

jornaldasPME

Jornal das Pequenas e Médias Empresas de Portugal

Director: Joaquim Rocha da Cunha | Fevereiro de 2007 | Ano III | Número 18 | 1,50 euros



10 ANOS A
LIDERAR AS PME
DE PORTUGAL

associação
pme
portugal

Página 8

■ SITUADA EM LISBOA, NOVA ESTRUTURA FACILITA REDUÇÃO DE CUSTOS DE ENTRADA NUM NEGÓCIO

IDEIA ATLÂNTICO INAUGUROU CENTRO DE NEGÓCIOS

PME's, profissionais liberais e empreendedores têm, a partir de agora, um novo Centro Empresarial em Lisboa com as condições essenciais para expandirem os seus negócios na capital portuguesa. Facilitar a redução dos custos de entrada num negócio e promover a expansão e o crescimento das PME's é o principal objectivo do Ideia Atlântico.

JOÃO TIAGO SILVEIRA

Página 8

"AS PME'S FAZEM A DIFERENÇA"



Em declarações ao Jornal das PME,

João Tiago Silveira, secretário de Estado da Justiça, sublinha o papel que as PME's estão a desempenhar no processo de simplificação e desburocratização levado a cabo por este Ministério.

■ PME-PORTUGAL ANUNCIOU VENCEDORES DO CONCURSO EMPREENDEDORISMO PME 2006



PORTUGAL: PAÍS DE EMPREENDEDORES

Empreender é uma alternativa de vida que exige risco e mudança. No entanto, há muito ainda a melhorar em Portugal para que se criem condições que facilite o espírito empreendedor. Nas palavras de Jaime Andrez, presidente do IAPMEI, um dos intervenientes da sessão que anunciou os vencedores do Concurso Empreendedorismo PME 2006, "temos de ajudar a combater o desperdício de ideias e o desperdício de empreendedores" para valorizar o crescimento económico do país.

Págs. 4 a 6

INVESTIMENTO

Páginas 2 e 14

OPORTUNIDADES PARA ALÉM DAS AMEAÇAS

A PME-Portugal assinou protocolos de colaboração com as suas congéneres na Roménia, no sentido de facilitar o desenvolvimento de parcerias e joint-ventures entre empresas portuguesas e romenas.

FUNDOS COMUNITÁRIOS

Página 13

QREN COM MENOS, MAS MELHORES APOIOS

O Quadro de Referência Estratégica Nacional (QREN) para o período 2007-2013 foi aprovado. A regra a adoptar será a de "menos ajudas, melhores ajudas". A PME-Portugal comenta os pontos positivos e negativos do que agora foi apresentado.

CLASUR®
www.clasur.pt

Pense rápido, execute mais depressa.
Procure-nos nas lojas da especialidade.

Microsoft GOLD CERTIFIED
Partner
OEM Hardware Solutions

intel Channel Partner Premier
Member 2006

GRANDE LANÇAMENTO
intel Core 2 Duo
Dual-core. Faça mais.

Windows Vista

colour special pink limited edition

DÁ UM TOM ROSA À TUA VIDA.
O TEU PC NUNCA ESTEVE TÃO FASHION!

■ JOAQUIM ROCHA DA CUNHA, PRESIDENTE DA PME-PORTUGAL

O mundo (que) não gira à nossa volta

Enquanto por cá se discute algum caso de polífrica, se procura um culpado – há sempre um na nossa sociedade – outros pelo mundo procuram e obtêm soluções. Não apenas em países onde as riquezas naturais abundam, mas fundamentalmente onde as pessoas querem ser mais felizes e para isso mais instruídas, empreendedoras e ganhar mais dinheiro.

Regresso de visita oficial à Roménia, país que não conhecia. Cujas imagens associava mentalmente ao regime monstruoso de Ceausescu, ao seu palácio megalómano, aos “orfanatos” de deficientes e à revolução sangrenta decorrida num Natal e que devolveu a paz aquele povo.

Este país de vinte e dois milhões de habitantes acaba de entrar na União Europeia. E apesar de alguma instabilidade política, lá encontrei muita motivação para objectivos claros e uma vontade de aprender connosco. Aprender com boas e com más experiências. Para que daqui a vinte e um anos sejam mais ricos do que nós conseguimos.

Encontrei ao nível público e privado uma enorme clareza de ideias e uma vontade de progredir. Presidentes de áreas metropolitanas e representantes do Governo mais preocupados com empresas do que com auto-estradas (na Roménia só há 120 quilómetros de auto-estradas). Mais preocupados com inovação do que com estradas.

Essa disponibilidade ao nível político já teve tradução. O anterior Governo Romano desceu o IRC para 16% e criou uma taxa especial para micro-empresas de 3%. O actual e o anterior têm como parceiro social de primeira linha, uma Confederação de PME. E muitos dos investimentos que pensam fazer em infra-estruturas, pensam em como rentabilizá-los economicamente. Seguramente um mercado com muito interesse para as empresas portuguesas.

E que fazemos nós para aproveitar essas oportunidades? Que fazemos nós, país, para perceber que a entrada da Roménia e da Bulgária são uma ameaça, entre outras coisas pelos “baixos salários”; mas também são uma oportunidade, se por exemplo um banal quarto de hotel em Bucareste custa o mesmo que o salário mínimo?

Nas empresas, não vale a pena estar à espera de uma estratégia nacional, que deveria traduzir a entrada desses dois países numa enorme oportunidade para um país com vinte e um

anos de quadros de apoio. E que necessita de tudo o que nós já fizemos.

Vale a pena é tentar aproveitar as oportunidades claras que se apresentam em sectores como indústria, construção, materiais de construção, hotelaria, agro-indústria e serviços.

Enquanto cá discutimos mais algum processo mediático que não faz sentido e nos perdemos numa conflituosidade que prejudica empresas, pessoas e Estado, olhemos para os novos ventos que sopram. E nas empresas,

em conjunto, aproveitemos as oportunidades.

Porque obviamente Angola e Espanha correm geralmente bem, mas não são únicos, queiramos dar espaço mental à pesquisa de novos mercados e oportunidades. Já sabemos que não temos um Instituto de Comércio Externo. Já sabemos que, de facto, não podemos contar com apoio.

Mas aproveitemos as vantagens, e não apenas soframos as ameaças da globalização. Associados, e em conjunto, conseguiremos um país mais próspero e exportador de serviços, know-how e bens.



“Enquanto cá discutimos mais algum processo mediático que não faz sentido e nos perdemos numa conflituosidade que prejudica empresas, pessoas e Estado, olhemos para os novos ventos que sopram. E nas empresas, em conjunto, aproveitemos as oportunidades.”

ASSOCIAÇÃO DAS PME-PORTUGAL

CONTACTOS

Sede e Serviços Centrais
Rua André Soares, 755, 1º Esq.
4715-002 Braga
Tlf.: 707 50 1234
Fax: 707 50 1235
E-mail: info@pmeportugal.com.pt

Delegação Norte
Avenida da Boavista, 1015, 4º Andar, Sala 103
4100-128 Porto
Tlf.: 22 607 96 50
Fax: 22 607 96 51
E-mail: ipf@pmeportugal.com.pt

Delegação Centro
Edifício IPJ, Av. 25 de Abril
2400-265 Leiria

Tlf.: 244 825 882
Fax: 244 825 884
E-mail: leiria.apoio@pmeportugal.com.pt

Delegação Sul
Avenida António Augusto Aguiar, nº 100, 1º Dto.
Tlf.: 218 949 025
Fax: 218 949 027
E-mail: sofia.gomes@pmeportugal.com.pt

ficha técnica

jornaldasPME
Jornal das Pequenas e Médias Empresas de Portugal

Director: Joaquim Rocha da Cunha | **Propriedade:** PME-Portugal - Avenida João XXI - N.º 755, 1º Esq., 4715-035 Braga | Telefone: 707 501 234 | Fax: 707 501 235 | email: info@pmeportugal.com.pt | **Redacção e Departamento Comercial:** Avalanche d'Ideias - Rua André Soares N.º 755, 1º Esq., Sala 7, 4715-035 Braga | Telefone: 253 609 988 | Fax: 253 206 432 | email: geral@avalanche-de-ideias.pt | **Grafismo e Produção:** Cumh@ | **Impressão:** Naveprinter | **Tiragem:** 30000 exemplares | **Depósito Legal** 225578/05 | Registo ICS: 124583 | Distribuição gratuita aos associados da PME-Portugal | **Preço de capa:** 1,50 euros

Esta edição é suplemento ao Vida Económica n.º 1190, de 2 de Março de 2007, não podendo ser vendido separadamente

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO TRANSFRONTEIRIÇAS NO ÂMBITO DAS TIC

IX Jornada de Negócios para Empresários e Profissionais

Nos próximos dias 16 e 17 de Março, a Associação de Jovens Empresários da Galiza (AJE Vigo) vai realizar a IX Jornada de Negócios, a decorrer no Hotel Hesperia Isla de la Toja, em Vigo.

Trata-se de uma iniciativa enquadrada no ciclo de acções de novas tecnologias que a AJE Vigo organiza no âmbito do Projecto TRANSTIC (Programa Transfronteiriço para a Consolidação de Redes de Cooperação entre as Empresas de Tecnologia, Inovação e Comunicação).

O objectivo principal é fomentar o surgimento de oportunidades de negócio transfronteiriças das microempresas, aproveitando as novas oportunidades oferecidas pelas tecnologias de informação e comunicação (TIC).

A AJE Vigo oferece aos associados da PME-Portugal condições especiais de participação e patrocínio. Pelo que, para mais informações e inscrições, os interessados deverão entrar em contacto com aquela entidade: www.ajevigo.es


SEMINÁRIO INTERNACIONAL A PEQUENA E MÉDIA EMPRESA II

O Centro Social de Trabalhadores e a Fundación ESTE vão realizar um seminário internacional sobre "A Pequena e Média Empresa", nos dias 9 a 11 de Março, em Arganda del Rey, próximo de Madrid.

Entre os oradores de diversos países (Espanha, Itália, França, Eslovénia, Roménia e Hungria), Portugal será representado pela Associação das PME-Portugal.

Para mais informações acerca deste seminário internacional, os interessados deverão entrar em contacto com o Centro Social de Trabalhadores, em Madrid (Telefone: 914 350 629 ou Fax: 914351057) ou com a Fundación ESTE (Telefone: 918 717 357 ou Fax 918 761 112).

Missão Empresarial Angolana | 05 a 08 de Março de 2007

Negócios e Investimento em Angola

Fórum de Negócios | Jantar de Negócios

Terça 06-03-07 | 15:00

Fundação Cupertino de Miranda | Av. Boavista | Porto


Programa*

15h 00 Recepção

15h 30 Abertura

Presidente da Associação das PME-Portugal
Presidente da Câmara Municipal do Porto
Conselheiro Económico da Embaixada da República de Angola em Portugal

16h 00 Intervenção do Vice-Ministro da Indústria de Angola

Testemunhos de empresários e investidores portugueses e angolanos

17h 00 Debate

17h 15 Coffee-break

17h 30 Intervenção do Ministro do Comércio de Angola

Testemunhos de empresários e investidores portugueses e angolanos

18h 30 Intervenção do Vice-Ministro da Saúde de Angola

18h 40 Debate

19h 00 Encerramento

Intervalo que antecede o jantar de Negócios, onde os empresários poderão trocar experiências e iniciar negócios bilaterais

Jantar de Negócios

19h 45 Recepção

20h 00 Início do jantar

21h 00 Abertura ao debate

associação
pme
portugal

Executivo
ANGOLA

Para mais informações e inscrições:

☎ 707 50 1234 @ info@pmeportugal.pt 📠 707 50 1235 🌐 www.pmeportugal.pt

Pequenas Empresas... **Grandes Negócios.**

■ PRESIDENTE DA CIP SUBLINHOU A RESPONSABILIDADE DE SE SER EMPREENDEDOR

Empreender é “uma alternativa de vida”

“Portugal: país de empreendedores” foi o tema que serviu de base ao anúncio dos resultados do Concurso Empreendedorismo PME 2006, promovido pela Associação das PME-Portugal. Uma sessão que, para além das entidades promotoras e candidatos do concurso, contou com a participação de Francisco Van Zeller, presidente da CIP – Confederação da Indústria Portuguesa, e de Jaime Andrez, presidente do IAPMEI.

O empreendedorismo é uma alternativa de vida, uma vez que pressupõe uma grande mudança, risco e novas competências que se têm de adquirir”. A afirmação é de Francisco Van Zeller, sublinhando que “o empreendedor tem uma responsabilidade acrescida”, em contraponto à situação de trabalhador por conta de outrem, “não só perante os seus funcionários e perante a Banca”, neste caso “devido aos empréstimos, mas também em relação à administração fiscal”.

Segundo o presidente da CIP, estas novas empresas têm de ter ambição, pois o que mudou na vida “é a responsabilidade perante terceiros”. Daí a necessidade de desenvolverem uma “mentalidade forte e autónoma, capaz de fazer crescer o negócio por si só”, seja através de parcerias, fusões e aquisições, seja alargando-se geograficamente, a nível nacional e internacional.

Por seu turno, Jaime Andrez destacou que “todas as iniciativas promovidas por todos serão sempre poucas para aquilo que temos de fazer em Portugal para promover o empreendedorismo”. Felicitando a PME-Portugal pela realização do Concurso Empreendedorismo PME 2006, o presidente do IAPMEI realçou que esta iniciativa, “no fundo, tem um rasto de outras iniciativas de grande mérito”. E apontou como exemplos o Programa Empreendedoras PME e a criação da SGPME – Sociedade Capital de Risco. Esta última



■ Uma sala cheia de empreendedores assistiram ao anúncio do Concurso Empreendedorismo PME 2006

“criada com esforço institucional e financeiro”, o que “demonstra que a Associação PME-Portugal não promove empreendedoris-

mo só por palavras, mas promove empreendedorismo por acções”. Nas palavras de Jaime Andrez, uma associação que “quer ser en-

volvida e consegue mobilizar parceiros de prestígio como aqueles que aqui estão representados”.

■ JAIME ANDREZ ANUNCIA GRANDE REESTRUTURAÇÃO PARA MELHOR SERVIR EMPRESÁRIOS E EMPREENDEDORES

É preciso facilitar o espírito empreendedor

O presidente do IAPMEI alertou para o facto de ainda termos de “melhorar muito em Portugal no sentido de criar condições que facilitem o espírito empreendedor e o papel do empreendedor”. Isto porque “a sociedade não facilita e muitas vezes promove mais a criação do emprego por conta de outrem”. Daí, o seu “grande respeito para com os empreendedores em Portugal porque nós somos um país de empreendedores. Com os exemplos e as pessoas que conheço e com os registos internacionais de sucessos de empresas portuguesas (que começaram pequenas e cresceram), é isso que temos de saber promover. E é isso que temos de saber identificar. E cabe ao Estado criar as melhores e mais favoráveis condições ao negócio e à manifestação do empreendedorismo em Portugal”.

Neste contexto, Jaime Andrez afirmou que “o IAPMEI tudo fará nesse sentido. Pelo que “está em vias uma grande reestruturação de forma a

melhor servir as empresas, os empresários e os empreendedores, com a consciência plena de que não é possível promover estas condições favoráveis ao negócio e ao empreendedorismo e, essencialmente, aos empreendedores, de forma isolada”.

Para este responsável, “o empreendedorismo é uma dinâmica que nem todos têm. É uma característica que está associada a alguém que tem a capacidade de identificar oportunidades de negócio e de as levar para o mercado”. Pelo que “são estas duas capacidades que temos de saber apreciar, valorizar e apoiar. Porque, em Portugal, temos de ajudar a combater o desperdício de ideias e o desperdício de empreendedores, para que possamos valorizar o crescimento económico, com novas empresas e novos empresários com novas visões, que acrescentam e modificam a trajectória do empresariado”, quer no nosso país, quer em qualquer outro ponto do mundo.



■ Jaime Andrez, Presidente do IAPMEI

■ MAIS DE 80% DAS CANDIDATURAS LIDERADAS POR MULHERES

Leiria e Porto mais empreendedores

Premiar as melhores ideias e/ou projectos de investimento, em particular os de cariz inovador e diferenciador e que também se destacassem pelo seu carácter exportador e tecnológico, foi o principal objectivo do Concurso Empreendedorismo PME 2006, promovido pela Associação das PME-Portugal. Uma iniciativa que contou com as parcerias da Caixa Geral de Depósitos, Banif Capital – Sociedade Capital de Risco, S.A., SGPME – Sociedade Capital de Risco, S.A., IPME – Instituto PME Formação,

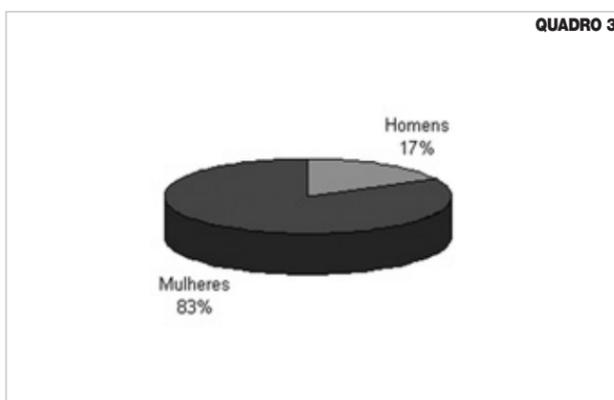
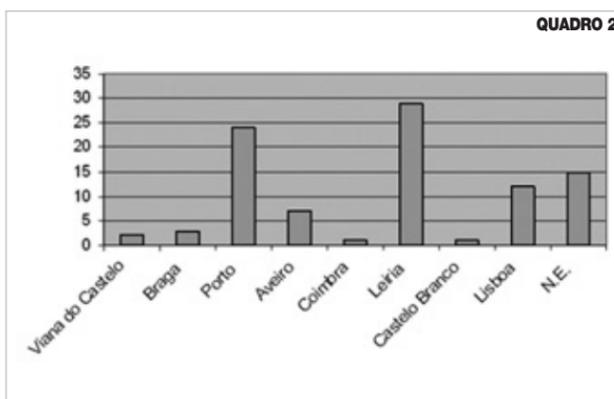
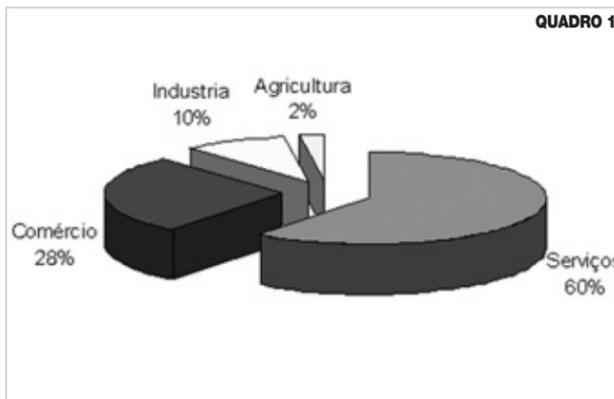
S.A. e Avalanche d’Ideias – Agência de Comunicação.

Este concurso, que decorreu ao longo de 2006, caracterizou-se por uma enorme participação do público empreendedor. Das propostas enviadas dos mais variados pontos do país, foram a concurso cerca de 100 que preenchiam os requisitos necessários. As ideias e/ou projectos apresentados abrangeram diversos sectores de actividade, dos quais se destacou o comércio e serviços, com um peso de 88% (ver Quadro I).

Relativamente ao local de implementa-

ção, a quase totalidade das propostas coincide com a área de residência dos promotores, apresentando-se os distritos de Leiria e do Porto com a maior taxa de implementação dos negócios, com 31% e 26%, respectivamente (ver Quadro II). Sendo ainda de realçar a enorme adesão do público feminino a este concurso, com 83% das candidaturas lideradas por mulheres (ver Quadro III).

Por último, salienta-se o facto de que mais de 50% dos projectos, para o necessário arranque do negócio, apresentaram um investimento até 10.000 euros.



CGD E BANIF CAPITAL NA SENDA DO EMPREENDEDORISMO

Duas entidades parceiras da PME-Portugal no Concurso Empreendedorismo PME 2006 abordaram a questão do empreendedorismo. Caixa Geral de Depósitos e Banif Capital elegem-no como um dos temas que está na sua ordem de prioridades.

Segundo Armando Santos, da CGD, o contributo deste grupo bancário para a temática do empreendedorismo assume uma intervenção em três etapas fundamentais: a promoção das ideias, a formação e a concretização da ideia em negócio, e o financiamento.

“Naturalmente que na etapa de geração de ideias, a responsabilidade é fundamentalmente do empreendedor”, sustenta Armando Santos. No entanto, considera que “é necessário que toda a envolvente ajude a que este processo de geração de ideias germine e seja eficaz”. E, nesta matéria, “compete à Banca – olhando para a nossa intervenção fundamentalmente como catalizadores – estimular as ideias a aparecerem”.

Armando Santos sublinhou também o facto de ter sido aprovado recentemente um programa de apoio em conjunto com o FINICIA, através do qual serão alocados 10 milhões de euros para iniciativas de empreendedorismo desenvolvidas a nível regional. Acrescentou ainda o desenvolvimento de uma linha de crédito específica de apoio a iniciativas de empreendedorismo individual.

Também “o tema do empreendedorismo e da inovação são muito queridos à Banif Capital”. Segundo um dos seus responsáveis, Miguel Alves, “todos os dias trabalhamos com essa temática”, tendo “a oportunidade de viver todo o processo que é a ideia e o sustentar de um lançamento de um negócio e a sua entrada no mercado”.

Para o representante da Banif Capital, “todo este processo é difícil”, pelo que “é fundamental que a ideia seja boa e sustentável”. Isto porque, “hoje em dia, o mercado é cada vez mais difícil e competitivo, onde as barreiras e fronteiras já não existem”.

A questão da inovação “como um dos factores para sustentar o nosso desenvolvimento económico não é só uma questão portuguesa”, salienta Miguel Alves. “É certo que alguns países estão mais avançados do que nós. Mas, temos que viver com isso todos os dias. A inovação já não é um extra, é algo fundamental. Se repararem, os grandes sucessos caracterizam-se por terem sido em determinadas alturas inovadores, de alguma forma diferenciaram-se e criaram valor. A alternativa à inovação pode ser a cópia, o melhoramento, mas é com inovação que as empresas se conseguem distinguir. Só com inovação sustentada se consegue estar no pelotão da frente e, por vezes, ser o primeiro”.



GUIALMI

EMPRESA DE MÓVEIS METÁLICOS, S.A.
 Ap.1 Aguada de Cima 3754-908 ÁGUEDA, PORTUGAL
 T+351.234.660600 F+351.234.666906
 guialmi@guialmi.pt
 www.guialmi.pt

Leitura Óptica de Questionários

A Optidados é uma empresa de estudos de mercado e sondagens de opinião que, através do projecto “Leitura Óptica de Questionários” pretende prestar um serviço inovador.

De acordo com os promotores do projecto, este “reveste-se de grande utilidade no apoio à investigação científica, que utilizem as metodologias quantitativas, já que poupam o trabalho monótono de inserção de dados, permitindo obter uma base de dados preenchida em muito menos tempo e com menor probabilidade de erros”.

O projecto agora desenvolvido destina-se, em particular, aos centros de investigação, investigadores, professores, alunos, empresas de estudos de mercado e empresas de formação. Apresenta como ponto forte o facto de ainda não existirem projec-

tos semelhantes no nosso mercado, proporcionando vantagens ao nível de recursos. Quem implementar este sistema de leitura óptica necessitará de menos pessoas, menos espaços e menos equipamentos, beneficiando de uma maior fiabilidade, rapidez e economia.



■ Umbelina Garcia

Microlaboratório portátil

“Criar uma empresa de base tecnológica centrada nas áreas da electrónica e da micro informática aplicadas aos domínios da engenharia biomédica e da biotecnologia” foi um dos objectivos dos promotores do projecto MicroLAB.

“Além da investigação e desenvolvimento tecnológico (I&DT), a empresa terá um especial enfoque na valorização tecnológica e na comercialização, tendo como objectivo a colocação dos seus produtos nos mercados internacionais.

Neste contexto, surge como ponto de partida o MicroLAB – laboratório portátil para análise química de fluidos biológicos.

Resumidamente, o MicroLAB é “um equipamento de elevada eficiência e sensibilidade que tornará acessível aos profissionais de saúde a análise química de fluidos biológicos dos pacientes, com baixo custo e com resultados obtidos em tempo real”. Este sistema permitirá aos seus utilizadores, “in-loco, a análise simultânea da concentração de um conjunto alargado de componentes químicos e bioquímicos presentes no sangue, urina, saliva, etc.”.

Embora, actualmente, o sistema Mi-

croLAB esteja a ser desenvolvido para aplicação em fins biomédicos, apresenta um vasto número de outras potenciais aplicações, em áreas como a biodefesa, forense/investigação no local do crime, segurança alimentar e qualidade da água.

Segundo os seus promotores, a estratégia de comercialização do MicroLAB passará pela “utilização dos canais de distribuição e comercialização existentes nos mercados internacionais, através do estabelecimento de parcerias com empresas especializadas na comercialização de produtos de alta tecnologia na área da saúde, em cada um dos mercados ou segmentos-alvo”.



■ Graça Minas e Marta Catarino em representação de Mário Reis

Tecnologia de Salas Brancas

Para quem não sabe, a tecnologia de salas brancas é “todo um sistema de controlo de contaminação de partículas e microorganismos com dimensões $\geq 0,5 \mu\text{m}$ ”. E Sala Branca é “uma sala fechada e isolada com controlo de contaminação, pressão, temperatura e humidade” e “é utilizada para fabricar produtos como medicamentos, semicondutores, sistemas ópticos, entre outros”.

No entanto, “a principal fonte de contaminação destas salas são as pessoas que nelas operam”. Razão pela qual os promotores do projecto ControlVest – Produtos e Serviços para Salas Brancas pensaram em “criar uma barreira à contaminação gerada pelas pessoas”.

Com o desenvolvimento desta solução, a ControlVest apresenta-se no mercado como pioneira na prestação do serviço de lavandaria branca em Portugal. Definindo-se como única com know-how em Salas Brancas e no fornecimento do serviço global, a ControlVest inova no “processo de limpeza e descontaminação do vestuário,

utilizando tecnologia de salas brancas – Lavandaria Branca”.

O mercado-alvo deste projecto inovador são as empresas possuidoras de salas brancas, mas com conhecimento reduzido nessa tecnologia; necessitam de serviços e produtos para as suas salas brancas; e que perdem muito tempo com problemas inerentes a esta tecnologia (em parte devido ao mau funcionamento de serviços e produtos), em vez de “gastarem o seu tempo precioso no desenvolvimento do seu produto(processo)”.



■ Daniel Machado

LISTA DE PREMIADOS

PRÉMIO “MELHOR PROJECTO DE INVESTIMENTO”

Projecto: Serviços de Leitura Óptica de Questionários
Promotor: Umbelina Garcia

PRÉMIO “MELHOR IDEIA”

Projecto: ControlVest – Produtos e Serviços para Salas Brancas
Promotor: Daniel Machado

PRÉMIO “PROJECTO MAIS INOVADOR”

Projecto: MicroLAB – Micro Laboratório Portátil
Promotor: Mário Reis

PRÉMIO “MELHOR POTENCIAL EXPORTADOR”

Projecto: MicroLab – Micro Laboratório Portátil
Promotor: Mário Reis

MENÇÕES HONROSAS

Projecto: Team Strategy
Sistema de informação de apoio a desportistas
Promotor: Daniela Sousa e João Tavares

Projecto: Visual Behaviour
Serviços de visão computacional e análise comportamental
Promotor: Daniela Sousa e João Tavares

Projecto: Souvenir
Souvenir recorrendo a memória flash USB
Promotor: Nuno Coelho

Projecto: One Stop Shop
Retailho especializado de produtos e serviços ecológicos
Promotor: Jorge Pires

Projecto: A Espiral de Conhecimento
Meios e iniciativas de informação em Tecnologias de Informação e Comunicação para sectores específicos
Promotor: André Julião

Projecto: 4Baby
Loja on-line que comercializa complementos para bebé
Promotor: Catarina Duarte

Projecto: Venda de Medicamentos
Local de venda de medicamentos não sujeitos a receita médica, com acompanhamento por profissionais
Promotor: Rita Moras e Ana Correia

Projecto: Sitec
Criação de uma aplicação web que possibilita, de uma forma dinâmica e sem conhecimentos de programação, criar e gerir páginas de Internet
Promotor: Vítor Ferreira

Projecto: Engenharia Civil
Prestação integrada de serviços em engenharia civil e áreas afins. Desenvolvimento e comercialização de software de gestão de edifícios
Promotor: Alexandra Barbosa

Projecto: QuantosQueres
Criação de espaço de venda de produtos/serviços que visam a promoção do desenvolvimento das crianças e o bem-estar familiar
Promotor: Sandra Azevedo

Projecto: Loja On-Line
Venda on-line de vestuário especializado com fragrâncias
Promotor: João Gomes

Projecto: Agência de Publicidade
Empresa de publicidade, design, relações públicas e assessoria de imprensa para a área de hotelaria e restauração
Promotor: Natacha Melo

Projecto: CYCLUS – Centro de Formação para a Família
Promover vários tipos de formação, direccionada para os diferentes elementos da família
Promotor: Maria Amélia Cunha

Projecto: TERRAFORMA
Gestão ambiental e segurança para o melhoramento ecológico
Promotor: José Barros

Projecto: Central de Vigilância Remota
Central receptora de alarmes com serviço de guarda e vigilância remota por câmaras
Promotor: José Barros

Projecto: Prestação de Serviços SHT
Prestação de serviços qualificados de Segurança e Higiene no Trabalho nos diferentes sectores de actividade
Promotor: Ana Cláudia Freitas

Projecto: Tratamento de Águas Residuais
Desenvolvimento e implementação de soluções ambientais
Promotor: Susana Barreto

Projecto: INEAR THE DIFFERENCE
Prestação de serviços áudio criativos
Promotor: Cândida Silva

GESTÃO DA RELAÇÃO COM OS CLIENTES

Ricardo Alencastre

Director Geral da Alencastre.net
e Country Manager da Dynamicweb Software

Dedico este primeiro artigo que escrevo, para este jornal, à gestão da relação com os clientes. Pretendo chamar a atenção dos nossos empresários para a necessidade de controlarem a sua informação. Prometo ser o mais prático e o menos técnico que possível, na minha abordagem.

Numa empresa existem múltiplas informações que necessitam de ser geridas. No entanto, pretendo falar-vos da gestão de informação da relação que mantemos com os nossos clientes.

Talvez, pelo facto de ter instalado, muito recentemente, um novo CRM na empresa de que sou director, tenha ficado ainda mais sensibilizado para as vantagens que uma poderosa ferramenta deste género pode trazer para a nossa gestão.

Os informáticos gostam muito de acrónimos, neste caso CRM, significa Client Relationship Management, ou seja, gestão da relação com os clientes. Independentemente do tamanho da empresa, posso garantir que a sua necessita de uma ferramenta destas!

O poder de deter e gerir informação deve ser dos bens mais valiosos que podemos ter, quando nos encontramos à frente de uma empresa, a tomar decisões constantemente.

Uma boa ferramenta de CRM, permite-nos ter acesso constante a informações relacionadas com os nossos clientes. Documentos enviados e recebidos, quer sejam sob a forma de e-mail, carta ou fax, orçamentos efectuados, oportunidades pendentes, contas negligenciadas e encomendas, são alguns dos exemplos mais comuns.

Também igualmente importante, permite-nos analisar a produtividade dos nossos colaboradores e saber a relação que estes mantêm com os nossos clientes. Quando recebemos uma reclamação ou até um louvor, basta-nos abrir a ficha do cliente para saber quem interagiu com este. Com um bom CRM poderemos, inclusivamente, obter previsões de negócio, por cliente, colaborador, equipa, região, etc.

Até agora tenho “despejado”, ao longo deste artigo, uma série de funcionalidades que podem obter com uma ferramenta destas. No entanto, chamo a vossa atenção para um facto extremamente importante, caso estejam a considerar a implementação de uma solução deste género.

O sucesso de uma ferramenta desta, não se obtém com a simples aquisição e instalação no servidor da empresa. Para poder implementar um CRM necessita de conhecer muito bem o seu negócio, os seus clientes e os seus colaboradores. Pode ter a certeza que, por vezes, as maiores dificuldades não vêm do exterior mas sim do interior da sua própria organização.

A resistência à mudança e aos métodos de trabalho já existentes constituem uma das principais causas de insucesso, na informatização de uma empresa. Isto ocorre porque as pessoas podem ter dificuldades em se adaptar a novos procedimentos e formas de gerir.

Antes de escolher seguir este caminho, aconselho-o a impor procedimentos e métodos de trabalho que facilitem a sua implementação futura. Se, ao implementar um sistema de gestão, seja um CRM ou outro qualquer, a sua empresa não estiver preparada para tal, nunca irá conseguir obter as funcionalidades e benefícios que referi.

Longe de mim querer desmoralizar os empresários que estejam a pensar adquirir uma solução de CRM. É apenas meu objectivo chamar a atenção para os problemas e complicações que podem surgir.

Como tal, a implementação de um CRM recomenda-se! A história demonstra que quem domina a informação vence. Essa é uma realidade constante nos nossos dias.

Quanto aos CRM's disponíveis no mercado... esses são muitos e para todos os bolsos! Caso decidam avançar com a sua implementação, aqui ficam os meus votos de boa sorte!

dynamicWEB®

Content Management System & E-commerce platform

www.dynamicweb.pt

■ PME-PORTUGAL LANÇA REPTO AOS PEQUENOS E MÉDIOS EMPRESÁRIOS

10 Anos a liderar as PME's portuguesas

No passado dia 10 de Fevereiro, passaram nove anos sobre a data de criação da Associação das PME-Portugal. A caminho dos 10 anos, decidiu a Direcção da PME-Portugal lançar um conjunto de iniciativas para reforçar a sua posição de liderança a dar voz às PME's portuguesas e, fundamentalmente, para conferir aos seus associados um maior, e melhor, acesso às inúmeras vantagens que lhes oferece o Universo PME.

Neste contexto, a PME-Portugal convida os seus associados, e pequenos e médios empresários em geral, “a contribuir, a interagir, a divulgar e a aumentar o poder desta rede de PME's em crescimento”.

Entre as diversas iniciativas que a PME-Portugal irá lançar ao longo dos próximos 12 meses, lança desde já o repto aos seus associados para que contactem os seus amigos empresários, clientes e fornecedores para que também eles adiram a esta rede de PME's. Em contrapartida todos beneficiarão de vantagens concretas que a PME-Portugal tem para lhes oferecer.

“Em que está a inovar e não se sabe?”. Este é



outro desafio que a PME-Portugal lança aos seus associados, convidando-os a darem conta das novidades das suas empresas. Quer a newsletter semanal, quer o jornal mensal da PME-Portugal serão veículos de divulgação dessas mesmas novidades.

A PME-Portugal pretende através destas, e de outras iniciativas que se seguirão, potencializar um clima de novas oportunidades de negócio para as pequenas e médias empresas.

Para mais informações:

Tlf.: 707 50 1234

Fax: 707 50 1235

E-mail: info@pmeportugal.com.pt

URL: www.pmeportugal.com.pt



Consultoria Económico - Financeira, Fiscalidade, Auditoria, Estratégia e Avaliação

Rua do Salgueiral 62 1º loja 15, Porto
tlm.: 912 227 690



COM A PRESENÇA DO SECRETÁRIO DE ESTADO DA JUSTIÇA

Ideia Atlântico inaugurou Centro de Negócios em Lisboa

A pensar nas PME's, profissionais liberais e empreendedores que pretendam iniciar ou expandir a sua actividade em Lisboa, a Associação das PME-Portugal, através do projecto Ideia Atlântico, inaugurou no final do mês de Janeiro um Centro de Negócios na capital portuguesa.

Já classificado como PIN (Projecto de Interesse Nacional), é missão do Ideia

Atlântico facilitar a redução dos custos de entrada num negócio e promover a expansão e o crescimento das PME's. É neste contexto que está a ser construído um edifício de raiz em Braga, estando já outro previsto para Cascais. Ambos os edifícios, modernos e inovadores, caracterizam-se pela sua multidisciplinaridade e flexibilidade, englobando um Centro de Incubação de Empresas de

Base Tecnológica, um Centro de Negócios e uma infra-estrutura de Escritório Virtual.

Enquanto isso, o Ideia Atlântico abriu, na Av. António Augusto Aguiar, nº 100, em Lisboa, um Centro de Negócios que associa espaços e serviços integrados de apoio que cada interessado poderá utilizar para suporte da sua actividade profissional na região Sul do país.



“SÃO AS PME'S QUE FAZEM A DIFERENÇA”

O Sr. Secretário de Estado da Justiça aceitou estar presente na inauguração da Delegação da PME-Portugal em Lisboa. Que papel reconhece à Associação que representa a PME's portuguesas?

A PME-Portugal é nossa parceira nos nossos objectivos de simplificação dos procedimentos e de desformalização nos registos e nos actos notariais.

A Empresa na Hora, a Empresa Online, a possibilidade de realização de registos comerciais através da Internet, a certidão permanente, a eliminação de escrituras públicas, a eliminação dos livros de escrituração mercantil, são tudo medidas adoptadas no âmbito dessa comissão de desformalização, onde a PME-Portugal está representada e onde tem dado um óptimo contributo.

Portanto, é um reconhecimento do papel que a PME-Portugal tem tido neste processo que temos levado a cabo.

Para além das medidas que enunciou, que outras têm previstas para 2007?

Existem muitas. O Simplex 2007 tem muitas medidas no âmbito da simplificação de licenciamentos. Na esfera do Ministério da Justiça há novamente uma aposta na simplificação de processos para as empresas.

Dois exemplos: Casa Pronta e simplificação dos processos relacionados com a propriedade industrial. Relativamente ao primeiro, por um lado, é um projecto que permite a agregação, a eliminação de factores relacionados com o registo predial e com a compra e venda de casa ou de imóvel. Isto porque, muitas vezes, as empresas também têm que comprar, adquirir ou transaccionar. Por outro lado, a criação de um balcão único onde se possa realizar todas as operações; realizar os registos, celebrar o contrato de compra e venda da casa, pagar os impostos, pedir a dispensa do IMI. Este é um dos projectos que vamos apostar este ano e que estará disponível até Junho em cinco pontos do território nacional, e que também tem sido trabalhado na comissão de desformalização.

O segundo exemplo é a simplificação dos processos relacionados com a propriedade industrial, com o registo das marcas e com o registo das patentes. Isto tem tudo a ver com inovação e com todas as empresas que queiram apostar na inovação e patentearem as suas ideias. Será também uma matéria à qual nos vamos dedicar este ano, que é o de simplificação desses processos para reduzir custos.

Para as empresas todo este processo de desburocratização e de simplificação é uma mais valia. Tem tido algum feedback por parte das PME's?

Temos, até porque os grandes utilizadores da Empresa na Hora e de todas estas medidas são PME's. Como sabemos, o grande tecido empresarial do nosso país é constituído por pequenas e médias empresas.

Tenho muito orgulho em dizer que a larga maioria das Empresas na Hora que se constituíram são PME's. Aliás, é muito curioso ver que são as PME's que fazem a diferença e quem mais utiliza as nossas medidas de simplificação. Logo, as notícias que tenho é que as PME's têm utilizado bastante estes processos desburocratizantes e eu fico muito contente com isso.

LICENCIATURA

- **Curso Superior de Gestão Imobiliária***
1º ciclo de 3 anos conforme Processo de Bolonha



Cursos certificados por
European Council
of Real Estate Professions
www.cepi.be

MBAS

- **Avaliação Imobiliária*** *8ª Edição*
- **Gestão, Promoção e Montagem de Negócios Imobiliários***

PÓS-GRADUAÇÕES

- **Direito e Fiscalidade no Imobiliário**
- **Reabilitação Urbana**
- **Gestão das Cidades**
- **Patologias e Reabilitação de Edifícios**

FORMAÇÃO PROFISSIONAL

- **Avaliação Imobiliária*** *9ª Edição*
- **Angariador Imobiliário**
- **Mediação Imobiliária****
- **Gestão e Administração de Condomínios** *4ª Edição*
- **Reabilitação Urbana**
- **Perito Avaliador das Finanças**
- **Perito Avaliador Judicial**
- **Marketing Imobiliário**

* Certificado pela CMVM - Comissão de Mercados de Valores Mobiliários

** Reconhecido pelo IMOPPI - Instituto dos Mercados de Obras Públicas e Particulares e do Imobiliário

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

ESAI - Escola Superior de Actividades Imobiliárias

Tel.: 21.839.20.00 / Fax: 21.839.20.60 / E-mail: esai@esai.pt

Praça Eduardo Mondlane, 7C Marvila

1950-104 Lisboa

Homepage: www.esai.pt

18º

Aniversário

ESAI
Escola
Superior
de Actividades
Imobiliárias



Protocolos com:



Universidade
de Salford
Manchester,
Reino Unido



Universidade
de Fontys
Eindhoven,
Holanda



Fac. Católica de Ciências
Empresariais da Bala
S. Salvador,
Brasil



Universidade
Miguel Hernández
Elche,
Espanha



Universidade
Nacional da Liberdade
Lisboa



Liberdade
Editora de Estudos
Liberais



Associação Portuguesa
de Empresas de Gestão
e Administração
de Condomínios



Associação
dos Agentes Técnicos
de Arquitectura
e Engenharia



Associação Portuguesa
das Empresas
de Mediação Imobiliária



Associação Nacional
dos Avaliadores
Imobiliários



Associação
dos Industriais
de Construção
de Edifícios



Sindicato
Nacional
dos Engenheiros



Associação
Nacional
dos Engenheiros
Técnicos

NOVO PROGRAMA DE FORMAÇÃO E CONSULTORIA ACOMPANHA ARRANQUE DE PROJECTOS INOVADORES

Seja um empreendedor com sucesso

Para ser empreendedor não basta ser visionário, ser original e inovador. Há que ter iniciativa, auto-confiança, facilidade nas negociações e flexibilidade. Mas, acima de tudo, saber como fazer e qual o percurso certo na longa caminhada do mundo dos negócios.

Preparar os empreendedores para o desafio da constituição de uma nova empresa ou do lançamento de um novo projecto no mercado é o principal objectivo do Programa Empreendedorismo PME 2007. Promovido pelo IPME – Instituto PME, S.A., em parceria com a Associação PME-Portugal, pretende-se, através deste programa, acompanhar o arranque e o desenvolvimento inicial quer de novos projectos, quer de novas empresas, proporcionando um ambiente integrado de apoio ao sucesso de cada empreendedor.

São destinatários deste programa as ideias inovadoras, com destaque para projectos de base tecnológica. Fruto de uma rede de parceiros envolvidos no programa, os empreendedores aderentes podem usufruir de um vasto leque de vantagens, como sejam: detecção de resultados e sinergias, formação e preparação, auxílio ao nível do plano de negócios e das fontes de financiamento, transferência de tecnologia, internacionalização e inovação, a par de apoio e acompanhamento técnico e especializado.

A metodologia do Programa Empreendedorismo PME 2007 é muito simples e eficaz,

encontrando-se dividida em três fases. A primeira diz respeito à formação em sala e focalizada em conteúdos críticos e fundamentais para o arranque de qualquer negócio, como por exemplo, gestão legal, burocrática e empresarial; área comercial, marketing e mercados; e gestão contabilística e financeira.

Após esta formação em sala, os empreendedores entram na fase de consultoria individual quer ao nível da elaboração do plano de negócios; candidaturas e “corporate finance”; prospecção de mercados, comercial e marketing; entre outros trabalhos especializados e específicos para a área de actividade que se pretende desenvolver.

Finalmente, e durante um ano, os empreendedores aderentes ao programa receberão acompanhamento e apoio especializado no que respeita a redes de contactos, sugestão de parcerias, esclarecimento de dúvidas e participação privilegiada em iniciativas direccionadas às PME's.

Mais informações:

Tlf.: 707 50 1234

Fax: 707 50 1235

E-mail info@pmeportugal.pt





sevenforma

INTEGRAMOS SOLUÇÕES

A proposta de valor da sevenforma consiste na integração e personalização das soluções, à medida das necessidades de cada Cliente.

O nosso portfolio de soluções inclui:

- Consultadoria em Sistemas de Gestão
 - Gestão de Projectos
 - Sistemas Integrados de Gestão (SIG)
 - Gestão da Qualidade
 - Gestão dos Processos de Negócio
 - Gestão da Informação
- Sistemas de Informação (SI)
 - Auditoria de SI
 - Planeamento de SI
 - Implementação de software de gestão
 - Assistência Técnica
- Tecnologias de Informação
 - Infraestrutura tecnológica
 - Redes de Comunicações
 - Segurança Informática
 - Mobilidade
 - Assistência Técnica
 - Internet
 - E-business



- CAD Management (para Empresas / Gabinetes de projecto)
- Formação

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

Parceiros:
















jorge mendes

UNIPESSOAL, LDA

Consultoria e Auditoria nas Áreas da Qualidade,
Ambiente e Segurança

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

■ CARLOS ZORRINHO COMENTA IMPORTÂNCIA DAS INCUBADORAS DE EMPRESAS

Empreendedorismo e financiamento das PME's na agenda do Plano Tecnológico

“É fundamental que, nos próximos anos, o desenvolvimento económico passe muito pela dinamização do empreendedorismo”, salientou Carlos Zorrinho, em declarações ao Jornal das PME. Segundo o Coordenador Nacional da Estratégia de Lisboa e do Plano Tecnológico da Presidência do Conselho de Ministros, “hoje, cada vez mais, na economia moderna há uma grande volatilidade dos mercados e dos produtos que decorre da própria inovação”. Pelo que “é importante que a sociedade seja empreendedora, quer na renovação das empresas que já existem, quer no aproveitamento de novos negócios e da investigação para a criação de riqueza e de valor”.

Questionado sobre a importância das incubadoras para este contexto do empreendedorismo, Carlos Zorrinho refere que “é óbvio que são facilitadoras do empreendedorismo”. E acrescenta que “não basta construirmos incubadoras do ponto

de vista físico e ficarmos à espera que surjam novas empresas. É importante que, no processo integrado, se apoie, dinamize e ajude as pessoas com vocação empreendedora, com ideias e propostas, empreendam e inovem”. Neste sentido “as incubadoras são fundamentais para que esse processo se faça de forma equilibrada e com sucesso”.

FINICIA integrará novo modelo de financiamento

Acerca do programa FINICIA, Carlos Zorrinho afirmou que “tem tido resultados muito interessantes”. A este respeito salientou que “o FINICIA tem a vantagem de se integrar numa lógica de gabinetes de inovação que dão apoio às empresas e aos inovadores numa malha mais larga, incluindo a dimensão das patentes, dos registos e de alguns processos burocráticos e de outro tipo

de apoio necessário para desenvolverem as suas actividades”.

O Coordenador do Plano Tecnológico revelou ainda que o FINICIA irá integrar-se num outro modelo mais alargado de financiamento, a ser apresentado em breve, e que “dará uma resposta integrada aos problemas de financiamento das PME's”.

Levantando um pouco a ponta do véu, Carlos Zorrinho referiu que se tratará de um “modelo muito abrangente”, envolvendo quer recursos públicos e privados, quer comunitários, e que “procurará compensar as falhas de mercado e ajudar as PME's e os empreendedores”. Uma ajuda a ocorrer “sobretudo na fase mais crítica, em que o risco de mercados em produtos muito inovadores é extremamente elevado”.

Questionado pelo Jornal das PME sobre resultados concretos do FINICIA, o vice-presidente do IAPMEI, José Furtado, recusou-se a prestar quaisquer declarações.

INTERNACIONALIZAÇÃO DAS PME'S É PRIORIDADE DA AICEP

“As pequenas e médias empresas ainda não estão preparadas para a internacionalização como forma de aumentar as exportações portuguesas.” A afirmação é de Basílio Horta, actual presidente da API (Agência Portuguesa para o Investimento) que, em resultado da fusão entre esta entidade e o ICEP Portugal, em breve irá liderar a AICEP (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal).

Em declarações à imprensa, Basílio Horta afirmou que a nova AICEP herdará “todas as vantagens e virtudes do ICEP e da API”, sem os “inconvenientes e defeitos” demonstrados pelas duas anteriores entidades. Investimento, exportações e, fundamentalmente, internacionalização serão os principais campos de actuação.

A este respeito, Basílio Horta referiu a necessidade de apoiar as PME's na internacionalização, como forma de aumentarem as exportações portuguesas. Razão pela qual considera que o Estado português deverá definir políticas públicas viradas para a gestão e formação das PME's, “como forma de subirem na cadeia de valor”.

Assim, as apostas em áreas como a inovação, qualificação e formação dos gestores e o reforço da competitividade são fundamentais para as PME's que ainda não são detentoras das condições para se internacionalizarem. Neste contexto, Basílio Horta, avançou também que “o apoio à internacionalização das PME's através do capital de risco será uma das vias a serem seguidas”.

Para que os objectivos da futura AICEP sejam alcançados, Basílio Horta não deixou de referir que “há que conhecer o universo das PME's com que vamos trabalhar”. Para tal, a futura entidade contará com o papel do IAPMEI que “dará o músculo”, para que a AICEP ponha as empresas a internacionalizarem-se.

Relativamente aos mercados que deverão ser alvo das exportações e da internacionalização da economia portuguesa, Basílio Horta apontou Espanha, França, Reino Unido, Alemanha, Estados Unidos da América, Índia, Rússia, China, Singapura, Emirados Árabes Unidos, Angola e Brasil.

Deixou ainda um conselho para as PME's que pretendem avançar com a sua internacionalização: “é importante que as empresas se agrupem para ganharem massa crítica para competirem num mercado cada vez mais globalizado”.

■ ABERTAS AS CANDIDATURAS DOS PRIMEIROS CONCURSOS

Projectos de investigação em PME's



Já foram publicados os avisos de abertura dos primeiros concursos do 7º Programa-Quadro para a Investigação e Desen-

volvimento para os projectos específicos para as PME's. Isto é, para projectos de investigação desenvolvidos por PME's

individualmente ou em iniciativas conjuntas.

Assim, encontram-se abertas, até 4 de Setembro de 2007, as candidaturas para o Programa de Investigação para PME's (CRAFT), com uma dotação orçamental de 100 milhões de euros.

FP7 é a sigla que designa o 7º Programa-Quadro para a Investigação e Desenvolvimento Tecnológico. É este o principal instrumento da União Europeia para financiar a investigação na Europa que estará em vigor de 2007 a 2013.

Mais informações podem ser encontradas em:

http://cordis.europa.eu/fp7/dc/index.cfm?function=UserSite.CapacitiesDetailsCallPage&call_id=35

Para saber mais acerca do 7º Programa-Quadro, aceda a:

<http://europa.eu/scadplus/leg/pt/lvb/i23022.htm>



CERTIFIQUE A SUA EMPRESA!
PROGRAMA CERTIFICAÇÃO DA QUALIDADE

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

INSCRIÇÕES:
 Tel.: 707 50 1234
 Fax.: 707 50 1235
www.pme.online.pt
info@pmeportugal.com.pt

uma parceria:




O DIREITO E A PRÁTICA



ANTÓNIO VILAR

* Advogado, Professor Universitário

Cessação de Contratos de Trabalho

Temos trabalhadores excedentários na empresa face às necessidades actuais. Que meios estão ao nosso alcance para fazer cessar alguns – cerca de 20 em 376 – contratos de trabalho?

Entre as modalidades de cessação do contrato de trabalho que o Código do Trabalho admite (artigo 384 ) – e com interesse para o caso apresentado – configura-se a cessação (revogação) por acordo (artigo 393  e ss. do CT) e o despedimento colectivo (artigo 397  e ss. do CT). Poderá dizer-se, desde já, que a cessação por mútuo acordo foi a modalidade preferida até, pelo menos,   publicação do DL n  220/2006 de 3 de Novembro que veio estabelecer um novo regime para acesso ao subsídio de desemprego nos casos de cessação do contrato de trabalho por mútuo acordo. De então em diante há que ter em conta as limita es impostas a tal tipo de cessação para efeitos de recebimento do subsídio de desemprego.

O empregador e o trabalhador podem, pois, fazer cessar por acordo, com base no princípio da liberdade contratual, o contrato de trabalho e sem que, para tal, seja necessária qualquer justifica o.

Nos termos do artigo 394  do Código do Trabalho, tal acordo deverá constar de documento assinado por ambas as partes, ficando cada uma com um exemplar, e mencionar , expressamente, a data da celebra o do acordo e a do início da produ o dos respectivos efeitos. No mesmo documento podem as partes acordar na produ o de outros efeitos, desde que não contrariem o disposto no Código do Trabalho. Note-se, ainda, que se nesse acordo de cessação, ou conjuntamente com este, as partes estabelecerem, como a lei lhes faculta, uma compensa o pecuniária de natureza global para o trabalhador pela cessação do contrato de trabalho, presume-se que naquela compensa o foram incluídos e liquidados os créditos já vencidos   data da cessação do contrato, ou exigíveis em virtude dessa cessação. Sublinhe-se, assim, que o acordo para a cessação do contrato de trabalho tem de obedecer   forma escrita sob pena de ser nulo, pois se trata de uma formalidade ad substantiam.

O despedimento colectivo, por seu turno, vem regulado nos artigos 397  a 401  e 419  a 422  do Código do Trabalho.

O relevante, no que concerne ao despedimento colectivo, não   já um comportamento individual de qualquer trabalhador, mas a situa o da organiza o produtiva em que aquele se insere – a empresa e as suas vicissitudes. Estamos, assim, no espaço do despedimento por razões objectivas relacionadas com a empresa.

O despedimento colectivo implica, por um lado, que a rotura dos contratos de trabalho se fundamente numa razão comum a todos eles e, por outro, que a cessação da rela o laboral abranja uma pluralidade de trabalhadores da empresa.

Ao despedimento colectivo se refere, definindo-lhe as fronteiras, o artigo 397  do Código do Trabalho considerando-o como «a cessação de contratos de trabalho promovida pelo empregador e operada simultânea ou sucessivamente no período de três meses, abrangendo, pelo menos, dois ou cinco trabalhadores, conforme se trate, respectivamente, de microempresa e de pequena empresa por um lado, ou de média ou grande empresa, por outro, sempre que aquela ocorrência se fundamente em encerramento de uma ou várias sec es ou estrutura equivalente ou redu o do pessoal determinada por motivos de mercado, estruturais ou tecnológicos».

Sucedem que os empregadores, por interesses vários, sempre preferiram fazer cessar o contrato de trabalho por mútuo acordo, ficando o despedimento colectivo como alternativa, então, às situa es de frustra o de tal acordo.

A questão, após a entrada em vigor do referido DL n  220/2006 de 3 de Dezembro apresenta alguns constrangimentos no que toca   subsequente protec o no desemprego, mas que afectam aquela prática.

Assim, o desemprego considera-se involuntário também quando a cessação do contrato de trabalho decorre de revoga o por mútuo acordo integrada num processo de redu o de efectivos, quer por motivos de reestrutura o, viabiliza o ou recupera o da empresa, quer ainda por a empresa se encontrar em situa o econ mica difícil, independentemente da sua dimensão (artigo 9  e 10  n  1 do referido DL). Para além destas situa es são, ainda, consideradas as cessaç es do contrato de trabalho por acordo fundamentadas em motivos que permitam o recurso ao despedimento colectivo ou por extin o do posto de trabalho, tendo em conta a dimensão da empresa e o número de trabalhadores abrangidos.

Registe-se, ainda, que nas situa es em que a cessação do contrato de trabalho por acordo teve subjacente a convic o do trabalhador, criada pelo empregador, do preenchimento das condi es previstas no n  4 do artigo 10 , e tal não se venha a verificar, o trabalhador mant m o direito às presta es de desemprego, ficando o empregador obrigado perante a segurança social ao pagamento do montante correspondente   totalidade do período de concessão da presta o inicial de desemprego (artigo 63  do mesmo DL).

NOVO INSTRUMENTO FACILITA FINANCIAMENTO  S PME'S

MEDIA 2007 estimula indústria do cinema

Um montante de 755 milhões de euros irá estimular a indústria cinematográfica europeia nos próximos sete anos. Trata-se do programa MEDIA 2007 que irá facilitar o acesso ao financiamento – sobretudo para PME's – aumentar a utiliza o das tecnologias digitais. O objectivo   tornar o sector audiovisual europeu mais competitivo.

O orçamento do MEDIA 2007 destina-se quer às fases anteriores, como às posteriores   produ o dos filmes, repartindo-se por cinco linhas de ac o:

- Forma o (técnicas de escrita de argumentos, gestão econ mica e financeira, tecnologias digitais);
- Desenvolvimento (projectos individuais,

catálogos, novos talentos, co-produ es, outro financiamento);

- Distribu o (distribuidores, agentes de vendas, empresas de radiodifusão, empresas que exploram salas de cinema, digitaliza o de obras);

- Promo o (acesso ao mercado, festivais, eventos comuns, patrim nio);

- Ac es horizontais (facilitar o acesso das PME's ao financiamento e encorajar a presença de filmes europeus nas plataformas digitais) e projectos-piloto (abrangendo as novas tecnologias, como as tecnologias digitais de revela o, produ o e distribu o de filmes).

Para mais informa es, consultar <http://ec.europa.eu/avpolicy/media>

NOVAS
SOLUÇOES
PARA O SEU
NEGÓCIO?



MARQUES & MENDES, LDA
CONSULTORIA ECON MICO
FINANCEIRA, FISCALIDADE E
CONTABILIDADE

marquesmendes@portugalmail.pt
tlf.: 253 573 300

**PME-PORTUGAL
FAZ RADIOGRAFIA**

Ao avaliar o QREN tal como agora foi apresentado, a Direcção da PME-Portugal constata com agrado a “separação de intervenções e dotações destinadas a micro e pequenas empresas (a nível regional) e médias e grandes empresas (a nível nacional)”. Uma proposta sempre defendida pela Associação das PME’s portuguesas, até porque “as realidades e necessidades das micro e pequenas empresas são muito diferentes das grandes empresas”. Outros pontos positivos registados são a “aposta na inovação e a dotação de mecanismos alternativos de financiamento, em especial capital de risco”.

No entanto, os dirigentes da PME-Portugal recebem alguns potenciais riscos na forma de aplicação de algumas propostas. A título de exemplo referem a “escassez de ênfase no fomento das exportações, no apoio à exportação e na formação de uma cultura de gestão internacional”. Isto porque a “exportação é omissa no programa” e não nos podemos esquecer que “exportação é diferente e prévia à internacionalização”.

Outros dos pontos apontados neste âmbito prendem-se não só com o “risco de excessiva interlocução entre diferentes autoridades, diferentes ministérios e CCDRs que criaram dificuldades de aplicação no cessante QCA”; mas também com a “dependência de incentivos à inovação de pareceres de ‘peritos’ e entidades pouco ligadas às dinâmicas empresariais, à dinâmica urgente da inovação e mesmo ao ‘staff of the art’ de cada área tecnológica a nível mundial”.

A PME-Portugal fez já chegar junto dos responsáveis do QREN um conjunto de acções que é necessário implementar, designadamente:

- Realização de delegações de competências e contratos-programa com privados para a aplicação efectiva dos Fundos no desenvolvimento das PME’s e noutras áreas;

- Adopção de mecanismos claros, directos e rápidos de submissão, aprovação ou rejeição de incentivos;

- Definição de competências regionais ou locais de proximidade na avaliação e alocação de recursos;

- Definição precisa e rígida de montantes a afectar a micro e pequenas empresas e a médias e grandes empresas;

- Fomento da concorrência pública e privada na dinamização e operacionalização da execução do programa;

- Adopção pelas entidades públicas do princípio de subsidiariedade face a privadas, em áreas em que estas tenham competências comprovadas, como por exemplo exportação, capital de risco, inovação, formação e assistência técnica à gestão;

- Adopção do princípio de operadores públicos de acesso e implementação de fundos por ‘default’, ou seja, só promovem na ausência de privados.

■ VÊM AÍ OS NOVOS PROGRAMAS OPERACIONAIS DE APOIO

Os dados estão lançados...

O novo pacote de fundos de apoio para o período 2007-2013 – o Quadro de Referência Estratégica Nacional (QREN) – foi aprovado. Com o objectivo de reformar o sistema de incentivos às empresas, o QREN traz uma redução nos apoios às empresas, sendo privilegiadas áreas como a promoção do investimento tecnológico. A regra a adoptar será a de “menos ajudas, melhores ajudas”. Agora que os dados foram lançados, aguardemos pela explicação de como os novos Programas Operacionais temáticos e regionais se irão articular.

Nos próximos 7 anos, não contando com o que ainda falta executar do QCA, temos este número espantoso de 45 mil milhões de euros, previstos 21,5 mil milhões de fundos comunitários e o resto de contrapartidas e recursos endógenos”. No fundo, trata-se de 17,5 milhões de euros/dia. E “isto significa mudança e gestão”. Carlos Zorrinho, Coordenador Nacional da Estratégia de Lisboa e do Plano Tecnológico, falava, no Porto, durante uma sessão que abordou o tema da competitividade pela gestão.

Ao ter “absoluta consciência que a competitividade e a gestão são duas faces da mesma moeda”, Carlos Zorrinho referiu que o Plano tecnológico quer “estar do lado da modernização da nossa economia, do lado da competitividade do nosso país e da competitividade do espaço territorial em que nos inserimos”. Daí que sustente que “como ideia política, julgo que o Plano Tecnológico triunfou”, visto assumir-se como “o braço armado para a competitividade e para a qualificação”.

Assim, é neste contexto que o Quadro de Referência Estratégica Nacional (QREN) 2007-2013 assume como grande desígnio estratégico a qualificação dos portugueses (valorizando o conhecimento, a ciência, a tecnologia e a inovação); a promoção de níveis elevados e sustentados de desenvolvimento económico e sócio-cultural e de qualificação territorial, num quadro de valorização de igualdade de oportunidades; e o aumento da eficiência e da qualidade das instituições públicas.

O QREN, através do apoio dos Fundos Estruturais e do Fundo de Coesão, bem como através dos Programas Operacionais no período 2007-2013, assegurará três grandes agendas temáticas. Tratar-se-á da Agenda para o Potencial Humano, a Agenda para os Factores de Competitividade e a Agenda para a Valorização do Território.

Espera-se que Portugal altere os seus padrões de especialização para sectores onde as vantagens competitivas assentem, de forma crescente, na qualificação da sua mão-de-obra, na inovação e nas tecnologias de informação e do conhecimento.



¡Bienvenidos a España!

**PME-Portugal em Espanha!
A solução para Internacionalizar o seu negócio!**

Serviço de assessoria, apoio e acompanhamento

Escritório Virtual

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

associação
pme
portugal

SERÁ CRIADA PLATAFORMA DE ACTUAÇÃO DE PME'S PORTUGUESAS NA ROMÉNIA

PME-Portugal firma protocolos com congéneres romenas

A Direcção da Associação das PME – Portugal deslocou-se em visita oficial à Roménia, nos dias 19 a 22 de Fevereiro. A delegação que integrava o presidente da PME-Portugal, Joaquim Rocha da Cunha, e o vice-presidente, Paulo Peixoto, visitaram instituições governamentais e privadas em Bucareste e Craiova.

Nesta visita efectuada a convite de autoridades romenas e da congénere local – o Conselho Nacional das PME's Romenas –, foram abordadas hipóteses concretas de colaboração entre PME's portuguesas e romenas, bem como a operacionalização da participação de empresas portuguesas no processo de reconstrução e desenvolvimento da Roménia.

A Roménia com 22 milhões de habitantes é um dos mais recentes membros da União Europeia e recebe neste âmbito um envelope financeiro substancial que permitirá um enorme investimento público e privado na construção de auto-estradas (2000 km até 2013), habitação, reabilitação de hospitais, escolas e construção de outras infra-estruturas.

A Roménia, cujos membros do Governo haviam já reunido em 2006 com a PME-

Portugal, tem um especial interesse na colaboração de entidades portuguesas e com a experiência de vinte e um anos de quadros comunitários de apoio.

Nesse sentido, foram assinados entre a PME-Portugal e suas congéneres romenas protocolos de colaboração visando:

- Assistência técnica em fundos comunitários;
- Desenvolvimento de cooperação entre as Associações;
- Desenvolvimento de parecerias e joint-ventures entre empresas portuguesas e romenas;
- Criação de uma plataforma de actuação das PME's portuguesas na Roménia.

Estão já definidas linhas concretas de actuação e áreas específicas de abordagem do mercado, que oportunamente serão dadas a conhecer às empresas portuguesas.

As empresas portuguesas com interesse em exportar, investir ou fornecer obras de reconstrução na Roménia poderão fazer uma pré-inscrição para as acções a desenvolver enviando sua manifestação de interesse para os contactos da PME-Portugal

GESTÃO DA RELAÇÃO COM OS CLIENTES

O ambiente encarado como factor de competitividade das empresas



Diamantino Lopes

Consultor de empresas

Todo o desenvolvimento industrial, comercial, político e social tem estado, até há bem pouco tempo, baseado na “abundância” dos recursos naturais e na infinita capacidade de auto-depuração da natureza. A ideia de que os recursos e a capacidade de depuração da natureza são finitos é uma imposição recente em termos de preocupação quotidiana da sociedade.

O ambiente global encontra-se severamente ameaçado pelos níveis de poluição emitidos à escala mundial. Termos como o “buraco” na camada do ozono, o efeito de estufa e o aquecimento global, já entraram no vocabulário corrente e representam fenómenos de consequências potencialmente devastadoras para este Planeta, outrora paradisíaco.

Apesar da crescente preocupação e sensibilização da opinião pública mundial para estes problemas, o facto é que nem todos os “responsáveis” querem ou demonstram vontade de dar o seu contributo para a sua resolução. Se pensarmos que os Estados Unidos, enquanto país responsável por cerca de 25% das emissões globais de CO2 (principal gás de efeito de estufa), não assinaram o protocolo de Quioto, que visava a redução das emissões gasosas de forma gradual e sustentada no tempo, teremos fortes razões para nos mantermos apreensivos face ao futuro.

Esta posição representou uma cedência evidente a determinados lobbies económicos, como é o caso do sector petrolífero e um passo atrás no combate aos “grandes” problemas ambientais. Neste aspecto, a União Europeia tem-se mantido na linha da frente, estabelecendo para os Estados-Membros objectivos ambientais cada vez mais ambiciosos.

A legislação ambiental que emana da Comissão Europeia para os seus Estados-Membros, de forma directa ou após transposição para o sistema jurídico nacional, resulta em imperativos legais de exigência crescente. Novos diplomas legais vão substituindo outros que são por esta via revogados.

As empresas, mesmo as PME's são obrigadas a cumprir com os requisitos legais aplicáveis. Os efluentes líquidos, as emissões gasosas, os resíduos, etc. são domínios que tem de ser geridos pelas empresas de acordo com os imperativos definidos na legislação. Contudo, as empresas europeias entre as quais as portuguesas se contam, tem de competir no mercado global com empresas de economias emergentes, tais como a China e a Índia, onde as preocupações ambientais, para já não falar nas sociais, não assumem o mesmo nível de prioridade.

As empresas portuguesas estão obrigadas a fazer um esforço de investimento em tecnologias ambientalmente mais “limpas”, para competir com empresas que não precisam de o fazer.

Actualmente, a economia mundial caminha a passos largos para o comércio livre. Nesta forma de funcionamento do mercado, os preços deverão reflectir os “custos ambientais” associados. A crescente preocupação da opinião pública pelos efeitos ambientais adversos da actividade industrial está a crescer a nível global e deverá continuar a aumentar no futuro.

Numa economia globalizada, a opinião pública pode escolher determinados produtos e boicotar outros, com base nas preocupações ambientais (ou na falta delas) manifestadas pelas empresas produtoras. Se as empresas assumirem uma responsabilidade de desenvolvimento sustentável poderão gozar duma imagem favorável perante a opinião pública e colher benefícios no confronto com os seus concorrentes directos. O ambiente já é e vai continuar a ser um factor crítico de competitividade das empresas.



ANTÓNIO ROQUE CONSULTORES

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

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

O Atendimento Eficaz - O Caso do Serviço de Caixa -



Jorge Remondes

Docente de Economia Internacional no IPAM
Consultor/Formador da PME-Portugal

“É pena abandonarmos tudo aquilo em que vivemos e a que estávamos habituados! Mas, o que se há-de fazer? É preciso também habituarmo-nos ao que é diferente.” - Leon Tolstoi

Os profissionais envolvidos no atendimento de clientes num estabelecimento co-

mercial, hoje em dia, desempenham muitas tarefas, com várias actividades distintas.

Entre outras actividades, os profissionais de atendimento são comunicadores persuasivos, técnicos, investigadores, analistas de problemas e decoradores e animadores de espaços comerciais. No desempenho das suas tarefas têm que enfrentar normalmente conflitos de identificação e defesa de argumentos. Mas, em primeiro lugar, têm de se identificar com a empresa e depois com os clientes a que esta se dirige. Portanto, a abrangência de actividades vai da ampla gama de comportamentos e flexibilidade no desempenho, à oscilante intensidade de contacto com os outros.

Por outro lado, é necessário ter em conta a empresa no que diz respeito aos seus deveres e aos procedimentos envolvidos no atendimento de clientes e também ao grau de responsabilidade e de autoridade necessárias, para que o profissional de atendimento tome as decisões indispensáveis no que concerne à relação com os seus clientes.

Actualmente, o comportamento de um profissional de atendimento de sucesso distingue-se por este ter necessidade de desenvolver, cada vez mais, uma atitude mental positiva, em que os factores críticos de sucesso são:

- A integridade;

- A qualidade de produtos e/ou serviços;
- A atenção dada às necessidades específicas dos clientes;
- A procura contínua de sucesso nas relações comerciais.

Atender clientes e comercializar produtos e/ou serviços é, sem margem de dúvidas, um teste às capacidades e ao poder de cada um. Por isso, o profissional de atendimento deverá procurar desenvolver sempre a sua autoestima, reunir muita convicção na actividade que exerce e estabelecer objectivos e metas com ambição e realismo.

O serviço específico de caixa num estabelecimento comercial, muitas vezes desvalorizado, pode constituir um factor de diferenciação entre concorrentes e comporta basicamente três fases distintas, mas todas elas possuem idêntica relevância:

- 1) Acolhimento – dever-se-á nesta fase olhar para o cliente, cumprimentá-lo e sorrir mostrando disponibilidade e simpatia.
- 2) Prestação do Serviço – dever-se-ão registar os produtos de forma rápida mas cuidadosa. Sempre que for possível, dever-se-á mostrar simpatia, olhando e sorrindo para o cliente.

Por outro lado, o profissional de caixa não pode nem deve esquecer-se de comunicar ao cliente o valor das compras efectuadas, mas

sempre com amabilidade e se necessário deve perguntar a forma de pagamento que o cliente pretende utilizar. Nesta fase, o profissional de caixa deverá ainda dar o talão e o troco na mão do cliente.

3) Despedida – dever-se-á agradecer a visita ao cliente, olhando e sorrindo, e despedir-se com amabilidade usando, por exemplo, expressões como “até amanhã”, “volte sempre” ou “bom fim-de-semana”.

Relembro aqui que todo e qualquer profissional de atendimento deverá comunicar com clareza, dispensando obrigatoriamente o cigarro e a pastilha elástica no seu posto de trabalho.

Por outro lado, como os clientes se esquecem muitas vezes da esferográfica, é essencial que o profissional de caixa tenha sempre uma consigo. O objectivo não será apressar o pagamento do cliente, mas antes poupá-lo de incómodos desnecessários. Também nesta situação dever-se-á mostrar sempre um sorriso.

Como afirma Reggie Leach “o sucesso não é o resultado de uma combustão espontânea. Temos de pegar fogo a nós próprios”, ou seja, o atendimento eficaz depende do “fogo” de cada profissional e da adopção de comportamentos assertivos e diferentes daqueles que por vezes são seguidos.

SGPME SGPS

Nos termos dos estatutos, venho pela presente convocar uma Assembleia Geral Extraordinária a decorrer na sede da SGPME SGPS no próximo dia 05 de Abril pelas 18H30, com a seguinte ordem de trabalhos:

1. Apresentação de resultados e aprovação de contas;
2. Discussão do plano estratégico para 2007;
3. Outros assuntos.

Mais informo que, nos termos da legislação em vigor, a assembleia terá início à hora marcada quando estejam presentes pelo menos metade do capital ou, com aqueles que estejam presentes, meia hora depois.

O Presidente da Mesa da Assembleia Geral

(assinatura ilegível)
assinatura ilegível

ipme
INSTITUTO PME

Nos termos dos estatutos, venho pela presente convocar uma Assembleia Geral Extraordinária a decorrer na sede da IPME, SA no próximo dia 30 de Março pelas 17H00, com a seguinte ordem de trabalhos:

1. Apresentação de resultados do ano de 2006;
2. Análise e discussão de contas e relatório de actividades;
3. Meios de financiamento de projectos;
4. Plano estratégico para o ano de 2007;
5. Outros assuntos.

Mais informo que, nos termos da legislação em vigor, a assembleia terá início à hora marcada quando estejam presentes pelo menos metade do capital ou, com aqueles que estejam presentes, meia hora depois.

O Presidente da Mesa da Assembleia Geral

(assinatura ilegível)
assinatura ilegível

PROMOÇÕES

10 ANOS PME!

Algumas das razões muito práticas para aderir e usufruir do estatuto de Associado PME-Portugal. Mais do que defender os seus interesses, alargue as perspectivas de negócio!

Traga 3 amigos;

Ganhe divulgação do seu negócio no Jornal das PME ou dois meses de domiciliação no Centro de Negócios em Lisboa.

Feira Nacional de PME's;

Promoção exclusiva para as PME associados: 100 euros para participação neste encontro de negócios a decorrer dia 24 de Março no Porto. Lugares limitados, inscreva-se já!

Para mais informações

☎ 707 50 1234 @ info@pmeportugal.pt 📠 707 50 1235 🌐 www.pmeportugal.pt



ESTA A NASCER O FUTURO CENTRO DE NEGÓCIOS E INCUBAÇÃO DE PORTUGAL

BRAGA | CASCAIS 2007

IDEIA ATLÂNTICO INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO DO ATLÂNTICO

CENTRO DE NEGÓCIOS | CENTRO DE INCUBAÇÃO DE EBT'S
CENTRO DE SERVIÇOS E COMÉRCIO



IDEIA ATLÂNTICO

O IDEA ATLÂNTICO – INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL E INOVAÇÃO DO ATLÂNTICO É UMA ASSOCIAÇÃO PRIVADA SEM FINS LUCRATIVOS QUE VISA PROMOVER A CRIAÇÃO E O DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS, EM ESPECIAL AS INOVADORAS, CONSTRUINDO E GERINDO CENTRO DE INCUBAÇÃO DE EBT'S E CENTROS DE NEGÓCIOS, PROPORCIONANDO A PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS RELACIONADOS COM ESSAS ACTIVIDADES

MAIS INFORMAÇÕES EM WWW.IDEIA-ATLANTICO.PT E WWW.PMEPORTUGAL.PT