 aeroportos possuem pistas pavimentadas, agilizando o transporte de passageiros e mercadorias leves.

Aeroportos: 243

Aeroportos com pistas pavimentadas: 32

OPINIÃO

Angola... finalmente!



Mário Pimentel
Administrador da
Sentir Fresco

“É sem sombra de dúvida uma oportunidade única, para Portugal e Angola em conjunto poderem desenvolver e articular soluções, que visem objectivos de potenciar o crescimento económico conjunto; que a lucidez, o saber e a vontade do poder político assim o desejem porque os portugueses e angolanos anónimos em conjunto, farão o restante.”

Finalmente o Governo português percebeu que a resolução de muitos dos nossos problemas, passa por não negar, nem contrariar a história, mas sim dela se orgulhar.

Quem conhece minimamente as nossas ex-colónias, não aceita o discurso de um grupo de malfeitores da nossa classe política e militar, felizmente hoje afastada e desacreditada da cena política que com objectivos, para alguns insondáveis, desinformou o nosso povo e criou-lhe um estigma de culpabilidade, relativamente ao nosso comportamento para com esses países. Na realidade, para quem ao longo dos tempos ou hoje, conhece as ex-províncias ultramarinas, apercebe-se que a nossa postura nunca foi colonizadora, mas sim cooperadora, num objectivo claro e inequívoco de desenvolvimento bilateral; a esses, esperemos que a história os saiba julgar e responsabilizar, pelas consequências maléficas das suas actuações.

Mas olhando para o futuro, é essa postura descomplexada de cooperação que nos deve orientar ainda hoje, principalmente em países como S. Tomé e Príncipe, Cabo Verde, Guiné e especialmente Angola pelo seu potencial económico. Deixaria, por razões geográficas e culturais para um segundo plano Moçambique e Timor.

Angola hoje apresenta índices de crescimento dos mais elevados a nível mundial; problemas emergentes de uma guerra que a consumiu durante 30 anos; orgulhosa de si e ávida de se afirmar mundialmente, necessita de reorganizar e repovoar o seu território bem como restabelecer o seu tecido empresarial, comercial e industrial.

É sem sombra de dúvida uma oportunidade única, para Portugal e Angola em conjunto poderem desenvolver e articular soluções, que visem objectivos de potenciar o crescimento económico conjunto; que a lucidez, o saber e a vontade do poder político assim o desejem porque os portugueses e angolanos anóni-

mos em conjunto, farão o restante.

Como empresário com investimentos em Angola, não pude deixar de acompanhar de perto a deslocação recente do Sr. Primeiro-Ministro e toda a sua comitiva a Luanda, bem como todos os preparativos que antecederam tal missão. Lamentavelmente assistimos mais uma vez, à participação na missão de algum clientelismo que o Governo affiançou não patrocinar, mas cuja actuação contraria tal afirmação. Na realidade, para além das participações institucionais, empresas de capitais públicos ou mistos, facilmente compreensível dentro do bom senso comum, a tentação foi mais forte que a razão e caiu-se naquilo que vulgarmente descredibiliza tais missões: alguns empresários a coberto do Governo, deslocaram-se a Angola para efectuar meras prospecções de mercado que poderão ou não redundar em investimentos concretos.

Assim não Sr. Primeiro-Ministro! Nunca se esqueça que “à mulher de César não basta ser séria”... perder a oportunidade de a sua governação ficar ligada à grande viragem económico-financeira do país, não através de toques de cosmética, mas sim de reformas de fundo como V. Exa. pretende, da qual estas iniciativas com os PALOP(s) podem ser de importância capital, têm de ser realizadas com o maior rigor e eficácia.

Os portugueses merecem e ansiavam o virar de página.



MARQUES & MENDES, LDA
CONSULTORIA ECONÓMICO FINANCEIRA,
FISCALIDADE E CONTABILIDADE

marqueshelena@portugalmail.pt
tel.:969 072 329 / 914 101 388



■ GESTOR DO PROGRAMA E EMPRESÁRIOS APRESENTAM DIFERENTES PERSPECTIVAS

POS_Conhecimento gera opiniões controversas

Choque de opiniões surge inevitavelmente quando falamos do POS_Conhecimento. Em declarações ao Jornal das PME, empresários e gestor do programa não partilham a mesma opinião.

Segundo Jaime Quesado, gestor do POS_Conhecimento, durante uma visita ao Norte do país, a solução para o desenvolvimento do tecido empresarial, por exemplo em localidades como Braga, “passaria pela implementação de um grande investimento e a ancoragem das PME a uma macro empresa”.

Jaime Quesado defende ainda que “nas empresas tradicionais que dominam o sector em Braga e no Norte do país tem sido complicado incutir o sentido inovador e o espírito de qualificação dos recursos humanos”.

Opinião que causa controvérsia no seio das pequenas e médias empresas e que é refutada por Sérgio Teles, vice-presidente e responsável pelo pelouro do I&D e inovação da Associação das PME-Portugal.

Para este empresário, as declarações do gestor do POS_Conhecimento só demonstram que este não conhece a realidade nortenha.

Na óptica do gestor do POS_Conhecimento, a rede nacional de conhecimento é uma rede orientada pela oferta, onde se verifica uma fraca intervenção empresarial, ténues ligações entre os actores, uma reduzida apetência pela inovação e pouca qualificação nos recursos humanos.

Quesado acredita que a relação entre as universidades, as empresas tipo e a cultura dos centros de



■ Sérgio Teles refuta declarações do gestor do POS_Conhecimento

conhecimento políticos necessita de melhorar e que o aumento qualitativo empresarial, incluindo o bracarense, passa por uma capacidade de atracção de um investimento e de uma revisão no modo de implantação da cultura de inovação. Outra das vertentes de resolução seria fazer com que a

massa crítica seja consolidada numa lógica de rede.

À observação de Jaime Quesado, Sérgio Teles afirma ser “óbvio que ainda não se fez um levantamento de inovações elaboradas por empresas de, ou com, I&D e ninguém parece interessado em fazê-lo. Provavelmente Braga até

teria hipóteses de ser das regiões mais inovadoras do país”.

O vice-presidente da Associação das PME-Portugal justifica a sua posição adiantando que “certamente não sabem, mas o DVD topo de gama da Loewe foi desenvolvido em Braga. Não sabem também que Braga desenvolve leitores de proximidade (RFID) para uma empresa canadiana. E decerto não saberão foi no Norte do país que se desenvolveu o primeiro, e ainda único, sistema de segurança para habitações com identificação por impressões digitais e que já está disponível em vários países. Já para não falar da Sernis que desenvolve e produz os sinais de trânsito dinâmicos que estão a ser espalhados pelo país e que já exporta para Espanha e outros países da Europa. Bem como tantos outros projectos de inovação que foram e estão a ser feitos pelas empresas da região mas que, por não receberem quaisquer tipo de apoios, não constam das estatísticas oficiais”.

No que respeita ao POS_Conhecimento, o gestor do programa revela que está a correr bem e que é um instrumento que financia imensos projectos na área de gestão do conhecimento, desde acessibilidades, inovação, formação e tecnologias da comunicação e informação. “Temos tido uma receptividade muito grande ao nível dos municípios, universidades e

das empresas. Portanto, é um contributo fundamental que no futuro vai ser reforçado”.

É apenas necessário lembrar que uma das vertentes do programa é a rede de infra-estruturas de banda larga mas, “o Parque Industrial de Amares, por exemplo, ainda não tem banda larga porque a PT acha que não é prioritário, e as regiões periféricas de cidades como Braga, Guimarães ou Viana do Castelo continuam sem data anunciada para o tão desejado acesso à Internet”, concluiu Sérgio Teles.

Outro dos pontos que contraria o sucesso do programa é o facto de uma das acções da medida Sociedade do Conhecimento, do eixo prioritário 3 da operação Norte, não ter em execução nenhum projecto aprovado.

De acordo com Ricardo Sousa, da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte, “neste momento a taxa de aprovação de uma das medidas existentes no programa, ainda é nula. A implementação da linha de acção Formação de uma Rede Empresarial Digital está atrasada devido a não ter nenhum dos projectos aprovados em execução”.

Até à hora de fecho, apesar de várias tentativas, não conseguimos que nos fornecessem dados estatísticos por parte do POS_Conhecimento que nos comprovassem o seu sucesso e modo como está a ser utilizado.

■ COMO APROVEITAR OS ÚLTIMOS APOIOS DO ACTUAL QCA?

Prime a caminho do fim

Já na recta final, o PRIME sofreu recentemente uma série de alterações. Para além de terem sido sistematizados alguns conceitos que estavam algo confusos pelo simples facto de as medidas terem surgido ao longo do tempo, os pequenos e médios empresários não podem esquecer que estamos já em fase final do actual Quadro Comunitário de Apoio. O que, desde logo, implica uma dotação orçamental mais limitada. Consequentemente, se há menos dinheiro disponível, o rigor, a precisão e a validação das candidaturas será maior.

É neste contexto de maior selectividade dos projectos que os empresários deverão equacionar muito bem o seu investimento. Isto é, ponderar o investimento que será mais importante para a sua empresa, não esquecendo, é claro, outras modalidades de apoio e investimento autónomas desta forma tradicional de sistemas de incentivo.

Daí que, não devem nunca mudar a estratégia da empresa apenas por causa dos sistemas de incentivos. Se o sistema de incentivos públicos em vigor se articular com a

sua estratégia de investimento, tanto melhor! Se assim for, deverão avaliar o momento em que mais se posicionam, seja em termos de dimensão, de actividade económica e, em particular, em termos dos objectivos que estão estipulados para cada um dos sistemas de incentivo.

Outro aspecto importante a reter é a questão dos prazos de decisão e as entidades gestoras de cada uma das medidas. Tal como as empresas, também existem entidades públicas que funcionam bem e outras que funcionam mal. Portanto,

há que estar preparado. Até porque quando se apresenta uma proposta corremos sempre o risco de ganhar ou de perder. Pelo que, antes de tudo, consultem muito bem as fichas técnicas de cada um dos sistemas de incentivo, nunca esquecendo que a dotação orçamental é reduzida e os critérios de selectividade maiores. Um conselho: elaborem as vossas candidaturas como se estivessem a apresentar propostas comerciais quando tentam ganhar um cliente.

Muito provavelmente, até Setembro deste ano poderão ser

aprovados ainda cerca de 1065 projectos no âmbito do PRIME. A concorrência será maior, pelo que os empresários devem apresentar um projecto vencedor, analisando os pontos críticos: a empresa enquadra-se ou não naquele sistema de incentivo, os objectivos que pretendem são os mesmos que a medida, à qual se candidatam, entende como prioritários? Se assim não for, se entenderem que não querem, não podem ou não devem mudar um ponto no vosso projecto, então não se candidatem. Estarão a perder o vosso tempo.

■ GABINETE DE ESTRUTURAS E GEOTECNIA ASSUME FORTE POSIÇÃO NOS NOVOS EMPREENDIMENTOS NACIONAIS

Uma pequena empresa com uma actividade “GEGantesca”!

O GEG – Gabinete de Estruturas e Geotecnia uma empresa com cerca de 21 anos de existência que tem participado em vários projectos e estruturas de significativa relevância para o nosso país. Com actividade espalhada a nível mundial, a GEG é um exemplo de adaptação aos vários ciclos de reestruturação de Portugal. Em conversa com o Eng.º António Campos e Matos, ficamos a conhecer o seu percurso na engenharia até à formação da GEG, e as várias fases de desenvolvimento do Gabinete que fundou com mais dois sócios.

SUSANA SOUSA susanasousa@jep.pt
MÁRCIA SILVA marciasilva@jep.pt

Jornal das PME – Explique-nos o seu percurso na engenharia e na forma como constituiu uma empresa.

António Campos e Matos – Formei-me em 1973, na Faculdade de Engenharia do Porto, e logo após a licenciatura fui trabalhar com um empreiteiro, muito importante na altura, que detinha uma empresa de construções técnicas que, infelizmente, já faliu. Era a maior empresa de construção portuguesa existente na altura e eu estive lá, sensivelmente, um ano e meio.

Quando saí dessa empresa, trabalhei até 1984 com o meu pai no Gabinete de Projectos do Porto.

Em 1985 eu e o Eng.º Vasco Pinto formamos um gabinete, ao qual mais tarde se juntou o Eng.º Paulo Pimenta.

Neste momento somos três sócios, o gabinete manteve sempre a mesma designação, GEG – Gabinete de Estruturas e Geotecnia. Apesar da designação se manter por razões comerciais, o âmbito foi evoluindo bastante.

Para além tudo isso, segui em paralelo a este percurso profissional, e com muitas dificuldades, a carreira académica.

E como nasceu o GEG?

A empresa foi criada no decorrer dos anos 80, numa altura em que a actividade de engenharia, em Portugal, a nível de projectos, era muito caracterizada pela existência em Lisboa de grandes grupos, empresas com 200 e 300 engenheiros, e uma certa pulverização de pequenos gabinetes localizados, também, em Lisboa e no Porto.

Era o tempo da CUF e da Profabril, e havia pequenas empresas que se dedicavam ao que era pequenino.

O que se passou foi que, com a perda das colónias portuguesas, com o factor descolonização, esses grandes grupos foram desaparecendo. Com a abertura e a entrada na Europa, originando consecutivamente regimes totalmente diferentes de concorrência, todas



■ António Campos e Matos, um dos sócios do Gabinete de Estruturas e Geotecnia

essas grandes empresas ou fecharam ou foram indo à falência su-

cessivamente, dando origem ao nascimento de toda uma nova ge-

ração de empresas na área de engenharia de projectos, grande par-

te em Lisboa e algumas no Porto.

Eu acho que nós entramos nessa época de aparecimento de novas empresas. Tal como nós, outras que, nos finais dos anos 80 princípios de 90, terão começado a olhar para o mercado numa perspectiva totalmente diferente da anterior. Era um mercado da Europa, muito mais aberto, muito mais concorrencial cá dentro, existia a concorrência de outras empresas com géneros noutros países e que trabalhavam cá, mas que nos obrigou a dar um salto muito grande.

Como é que a GEG acompanhou o aumento da concorrência interna e externa?

Nós éramos uma empresa pequena, com 10 ou menos engenheiros, neste momento somos 40, e a razão principal desta evolução positiva está na qualidade das pessoas que trabalham connosco. Essa qualidade tem três vectores importantes.

O 1º é a qualidade de formação de base, a qualidade de conhecimentos das pessoas que entram.

O 2º é a formação permanente que nós temos. A GEG tem anualmente formação obrigatória. Para além disso, para as pessoas que querem tirar outro tipo de mestrados e pós-graduações, nós temos essa formação permanente. Por ano, temos sempre três pessoas envolvidas nessa actividade, patrocinadas pela empresa.

O 3º vector, que eu acho muito importante, tem sido a organização. Toda a parte de gestão e de organização tem sido o vector base deste crescimento bem sustentado.

Neste momento, atrás desta empresa, todo o nível de informatização, gestão documental e certificações de qualidade, que já temos, mesmo até da PME-Portugal e algumas internacionais, vem por acréscimo à falta de dificuldades com que nos deparamos.

Por exemplo, os procedimentos que eram necessários para a certificação de qualidade já estavam implementados porque as pessoas tinham formação capaz de facilmente se adaptarem a isso.

■ EVOLUÇÃO POSITIVA DA GEG ESTÁ NA QUALIDADE DAS PESSOAS QUE ALI TRABALHAM

“Aposta na formação dos recursos humanos é determinante”

“Há um desligar, cada vez maior, entre o corpo docente universitário e o conhecimento prático de actividade empresarial”, afirma António Campos e Matos. Realidade que leva ao facto dos alunos não estarem preparados para a criação das suas próprias empresas. O empresário realça também o facto de na GEG existir uma constante preocupação com a formação dos seus recursos humanos.

A aposta na formação dos recursos humanos é um princípio fundamental da empresa?

Claro que sim, as pessoas é que fazem as empresas e a qualidade e formação nunca são demais.

Houve preocupação por parte dos sócios da empresa, mas isso é o mais natural e o mais fácil. O mais difícil é encontrar as pessoas e hoje em dia o mundo é muito grande. Nós trabalhamos com pessoas de diversas nacionalidades, mas a nível de quadros permanentes, recorremos às faculdades nacionais. Uma faculdade a que recorremos quase sempre é a FEUP, porque de facto os alunos são excepcionais e se não for no primeiro ano, certamente no segundo iremos tirar grandes vantagens com eles. Quando a qualidade se revela, singram na área que a empresa acha melhor.

Isso tem sido praticamente o que acontece nos grandes grupos. Se olharmos para a Sonae, os quadros deles são praticamente engenheiros de faculdades portuguesas. Encontra-se muitos engenheiros na componente de gestão de empresas e isso deve-se à formação base.

O facto das empresas muitas vezes recorrerem a alunos que ainda não finalizaram os cursos, pode ser considerado um entrave para o aparecimento de novas empresas?

Ao nível de engenharia civil, a procura de alunos não licenciados não é frequente. Já foi. Até talvez há dois anos atrás, de facto, o terceiro e quarto anos já tinham ofertas de emprego. Talvez ao nível de sistemas de informática isso aconteça, mas ao nível civil, claramente que já não é assim.

A grande carência que leva à busca de alunos é a área de sistemas. Também temos que notar as diferenças. A engenharia de software e sistemas é muito exigente nas bases de matemática. Tem toda a parte operativa e de sistemas e software, normalmente com alunos que estejam muito bem preparados, no final do terceiro, início

do quarto ano, já estão perfeitamente aptos para irem trabalhar.

Noutras actividades, como a engenharia civil, onde há uma grande formação após a formação de base, uma parte muito específica e demorada, até porque mexe muito com questões de segurança, não é nada fácil pensar em ter um engenheiro capaz de ir para uma empresa ao fim de cinco anos de formação.

Eu acho que na engenharia civil, e dada à quebra actual de mercado, essa procura já não acontece. Noutras engenharias, talvez.

Quais são as áreas de trabalho da engenharia civil?

Quando se fala em engenharia civil há três grandes áreas de trabalho. Apesar do engenheiro civil ter uma formação muito transversal que lhe permite, em termos de empregabilidade, ter uma invulgar possibilidade de concorrer a lugares. As três grandes áreas de empregabilidade são as construtoras, construção e produção, o ramo de projectos e serviços, que é muito mais pequeno, e por fim o ramo das empresas públicas ligadas aos empreendimentos, gestão e fiscalização.

Como desenvolve a sua actividade na área empresarial e do ensino, no seu ponto de vista existe interligação entre as universidades e as empresas?

No meu ponto de vista, as faculdades, e estou a falar de engenharia, não formam os alunos em algumas vertentes que depois são muito importantes. Estou a falar das vertentes da legislação, nomeadamente a parte jurídica, da parte económica e gestão e da parte de segurança. Este triénio não é objectivo de formação específica nos cursos de engenharia civil.

O que acontece é que os alunos têm que adquirir isso posteriormente.

Quem está de fora pensa, porque é que isso não se dá nas faculdades? O problema é que isso ocuparia mais um ano, completamente impossível de incluir numa formação normal.



■ “Os estudantes não são preparados para criarem empresas”, afirma o empresário

Claro que também há outro aspecto na cooperação das empresas com as faculdades que é a questão do corpo docente destas estar muito afastado da actividade empresarial. Há um desligar, cada vez maior, entre o corpo docente universitário e o conhecimento prático de actividade empresarial.

Então concorda que os alunos não estão preparados para criarem as suas próprias empresas?

Nada preparados.

Acha que isso seria importante?

Acho que sim. Seria muito importante, mas acho que as faculdades devem dar essa possibilidade, para aqueles que têm essa componente já intrínseca da sua formação, como cursos complementares. A faculdade de Engenharia do Porto apresenta essa formação opcional, através de cursos pós-laborais complementares na área de gestão.

Esses cursos devem ser direccionados apenas para alunos que de facto tenham tendência para se tornarem empresários.

Há pouco falou-nos no facto de, na época em que iniciou a sua actividade, haver empresas de projectos apenas em Lisboa e no Porto. Acha que isso se prende com o medo de arriscar e criar o seu próprio negócio?

pregos garantidos e ainda por cima tínhamos que cumprir o serviço militar, os horizontes nunca eram muito bem definidos, as pessoas arriscavam claramente mais do que agora. Depois veio um período de fartura bastante grande e a geração que apanhou esse período habituou-se a ter um emprego relativamente fácil na área de engenharia civil. Não criou em si a necessidade de arriscar.

Eu penso que actualmente esse cenário está a mudar. O arriscar está muito ligado às dificuldades.

Que conselho daria a um jovem que queira enveredar pela criação do seu próprio negócio?

Os jovens, hoje em dia, têm a atracção pelo que é moderno, pelas tecnologias de ponta. Os que tencionam arriscar nessa área vão embater numa parede, que não é o problema da concorrência, mas é o problema de saber exactamente o que são as tecnologias de ponta, e certamente que isso é um nicho interessante.

Agora, para quem tenciona arriscar, eu considero que tudo o que é clássico pode ser transformado de uma forma moderna. As grandes empresas já fizeram isso, agora é a vez das pequenas. Tudo o que é ligado ao país e que o faz crescer, como é o caso do turismo e alguma agricultura, deve ser uma aposta. Deve-se apostar em modernizar.



jorge mendes
UNIPessoal, LDA

Consultoria e Auditoria nas Áreas da Qualidade, Ambiente e Segurança

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

■ PARA ANTÓNIO CAMPOS E MATOS, QUESTÕES COMO LINHAS FÉRREAS MODERNAS E ENERGIA NÃO PODEM SER IGNORADAS

“Atrasos estruturais afectam competitividade das PME”

Segundo o Eng^o António Campos e Matos, é mais fácil criar um consórcio com empresas estrangeiras do que com os empresários portugueses. Uma faceta individualista que em nada beneficia a economia nacional. Arriscar, em vez de “pedinchar” subsídios ao Estado, é outra das opiniões deste empresário.

Ao longo da sua existência, quais os projectos em que o Gabinete de Estruturas e Geotecnia tem participado?

O crescimento da empresa tem ficado muito ligado aos vários ciclos de investimento público nacional. Primeiro o ciclo das auto-estradas, depois foi o ciclo dos estádios, com o Euro 2004, e agora é o ciclo das linhas-férreas e depois talvez haja o ciclo das energias.

Temos acompanhado sempre esses ciclos. Naturalmente, como as pessoas que trabalham conosco têm uma formação de base significativa, também, com alguma facilidade, se adaptam a essas mudanças no âmbito dos trabalhos. Não tem sido um problema. Nós acompanhamos os grandes investimentos nas auto-estradas, fomos projectistas muito importantes em pontes, viadutos, túneis, desde o Algarve até ao Norte. Trabalhamos quer com grandes empresas empreendedoras, que é o caso da Brisa, quer com os grandes construtores, como a Mota Engil, e foram empreendimentos simbólicos com um sucesso significativo.

Quando foi a altura de construir os estádios, nós estivemos atentos e fomos projectistas de três, dois pequenos e um com valor significativo, o do Dragão. Nesse empreendimento fomos coordenadores das engenharias todas e projectistas das fundações e das estruturas de betão armado.

Sobre a questão das linhas-férreas, nós estivemos desde a nossa origem, sempre ligados a todos os investimentos ferroviários. Quando apareceram os concursos de alta velocidade, nós criamos consórcios internacionais com empresas espanholas e austríacas. Ganhamos dois concursos importantes, a ligação do Aeroporto de Pedras Rubras até Braga e depois de Braga até à fronteira. No fundo, a ligação Porto-Vigo.

Há também outras áreas, que para nós são fundamentais. Uma delas é a do ambiente, em que temos tido actividade em muitas

vertentes. Desde estudos de contaminação, estações de tratamento de água, entre outros. Nas áreas de energia também temos desenvolvido algumas coisas.

Estamos atentos a tudo o que são energias, ambiente e comunicações, que são as verdadeiras actividades deste sector.

E a questão internacionalização? Como é que a GEG se liga à actividade internacional?

Sobre essa questão, a GEG já tem actividade antiga nesse sector. Mas, efectivamente com alguma consistência, temos actividade em Angola e Moçambique, concursos interessantes na Argentina e alguma actividade em Espanha. Brevemente, penso que também teremos na Argélia.

Os mercados que as construtoras seguem, nós também seguimos.

Que patamar atingem no mercado internacional?

A nossa actividade no mercado internacional é muito pequenina. Cá dentro somos pequenos, mas se saltarmos lá para fora, somos mínimos. Só temos actividade em nichos muito especializados. O facto de trabalharmos em zonas muito especializadas, não nos permite, às vezes, percebermos o mercado em geral. Cada país é um mercado diferente, mesmo dentro da Europa. Até Espanha, que está tão próxima de nós, a forma comercial em termos de projecto é completamente diferente. Eles defendem afincadamente tudo o que é espanhol

Qual é a sua opinião no que respeita às políticas de apoio levadas a cabo pelo Estado?

Eu não sei se esta questão dos apoios é boa. A atribuição de subsídios faz com que andemos sempre atrás do Estado para nos ajudar e as pessoas de tanto pedinchar habitam-se a ser pedintes. Essa actividade de pedinte distorce a geração. Porque não, em vez de pedinchar, arriscar?



■ Para António Campos e Matos, “a questão da energia nuclear tem de ser discutida”

Por exemplo, os espanhóis têm muito mais dificuldade em se internacionalizarem do que nós. Sendo maiores e com alguma tecnologia melhor, têm dificuldade em saltar para mercados aos quais não estejam habituados. Ao passo que os portugueses não sentem essa dificuldade.

Eu acho que é desse hábito espanhol, de ter sempre algum suporte do Estado, levando-os a não ter que arriscar tanto. Todo o mercado latino é mais pacífico para eles.

Em contrapartida as nossas empresas estão na Argélia, Marrocos, África, não temos mercados alvo só porque se fala português, pelo contrário, um dos mercados mais fracos para Portugal é o Brasil.

Considera-se que a engenharia não é exportável. Concorda com essa tendência?

De facto, havia muito a ideia que a engenharia civil era só betão armado e que era uma actividade que não era exportável. Eu acho que é um disparate completo. A engenharia civil envolve muita tecnologia, envolve muitos aspectos de inovação e principalmente, envolve muitas pessoas. Quando todas essas pessoas têm que se deslocar lá para fora, estamos a fa-

lar num sector de exportação clara.

Concorda com a tendência de se achar que o empresário português é muito individualista ou já tem uma perspectiva diferente?

Concordo que o empresário português é muito individualista e, na parte de internacionalização, isso é notório. Nós já tentamos fazer associações e consórcio para actividade exterior e também interior, e fazemo-lo muito mais facilmente com pessoas de outros países do que com pessoas de cá. Há uma ideia de esconder, não mostrar o negócio, o que é uma ilusão total. Especialmente nas PME, que ganhavam imenso em aparecerem lá fora em grupos. As grandes empresas fazem todas isso, unem-se. As empresas mais pequenas, talvez por medo de perderem o negócio, não dão esse passo.

Perspectivas para o futuro da GEG e os projectos que têm em mãos?

Nós terminamos agora um projecto muito interessante e que correu muito bem, que é o do El Corte Inglés, em Vila Nova de Gaia. Depois, no âmbito hospitalar também temos alguns projectos importantes.

Aquele que tecnologicamente é mais exigente é o das linhas de alta velocidade, cujos projectos, neste momento, estão em discussão pública devido ao impacto ambiental, o que significa que vão estar alguns meses parados.

Continuamos com actividade em Angola.

Mas, neste momento, não há um grande projecto, porque também não estamos no ciclo deles. As auto-estradas já foram feitas, os estádios já foram feitos. Neste momento há uma estagnação.

O grande ciclo estrutural deverá ser as linhas-férreas, em que Portugal está atrasadíssimo em relação à Europa. Se pegarmos no mapa das linhas vemos Portugal em branco, sem linhas-férreas modernas, já para não falar de alta velocidade.

Que consequências é que esses atrasos podem trazer para o tecido empresarial?

Quando daqui a uns anos o custo de petróleo já não permitir a Portugal exportar, e as PME vão sentir muito isso, quando tiverem que colocar os produtos na Europa a preços baixos e num curto espaço de tempo, o que actualmente é feita por rodovia, daqui a algum tempo não vão conseguir fazê-lo, devido aos disparos de preços do petróleo e as penalizações ambientais que os países já debitam.

Enquanto que aqui ao lado têm as linhas-férreas conseguindo enviar todos os produtos, nós, provavelmente, teremos que levar os nossos de camião até à Galiza, para depois utilizarmos as linhas deles.

Também é necessário salientar o problema da energia, a questão nuclear tem que ser discutida, porque qualquer dia importamos tudo.

Nas albufeiras não se pode tocar por problemas ambientais, quando chove, chove, quando não chove, não chove. Andamos nesse terrível ciclo que não permite ao país planear nada. Apesar de termos recursos, por muita discussão que haja, vamos sempre cair, inevitavelmente, no que se passa com os outros países.

Nós importamos de Espanha e de França energia que é produzida pelas centrais nucleares e ainda pagamos as linhas aos espanhóis. Mas realmente, nem o país nem as pessoas podem pensar que têm qualquer futuro sem energia. Vamos investir nas eólicas, nas solares, nas ondas, para cobrir um determinado patamar, apesar de não ser tudo resolvido.

■ SGPME APOSTA NA DIFERENCIAÇÃO E PREENCHE LACUNA NO MERCADO DE CAPITALS

Capital de risco para as micro e pequenas empresas

“Nos últimos anos, o capital de risco tem sido muito abordado, mas nem sempre da melhor forma”. Em declarações ao Jornal das PME, Paulo Peixoto, do Conselho de Administração da SGPME – Sociedade Capital de Risco, S.A., salienta que “é preciso desmistificar alguns vícios que estão associados ao capital de risco, esclarecer algumas dúvidas e direccionar o capital de risco para aquilo que efectivamente se propõe fazer”.

Questionado sobre o que é o capital de risco, Paulo Peixoto define-o como “um instrumento financeiro que consiste fundamentalmente na participação temporária no capital social da empresa”. Participação essa que “é directa nos riscos do negócio”, levando a que “haja uma cumplicidade entre a sociedade capital de risco e a empresa, no sentido de que os objectivos a que se propõem sejam atingidos e, consequentemente, haja valorização do negócio”.

Resumidamente, o capital de risco assume quatro objectivos fundamentais: o arranque do negócio, a expansão e alargamento, a aquisição de outras participadas e a própria reestruturação.

Criada em Novembro de 2005, a SGPME “é uma sociedade capital de risco jovem” que surgiu “fruto do conhecimento do terreno e no seguimento de um factor de diferenciação e de oferta que o mercado necessitava”. Isto porque, segundo Paulo Peixoto, “as sociedades capital de risco estão mais direccionadas para grandes investimentos, privilegiam grandes projectos e, nesse contexto, fruto do conhecimento que temos do mercado de há longos anos, entendemos que havia aqui uma oportunidade”.

Tendo como mercado-alvo “perfeitamente identificado” as micro, pequenas e médias empresas, a SGPME entendeu que existia aqui uma lacuna, pelo que “é nosso ob-

jectivo que o acesso a capital seja para pequenas participações que, de certa forma, têm sido esquecidas pelas sociedades capital de risco existentes no nosso mercado”. É neste contexto que a administração da SGPME pretende que esta “não seja mais uma”. Mas sim, “uma capital de risco perfeitamente identificada, com características próprias, que se diferencie do mercado”.

Paulo Peixoto considera que essa diferenciação “está sobretudo nos valores de investimento e no ‘target’ de mercado que se propõe alcançar”. Sendo assim, a SGPME definiu o seu modelo de intervenção em duas áreas: investimentos entre 5.000 e 100.000 euros e investimentos superiores a 100.000 euros.



■ Paulo Peixoto, do Conselho de Administração da SGPME

■ PROGRAMA OFERECE CONDIÇÕES MAIS FAVORÁVEIS ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Finicia facilita surgimento de pequenos negócios

“O programa Finicia não é um sistema de incentivos”, esclarece Luís Santos, director-adjunto do IAPMEI, salientando que a finalidade deste novo programa é fundamentalmente “alargar a base de acesso aos instrumentos de capital e dívida para o desenvolvimento de negócios emergentes e empresas de pequena dimensão”.

Segundo este responsável, o IAPMEI está neste programa indirectamente, pelo que “o financiamento é sempre prestado por uma entidade privada, seja um banco ou uma capital de risco”.

Um dos objectivos é “alargar a base de acesso, facilitar, dar condições mais favoráveis às micro e pequenas empresas para acederem ao crédito”. Outro dos objectivos é “apoiar um conjunto de iniciativas que normalmente têm dificuldade em ser financiáveis”, designadamente “pequenos negócios que surgem no âmbito das universidades, dos centros de investigação, das incubadoras de empresas, das agências de desenvolvimento e

das associações empresariais”.

Em suma, o Finicia tem como principais objectivos facilitar o financiamento de negócios emergentes e empresas de pequena dimensão; desenvolver o sector informal de capital de risco, incentivando as redes de agentes de empreendedorismo; favorecer dinâmicas de empreendedorismo e inovação; contribuir para a fluidez na transferência de conhecimento dos centros de saber para as PME; e participar em acções de consolidação da estrutura empresarial de base local.

Luís Santos salienta o facto de terem dividido estes mecanismos de financiamento em três segmentos. Um primeiro segmento que respeita a

projectos de forte conteúdo de inovação.

Outro segmento destina-se a negócios emergentes de pequena escala. E um terceiro segmento para as iniciativas empresariais de interesse regional.

Contactos úteis:

IAPMEI
Linha Azul: 808 201 201
www.iapmei.pt

SGPME
Telefone: 707 50 1234
Fax: 707 50 1235
email: info@pmeportugal.com.pt
www.pme.online.pt

O que o Finicia apoia?

Projectos de forte conteúdo de inovação

Benefícios:

- Financiamento até 85% do investimento (assumindo montante global máximo de 2,5 milhões de euros)
- Estatuto IAPMEI Inovação
- Prémios aos promotores na partilha dos ganhos (distribuição assimétrica relativamente a capital de risco)

Fundos públicos partilham risco com os financiadores (capital de risco e instituições de crédito)

Negócios emergentes de pequena escala

Benefícios:

- Empréstimos de médio-longo – “Micro-Crédito” (máximo de 25 mil euros até 100%)
- Parceria de capital de risco – “Micro-Capital” / “Seed-Start-up”
- Máximo de 45 mil euros até 90% de investimento;
- suporte na configuração do negócio e articulação com investidores por rede de agentes do sector informal de capital de risco;
- majoração da quota-parte dos promotores na partilha dos ganhos de capital de risco

Fundos públicos partilham risco com os financiadores (capital de risco e instituições de crédito)

Iniciativas empresariais de interesse regional

Benefícios:

- Empréstimo bancário de médio-longo prazo (até 100% do investimento, no máximo de 45 mil euros)
- suporte a iniciativas empresariais promovidas por entidades regionais

Fundos públicos partilham risco das instituições de crédito.

PROGRAMAS DE INCENTIVO DO IAPMEI E DO ICEP REVELAM-SE INACESSÍVEIS PARA AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

Empresários desgostosos com os apoios à internacionalização

Estudos realizados comprovam que a crescente integração de Portugal no espaço europeu tornou o mercado, cada vez mais global, num meio onde a elevada concorrência se destaca para as empresas.

De acordo com um relatório publicado pelo Instituto de Turismo de Portugal, a par da formação dos recursos humanos e da promoção da inovação, a internacionalização das empresas foi identificada como um dos vectores prioritários, com vista ao sucesso competitivo da economia portuguesa.

Nesse âmbito, o tecido empresarial português tem vindo a demonstrar capacidades para definir estratégias, que passam pela internacionalização das suas actividades, permitindo-lhes enfrentar o aumento da concorrencial do mercado mundial.

Estratégias que nem sempre são apoiadas pelos programas de incentivo criados pelo Governo e por entidades, como fazem transparecer empresários portugueses. As queixas das PME surgem quando as tentativas de recorrer a ajudas para a comercialização e produção dos seus produtos, fora do território nacional, são bloqueadas por um conjunto de burocracias ou limitações.

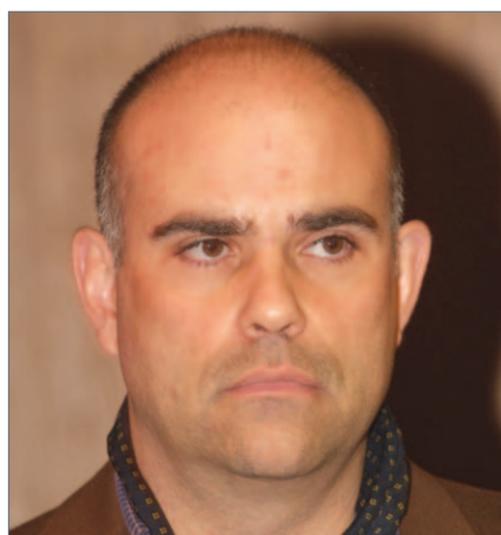
Na opinião de Paulo Araújo, da empresa Geo-Rumo – Tecnologias de Fundações, Lda., “os apoios existentes não se enquadram naquilo que achamos ser necessário”, salientando que no seu caso “o que precisamos é do apoio financeiro da Banca. Temos mercado, temos clientes, temos contratos, não temos é fundo de maneiço para colocar as encomendas no estrangeiro”.

Mas quando falamos de internacionalização, falamos não só de aplicar novo investimento directo nos outros países ou vender mais produtos nacionais a importadores estrangeiros. Internacionalizar passa, de igual modo, por exportar em maior quantidade e valor para mercados mais diversificados, por desenvolver esforços que permitam assegurar uma presença junto dos mercados em cooperação com parceiros externos, bem como por captar investimento directo estruturante e por promover o investimento português nos estrangeiros de forma a otimizar a localização dos processos de fabrico e de distribuição de bens e serviços.

Programas de apoio à internacionalização

É com o crescimento frenético de empresários que ambicionam internacionalizarem-se que surgem programas como o PRIME (Programa de Incentivo à Modernização da Economia).

Apresentado pelo IAPMEI, este



Os empresários Joaquim Campos e Paulo Araújo contestam os apoios a internacionalização existentes

programa anuncia um leque de apoios para as empresas que tencionam investir, através de diversificadas formas, no estrangeiro.

O SIME Internacional, integrado no novo PRIME, visa a autonomização da componente de internacionalização do Sistema de Incentivo à Modernização Empresarial, através de apoios a projectos de prospecção internacional destinados a aumentar o peso de negócios de micro, pequenas e médias empresas, nos mercados externos. Este programa consiste na atribuição de incentivos reembolsáveis, que variam de acordo com os investimentos efectuados pelas PME.

Segundo o ICEP Portugal, este tem desenvolvido um conjunto de iniciativas através de uma cooperação com diversos organismos que têm a

seu cargo a gestão de instrumentos de apoio à internacionalização, tais como o IPAD – Instituto Português de Apoio ao Desenvolvimento, o CO-SEC – Companhia de Seguro de Créditos e o IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento.

Os apoios proporcionados pelo ICEP passam pela atribuição de benefícios fiscais às empresas portuguesas que promovam projectos de investimento realizados até 2010 e que visem a sua internacionalização. Estes benefícios são de natureza excepcional e com carácter temporário, concedidos em regime contratual e limitados em função do investimento realizado, estabelecendo-se uma intensidade mais elevada para projectos com especial interesse para o país.

Apoios para participação em feiras internacionais

Um dos casos de sucesso dos programas de apoio é o Grupo Pachancho. Para José Carlos Freitas, administrador do grupo, “o ICEP sempre nos ajudou imenso nas participações em feiras internacionais. Nunca tivemos problemas e recebemos sempre apoio para estarmos presentes”.

Já da mesma opinião não desfruta Joaquim Campos, da Flor Têxtil. O empresário fez ressaltar as dificuldades que sentiu quando tentou aderir aos programas. “Recentemente solicitamos apoios ao IAPMEI para a internacionalização, mas é extremamente difícil, o que nos levou a desistir quase de imediato. A forma

como os apoios são concedidos é demasiado complicada”.

A participação da Flor Têxtil na CPM Moscow 2005, certame de moda moscovita, também não obteve nenhuma ajuda por parte do ICEP ou do IAPMEI.

De acordo com dados publicados pelo Portugal News, o ICEP não apoia há três anos a participação das empresas portuguesas de base tecnológica em feiras internacionais de Tecnologias de Informação, Comunicação e Electrónica.

A última iniciativa promovida neste âmbito remonta à Comdex de São Paulo, no Brasil. Já em relação à maior feira mundial do sector, a CeBit, o ICEP não marca presença desde 2002. Em época de Plano Tecnológico, a participação lusa na edição deste ano resumiu-se a nove empresas entre 6700.

Carlos Aguiar, da Aveidital, uma das nove empresas presente na CeBit 2006, questionado pelo Portugal News, interroga “Quando se fala em apostar, porque não há apoio a uma presença oficial de Portugal na maior feira mundial de tecnologia?”

Também Raul Oliveira da Portal Mais ressaltou “as pessoas vêem produtos portugueses e não lhes reconhecem o valor”.

“Não conseguimos responder na mesma moeda que, por exemplo, os espanhóis”, salientou Paulo Araújo da Geo-Rumo. “Não porque os nossos produtos sejam piores ou mais fracos, mas porque não temos apoios nem das entidades, nem da Banca”.

Os últimos dados estatísticos a que conseguimos ter acesso remontam a 2004 e informam que 80 projectos de internacionalização de PME foram apoiados e investidos por 208 milhões de euros.

Nos contactos efectuados para o ICEP, não nos foram fornecidos, até à hora do fecho desta edição, dados actuais que nos comprovassem o sucesso dos programas. Apenas Rita Seabra, do IAPMEI informou que “todos os apoios específicos a esta fase de crescimento do ciclo de vida das empresas estão com o ICEP. O IAPMEI “apenas” apoia a internacionalização integrada em projectos de desenvolvimento da competitividade. E aí fazemo-lo através de diferentes instrumentos, sejam incentivos, ou capital de risco, projectos de cooperação, benchmarking internacional, qualificação de recursos, etc. A lógica é sempre a de reforço de competitividade das empresas”.

ASSOCIAÇÃO DAS PME ACUSA ICEP DE DEFRAUDAR AS PME NA QUESTÃO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

PME dá nota negativa aos programas de internacionalização

A Associação das PME-Portugal acusa o governo de não ter uma estratégia para a internacionalização da economia portuguesa. Na voz da Associação, que reúne cinco mil micro, pequenas e médias empresas, “há anos que a nossa política de exportação andava à deriva e chegou-se a um ponto de ruptura. Neste último ano, a actual administração do ICEP liquidatário, chegou a um ponto em que não fez absolutamente nada”.

Os responsáveis da Associação salientam a importância das PME, ressaltando o facto de estas representarem 99,9 % das empresas nacionais, o que se traduz em 70 % do PIB português e em três de quatro trabalhadores portugueses.

Considerando que as PME são as grandes prejudicadas com a falta de estratégia de Portugal no que toca às

exportações a PME-Portugal aponta o dedo ao ICEP “que apenas apoia grupos com dimensão suficiente para investirem no estrangeiro sozinhos” e afirma “no caso da internacionalização, as PME nacionais foram totalmente defraudadas. Estas empresas não têm apoios nem interlocutores que as auxiliem a investir no estrangeiro”.

Outro ponto forte das críticas da Associação passa pela inexistência de apoios à participação nas feiras internacionais. Um exemplo flagrante da inépcia do ICEP, foi a última edição da CeBit, a maior feira internacional de tecnologia, na Alemanha, onde as empresas nacionais tiveram que participar por sua conta e risco, o que leva os responsáveis da Associação a questionarem: “Então o país do Plano Tecnológico, não tem um stand na maior feira mundial?”

■ COMO PREPARAR A INTERNACIONALIZAÇÃO DO SEU NEGÓCIO

Vai internacionalizar a sua empresa?

Apesar de a aventura da internacionalização ser um facto recente (ou o nosso país não teria tão poucas empresas e marcas universalmente conhecidas), mais cedo ou mais tarde, o vocábulo internacionalizar fará parte integrante das preocupações estratégicas da maioria dos empresários. Por isso mesmo, e para que o processo funcione eficazmente, o Jornal das PME deixa aqui alguns conselhos úteis.

Antes de tudo, prepare a internacionalização, isto é, analise as condições da sua empresa e do mercado que pretende abordar e formule uma estratégia de internacionalização. Não se esqueça que internacionalização é sinónimo de aventura arriscada que consome recursos financeiros e humanos escassos. Nem deve ser encarada como resposta a um eventual insucesso no mercado interno ou só porque a empresa dispõe de recursos financeiros temporariamente abundantes.

Internacionalizar significa, isso sim, projectar as vantagens exploradas no mercado doméstico ou noutros mercados pela via

da exportação. Neste contexto, Portugal tem já empresas que possuem uma experiência de parceria e cooperação internacional quer com empresas multinacionais estabelecidas em Portugal, quer através de alianças estratégicas. Podemos apresentar como exemplos, uma Sonae, uma Jerónimo Martins ou um BCP.

Quando um empresário decide internacionalizar o seu negócio, uma das primeiras coisas a fazer é montar um sistema de vigilância a nível internacional. Assim, elimina logo à partida os espaços geográficos internacionais que não têm potencial de expansão ou nos quais a concorrência já domina o mercado.

Também não se pode esquecer, nesta primeira fase, de analisar a sua experiência acumulada no estrangeiro e os seus sucessos e fracassos de tentativas de internacionalização anteriores. Importante é, igualmente, identificar se haverá ou não resistência por parte dos sócios, gestores, accionistas e trabalhadores a este novo passo no futuro da empresa.

Ainda durante este período de análise, o empresário deverá avaliar os recursos e as lacunas da empresa, isto é calcular o seu potencial no desenvolvimento de relacionamentos comerciais duradouros com empresas e clientes estrangeiros, bem como a capacidade de adaptação da sua oferta e (continua)



■ Antes de internacionalizar avalie bem os mercados-alvo



**PORQUE O FUTURO É
(SOFTWARE) LIVRE!**

OpenOffice.org

Compiere
ERP & CRM

Linux (Redhat)

S&T - Serviços e Tecnologia Informática, lda.
Rua Sarmento Beires 92 1º
4250-448 Porto
tel.: +351 228 348 930
www.setinformatica.com
e-mail: mkt@setinformatica.com

S&T informática

Na S&T Informática, disponibilizamos serviços, formação e apoio ao desenvolvimento e implementação de projectos com Software Livre, nomeadamente com o ERP Compiere, Open Office, Linux e outros produtos que libertam o crescimento da sua empresa.

(continuação) processos de compra e venda aos mercados internacionais.

Outro aspecto que não pode ser descurado é a capacidade controlar o negócio à distância, gerir a diversidade e concorrer globalmente.

Depois de ter analisado todos estes pontos, deverá, então, formular a estratégia de internacionalização para a sua empresa.

1º - Defina as prioridades, em termos de produtos e de actividades, os objectivos qualitativos e quantitativos a atingir e o horizonte temporal da estratégia de internacionalização. Ainda nesta fase, deverá considerar o ciclo de vida do produto, o grau de acessibilidade do mercado, o montante do investimento e o período de tempo até atingir o "break-even" (ponto morto de vendas).

2º - Seleccionar as prioridades geográficas para as quais a empresa irá orientar a comercialização e fabrico dos seus produtos ou expandir as suas funções de apoio.

Por fim, decidir sobre as formas de entrada em cada uma das localizações definidas como prioritárias, seja através de parcerias com empresas locais, seja a partir de uma estratégia de conquista de terreno aos concorrentes.

Qualquer empresário que avance com um processo de internacionalização da sua empresa não pode esquecer as vantagens que obterá das sinergias conseguidas através da criação de parcerias internacionais, obtenção de licenças, aproveitamento de canais de distribuição internacionais, etc. E terá de estar atento aos principais obstáculos que porventura se colocarem à sua entrada nos mercados externos.

Há ainda barreiras administrativas, fiscais e legais que, por vezes, obrigam à adaptação de produtos e serviços. Também as necessidades e comportamentos dos consumidores diferem de país para país. Muitas vezes as próprias características dos produtos, por exemplo os de carácter perecível, obrigam à construção de infra-estruturas produtivas próximas das zonas de comercialização, dado que não podem percorrer grandes distâncias, o que conduz, inevitavelmente, ao aumento dos custos de entrada no mercado.

■ IAPMEI CRIA REDE DE GABINETES EM ESPANHA PARA APOIAR NEGÓCIOS PORTUGUESES

PME portuguesas aumentam interesse pelo mercado espanhol

O IAPMEI criou uma rede de Gabinetes de Empresa em Espanha. Rita Seabra, do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e Investimento, referiu que "a entrada do projecto do IAPMEI em Espanha, tem a ver com uma nova forma de olhar para o mercado ibérico, assumindo-o como uma extensão natural do mercado português".

A Rede de Gabinetes posiciona-se como interlocutor privilegiado das empresas portuguesas, em particular das PME, disponibilizando-lhes suporte e apoio na sua abordagem ou consolidação no mercado espanhol, "contribuindo dessa forma, em articulação estreita com a Rede de Gabinetes em Portugal, para o sucesso das estratégias das empresas e para a elevação e melhoria do seu posicionamento competitivo", afirma Rita Seabra.

Constituídos no início de 2006, os Gabinetes, presentes em Madrid, Barcelona, Vigo, Mérida e Sevilha, centram uma atenção especial na recolha de informação e no conhecimento sobre a realidade económica e empresarial das regiões em que se localizam, assim como no estabelecimento de contactos com entidades e instituições.

De acordo com informações do IAPMEI, a procura por parte das empresas portuguesas, quer por contacto directo, quer através da Rede de Gabinetes em Portugal, tem vindo a aumentar, com particular destaque para o GE de Vigo.

Rita Seabra informa ainda que "os empresários portugueses poderão contactar directamente estes Gabinetes para obtenção de informação, a identificação de oportunidades, o estabelecimento de contactos e para assistência na sua abordagem ao mercado. Mas podem também recorrer à Rede de Gabinetes de Empresa do IAPMEI em Portugal".



Gabinetes de Empresa em Espanha

Madrid

Oficina de Comércio y Turismo de Portugal
Paseo de la Castellana, 141 - 17º D
28046 Madrid
Tel: 915 672 500 / Fax: 915 711 424
Técnico: Dr. Roberto Dominguez
roberto.fernandez@iapmei.icep.pt

Sevilha

Edificio Expo - Isla de la Cartuja
41092 Sevilha
Tel: 954 489 017 / Fax: 954 489 027
Técnicos:
Dr. João Pina de Morais
Dra. Carolina Pérez-Peña
juan.morais@iapmei.icep.pt
carolina.perez@iapmei.icep.pt

Barcelona

Oficina de Comércio y Turismo de Portugal
C/ Bruc, 50 - 4º - 3ª
08010 Barcelona
Tel: 933 014 416 / Fax: 933 185 068
Técnica: Dra. Cristina Madrid
cristina.madrid@iapmei.icep.pt

Vigo

C/ Marques de Valladares, 23 - 1º
36201 Vigo
Tel: 986 226 803 / 986 229 532 / Fax - 986 433 064
Técnicos:
Dra. Isabel Esteves
Dr. Carlos Sarmiento
isabel.esteves@iapmei.icep.pt
carlos.sarmiento@iapmei.icep.pt

Mérida

Avda. de Extemadura, 5
06800 Mérida
Telemóvel - 696 937 104 (provisório)
Tel: 924 004 070/1/2/3 / Fax: 924 004 919
Técnicos:
Dr. João Pedro Pereira
Dra. Maria Tereza Salazar
joao.pereira@iapmei.icep.pt
maria.salazar@iapmei.icep.pt

■ NOVO PROGRAMA DE APOIO TÉCNICO DIRIGIDO ÀS PME

Certificação da Qualidade a custos reduzidos

A PME-Portugal está a desenvolver um programa de apoio técnico, acompanhamento e formação dirigido às empresas que queiram implementar um Sistema de Gestão da Qualidade (SGQ) e posterior certificação de acordo com a norma EN ISO 9001:2000.

Trata-se de um programa que apresenta um vasto leque de vantagens, tais como: reduções significativas dos custos de consultoria tradicional (aproximadamente em 50%), eliminação do custo da auditoria interna, troca de experiências entre empresas, eficácia da formação (já que o

consultor no terreno vai constatar e/ou apoiar a implementação das acções desenvolvidas em sala), implementação de um SGQ e certificação da empresa através de entidade creditada.

Ao nível inter-empresas, este programa consiste em formação/consultoria em sala com res-

ponsáveis das empresas por implementar o SGQ. Formação/consultoria esta que diz respeito a todos os processos comuns (independentemente do sector de actividade e/ou forma de trabalhar). Posteriormente, as empresas implementam os conhecimentos adquiridos.

Ao nível intra-empresa, o programa possibilita consultoria individual em cada empresa, respeitante aos processos específicos, e auditoria interna em conjunto com o responsável da empresa (trabalho final de uma das acções de formação – Auditorias Internas).

■ FACTOR DE CREDIBILIDADE E DIFERENCIAÇÃO PARA AS EMPRESAS

O porquê da certificação da qualidade

Hoje, as empresas que não seguem os caminhos da qualidade simplesmente vão deixar de existir. Apostar na qualidade é uma questão de sobrevivência até porque nos confrontamos, cada vez mais, com mercados altamente competitivos em termos de novos produtos e/ou serviços.

Um serviço de qualidade não é um serviço que exista para suprir mão-de-obra insuficiente ou quadros que não sejam qualificados. Existe com eles, e ao mesmo nível que eles, para ajudar na melhoria contínua dos seus processos e serviços.

No entanto, se a qualidade é do interesse de todos, é preciso evitar que se torne na responsabilidade de ninguém. É por isso que se torna um serviço de gestão da qualidade, para impulsionar as acções dos outros serviços neste domínio, reunir os resultados e estabelecer objectivos. Não é responsável pela boa ou má qualidade dos produtos, mas dirige cada serviço operacional e participa eficazmente na elaboração da qualidade.

Detecta, porque tem meios para o fazer, quando qualquer coisa não corre bem. Investiga com eles qual é o tipo de reacção que se pode ter perante determinado incidente. Assim, é ao responsável da qualidade que cabe o papel de intervir e de alertar os serviços interessados, ou de entrar em contacto com os clientes para definir o que se deve fazer a fim de remediar a falha.

A certificação é indispensável porque é um factor de credibilidade e poderá ser também um factor de desempate de empresas concorrentes.

Exteriormente não vale, nem mais nem menos, do que apenas isso em termos de competitividade. Mas, não é suficiente para garantir a competitividade. Lembremos que a certificação pode ser exigida por alguns clientes, podendo também ser influenciada por exigências regulamentares ou estatutárias.

Salientamos ainda que a documentação do Sistema da Qualidade se baseia em cinco níveis:

1 – Manual da Qualidade

Documento que determina a



Política da Qualidade, a estrutura, responsabilidades e organização de todo o Sistema de Garantia da Qualidade implementado na empresa.

2 – Procedimentos

Documentos que descrevem a forma de levar a cabo as actividades, e os controlos que se aplicam a todas aquelas actividades relevantes para a Garantia da Qualidade.

3 – Instruções de Trabalho

As instruções de trabalho são documentos nos quais se descreve o modo de proceder com o pormenor que as situações concretas exigem, aplicáveis a um posto de trabalho ou função específica.

4 – Plano da Qualidade

O Plano da Qualidade possibilita, de forma adequada e fácil, localizar no e através do tempo o conjunto de actividades relevantes para a Qualidade, cuja execução é possível prever, e que de forma geral devem acontecer num determinado período.

5 – Registos

Os registos são o conjunto de impressos, modelos que contêm os dados, através dos quais, se evidencia de forma objectiva a qualidade que se faz dia a dia, fase a fase, tarefa a tarefa.

■ FESTA HOMENAGEOU FUNDADOR DA EMPRESA



■ Jorge Passos, rodeado pela família, homenageou o fundador da Tobor

Tobor comemora 25 anos de actividade

Criada com o objectivo de “dar apoio à indústria através de acessórios, materiais e equipamentos”, a Tobor – Acessórios de Borracha para Indústria, Lda. comemorou recentemente os 25 anos de actividade

Ao oferecer a clientes, colaboradores e fornecedores “uma pequena festa”, Jorge Passos homenageou o pai – fundador da empresa – com o descerrar de uma escultura. “Foi quem deu alma à empresa e a desenvolveu”, afirma Jorge Passos, em declarações ao Jornal das PME. Acrescentando ainda que “face ao seu desaparecimento e à minha aquisição da empresa, achei que este era o momento para lhe prestar esta homenagem, descerrando esta imagem nas instalações da Tobor e perpetuando-o em definitivo na empresa para que o recordemos com o carinho e a consideração que sempre tivemos por ele”.

Apesar de no início terem centrado a actividade da empresa na área dos equipamentos e acessórios hidráulicos, esta foi sendo alargada a outros produtos. “Desde que assumi esta empresa dei-lhe uma vertente

mais ampla, procurando que a resposta que a Tobor possa dar à indústria seja global”, sublinha Jorge Passos. O empresário quer que sempre que um cliente tenha um problema, uma necessidade ao nível da manutenção e de equipamento, se lembre da Tobor. “É esse o nosso propósito, cobrindo actualmente áreas que antigamente não se cobriam, globalizando cada vez mais a oferta para a indústria e soluções de manutenção”, salienta.

Questionado sobre o que deseja para os próximos 25 anos da Tobor, Jorge Passos responde “continuarmos na mesma senda e na mesma rota que até agora”. Tratando-se de uma empresa cuja área de acção se confina ao distrito de Viana do Castelo, o empresário adianta que há um objectivo traçado de crescer e penetrar em mercados locais mais próximos, como Barcelos e Esposende.

PROJECTO PROMOVE APOIO À VIDA PROFISSIONAL DAS MULHERES

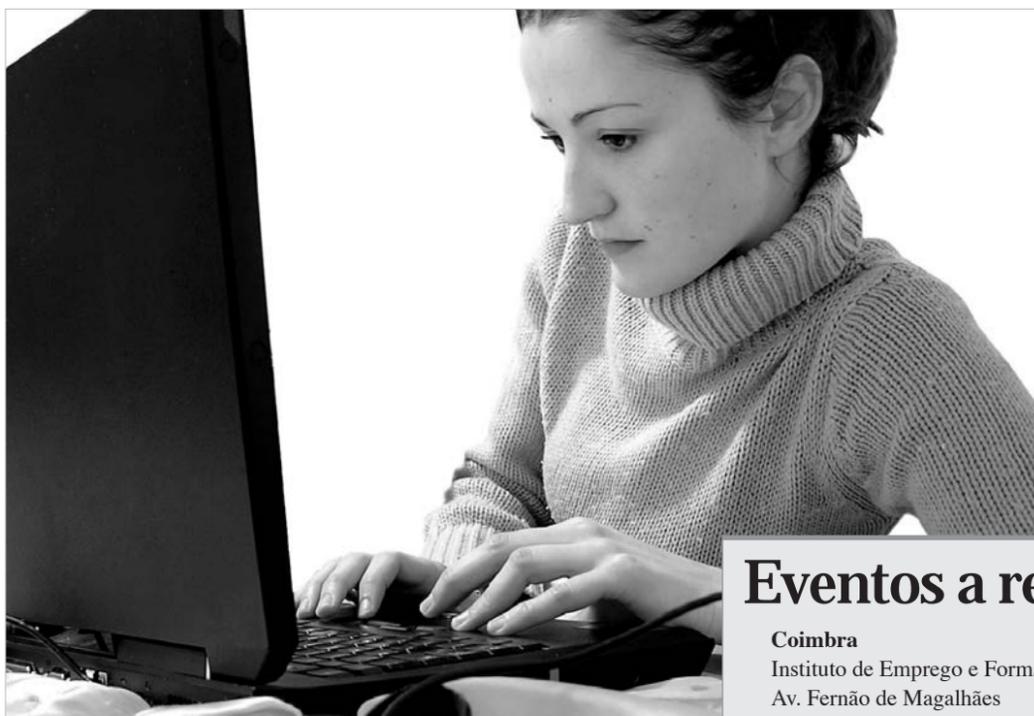
Centro PME-Mulher reforça participação das mulheres nos negócios

Reforçar a capacidade de participação das mulheres nas actividades económica e social na região Centro do país é um dos principais objectivos do projecto Centro PME-Mulher. Desenvolvido pela Associação das PME-Portugal no âmbito da promoção da igualdade de oportunidades entre homens e mulheres, este projecto está a desenvolver até ao final deste ano um conjunto de acções, entre as quais um ciclo de seminários, uma newsletter electrónica e um estudo.

A partir de Maio, o ciclo de seminários “Empreendedorismo no Feminino – apoios à vida profissional da mulher” percorrerá Aveiro, Coimbra, Leiria e Pombal. Para além da apresentação de mecanismos de apoio ao empreendedorismo e criação do próprio negócio, será abordada a temática das especificidades e condicionalismos da vida familiar e profissional das mulheres. Neste sentido, cada uma das sessões contará com o testemunho de mulheres que optaram por criar a sua própria empresa.

Mensalmente, é editada a newsletter electrónica Centro PME-Mulher, na qual são publicados assuntos de interesse determinante à vida profissional das mulheres, dos quais se destacam: oportunidades existentes para as mulheres criarem o seu próprio emprego; artigos de sensibilização do meio empresarial para a disponibilização de condições conciliáveis entre o papel da mulher e a sua vida profissional; e testemunhos de sucesso promovidos por mulheres.

O projecto Centro PME-Mulher está igualmente a realizar um estudo sobre os constrangimentos das mulheres na vida profissional. Este



estudo servirá de base a propostas e sensibilização para os diversos interlocutores da vida profissional, institucional, social e familiar das mulheres, no sentido de combater os constrangimentos, dificuldades e problemas detectados em cada uma

das localidades diagnosticadas.

As mulheres que residam na região Centro podem participar neste estudo, respondendo ao inquérito criado para o efeito. Podem solicitá-lo directamente ao Gabinete de Atendimento, Aconselhamento e Informação Centro PME-Mulher ou fazendo o download do mesmo no site www.pme.online.pt (link PME Mulher).

Gabinete de Atendimento, Aconselhamento e Informação Centro PME-Mulher

pmemulher@pmeportugal.com.pt

Braga

Rua André Soares, 129, 1º Andar
4715-002 Braga
Tel.: 707 50 1234
Fax: 707 50 1235

Leiria

Edifício IPJ, Av. 25 de Abril
2400-265 Leiria
Tel.: 244 825 882
Fax: 244 825 884

Eventos a realizar

Coimbra

Instituto de Emprego e Formação Profissional (sala de formação)
Av. Fernão de Magalhães
3 de Maio
15 horas

Leiria

Edifício do Instituto Português da Juventude
Av. 25 de Abril
20 de Junho
15 horas

Aveiro e Pombal

A definir

NA ÁREA DE GESTÃO EMPRESARIAL

Oferta de estágios

O IFEI – Instituto de Formação, Empreendedorismo e Inovação lança o convite às empresas para acolherem estagiárias do curso de

Gestão Empresarial para Engenheiras. Estes estágios não têm qualquer encargo para as empresas aderentes.

Os interessados poderão inscrever-se até 8 de Maio junto do IFEI, através do telefone / fax 22 609 5267 ou do telemóvel 93 671 0814.

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
tlm.: 919706759

CIMPOR recebeu visita de formandas do IFEI

No âmbito do curso Técnicas Comerciais, promovido pelo IFEI – Instituto de Formação, Empreendedorismo e Inovação, 14 formandas visitaram a CIMPOR, S.A., na Maia. A iniciativa, que partiu da formadora do módulo Gestão Empresarial, Juliana Campos, teve como principal objectivo dar a conhecer a estratégia da dinâmica empresarial do Grupo CIMPOR.



TESTEMUNHO DE EMPREENDEDORA QUE CRIOU A PRÓPRIA EMPRESA

“Não desanimar é o segredo!”

As mulheres são as mais atingidas pelo desemprego. Estudos comprovam que a integração no mercado de trabalho se revela extremamente difícil para o sexo feminino, sobretudo quando as mulheres se fazem acompanhar pelo estatuto de mães. A luta contra o desemprego passa pela criação de programas de incentivo e de apoio que apostem na ajuda e formação de mulheres que se encontram em situações precárias de desemprego, mas que acreditam que podem vencer se tiverem um bom factor impulsionador.

O Programa Empreendedoras PME reúne um conjunto de condições criadas para ajudar as mulheres que querem dar o passo para o empreendedorismo e criar o seu próprio negócio.

Desempregadas ou à procura do primeiro emprego, mulheres inovadoras e com coragem podem obter formação gratuita num horário laboral, no sentido de “darem cartas” no mercado de trabalho através da criação do próprio negócio.

Um exemplo de iniciativa é Ana Paula Gomes. Emigrante em Inglaterra durante 13 anos, onde desempenhava funções na direcção financeira da Universal Estúdios, deparou-se com enormes barreiras quando resolveu regressar para Portugal.

A falta de curso superior aliada a uma mudança radical de cultura levaram-na a alvo do factor desemprego. Depois de várias tentativas infrutíferas, resolveu inscrever-se no Programa Empreendedoras PME. “Entrei para o



Elementos decorativos que poderá encontrar na The Perfect Day

programa com ideia de aprofundar conhecimentos, visto ter um projecto de criar numa quinta que possuo, actividades de turismo rural”, afirma.

À medida que o curso se foi desenrolando Ana Gomes começou a perceber “que as coisas não são tão

fáceis como se pensa, porque à medida que se vão desenrolando apercebemo-nos que há pormenores que necessitam de toda a atenção e que apesar de parecerem insignificantes podem afectar o arranque do negócio”

Incentivada pelos familiares e amigos a não desistir da criação do seu próprio negócio, optou por enveredar numa ideia mais simples e que não exigisse tanto investimento. Nasce assim o The Perfect Day, uma empresa criada com o objectivo de orga-

nizar eventos, sobretudo a nível de decoração, animação e apresentação.

Com quatro meses de existência, a empresa pretende dar o seu passo oficial com a apresentação do site www.theperfectday.com.pt. A inauguração da The Perfect Day decorrerá no próximo dia 5 de Maio.

Ana Gomes considera que “o Empreendedoras PME é uma iniciativa muito importante. Apesar de tudo, é muito difícil estar em casa, no sentido de ser só doméstica, a depressão começa a tomar conta de nós, sobretudo de quem não está habituada. O programa ajudou imenso e fez-me acreditar, ter paciência e não desanimar”.

O conselho que deixa a todas as mulheres que se revejam na mesma situação é “não desanimem. Aproveitem a ajuda que a PME proporciona, acreditem em vós próprias e dêem tempo ao tempo, porque as coisas não são fáceis, mas também não são impossíveis”.

JOVEM EMPREENDEDORA APOSTA NA CRIATIVIDADE E DIFERENCIAÇÃO

Mimos que nunca mais acabam!

Um ano depois de ter iniciado a aventura de criar o seu próprio negócio, Vanessa Sanches só tem razões para se sentir realizada. A Mimos & Companhia tem sido um sucesso graças, é claro, à mente criativa desta jovem empreendedora. O pontapé de saída para a aposta neste negócio foi dado quando Vanessa integrou o programa Empreendedoras PME.

As novidades na loja são permanentes. E se o cliente está indeciso ou não sabe bem o que pretende, lá está a Vanessa para dar múltiplas sugestões. “Por vezes, são

tantas as opções que apresento ao cliente que ele até fica constrangido se não as levar todas”, salienta a empresária.

Vanessa está consciente do clima de crise e pessimismo que paira no ar. “Acho que tudo está ruim, o comércio está fraco. A minha sorte é que eu crio e invento muitas coisas novas. Aliás, a maioria das coisas que vendo são aquelas que foram mesmo criadas por mim e que eu personalizo”, acrescenta.

Desde a produção de “cestas de pequeno-almoço” para datas especiais que são entregues na data e

local que o cliente quiser, até lembranças de baptizados, aniversários, comunhões, passando pela organização de festas infantis e artesanato brasileiro, podemos encontrar de tudo um pouco na Mimos & Companhia. Desta lista – que, cá entre nós, nunca mais acaba! – sublinhamos as festas infantis que têm sido um grande sucesso. A empreendedora organiza-as quer em parceria com ATL’s, quer directamente com os pais das crianças nas próprias casas.

Mais recentemente, Vanessa começou a promover cursos de ar-

tesanato (“biscuit” ou porcelana fria; falso vitral; decopagem em madeira, vidros, caixas; sabonete artesanal, velas, etc.). Para frequentar estes cursos basta dirigir-se à Mimos & Companhia, em Braga, na Rua Araújo Carandá, nº 148, e escolherem o curso que pretendem. Há horários e preços para todos os gostos, de acordo com o curso pretendido. Outras das novidades mais recentes é a pintura à mão personalizada de calças de ganga e de bolsas.

“As pessoas têm aderido imenso”, sublinha a empreendedora.



Vanessa Sanches

Pelo que, futuramente, o franchising deste negócio será uma “nova aposta a pensar e a estudar”.

Desempregada?

Crie o seu próprio emprego!

PROGRAMA EMPREENDEDORAS PME

Inscrições Abertas BRAGA | PORTO | LEIRIA

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



CO-FINANCIAMENTO DA UNIÃO EUROPEIA (FUNDO SOCIAL EUROPEU) E ESTADO PORTUGUÊS



■ PERANTE UMA PLATEIA DE DUAS DEZENAS DE MULHERES

PME-Portugal promove empreendedorismo junto de desempregados

A Associação PME-Portugal promoveu uma sessão de esclarecimento para mulheres desempregadas, a convite do “Espaço – Emprego e Qualificação” do Centro Cultural e Social de S. Pedro de Lomar, em Braga. Trata-se de um gabinete de atendimento a mulheres desempregadas que tem por principais áreas de intervenção o emprego, formação profissional e inserção profissional.

Em representação da PME-Portugal, Liliana Oliveira apresentou alguns dos projectos e programas desenvolvidos pela Associação das PME no âmbito do empreendedorismo, designadamente o Clube das Empreendedoras – Gabinete de Apoio à Vida Profissional da Mulher, o Programa Empreendedorismo PME 2006 e o Programa Gestores PME.

Segundo Liliana Oliveira, o Clube das Empreendedoras tem por principais objectivos “reforçar a participação das mulheres na actividade económica e social” e “promover a igualdade de oportunidades entre homens e mulheres via apoio integrado à vida profissional e/ou empreendedorismo de mulheres”.

Relativamente ao Programa Empreendedorismo PME 2006, este subdivide-se em duas iniciativas: Programa Empreendedoras PME e Concurso Empreendedorismo PME. O primeiro caracteriza-se por acções de formação/consultoria, vi-



sando “a criação, o desenvolvimento ou a consolidação de micro e pequenas empresas geridas por mulheres, que facilitem o acesso à informação, seja ao nível da formação ou dos mercados, num ambiente de divulgação permanente de oportunidades de negócio e visando a sustentabilidade e o crescimento dos seus negócios”.

Por seu lado, o Concurso Empreendedorismo PME 2006 é uma

iniciativa de promoção de ideias de negócios que se destina a “todos aqueles que, caracterizando-se por um espírito empreendedor e de liderança, sejam possuidores de uma ideia ou projecto de negócio que pretendam ver concretizado”.

Finalmente, Liliana Oliveira apresentou o Gestores PME – Programa de Apoio à inserção de Jovens Quadros Qualificados para a Inovação nas PME.

■ POR: FILIPA LOPES – INSTITUTO PME-FORMAÇÃO

Consultório da Formação



A minha empresa do sector de actividade Construção Civil tem actualmente 30 funcionários e pretendo ministrar formação durante o decorrer de 2006 e 2007 para todos os colaboradores. A área de formação que pretendo desenvolver para toda a equipa prende-se essencialmente com a Higiene e Segurança no Trabalho. Qual é o financiamento mais adequado do qual poderemos beneficiar?

Os apoios à execução de acções de formação a realizar em empresas são vários, sendo neste caso perfeitamente possível a realização de formação

através de uma candidatura ao sistema de incentivos PRIME – Projectos Autónomos de Formação. Com efeito, sendo uma empresa do sector de actividade construção civil é uma empresa elegível no âmbito dos projectos apoiados pelo PRIME. Pelo que poderá efectuar uma candidatura a este sistema de incentivo, podendo ser considerado elegíveis as despesas relacionadas com encargos com:

- formandos;
- formadores;
- pessoal não docente;

- encargos com preparação, desenvolvimento, acompanhamento, avaliação, acompanhamento das acções;
- o rendas, alugueres e amortizações;
- o despesas de avaliação;
- o aquisição de formação ao exterior.

As fases de apresentação das candidaturas são contínuas, pelo que a qualquer altura poderá apresentar uma candidatura.

São elegíveis no âmbito do PRIME os seguintes sectores de actividade:

| | |
|-------------------|--|
| Sector | .CAE Elegíveis |
| Indústria | .10 a 37 |
| Energia | .40 e 41 |
| Construção | .45 |
| Comércio | .50 a 52 |
| Turismo | .551, 552, 553, 554, 633, 711, 9232, 9233, 9234, 9261, 9262, 9272, 93041 e 93042 |
| Serviços | .72, 73, 74, 90, 9211, 01410, 02012 e 02020 |
| Transportes | .602, 622, 631, 632 e 634 |



PME-PORTUGAL CONVOCATÓRIA ASSEMBLEIA-GERAL

De acordo com os estatutos, venho pela presente convocar uma Assembleia-Geral a decorrer na Av. João XXI, N.º773 – 1.º Esq. Braga, no próximo dia **24 de Maio** pelas **20:00** com a seguinte ordem de trabalhos:

- 1- Apresentação de relatório de actividades e contas do ano de 2005
- 2- Aprovação de relatório de actividades e contas do ano de 2005
- 3- Discussão do plano de actividades para o ano de 2006
- 4- Outros assuntos relevantes

A Presidente da Mesa de Assembleia.
Lurdes Mota Campos



IPME CONVOCATÓRIA ASSEMBLEIA-GERAL

De acordo com os estatutos, venho pela presente convocar uma Assembleia Geral a decorrer na Av. João XXI, N.º755 – 1.º Esq. Braga, no próximo dia **24 de Maio** pelas **14:00** com a seguinte ordem de trabalhos:

- 1- Apresentação e aprovação do relatório de contas do exercício de 2005
- 2- Outros assuntos relevantes

A Mesa de Assembleia Geral



SGPME CONVOCATÓRIA ASSEMBLEIA-GERAL

De acordo com os estatutos, venho pela presente convocar uma Assembleia Geral a decorrer na Av. João XXI, N.º755 – 1.º Esq. Braga, no próximo dia **26 de Maio** pelas **16:00** com a seguinte ordem de trabalhos:

- 1- Apresentação e aprovação do relatório de contas do exercício de 2005
- 2- Outros assuntos

O Presidente da Mesa de Assembleia Geral



IFEI CONVOCATÓRIA ASSEMBLEIA-GERAL

De acordo com os estatutos, venho pela presente convocar uma Assembleia Geral a decorrer na Av. Avenida da Boavista, 1015, 4.º andar Porto, no próximo dia **31 de Maio** pelas **15:00** com a seguinte ordem de trabalhos:

- 1- Apresentação de contas e relatório de actividades do ano de 2005
- 2- Aprovação das contas e relatório de actividades do ano de 2005
- 3- Discussão do plano de actividades para o ano de 2006
- 4- Outros assuntos relevantes

O Presidente da Mesa de Assembleia Geral

■ MAIS DE MEIO MILHAR DE PEQUENOS E MÉDIOS EMPRESÁRIOS PRESENTES EM EVENTO PROMOVIDO PELA PME-PORTUGAL

Novas oportunidades para as PME

Mais de 500 empresários estiveram presentes, no Porto, em mais um seminário promovido pela Associação das PME-Portugal. “Novas Oportunidades para as PME de Portugal” foi o tema de debate que contou com as presenças do secretário de Estado da Justiça, João Tiago da Silveira (em representação do Primeiro-Ministro, José Sócrates); do director-adjunto do IAPMEI, Luís Santos; do director-geral da Cotec Portugal, Rui Guimarães; e do adjunto da Unidade de Coordenação do Plano Tecnológico, Manuel Laranjo.

A realização deste evento surge num momento em que os empresários nacionais vivem numa particular agitação devido às opções políticas que têm sido tomadas nos últimos tempos. Algumas das quais, alheias às PME, criaram nos empresários um clima de desconfiança face às reais intenções políticas, designadamente no que respeita a medidas de internacionalização e promoção dos exportadores.

No final desta sessão, Joaquim Rocha da Cunha foi empossado para um novo mandato à frente da Associação das PME-Portugal. Também tomaram posse mais de meia centena de dirigentes nacio-

nais, originários de todo o país e eleitos pelos sócios, apresentando assim uma renovação de 75% face ao mandato anterior. O discurso do presidente da PME-Portugal, agora reeleito, ficou marcado pelo anúncio da posição da Associação das PME sobre os temas que preocupam o universo dos 340.000 pequenos e médios empresários nacionais e pela apresentação de uma nova proposta para o Plano Tecnológico.

Ainda durante o evento foram apresentados alguns serviços e produtos de apoio às pequenas e médias empresas, designadamente o PME-Telecom e os programas PME XXI, Gestores PME e Empreendedorismo PME 2006.



■ A sala da Fundação Cupertino Miranda tornou-se pequena para as centenas de empresários presentes

■ NO DISCURSO DE TOMADA DE POSSE, PRESIDENTE DA PME-PORTUGAL REALÇA IMPORTÂNCIA DAS PME PARA A ECONOMIA NACIONAL

“Continuaremos a ser o futuro”

Reeleito para o seu último mandato como presidente da Associação das PME-Portugal, Joaquim Rocha da Cunha realçou no seu discurso de tomada de posse a importância desta entidade ao representar mais de 99% das empresas portuguesas que geram 75% do emprego e representam 70% do Produto Interno Bruto.

Rodeado pelos membros dos Órgãos Sociais da PME-Portugal, Joaquim Cunha não deixou de sublinhar que nesta lista de 65 dirigentes eleitos há uma renovação de 75% e a sua “forte coesão” na defesa de temas como exportação, inovação e qualificação.

“Nós [pequenas e médias empresas] continuaremos a ser o futuro” defendeu o presidente, acrescentando que a PME-Portugal, tal como até agora, “continuará a fazer, a fazer sempre”. Neste contexto, Joaquim Cunha afirmou que “continuaremos a ser intransigentes relativamente às matérias que mais afectam as PME”, sublinhando que “nem o país, nem os media, nem os próprios políticos conhecem a realidade do tecido empresarial português”. Aliás, “temos imensas empresas inovadoras e com capacidade de exportação”, mas que “sem políticas firmes não conseguem fazer melhor”.

Independentemente de todas as ressalvas às políticas económicas que têm vindo a ser praticadas, o presidente da PME-Portugal frisou

que “o sucesso do nosso crescimento económico pode ser induzido por um Plano Tecnológico”, com o contributo de todos, inclusive da própria PME-Portugal que tem apresentado as suas propostas, desde que as “medidas anunciadas sejam implementadas e cheguem ao terreno”.

que “o sucesso do nosso crescimento económico pode ser induzido por um Plano Tecnológico”, com o contributo de todos, inclusive da própria PME-Portugal que tem apresentado as suas propostas, desde que as “medidas anunciadas sejam implementadas e cheguem ao terreno”.

■ TRIÉNIO 2006-2009

Tomada de posse dos Órgãos Sociais da PME-Portugal

Recentemente, tomaram posse os membros dos Órgãos Sociais da PME-Portugal para o triénio 2006-2009. A lista dos membros que compõem os Órgãos Sociais da PME-Portugal (Mesa da Assembleia Geral, Conselho Fiscal, Direcção Nacional e Conselho Nacional) pode ser consultada em www.pmeportugal.com.pt

A Associação das PME-Portugal, com mais de 4500 associados, é uma associação de âmbito nacional que defende os



■ Joaquim Cunha, durante a tomada de posse dos órgãos sociais

interesses de todos os empresários em nome individual e de todas as empresas com estatuto de PME que exerçam uma actividade económica em Portugal. Com sede em Braga, a PME-Portugal tem delegações no Porto, Leiria e Lisboa.

É missão da PME-Portugal representar as PME na defesa dos seus direitos e interesses perante entidades oficiais, ministérios e organismos públicos, bem como assegurar o seu lugar num mercado global

cada vez mais competitivo e acompanhar a sua evolução, enfrentando os desafios crescentes.

Ao longo da sua existência, a PME-Portugal tem desenvolvido um conjunto de acções de reconhecido mérito nacional, nomeadamente no que diz respeito a trabalho de lóbi político e institucional sobre as entidades decisoras (nacionais e comunitárias) e apresentação de propostas favoráveis ao desenvolvimento das PME.

■ EM COLABORAÇÃO COM O ENSINO SUPERIOR, PME-PORTUGAL PROMOVE CICLO DE SEMINÁRIOS

Empreender, Criar e Acreditar

“Desafio de Criar o Próprio Negócio” e “Empreender com Sucesso” foram os temas dos seminários organizados pela Associação das PME-Portugal, durante o mês de Março. Tendo como alvo principal estudantes universitários, recém licenciados, alunos de pós-graduações, de mestrados e de doutoramentos, a PME-Portugal, em parceria com algumas Universidades e Institutos Superiores do Norte do país, levou a cabo um conjunto de quatro sessões de esclarecimento com base ao incentivo do empreendedorismo.

A Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, a Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho, o Instituto Politécnico do Cávado e do Ave e o Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto serviram de palco a um leque de oradores convidados, que intervieram esclarecendo dúvidas, exemplificando e incentivando à criação do próprio negócio.

Joaquim Cunha, presidente da Associação das PME-Portugal, presente em algumas das sessões, salientou que “a temática do empreendedorismo sempre foi o assunto central da associação, levando a que esta seja, a nível nacional, a que mais tem apoiado a criação e o desenvolvimento de novos negócios em diversas áreas, tornando as ideias em produtos rentáveis”. O presidente da Associação das PME fez ques-

tão em lembrar que “Portugal não está em recessão. As micro e médias empresas criam emprego desde 1988 e irão continuar a gerar emprego”.

O ciclo de seminários, pensado para ajudar os jovens a criarem alternativas aos números do desemprego que, de acordo com dados publicados pelo INE, no 4º trimestre de 2005, atingiu 447.300, sendo a taxa oficial de desemprego de 8%, contou com a participação de Liliana Oliveira. Ao longo das quatro sessões de esclarecimento, Liliana Oliveira foi informando os presentes dos diversos cursos e programas de incentivo criados pelas PME-Portugal, visando o apoio, a formação e o acesso ao capital, de modo a impulsionar a criação e o desenvolvimento empresarial.

O estímulo aos jovens passa também pelo apoio e criação de condi-

ções por parte das Universidades e Institutos Superiores que se organizam no sentido de impulsionar os alunos com um conjunto de iniciativas que complementam a formação e despertam o sentido empreendedor. O Mestrado em Inovação e Empreendedorismo Tecnológico (MIE-TE), ministrado na FEUP e a criação da Escola de Economia e Gestão de uma disciplina opcional de Empreendedorismo, são exemplos práticos de métodos de motivação por parte destes locais de ensino.

As várias sessões realizadas contaram ainda com a presença de vários empresários, entre eles Sérgio Teles, presidente da Elidev, que testemunharam as suas experiências e o modo como criaram os seus próprio negócio, como o estruturaram e como ultrapassaram os diversos obstáculos que se foram impondo.



PME-Portugal e IPCA assinam protocolo

No âmbito do seminário “Empreender com Sucesso” a Associação das PME-Portugal e o Instituto Politécnico do Cávado e do Ave assinaram um protocolo intitulado “O Empreendedorismo como saída profissional”, com duração de três anos, visando acções de colaboração entre ambas as instituições, das quais se destacam as actividades nos domínios do ensino da formação especializada e pós-graduada. O desenvolvimento de projectos de investigação e estudos, apoio à incubação de empresas de base tecnológica e estágios científicos e técnicos são outras das alíneas extraídas deste protocolo.

Próximas sessões

No seguimento do trabalho que a PME-Portugal tem desenvolvido junto das instituições de Ensino Superior na promoção de temas como o empreendedorismo, modelos de gestão, formação, apoios e instrumentos financeiros à criação de negócios, entre outros, estão previstas novas intervenções da Associação das PME:

26 de Abril – às 15h, na Escola Superior de Educação do Instituto Politécnico de Viana do Castelo

10 de Maio – 9h30, nas X Jornadas de Engenharia e Gestão Industrial, na Universidade do Minho, em Guimarães

16 de Maio – às 19h 30, no ISCAP (Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto)

18 de Maio – às 9h30, na Escola Profissional de Gaia (Vila Nova de Gaia)

18 de Maio – às 15h, na Escola Superior de Ciências Empresariais do Instituto Politécnico de Setúbal

24 de Maio – às 10h, nas I Jornadas da Escola de Economia e Gestão, na Universidade do Minho, em Braga



■ Sessões realizadas no IPCA e no ISCAP



■ Visão geral dos auditórios da FEUP e da Universidade do Minho

FORMAÇÃO, CONSULTORIA
INFORMAÇÃO, APOIO BUROCRÁTICO
Conheça as Vantagens de ser Associado

associação
pme
portugal

www.pmeportugal.pt

■ CONSULTORIA E FORMAÇÃO INTEIRAMENTE GRATUITAS

Programa PME XXI apresentado em Leiria

Mais de 60 empresários do distrito de Leiria estiveram presentes na sessão de esclarecimento sobre o programa PME XXI que a PME-Portugal promoveu naquela cidade.

O PME XXI, um programa de apoio técnico, acompanhamento e formação, inteiramente gratuito, vai apoiar até ao final deste ano 115 micro e pequenas empresas. De acordo com Joseph Sousa, co-coordenador do programa gerido pela Associação das PME, “podem concorrer micro e pequenas empresas de todos os sectores de actividade, seja serviços, comércio, indústria ou construção, de todo o território nacional, excepto Lisboa e Vale do Tejo”.

Nesta sessão de esclarecimento foi possível ouvir os testemunhos de três empresários de Leiria cujas empresas beneficiaram da edição de 2005 do programa.

Alexandra Canivari, da PSM Design – Projectos de Sistemas de Moldes e Design, Lda., afirmou estar “muito satisfeita com a consultora que o programa colocou na nossa empresa”. A nível de consultoria, “a PME-Portugal merece os parabéns pelos consultores que contrata”. Acrescentou ainda que “a empresa deu uma volta de 100%”, pelo que aconselhou os empresários presentes a apresentarem a pré-inscrição ao programa.

Também Pedro Pinho, da Antero C. Pinho, Lda. se mostrou “bas-



■ Empresários de Leiria deram o seu testemunho sobre o PME XXI

tante satisfeito e agradecido ao programa PME XXI porque permitiu melhorar e ver as melhorias na empresa, não só em termos de papéis, mas igualmente no que toca ao seu próprio funcionamento”.

Por seu lado, Carlos Cruz, da Neckmolde – Moldes e Acessórios para a Indústria do Vidro de Embalagem, Lda., sublinhou que “o facto de nos ter aparecido a PME-Portugal foi bastante positivo. O apoio dos consultores é excelente. De facto, as pessoas têm uma capacidade extrema para nos apoiar e incentivar”.

Agradecendo o apoio prestado pela PME-Portugal, no âmbito do PME XXI, o empresário aconselhou “vivamente quem de facto estiver a pensar em melhorar as condições da sua empresa” a não hesitarem e avançarem com a pré-inscrição no programa porque “esta é uma oportunidade que não podemos deixar de aproveitar”.

Nova sessão de esclarecimento sobre o PME XXI decorre em Braga, a 20 de Abril, onde empresários da região apresentam o balanço da sua participação no programa.

■ WIT APOSTA NA GESTÃO EMPRESARIAL

Tecnologia brasileira procura parceiros

Representantes da empresa brasileira WIT estiveram este mês na sede da Associação das PME-Portugal para uma reunião de trabalho com o objectivo de encontrar parceiros em Portugal para a comercialização dos seus produtos de software e a prestação de apoio técnico.

A reunião surge em resultado da visita de trabalho que a direcção da PME-Portugal realizou há alguns meses ao estado brasileiro de Pernambuco. Actualmente, a WIT está já a testar parte do software que desenvolve numa empresa portuguesa, na Póvoa de Varzim.

No mercado desde 1994, a WIT é uma empresa especializada em tecnologia da informação e consultoria organizacional com foco na gestão empresarial. Trata-se de uma das principais empresas que compõe o Porto Digital –



■ Waldemir Farias, apresentou a WIT na PME-Portugal

um pólo digital com mais de cem empresas que resultou do ambiente de inovação que se consolidou em Pernambuco nas últimas décadas. Com o ob-

jectivo de produzir conhecimento localmente e exportar serviços de valor agregado para o mundo surgiu, então, o Porto Digital, em Julho de 2000.

■ NUMA INICIATIVA DE ALUNOS DA ESCOLA SUPERIOR DE TECNOLOGIA E GESTÃO

Marketing na empresa debatido em Felgueiras

Numa perspectiva de ligação do meio académico com o meio empresarial, os alunos do 3º ano do curso de Ciências da Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Felgueiras (ESTGF) promoveram o V Seminário de Ciências Empresariais. Subordinado ao tema “Marketing e Recursos Humanos na Empresa e na Sociedade”, este seminário, que surge no âmbito da cadeira de Organização e Desenvolvimento Empresarial, teve o apoio da Associação das PME-Portugal.

Entre outros temas, foram abordados durante a sessão o poder das marcas, o marketing e a arte de comunicação (conquistar o cliente), o empreendedorismo local, o marketing individual e da região do Vale do Sousa (exemplos locais), a gestão de recursos humanos (do recrutamento ao outplacement e a gestão de mudanças e os aspectos culturais da organização).

PME-Portugal reúne com organizações de PME suecas e romenas

Por iniciativa do Swedish Trade Council (Secção Comercial da Embaixada da Suécia) em Portugal, a direcção da PME-Portugal reuniu, em Lisboa, com um grupo de empresários suecos para uma troca de experiências e impressões em geral, bem como abordar assuntos relacionados com a promoção e estabelecimento de novas empresas, fundos comunitários e política regional.

O grupo de empresários suecos representava as organizações ALMI (parte governamental que lida com questões dirigidas às pequenas e médias empresas) e a Företagarna (a maior rede sueca de empresários a nível privado).

Uma outra reunião de trabalho foi solicitada à PME-Portugal, desta feita pelo National Council of Small and Medium Sized Private Enterprises in Romania. Uma vez que a Roménia integrará a União Europeia em 2007, o vice-presidente desta congénere romena que representa as pequenas e médias empresas naquele país, Valentin Cristea, pretendeu através deste encontro, que decorreu no Porto, conhecer e saber como aceder aos programas comunitários, fazer benchmarking junto da PME-Portugal, bem como disponibilizar-se para o intercâmbio de empresas portuguesas e romenas.

Durante esta reunião foram ainda apresentados os ministros romenos responsáveis pelas pastas do trabalho e da solidariedade social.

PME-Portugal presente em Congresso da ESBA

As PME portuguesas estarão representadas pelo vice-presidente da PME-Portugal, Sérgio Teles, no 9º Encontro Anual da ESBA – European Small Business Alliance, a realizar nos dias 1 e 2 de Maio, em Bruxelas. O encontro das pequenas e médias empresas europeias estará subordinado ao tema “Small Business Go International”.

Na última década, a internacionalização das PME tem vindo a tornar-se num dos aspectos cruciais para o incremento da competitividade da União Europeia. Apenas 17% das micro e pequenas empresas se envolveram em actividades internacionais.

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

instituto pme formação

associação
pme
portugal

O Instituto Pme Formação é um Organismo do Universo PME - Portugal



inscrições abertas
www.pme.online.pt

Plano de Formação 2006

Braga, Porto, Leiria e Póvoa de Varzim
Activos, Horário Pós-Laboral

Braga

Ambiente, Qualidade e Segurança

| | | | |
|---|------|----------|----------------|
| ▶ A NORMA ISO 9001:2000 | 60H | ABRIL | SEG, QUA e SEX |
| ▶ O PROCESSO DE CERTIFICAÇÃO AMBIENTAL | 60H | ABRIL | TER e QUI |
| ▶ SENSIBILIZAÇÃO PARA A HIGIENE E SEGURANÇA NAS EMPRESAS | 30H | MAIO | TER e QUI |
| ▶ FERRAMENTAS DA QUALIDADE PARA A RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS DE MELHORIA CONTÍNUA | 40H | JUNHO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ AVALIAÇÃO DE RISCOS | 30H | MAIO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ SEGURANÇA E HIGIENE INDUSTRIAIS | 100H | MAIO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ IMPLICAÇÕES DECORRENTES DO DL 273/2003 P/ A SEG. NA CCOP | 30H | JUNHO | TER e QUI |
| ▶ CURSO BÁSICO DE SOCORRISMO EM PRIMEIROS SOCORROS | 30H | JULHO | SEG, TER e QUI |
| ▶ GESTÃO PARA A QUALIDADE DAS PME'S | 100H | SETEMBRO | TER e QUI |

Comercial

| | | | |
|--------------------------------------|-----|----------|----------------|
| ▶ GESTÃO DA FORÇA DE VENDAS | 85H | SETEMBRO | SEG, TER e QUI |
| ▶ TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO E DE VENDAS | 60H | OUTUBRO | SEG, TER e QUI |

Estratégia e Finanças

| | | | |
|--|-----|----------|----------------|
| ▶ GESTÃO DE CONTRATOS E REGIME JURIDICO NA CCOP | 80H | SETEMBRO | TER e QUI |
| ▶ AVALIAÇÃO DE IMOVEIS | 40H | MAIO | SEG, TER e QUI |
| ▶ FINANCIAMENTO E CRÉDITO BANCÁRIO | 60H | JUNHO | SEG, TER e QUI |
| ▶ FISCALIDADE - IRC E IVA - E CONTENCIOSO FISCAL | 50H | SETEMBRO | SEG, QUA e SEX |

Tecnologias da Informação & Comunicação

| | | | |
|---|------|----------|----------------|
| ▶ SOLUÇÕES INFORMÁTICAS PARA UTILIZADORES - NÍVEL INICIAÇÃO | 60H | ABRIL | SEG, QUA e SEX |
| ▶ SOFTWARE SPSS (STATISTICAL PACKAGE FOR THE SOCIAL SCIENCES) | 80H | MAIO | TER e QUI |
| ▶ AUTOCAD | 70H | MAIO | TER e QUI |
| ▶ PHOTOSHOP | 80H | MAIO | TER e QUI |
| ▶ PAGINAÇÃO | 80H | JUNHO | SEG, QUA e QUI |
| ▶ FLASH | 80H | SETEMBRO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ INFORMÁTICA E NOVAS TECNOLOGIAS | 70H | OUTUBRO | SEG, TER e QUI |
| ▶ AUTOCAD 3D STUDIO | 80H | NOVEMBRO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ ANÁLISE ESTATÍSTICA DE DADOS COM SPSS | 80H | NOVEMBRO | SEG, QUA e QUI |
| ▶ CRIAÇÃO, GESTÃO E MANUTENÇÃO DE WEBSITES | 120H | NOVEMBRO | TER e QUI |
| ▶ APERFEIÇOAMENTO EM AUTOCAD | 60H | NOVEMBRO | TER e QUI |
| ▶ DESENVOLVIMENTO DE APLICAÇÕES COM MACROMEDIA DIRECTOR | 92H | NOVEMBRO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ CRIAR E GERIR UM SITE WEB (DREAMWEAVER) | 90H | SETEMBRO | TER e QUI |

Desenvolvimento Pessoal

| | | | |
|---|-----|----------|-----------|
| ▶ GERIR E MOTIVAR OS COLABORADORES | 50H | SETEMBRO | TER e QUI |
| ▶ APERFEIÇOAMENTO DE TÉCNICAS DE GESTÃO DE REC. HUMANOS | 80H | OUTUBRO | TER e QUI |
| ▶ GERIR O SEU TEMPO E CONTROLAR O STRESS | 16H | JUNHO | SEG e QUA |
| ▶ CURSO PRÁTICO DE ORGANIZAÇÃO DE EVENTOS | 30H | NOVEMBRO | SEG e QUA |

Línguas

| | | | |
|--------------------------------------|-----|------|-----------|
| ▶ TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM ESPANHOL | 60H | MAIO | TER e QUI |
|--------------------------------------|-----|------|-----------|



Aposte na nossa formação e na qualidade dos nossos formadores.
Aproveite, pois o conhecimento não ocupa lugar!

Porto

Ambiente, Qualidade e Segurança

| | | | |
|--|-----|----------|----------------|
| ▶ HIGIENE E SEGURANÇA DO TRABALHO (A NORMA OSHAS 18001) | 60H | ABRIL | SEG, QUA e SEX |
| ▶ FOCALIZAÇÃO POR PROCESSO (ISO 9001:2000) | 30H | ABRIL | TER e QUI |
| ▶ HACCP - INTERPRETAÇÃO DA NORMA DS 3027 E | 60H | MAIO | TER e QUI |
| ▶ PREPARAÇÃO P/ A CERTIFICAÇÃO (ISO 9001:2000) | 30H | MAIO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ AUDITORIAS DE HACCP | 40H | JUNHO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ SIST. DE GESTÃO DA MEDIÇÃO (FUNÇÃO METROLÓGICA NA EMPRESA) | 30H | JUNHO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ ELABORAÇÃO DE PLANOS DE EMERGÊNCIA | 30H | JULHO | SEG, TER e QUI |
| ▶ ACTUALIZAÇÃO DE LEGISLAÇÃO DE SHST | 40H | JUNHO | SEG, TER e QUI |
| ▶ PREPARAÇÃO PARA CERTIFICAÇÃO ISO 9001:2000 | 30H | SETEMBRO | TER e QUI |
| ▶ FORMAÇÃO DE AUDITORES DA QUALIDADE | 60H | SETEMBRO | TER e QUI |
| ▶ SENSIBILIZAÇÃO PARA O AMBIENTE NAS PEQUENAS EMPRESAS | 30H | NOVEMBRO | TER e QUI |

Comercial

| | | | |
|--|-----|----------|----------------|
| ▶ GESTÃO DE VENDAS | 60H | MAIO | SEG e QUA |
| ▶ TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO COMERCIAL | 30H | NOVEMBRO | TER e QUI |
| ▶ TÉCNICAS E PRÁTICAS COMERCIAIS E DE VENDAS | 60H | OUTUBRO | SEG, TER e QUI |

Desenvolvimento Pessoal

| | | | |
|---|-----|----------|----------------|
| ▶ TÉCNICAS DE COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTO INTERPESSOAL | 50H | NOVEMBRO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO E LIDERANÇA | 30H | MAIO | TER, QUI e SEX |
| ▶ GESTÃO DE EQUIPAS DE TRABALHO | 42H | NOVEMBRO | TER e QUI |

Línguas

| | | | |
|-------------------------|-----|-------|-----------|
| ▶ INGLÊS PARA HOTELARIA | 60H | JUNHO | TER e QUI |
|-------------------------|-----|-------|-----------|

Estratégia e Finanças

| | | | |
|---|-----|----------|----------------|
| ▶ FORMAÇÃO GERAL EM SEGUROS | 70H | MAIO | TER, QUI e SEX |
| ▶ O PROCESSO DE LICENCIAMENTO INDUSTRIAL | 74H | OUTUBRO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ GESTÃO DE STOCKS E APROVISIONAMENTO | 50H | SETEMBRO | TER, QUA e SEX |
| ▶ FINANÇAS P/ NÃO FINANCIEROS | 84H | SETEMBRO | SEG, TER e QUI |
| ▶ FISCALIDADE AVANÇADA | 60H | OUTUBRO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ CONTABILIDADE GERAL e NICs | 60H | OUTUBRO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ CONTABILIDADE ANALÍTICA E GESTÃO ORÇAMENTAL | 60H | NOVEMBRO | TER, QUA e QUI |
| ▶ AVALIAÇÃO DE PROJECTOS DE INVESTIMENTO | 80H | ABRIL | SEG, QUA e SEX |
| ▶ GESTÃO ESTRATÉGICA E DESENVOLVIMENTO ORGANIZACIONAL | 40H | OUTUBRO | SEG e QUA |
| ▶ LEGISLAÇÃO LABORAL - CESSAÇÃO DO CONTRATO | 30H | ABRIL | TER e QUI |
| ▶ LEGISLAÇÃO COMERCIAL: NOÇÕES ELEMENTARES | 40H | OUTUBRO | SEG, QUA e SEX |

Tecnologias da Informação & Comunicação

| | | | |
|---|------|----------|----------------|
| ▶ SOLUÇÕES INFORMÁTICAS P/ UTILIZADORES - NÍVEL INICIAÇÃO | 60H | MAIO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ SOLUÇÕES INFORMÁTICAS P/ UTILIZADORES - NÍVEL AVANÇADO | 60H | OUTUBRO | TER e QUI |
| ▶ MICROSOFT ACCESS | 60H | SETEMBRO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ WEB DESIGN | 130H | ABRIL | SEG, QUA e SEX |
| ▶ COREL DRAW - DESIGN GRÁFICO | 40H | ABRIL | TER e QUI |
| ▶ DREAMWEAVER | 80H | SETEMBRO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ DESENHO VECTORIAL | 80H | ABRIL | SEG, QUA e SEX |

Todas as datas estão sujeitas a alterações

Póvoa de Varzim

| | | | |
|------------------------------------|-----|-------|----------------|
| ▶ PRODUTOS BANCÁRIOS E FINANCIEROS | 70H | ABRIL | SEG, QUA e SEX |
| ▶ LIDERANÇA E GESTÃO DE EQUIPAS | 30H | ABRIL | TER e QUI |

Leiria

| | | | |
|--|------|----------|----------------|
| ▶ MICROSOFT ACCESS | 60H | MAIO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ SOLUÇÕES INFORMÁTICAS PARA UTILIZADORES - NÍVEL AVANÇADO | 60H | SETEMBRO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ DIREITO LABORAL: IMPLICAÇÕES DO NOVO CÓDIGO NAS EMPRESAS | 60H | ABRIL | TER e QUI |
| ▶ GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS | 100H | ABRIL | SEG, QUA e SEX |
| ▶ INTRODUÇÃO À GESTÃO FINANCEIRA | 30H | SETEMBRO | QUA e SEX |
| ▶ LIDERANÇA E GESTÃO DE EQUIPAS | 30H | SETEMBRO | SEG e QUA |
| ▶ GESTÃO E RESOLUÇÃO PRÁTICA DE CONFLITOS | 40H | JULHO | SEG, TER e QUI |
| ▶ TÉCNICAS DE MARKETING E PUBLICIDADE | 70H | NOVEMBRO | SEG, QUA e SEX |
| ▶ FORMAÇÃO PRÁTICA PARA VENDEDORES | 30H | OUTUBRO | TER, QUI |

FORMAÇÃO PÓS LABORAL | ACTIVOS

formação para activos

Aposte seu futuro!

No Instituto PME-Formação encontrará soluções de formação para as PME em diversos locais do país, cobrindo todas as áreas vitais para o desenvolvimento do tecido empresarial, entre dezenas de acções que se desenvolvem ao longo do ano.

Inscrições

www.pme.online.pt
formacao@pmeportugal.com.pt
707 50 1234
707 50 1235

Serviços Centrais

Rua André Soares, 129 - 1º andar, sala1 4715-002 Braga
9h às 13h | 14h30 às 19h

Financiamento Promoção e Organização



CO-FINANCIAMENTO DA UNIÃO EUROPEIA (FUNDO SOCIAL EUROPEU) E ESTADO PORTUGUÊS

jornaldasPME

Jornal das Pequenas e Médias Empresas de Portugal



sevenforma

INTEGRAMOS SOLUÇÕES

CONSULTADORIA, FORMAÇÃO E SERVIÇOS DE INFORMÁTICA, LDA.

Praça Camilo Castelo Branco, 28 4700-209 Maximinos - Braga

Tel. 253 268 163 Fax: 253 268 165

E-mail: contacto@sevenforma.com ; sevenforma@mail.telepac.pt;

www.sevenforma.com

PME-Portugal debate em Conselho Nacional Internacionalização e Exportação

A PME-Portugal reúne em Conselho Nacional, no próximo dia 13 de Maio

A reunião servirá de rampa de lançamento para a discussão do tema "Internacionalização e Expor-

tação das Empresas Portuguesas".

O debate, a realizar-se no Porto, irá contar com a presença de Basílio Horta, presidente da Agência Portuguesa para o Investimento, que irá dissertar sobre o tema.



& SOBE DESCE

Altos

Investimento das PME

As regras eram rígidas, os incentivos PRIME escassos, mas 1036 micro, pequenas e médias empresas apresentaram investimentos que superaram os 132 milhões de euros. Provavelmente estes investimentos, com ou sem incentivos, vão ser feitos e postos de trabalho criados. As PME merecem de facto, outra atenção.

FINICIA

Podem ainda estar no início, não há resultados para medir, mas o programa preparado pela administração do IAPMEI e apresentado pelo Secretário de Estado Castro Guerra, pode ser uma enorme janela de oportunidade para o empreendedorismo que esbarra na falta de histórico bancário. Agora são necessários bons projectos e capacidade de gestão do próprio programa. Se resultar, será um estudo de caso internacional.

Igual

Pano Tecnológico

A CeBit, maior feira internacional do sector de tecnologias de informação, esteve quase igual á do ano passado. Afinal o país que se quer afirmar tecnológico, continuou a não ter um stand nacional, juntando as empresas do sector. Na falta dum powerpoint, cai a melhor mancha no pano (tecnológico). A "panne", da responsabilidade da ainda administração do ICEP, não deveria seguir dentro de momentos.

Baixos

TAP

Muita propaganda tem sido feita, mas a verdade é que os resultados continuam no vermelho. Se calhar faltou uma ida a Angola, em companhia de outras "excelentes" empresas públicas como Refer ou CP. Mas podiam lembrar-se que TAP também quer dizer Portugal, que Portugal não é apenas Lisboa, e que seria estratégico ter mais vôos a partir do Porto e de Faro. Ou que cobrar 250 euros para uma viagem Porto-Lisboa é um assalto ao contribuinte. O tal que paga os salários da TAP.

Pequenos Mas Espertos

