

Jornal das PME

Director: Joaquim Rocha da Cunha | Outubro de 2007 | Ano IV | Número 23 | 1,50 euros

Angola | Portugal | Espanha

instituto
pme
formação

PLANO DE FORMAÇÃO
2007 II SEMESTRE

+ informações e inscrições em

www.pmeportugal.pt

Saiba Como **Págs. 3 e 4**

Há espões na sua empresa?!

Angola **Págs. 15 a 17**

Portugal ainda na linha da frente

Financiamento **Págs. 18 a 20**

QREN: mais exigente e selectivo

Carlos Carreiras **Página 3**

Empreender é uma questão de atitude



Construção e imobiliário são os mais afectados com a nova legislação

Está a contribuir para a Eficiência Energética?

Págs. 11 a 14

Acordo entre Jornal das PME e Moneda Única

Novo fórum informativo sobre negócios luso-espanhóis

"Moneda Única", a revista espanhola sobre negócios internacionais, e "Jornal das PME" fizeram um convénio para criar em comum um espaço informativo do Mercado Ibérico nas suas respectivas publicações. A partir desta edição, o Jornal das PME dedicará uma secção sobre a perspectiva espanhola do comércio bilateral, e a revista Moneda Única terá igualmente um espaço dedicado ao mercado luso-espanhol. **Págs. 6 a 10**



CLASUS[®]
www.clasus.pt

colour mobile

Entra num mundo de cor!
O notebook que condiz contigo!

pink yellow black
white silver blue

intel
Centrino
Core 2 Duo

JOAQUIM ROCHA DA CUNHA, DIRECTOR DO JORNAL DAS PME

Editorial

Sai mais uma edição do “Jornal das PME”, poucos dias depois de assinado o Tratado de Lisboa, que reforça a coesão política da União Europeia, ficando Portugal como marco desse acontecimento. E embora a participação na União Europeia tenha acentuado a vocação europeia de Portugal, a verdade é que a dinâmica comercial dos últimos anos se tem direccionado para a vertente histórica de Portugal.

Senão vejamos. O comércio de Portugal com aquilo que é hoje a União Europeia, sempre foi forte e dominante, mesmo antes da adesão à EFTA e depois da adesão à CCE, hoje União Europeia. O que se intensificou depois da adesão à CEE foi não apenas o comércio, mas fundamentalmente a livre circulação de capitais – investimento, e políticas económicas e monetárias comuns – com destaque para o Euro.

Mas a Europa, que agora tenta encontrar um rumo, cresce lentamente, ainda que mais rápido que Portugal. E as empresas portuguesas perceberam que, embora o mercado dos 400 milhões de habitantes seja grande, é por isso mesmo alvo da apetência de multinacionais e todo o mundo.

A solução adoptada pelos empresários, face à ausência no terreno de políticas de exportação

de apoio à internacionalização, foi apostar naquilo que conheciam, naquilo que lhes era próximo, naquilo que crescia. Hoje temos micro, pequenas, médias e claro, grandes empresas a actuar em mercados de proximidade geográfica – Espanha, mas também de proximidade histórica – Angola, e dessa dinâmica resulta uma boa parte do crescimento das exportações portuguesas e do nosso produto, mas também na Argélia, na China e no Brasil.

Entre os economistas, assisti e participei em muito e acalorados debates sobre este modelos de especialização, assente em exportações para países menos desenvolvidos – casos dos países lusófonos – e portanto menos exigentes. Essas teses não fazem hoje qualquer sentido. O brutal crescimento das exportações portuguesas para o Brasil, mercado muito exigente, não são fruto de mera afinidade histórica, são fruto da qualidade. A liderança nas importações de Angola não se deve apenas à boa vontade de povos irmãos, que vêem o mesmo futebol. E a economia Espanhola, oitava potência económica do mundo, pode ser rotulada de tudo menos de hiper competitiva – que o digam as empresas portuguesas concorrentes.

O que é óbvio, mas tem passado ao lado da agenda, é que a política externa e a política de exportação e internacionalização tem que passar pelas zonas do globo – e são muitas – onde os portugueses estiveram. E em muitos casos onde ainda se fala português, não por razões emocionais, mas porque são as zonas que mais crescem e onde estão os BRIC’s (Brasil, Rússia, Índia e China) – dos quais Portugal apenas não teve colónias na Rússia!

Por isso, além de Angola, Moçambique, Cabo Verde e restantes PALOPs, Brasil como mercado continental líder do Mercosul, Macau como porta de entrada na China, Goa na Índia, mas também os países Árabes, com destaque para Marrocos e nossa ligação histórica, devem ou podem ser o centro da agenda externa.

Por isso, o “Jornal das PME” dá grande destaque a Espanha através da rubrica “mercado ibérico” e a Angola. Porque acreditamos que este fenómeno de trocas não é conjuntural, é em si mesmo a nova especialização da economia portuguesa. Ou seja, ser como no século XV e XVI, com a Espanha, a ponte entre a Europa e o mundo que está por descobrir.

SOBE & DESCE

SOBE



A Banca portuguesa na Roménia

O Millennium BCP abre o seu novo banco na Roménia, com 40 balcões. Passa a ter tantos balcões no exterior como em Portugal. Portugal necessita – como Espanha tem – de um sector financeiro forte e musculado, que ao invés de inaceitáveis fusões internas, lance expansões externas, pontes para as nossas empresas. A Roménia acaba de entrar na União, tem um pacote financeiro enorme e tem 22 milhões de habitantes.

AS PME

Não se fala doutra coisa. Governo e oposição reclamam-nas. Comissão Europeia também. Até os Economistas em Congresso as debatem. A oposição exigia uma política integrada. O Governo anuncia que já há uma política mas que com o QREN a vai reforçar e institucionalizar. Terá chegado o momento em que das palavras se passa aos actos?

IGUAL

Política de exportação

O ICEP e a API foram substituídos pela AICEP. Um ano e meio depois, as PME e os exportadores continuam sem saber com quem e como podem contar. Portugal necessita de uma política exportadora forte e contínua.

Orçamento de Estado para 2008

Apesar de anunciado com pompa e circunstância com um orçamento virado para as PME, não conseguimos perceber além das medidas simbólicas, o porquê deste anúncio. Espera-se que o Governo tenha alguma boa surpresa para apresentar às PME na discussão do OE’08 na generalidade ou na especialidade.

DESCE

Guerrilha económica

Depois da baixa política na política, a baixa política, a difamação, alastra à economia e designadamente às tentativas para denegrir o BCP. Afinal, não é apenas o povo que pode ser apelidado de mesquinho e invejoso. Algumas elites também gostam de ver o circo e alimentam-no – sem perceber que o circo os pode consumir. Porque como diz o ditado “cá se fazem, cá se pagam”.

AGENDA



30 Outubro 2007 – 16 Abril 2008

Portugal

Smart Business Communications Roadshow 2.0

www.cisco.pt

A Cisco desenvolveu as Smart Business Communications, um conjunto exclusivo de produtos, serviços, suporte técnico e financiamento de redes desenhado especificamente para satisfazer as necessidades das pequenas e médias empresas.

Junte-se à Cisco e à Associação PME-Portugal neste roadshow que irá mostrar como já algumas empresas beneficiaram de um serviço ao cliente melhor e mais eficiente.

O roadshow irá percorrer diversas cidades de todo o país: Braga, Porto, Coimbra, Aveiro, Faro, Funchal, Ponta Delgada, Loulé, Leiria e Lisboa.

28 – 30 Novembro 2007

Angola | Luanda

IT Fórum 2ª Edição do Angola Fórum das Tecnologias de Informação

www.arenaangola.com

Numa organização da Comissão Nacional de Tecnologias de Informação de Angola, com o apoio da Arena Angola, a 2ª Edição do IT Fórum contará com uma zona de exposição e um ciclo de conferências.

06 – 07 Dezembro 2007

Porto | Alfândega do Porto

“PME e Empreendedorismo” “European Enterprise Awards”

www.eu2007pt

A presidência da Confederação Europeia de PME (ESBA – European Small Business Alliance), onde Portugal está representado pela Direcção da Associação PME-Portugal, foi convidada a intervir na conferência internacional “PME e Empreendedorismo”. Paralelamente a esta conferência decorrerá a cerimónia de entrega dos “European Enterprise Awards”. Este evento internacional de dois dias é resultado da organização conjunta do Ministério da Economia português e da Comissão Europeia.

ficha técnica

Jornal das PME

Director: Joaquim Rocha da Cunha | Edição, Redacção e Departamento Comercial: Avalanche d'Ideias - Rua André Soares Nº 755, 1º Esq., Sala 7, 4715-035 Braga | Telefone: 253 609 988 | Fax: 253 206 432 | email: geral@avalanche-de-ideias.pt | Grafismo e Produção: Cunh@ | Impressão: Naveprinter | Tiragem: 40000 exemplares | Depósito Legal 225578/05 | Registo ICS: 124583 | Distribuição gratuita aos associados da PME-Portugal | Preço de capa: 1,50 euros

■ ESTEJA ATENTO AOS SINAIS DE ALERTA. O ROUBO DE SEGREDOS COMERCIAIS É UMA REALIDADE EM PORTUGAL

Há espiões na sua empresa?!

Se julga que cenas de espionagem económica e industrial só são possíveis nos países com economias de grande dimensão ou mesmo só em filmes, pois julga mal. Portugal também é alvo deste tipo de actividade ilícita. E ilícita porquê? Segundo o SIS – Serviço de Informações de Segurança, “a espionagem é a actividade que visa a recolha de notícias ou informações por métodos clandestinos”. É, portanto, um crime punido por Lei, e para o qual as empresas portuguesas ainda parecem não estar suficientemente sensibilizadas. Nas próximas linhas iremos chamar a sua atenção para este problema, quer apresentando os sinais de alerta para os quais deverá estar atento, quer sugerindo modos de se proteger de eventuais espiões que, neste momento, possam estar a “roubar” informações da sua empresa.

Susana Sousa *Avalanche d' Ideias*

Mas, vamos por partes. Em primeiro lugar, há que saber distinguir os diferentes tipos de espionagem: espionagem económica, espionagem industrial e “competitive intelligence”. Se por um lado, a espionagem económica se refere às actividades ilícitas de recolha encoberta de informações desenvolvidas por serviços de informação ou por outros organismos patrocinados por Estados estrangeiros, já a espionagem industrial diz respeito a actividades, igualmente ilícitas, de recolha encoberta de informação, mas desta feita já só por empresas concorrentes e, portanto, sem a intervenção de serviços de informação ou de outros organismos patrocinados por Estados estrangeiros.

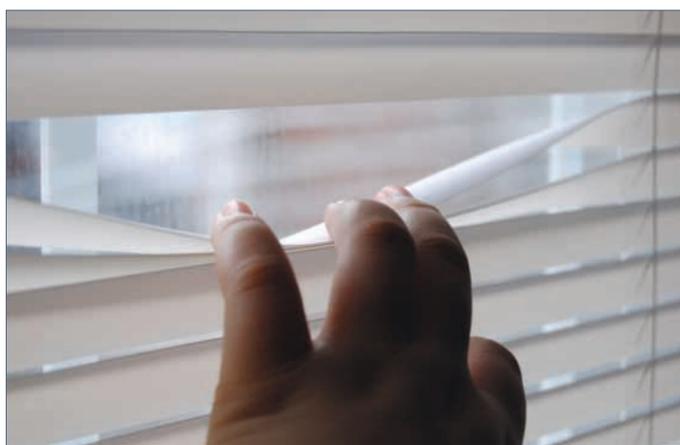
E, por fim, a “competitive intelligence”. Não se tratando já de uma actividade ilegal, caracteriza-se pela recolha e análise de informações abertas por parte de empresas com o intuito de reforçar a sua posição concorrencial no mercado. Ora não sendo ilícita, esta recolha e análise de todas as informações do ambiente competitivo podem revelar-se críticas para a vida de qualquer empresa ou organização.

Agora que já percebemos as diferenças, seguimos direitos ao que interessa. Sendo certo que há já algumas empresas portuguesas que estão a consciencializar-se da necessidade de definirem medidas de segurança que contrariem acções de espionagem, em Portugal ainda não existe uma real cultura de protecção da informação interna.

Então, o primeiro passo a tomar é a mudança de cultura. Os decisores, os líderes empresariais devem assumir a espionagem industrial como um facto real que faz parte da política de empresas concorrentes, cujo único objectivo é simplesmente comercial, ou seja, assumir a liderança no mercado em que actuam.

Só após esta consciencialização é possível dar o passo seguinte: implantar um sistema de inteligência que, em conjunto com a área de segurança, adoptará medidas preventivas que sejam capazes de detectar acções suspeitas.

Simultaneamente, será também uma boa política proteger as comunicações, já que são um dos pontos mais



SIS ESCLARECE E PRESTA APOIO EM EVENTUAIS ALVOS DE ESPIONAGEM

Em caso de detectar sinais que possam indicar uma eventual operação de espionagem, contacte de imediato o SIS pelo telefone 21 319 01 80, pelo endereço electrónico pse.reporte@sis.pt, por correio ou dirigindo-se às instalações do SIS.

Para informação complementar consulte a página do Programa de Segurança Económica www.pse.com.pt

O SIS tem uma equipa preparada para o apoiar e esclarecer as suas dúvidas. Todos os contactos serão efectuados com a máxima discrição e confidencialidade.

utilizados para recolha de dados e/ou informações de qualquer empresa. Sugestão: recorra aos serviços de um profissional de segurança que conheça as técnicas utilizadas na espionagem

industrial para que ele lhe elabore uma política de segurança compatível com a actual realidade. A espionagem já se desenvolve há “milénios”, e as técnicas de hoje não serão certamente as

mesmas de antigamente. E porque não envolver os seus funcionários nesta política de segurança? Desde que os consciencialize da sua responsabilidade na protecção dos segredos da empresa, para que percebam que a espionagem industrial não é só prejudicial para o empregador, sejam os empresários, sejam os trabalhadores. Como sublinha o SIS, “Estado, empresários e trabalhadores todos perdem, já que o eventual sucesso de acções de espionagem pode colocar em risco a sobrevivência de empresas e de postos de trabalho”.

Sinais de alerta

Então, quais são os sinais de alerta para os quais todos devem estar atentos? Quem, dentro da sua empresa pode ser um espião?!

Ora bem, qualquer um pode ser um espião! No entanto, algumas características apontadas por especialistas na matéria podem ajudar a determinar o perfil: homens e mulheres de 21 a 35 anos de idade; nível superior; profissional liberal, com permanência rápida nos empregos; problemas financeiros (saldos baixos e/ou mal administrados); por vezes, um funcioná-

rio de nível baixo, sem função específica e insatisfeito; solitário; experiência em inteligência militar; conhecimento policial ou militar; recrutado por meio de uma agência de detectives; possui habilidades com música, jogo de xadrez, matemática ou outros associados a quebra-cabeças.

Confuso? Pois bem, a lista pode ser ainda mais extensa. Mas, resumidamente, os espiões podem ser encontrados entre competidores, vendedores, investigadores, consultores de negócios, profissionais em busca de cargos mais altos, chefes de produção, sócios suspeitos, negociantes.

O dinheiro e o poder são as principais razões que estão por trás das actividades ilegais de espionagem. Por isso, esteja atento. Qualquer coisa que diga ou faça e que possa resultar em dinheiro ou estatuto você tornar-se-á num alvo!

Como proteger-se?

Infelizmente, a espionagem não pode ser evitada na sua totalidade. Mas, podemos dificultar-lhe o caminho. Quais as principais medidas que pode implementar na sua empresa?

continua >>>



Automatex

Equipamentos Industriais, Lda.






Rua Forjães, n.º 297 Lamelas
4825-243 Lamelas
Tel.: 351 252 891 770
Fax: 351 252 891 771
E-mail: geral@automatex.pt
Site: www.automatex.pt
Alvará: 49521

Estudos e Projectos

Montagens Eléctricas

Automação & Controlo

Quadros Eléctricos

Iluminação

Redes de Segurança

Centrais de Bombagem

Redes de Voz e Dados

Economia de Energia

Recup. Energia Térmica

Layouts

Transportes Automáticos

Construções Mecânicas

Instalações Integradas

««« continuação

• Fiscalizar o lixo. Muitos fragmentos de informações importantes podem ser encontrados no lixo, como papéis pessoais de bancos, contas antigas, tipo de alimentação, onde faz compras, etc.. Destrua sempre documentos e rascunhos que contenham informações importantes, através de, por exemplo, máquinas de corte cruzado. Ah! Outro conselho: evite ter fotocopiadoras perto das máquinas de destruir papel.

• Espião ocasional. Verifique e fotocopie sempre as credenciais com as ordens de serviço de qualquer profissional que preste serviços técnicos ocasionais dentro da empresa. Chamamos a atenção para técnicos de telecomunicações, de informática e de manutenção de equipamentos, equipas de limpeza, electricistas, bem como técnicos de alarmes e CCTV. Já agora, periodicamente verifique fechaduras e o sistema de alarme, alterando aleatoriamente os códigos.

• Informação digital. Computadores, Laptops, CPDs e redes intranet são prováveis portas de acesso à espionagem. Daí que seja útil limitar o acesso físico e por software de estranhos aos computadores (use senhas de acesso não convencionais), encerrar sempre a sessão, bem como não utilizar software emprestado. Frequentemente faça um backup dos seus dados e formate ou retire os discos rígidos antes de inutilizar computadores obsoletos, nem comente o seu sistema de segurança com ninguém que não conheça.

• Tecnologias amigas. Tenha um especial cuidado com mensagens telefónicas (podem ser acedidas remotamente, já que a maioria das pessoas não trocam o "pin" original dos telemóveis) e com o correio de voz que também pode ser monitorizado. E proteja as suas conversações usando linhas telefónicas que não identifiquem a empresa, codificando igualmente os projectos especiais quando fala.

• Reuniões fora da empresa. Para além de reuniões externas, também as convenções, workshops, seminários, etc., são muito propícios à infiltração de espões. É importante que as equipas de trabalho estejam atentas e alertas para não passarem informações importantes que se pretendem sigilosas.

• Traição. Certamente que já ouviu falar no "empregado de confiança". Pois bem, este é um dos tipos de espião mais perigosos e difíceis de descobrir. E candidatos não faltam:

- Os que estão descontentes, entre variadíssimas razões, por não integrarem o quadro de promoções da empresa;

- Tenham contraído grandes dívidas de jogo, problemas pessoais ou uso de drogas;

- Estejam envolvidos em disputas sobre assuntos de trabalho ou gerências;

- Tenham personalidade de empedredor.

■ ERSE ANUNCIA SUBIDA DE 3,9% PARA A INDÚSTRIA, EM 2008

Aumento da electricidade penaliza empresas

Em Outubro, o anúncio da ERSE – Entidade Reguladora do Sector Energético do aumento da electricidade não foi bem recebido no seio do tecido empresarial nacional. Se já antes, a maioria das empresas portuguesas do sector industrial (cerca de 75%, segundo dados da Eurofactor) considerava o preço da energia um factor penalizante para o desenvolvimento do negócio, uma nova subida da electricidade continuará a ser um custo demasiado pesado e um obstáculo ao desenvolvimento do negócio de muitas empresas.

Em declarações à TSF, a Direcção da Associação PME-Portu-



gal, sublinhou que este aumento "não é o desejado", alertando que o preço dos produtos

vai, assim, continuar a aumentar. Segundo os valores anunciados pela ERSE, a maior subida regis-

ta-se para os clientes industriais que terão um aumento médio de 3,1%, com maior peso para os de muita alta tensão (MAT) e alta tensão (AT) que terão uma subida de 3,9 por cento.

As pequenas empresas, clientes de baixa tensão especial (BTE) terão um aumento de 2,5% e os clientes industriais de média tensão (MT) vão ver a electricidade subir 2,5%.

Em conferência de imprensa, Vítor Santos, presidente da ERSE, explicou que este aumento das tarifas de electricidade para o próximo ano reflecte o aumento dos custos com a produção e distribuição de electricidade.

■ ORGANISMO SUCEDE AO ISHST E À IGT

Autoridade para as Condições do Trabalho

Já foi aprovada a orgânica (Decreto-Lei nº 326-B/2007, de 28 de Setembro) da Autoridade para as Condições do Trabalho que vem suceder ao Instituto para a Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho (ISHST) e à Inspecção-Geral do Trabalho, entretanto extintos.

A agora Autoridade para as Condições do Trabalho tem como missão a promoção da melhoria das condições de trabalho, através do controlo do cumprimento das normas em matéria laboral, no

âmbito das relações laborais privadas, bem como a promoção de políticas de prevenção de riscos profissionais.

Assume ainda o controlo do cumprimento da legislação relativa à segurança e saúde no trabalho, em todos os sectores de actividade e nos serviços e organismos da administração pública central, directa e indirecta, e local, incluindo os institutos públicos, nas modalidades de serviços personalizados ou de fundos públicos.



■ PRESTAÇÃO DE CONTAS ANUAIS NUM ACTO ÚNICO

Vida das empresas simplificada

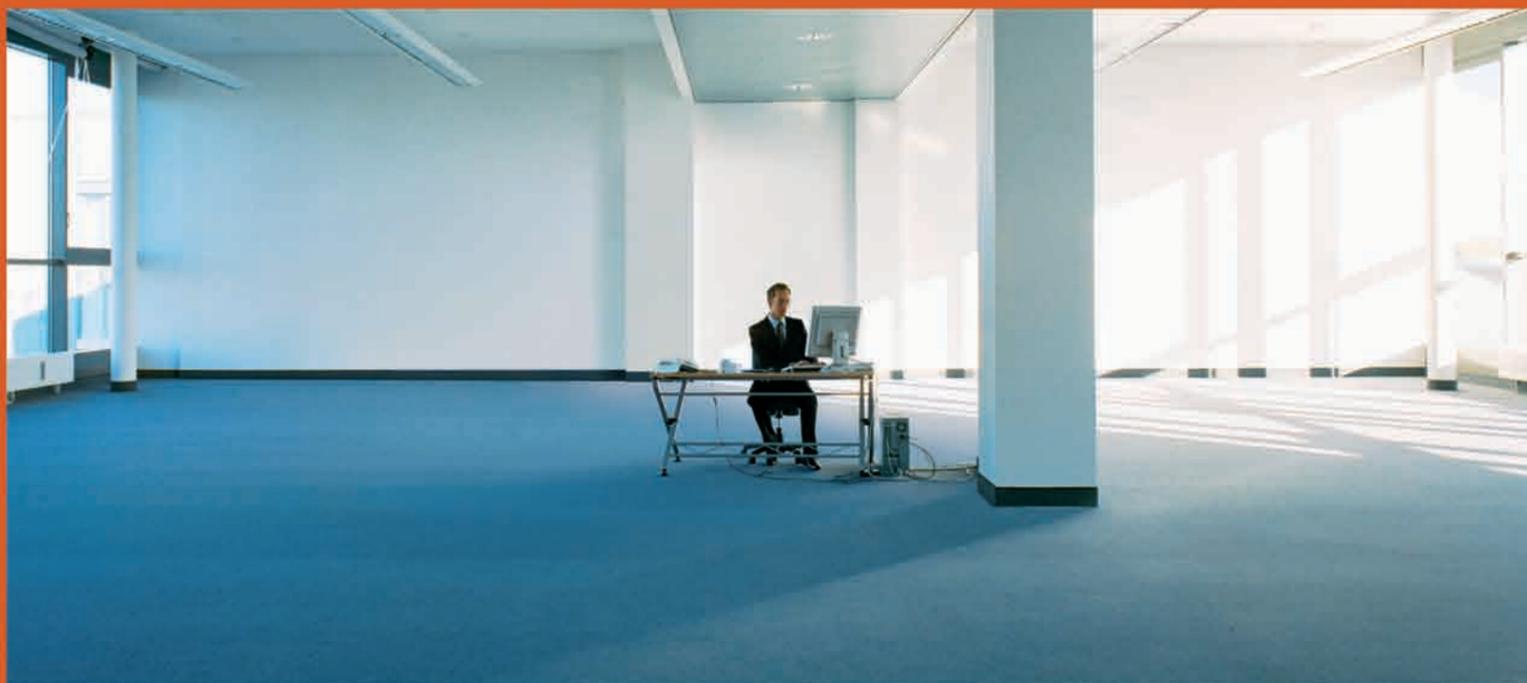
IES – Informação Empresarial Simplificada é uma nova forma de entrega, por via electrónica e de modo totalmente desmaterializado, de obrigações declarativas de natureza contabilística, fiscal e estatística.

Com a criação da IES, toda a informação que as empresas têm de prestar relativamente às suas contas anuais passa a ser transmitida num único momento e perante uma única entidade (www.ies.gov.pt) e não por quatro diferentes como era

habitual. Resumidamente, este novo meio permitirá às empresas cumprirem com quatro obrigações legais de uma vez e de forma electrónica.

Segundo o Governo português, este novo sistema traz como vantagens: simplificar a vida das empresas, reduzir os custos para as empresas, tornar a economia mais competitiva e transparente, bem como obter informação estatística sobre a universalidade das empresas.

Caixa Empresas **apoio aos negócios**



NÃO OLHAMOS PARA A DIMENSÃO DO SEU NEGÓCIO. MAS SIM, PARA A DIMENSÃO DO SEU SONHO.

A Caixa ajuda-o a desenvolver o seu negócio.

Na Caixa, para cada sonho há uma solução concreta e adequada a cada sector de actividade, seja agricultura, comércio, restauração, saúde, novas tecnologias ou nas mais diversas áreas empresariais. Venha dar vida ao seu projecto em qualquer Agência da Caixa.

■ NOVOS PROJECTOS PROMOVEM O INVESTIMENTO PRIVADO, TORNANDO ESTE MERCADO MAIS MODERNO

Mercado Ibérico: Um novo fórum informativo para os negócios luso-espanhóis

Moneda Única”, a revista espanhola sobre negócios internacionais, e o “Jornal das PME”, jornal português das Pequenas e Médias Empresas que abrange os mercados de Portugal e Angola, fizeram um convénio para criar em comum, um espaço informativo do Mercado Ibérico nas suas respectivas publicações. Portanto, a partir desta edição, o Jornal das PME dedicará uma secção sobre a perspectiva espanhola do comércio bilateral, e a revista Moneda Única terá igualmente um espaço dedicado ao mercado luso-espanhol.

Nas suas páginas poderemos contar com a contribuição de colunistas de primeiro nível e grandes conhecedores



da realidade empresarial portuguesa, tais como Felipe Carballo, Carlos Agrasar, Aureliano Neves e o próprio director da revista Moneda Única, José Maria Triper.

Estas mesmas informações irão ser publicadas tanto em Espanha como em Portugal.

O objectivo é que ambos os países fomentem as suas relações económicas e dêem a conhecer as oportunidades de investimento nos diversos sectores, não unicamente para

as grandes empresas, mas também para as médias e pequenas empresas, assim como as oportunidades dos mercados de Portugal e Angola, que o Jornal das PME apresenta.

■ O PAÍS ATRAVESSA UMA FASE DE CRESCENTE DINAMISMO E MODERNIDADE

Portugal atractivo para as empresas espanholas

Miguel C. Reis

Sócio da
Garrigues Portugal

Portugal é um país político e institucionalmente estável que oferece importantes incentivos estrangeiros que fazem deste país um lugar atractivo para as empresas. A sua excelente localização geográfica proporciona um acesso rápido a todos os países da Europa, mas também na costa Este do Norte da América e em África, sendo uma porta privilegiada para aceder aos países de língua oficial portuguesa.

Portugal atravessa uma fase de crescente dinamismo e modernidade. Um conjunto de reformas económicas estão a ser lançadas para colocar Portugal no nível de necessário de competitividade, aproveitando as sinergias da sua integração na União Europeia e as decorrentes do desenvolvimento das relações económicas com Espanha, a fim de enfrentar a concorrência internacional.

As linhas gerais de acção do Governo para 2007 e anos seguintes, abarcam os transportes e comunicações e passam por um aumento da eficiência na utilização dos recursos do Estado, sobretudo através da construção de uma nova rede ferroviária de alta velocidade e a melhoria do sistema marítimo portuário. O Turismo, o meio ambiente, as energias renováveis e todo o relacionamento com a bioética são sectores nos quais se espera que haja um forte crescimento.

Acompanhando o actual quadro de globalização e impulsionada pelas novas reformas, a economia portuguesa, aberta ao exterior, apresenta traços de desenvolvimento e modernização. Um dos objectivos centrais do Governo é a promoção do crescimento sustentado, reconhecendo o papel central das empresas e a concorrência dos mercados, fomentando a competitividade e tomando como base nos recursos humanos qualificados, a I&D e a inovação, a formação e a qualidade e a cooperação com instituições relacionadas com a Ciência e Tecnologia.

O estabelecimento e a vida das empresas em Portugal estão muito simplificadas graças à nova legislação mercantil respeitando as formalidades e os trâmites administrativos a cumprir.

Entre os incentivos financeiros e os investimentos em Portugal destacam-se os programas de incentivos gerais e contratuais. Estes últimos destinam-se a grandes investimentos e são analisados caso a caso. Há também incentivos específicos para as áreas de I&D, de inovação e para o sector do turismo.

No que respeita à fiscalidade, também existem incentivos disponíveis para as entidades que façam investimentos em Portugal, como os contratuais, para investimentos superiores a 5 milhões de euros em unidades produtivas consideradas de interesse estratégico, os incentivos para os investimentos directos em Portugal para os investimentos em I&D, para a criação de trabalho, para investimentos regionais, para investimentos em áreas de localização empresa-

rial (ALE), os incentivos relativos aos impostos sobre o património para investimentos na área imobiliária e os investimentos em negócios específicos como é o meio ambiente e o turismo.

Portugal tem um dos tipos de fiscalidade do imposto sobre sociedades (cerca de 25%) mais baixos da Europa dos Quinze. O mesmo se pode dizer da fiscalidade sobre os indivíduos, de onde se destacam os regimes privilegiados como a isenção das mais valias pela venda de acções com uma antiguidade de mais de 12 meses.

Para além do mais que Portugal tem uma boa rede de acordos para evitar a dupla tributação, especialmente com os países africanos de língua oficial portuguesa, motivo pelo qual se pode considerar uma via preferencial para o investimento nos mesmos.

Em relação às empresas espanholas, cabe destacar a importância que os incentivos regionais e os regimes fiscais contratuais podem ter para as mesmas, por contraposição à dificuldade que existe hoje em Espanha na hora de obter espaço físico para se estabelecer.

Também nos negócios imobiliários há um conjunto de benefícios fiscais aplicáveis para os investimentos relacionados com a reabilitação urbana ou recuperação imobiliária nos centros históricos de algumas cidades e edifícios qualificados de interesse nacional ou municipal.

Em suma, Portugal oferece condições políticas e socio-económicas muito favoráveis para os investidores estrangeiros.

O PRIMEIRO PASSO: A ENERGIA

Já entrou em vigor o primeiro projecto conjunto da Península Ibérica. O Mercado Ibérico da Electricidade (MIBEL), ao mesmo tempo que se deram os primeiros passos para colocar em marcha o Mercado Ibérico do Gás (MIBGAS)

Apesar dos diversos atrasos sofridos na materialização do convénio inicial MIBEL, acordado há já quatro anos, no passado dia 8 de Março completaram-se os acordos de harmonização obrigatória. O ministro espanhol da Indústria, Turismo e Comércio, Joan Clos, e o português responsável pela pasta da Economia e Inovação, Manuel Pinho, foram os responsáveis pela assinatura destes acordos em Lisboa. Os dois mandatários decidiram estruturar o modelo de participações do futuro Operador de Mercado Ibérico (OMI) com base nas holdings OMI – Pólo Espanhol (Holding Accionarial) e OMI – Pólo Português (Holding Accionarial) com sede, respectivamente em Portugal e Espanha e participações cruzadas em 10% das empresas proprietárias das linhas de transporte eléctrico, a Rede Eléctrica de Espanha (REE) e a Rede Eléctrica Nacional (REN). As duas holdings concentram cada uma 50% das sociedades gestoras dos mercados, dirigidas por um Conselho de Administração comum.

Uma vez implementado o futuro modelo de OMI, os leilões para o abastecimento de energia aos distribuidores e comerciantes, serão responsabilidade deste operador.

Clos explicou que Lisboa e Madrid comprometeram-se a realizar os investimentos necessários para que a capacidade de interligação das duas redes se duplique em cinco anos. Portugal passará assim a ter uma interligação com Espanha de 30% do seu consumo.

Joan Clos e Manuel Pinho decidiram em Lisboa constituir vários grupos de trabalho com o objectivo de preparar a criação e aprofundamento do Mercado Ibérico de Gás Natural (MIBGAS). Para isso, tiveram em conta o peso significativo da capacidade instalada de recepção de gás natural liquefeito (GPL) da Península Ibérica no contexto europeu e mundial e valorizaram a possibilidade de criar um cubo ibérico de referência a nível internacional.

Como resultado deste acordo, ambos os ministros resolveram empreender várias acções antes de Outubro deste ano. Por um lado, com o propósito de identificar os princípios de funcionamento e organização do MIBGAS e, por outro lado, com o intuito de preparar um plano de investimentos e de reforço das interligações e da capacidade de armazenamento de gás natural.

■ EMPRESAS PORTUGUESAS PROCURAM “ESCAPAR” À SITUAÇÃO MENOS FAVORÁVEL EM PORTUGAL

Portugal e Espanha estreitam os seus laços comerciais

As relações económicas entre Espanha e Portugal são cada vez mais intensas e mais proporcionais, pelo menos é isso que se deduz de um estudo elaborado pela Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola (CCILE) divulgado em Lisboa, que identificou 400 empresas portuguesas em território espanhol e 650 espanholas em Portugal.

O estudo revela que as empresas portuguesas apostaram no mercado espanhol nos dois últimos anos. “Durante bastante tempo a presença de empresas de capital português rondava a centena, mas desde 2004 observou-se uma grande expansão”, indica o estudo que abrange o período de 2004 a 2006.

Nesse período de tempo, analisaram 180 dessas 400 empresas presentes em Espanha. As conclusões foram claras. No exercício de 2006, alcançaram um volume de negócios total de 11.000 milhões de euros e deram emprego a 21.000 trabalhadores.

O estudo assegura que esta expansão face ao país vizinho deve-se ao facto de quere-rem “escapar à situação económica menos favorável que se vive em Portugal, assim como aproveitar as sinergias e as vantagens de um mercado 4,5 vezes maior, em número de consumidores, em Produto Interno Bruto (PIB), e também com maior nível de compra.

Mas estes valores são mais relevantes se se compararem com os das empresas de capital espanhol que em 2006 estavam em Portugal: 650. Estes valores supõem um crescimento moderado relativo a 2005, em que existiam 523. Estas facturaram globalmente 14.000 milhões de euros e davam emprego a 80.000 trabalhadores.

“As empresas espanholas em Portugal facturam cerca de 10% do PIB português, enquanto que as lusas em Espanha facturam cerca de 6% do PIB de Portugal”, indica o estudo.

Madrid, Galiza e Catalunha

No que se refere à distribuição geográfica das empresas lusas em território espanhol, a comunidade de Madrid é o principal destino, ali estão concentradas 312 empresas, em 47% do total. Segue-se a Galiza com 19% e Catalunha com 10%. Por cidades, depois de Madrid, Pontevedra é a que acolhe maior número com 12%, seguida de Barcelona com 9%.

Inversamente, os 60% de empresas espanholas em Portugal estão localizadas num raio de 50 Km à volta de Lisboa, a região do Porto concentra 10% e o Centro do país uns 5,6%.

O estudo também analisa os fluxos de investimentos de Portugal face a Espanha e considera que “foram elevados ao longo dos anos”, mas a sua evolução tem vindo a reduzir-se. Em 2002, alcançou os 2,7 mil milhões de euros, dois anos depois era de 1,6 mil milhões de euros e, em 2006, rondou os 900 milhões de euros.

Em sentido contrário, o investimento espanhol em Portugal foi de cerca de 4.500 milhões de euros em 2004 e de 3.500 milhões de euros em 2006.



Lista de empresas espanholas em Portugal

REPSOL, CEPSA, IBERDROLA, ENDESA
BBVA, SANTANDER, CAJA DUERO, BANCO POPULAR, LA CAIXA, CAIXA NOVA, CAIXA GALICIA, CAJA BADAJOZ, MAPFRE
MULTIOPTICAS, SEAT, ROCA, LOGISTA
ZARA, EL CORTE INGLES, MANGO, CORTEFIEL
CAMPOFRIO, PANRICO, PESCANOVA, SOS-CUÉTARA
SOL MELIÁ, PRASA, VIAJES GHEISA
SACYR VALLHERMOSO, GRUPO ACS, FCC, ACCIONA
GRUPO RECOLETOS, PRISA, TELEFONICA
GONVARRI, INDRA, PROSEGUR
AC HOTELES, NH HOTELES

Espanha, segundo país com mais trabalhadores lusos

O estudo realizado pelo CCILE também indica que Espanha converteu-se no segundo país europeu com maior número de trabalhadores portugueses, sendo apenas superado

pela França. O principal motivo são os melhores salários e condições laborais.

O sector da construção é o que atrai o maior número de trabalhadores lusos, especialmente nos últimos anos. Só na Galiza há mais de 10.000 trabalhadores, ainda que muitos deles, segundo o estudo, se deslocam dia-

riamente entre o Norte de Portugal e a Galiza. Um fenómeno que se repete em quase todas as zonas fronteiriças.

O segundo maior número de profissionais que estão em Espanha são os professores de escolas de condução. Calcula-se que há 3.500 instrutores de escolas de condução a trabalhar em Espanha, segundo dados da Associação Portuguesa das Escolas de Condução. Segue-se o sector da Segurança. Além de que se tem de contar com os mais de 4.000 estudantes portugueses nas Universidades Espanholas, especialmente em Medicina e Arqueologia e com os diversos gestores lusos em multinacionais.

Investimentos de Portugal em Espanha

Durante o ano de 2005, o investimento bruto total de Portugal em Espanha ascendeu a 405 milhões de euros, número que reflecte uma apreciável descida dos 65%.

Ao analisar o fluxo de investimentos líquidos de Portugal em Espanha, descontando os investimentos realizados nas Empresas de Retenção de Valores Estrangeiros, constata-se uma descida muito mais importante (de 87%) ao passar de uma cifra de 1028 milhões em 2004 para 135 milhões de euros em 2005.

Por sectores, o grosso do investimento luso dirigiu-se ao sector da Banca, seguido pelo da Indústria Têxtil e em terceiro lugar o sector do Comércio.

Investimentos de Espanha em Portugal

De acordo com os dados do Banco de Portugal, o número bruto de investimentos directos de Espanha em Portugal, durante a ano de 2005, alcançou os 3.289 milhões de euros que supõe uma variação negativa de 30% face ao ano anterior.

O investimento bruto total neste país tem diminuído, ainda que em menor escala, uns 12% (23.861 milhões frente a 27.026 milhões em 2004).

Os dados disponíveis para o ano 2005 indicam que o investimento líquido de Espanha em Portugal rondou os 1.500 milhões, o que supõem um aumento de 8,5% em relação com o ano anterior e os 59% do IDE total (valores líquidos) recebido em Portugal.

Também em termos líquidos, Espanha em 2005 ocupou em primeiro lugar o ranking de países investidores (1.487 milhões), seguidos da França (552 milhões). Por sectores, o grosso do investimento espanhol destinou-se ao sector de “Actividades Imobiliárias, alugueres e serviços prestados a empresas” (82%), seguido do “Comércio” (13%), “Actividades financeiras” (4%) e “Indústria transformadora” (1%).

| Investimento Directo de Portugal em Espanha: bruto e líquido (milhões de €) | 2003 | 2004 | % | 2005 | % |
|---|------|-------|-----|--------|-----|
| Investimento bruto total | 452 | 1.169 | 158 | 405,11 | -65 |
| Investimento líquido total | 409 | 1.014 | 148 | 174 | -82 |

Fonte: DGCOMINVER

| Investimento Directo de Espanha em Portugal: bruto e líquido (milhões de €) | 2003 | 2004 | % | 2005 | % |
|---|-------|-------|------|-------|-----|
| Investimento bruto total | 1.767 | 4.698 | 165 | 3.289 | -30 |
| Investimento líquido total | 1.094 | 1.383 | 53,5 | 1.500 | 8,5 |

Fonte: Banco de Portugal

■ ENRIQUE SANTOS, PRESIDENTE DA CÂMARA OFICIAL DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE ESPANHA EM PORTUGAL

“O Mercado Ibérico está cada vez mais próximo”

A Câmara de Comércio Luso Espanhola oferece há 35 anos serviços ao negócio entre as empresas espanholas e portuguesas. O seu presidente, Enrique Santos, mostra o seu optimismo perante o futuro do Mercado Ibérico e das relações bilaterais entre Espanha e Portugal.

Mercado Ibérico – O passado ano de 2006 terá sido mais outro exercício de crise económica para o mercado português? Poder-se-á dizer que, actualmente, assistimos a uma fase de recuperação económica?

Enrique Santos – A economia portuguesa, por motivos bem identificados, viveu durante estes últimos anos uma acentuada crise económica, mas a partir do segundo semestre de 2006, assistimos a uma mudança desta tendência face a um novo ciclo de crescimento económico, que, apesar de débil (crescimento do PIB de 1,3% em 2006), se mostra muito sustentável.

Existe outro factor que considero indispensável em qualquer processo de recuperação económica e refiro-me às expectativas favoráveis aos empresários portugueses para este ano de 2007. Quero dizer que os empresários demonstram confiança e percebe-se um novo dinamismo na classe empresarial.

A Comissão Europeia, nos seus últimos comunicados prevê um crescimento do PIB português de 1,5% em 2007 e de 1,8% em 2008. O crescimento deste ano será impulsionado principalmente pelo sector exterior que deverá crescer uns 6,8% e pela diminuição das importações (3,6%), estimando-se um défice na balança corrente do 9,5% do PIB. Para 2008, segundo a Comissão prevê-se uma recuperação no consumo privado e um crescimento positivo (0,3%) do investimento.

Além do contexto económico, no negócio internacional é preciso ter em conta o contexto político? Contribuíram positivamente, e sob o seu ponto de vista, o primeiro ano de presidên-

cia de Cavaco Silva e os do Governo de Sócrates?

Apesar das raízes políticas distintas de ambos os políticos e do regime de competências semi-presidenciais que existe em Portugal, e que em legislaturas anteriores propiciou alguns conflitos institucionais, é notório o clima de entendimento entre ambas as instituições, algo que já se previa nas campanhas pré-leitorais de ambos os candidatos e que põe em manifesto a aposta deste Governo e do Presidente Cavaco Silva em criar um clima de estabilidade, necessário e indispensável ao relançamento económico. Os empresários agradecem. Estes dois governantes têm caracteres muito fortes e decididos, inflexíveis a pressões externas quando estão convencidos de que determinadas políticas são as melhores para o país.

As relações comerciais entre Espanha e Portugal estão a ser cada vez mais equilibradas, segundo os resultados de 2006. Será sintoma de um maior amadurecimento nas relações bilaterais?

Actualmente, Portugal compra a Espanha produtos e serviços pelo valor de aproximadamente 15 mil milhões de euros e vende cerca de 8,8 mil milhões de euros, o que representa para Espanha o seu terceiro cliente e sétimo fornecedor.

Efectivamente, o ano passado Portugal obteve uns resultados muito positivos na evolução das suas vendas a Espanha, com taxas de crescimento que superam os 20%, contribuindo deste modo para um maior equilíbrio na balança comercial entre os dois países, que historicamen-



te sempre foi muito deficitária para Portugal.

Além de uma clara aposta dos empresários na exportação, irá assinalar-se o dinamismo da economia espanhola com fortes aumentos no consumo e que, consequentemente, retirou a oferta exportadora portuguesa. Não há que esquecer que Espanha, para Portugal, representa o seu principal parceiro comercial, e é por sua vez o seu principal cliente e fornecedor, o que o transforma num mercado cada vez mais interdependente.

A tendência das empresas portuguesas face a Espanha, pela importância que representa o mercado espanhol para Portugal, será a de incrementar a sua oferta e posicionar-se fisicamente no mercado Espanhol em todas as fases da cadeia de valor para obter a maior vantagem possível, pelo que é previsível um aumento significativo dos investimentos portugueses em Espanha. Tudo isto contribuirá evidentemente para um maior equilíbrio na balança comercial. Creio por outro lado, que a actual Administração portuguesa está, decididamente, a apostar em apoiar as suas empresas exportadoras desenvolvendo instrumentos de promoção e de investimentos no exterior.

Existe realmente um Mercado Ibérico? Em que sectores económicos se está a traba-

lhar fundamentalmente esta integração?

Sem dúvida que existe uma cada vez maior compenetração económica, política, cultural e social entre ambos os países com uma tendência clara ao seu crescimento. Realizadas, já existem algumas operações em sectores estratégicos como a energia, as telecomunicações, ou o mercado financeiro que dão crédito a este objectivo do “Mercado Ibérico” e são muitíssimas as empresas, tanto de um lado como do outro da fronteira, que se assumem com uma clara vocação ibérica e são as empresas que fazem o mercado.

Como resumiria as vantagens que obtém uma empresa espanhola ao associar-se à Câmara de Comércio Luso Espanhola?

A Câmara Oficial de Comércio e Indústria de Espanha em Portugal ostenta o cargo de entidade de Utilidade Pública outorgado pelo Governo português e oferece uma ampla gama de serviços destinados a facilitar assistência e apoio àquelas empresas que desenvolvem a sua actividade nos dois países, através de informação, formação e assessoria, e realizando acções que promovem as relações empresariais bilaterais.

Gostaria de mencionar a nossa página web www.portugalespanha.org, propriedade da Câmara, como instrumento de consulta dirigido a todas as empresas portuguesas e espanholas.

■ ESTUDO PREVÊ PARA PORTUGAL UM MAIOR DINAMISMO NOS MERCADOS COMERCIAL E INDUSTRIAL

O “tijolo” espanhol desembarca em Portugal

A actividade da construção com trabalhadores estrangeiros, principalmente de origem espanhola, tem nos últimos anos crescido em Portugal, apesar da redução de 3,1% em 2005, de acordo com o estudo feito pela DBK às empresas do sector em Portugal.

O número de empresas com actividades de promoção imobiliária e compra e venda de imóveis no país rondaram as 7.600, destacando-se as espanholas Ferrovia, Lar, Prasa, ou Sacyr-Vallehermoso.

O estudo assinala a concentração nas zonas de Lisboa /Vale do Tejo e Norte, com 3.000 empresas em cada zona, e que albergam conjuntamente cerca de 80 % do total.

O pior resultado da actividade imobiliária em Portugal correspondeu à construção residencial, com uma queda de produção de 4,5% em 2005, enquanto que a construção não residencial contabilizou uma descida de 0,3%.

Neste contexto, o número de vivendas terminadas manteve em 2005 a trajectória descendente iniciada em 2003, uma vez que se situou um pouco acima de 59.000, o que contrasta com as mais de 120.000 unidades do ano de 2002.

Acentuou-se também a tendência para a diminuição de licenças concedidas para vivendas de nova construção, com 73.100, em relação às 93.000 de 2002.

Em relação à evolução em 2005 no mercado, de escritórios, o DBK assinala a descida próxima aos 10% registados pela ocupação de novos espaços em Lisboa, após o máximo de 165.000 metros quadrados registados em 2004.

Por outro lado, o mercado de Centros Comerciais registou em 2005 um notável incremento da oferta, até um total de superfície de 2,3 milhões de metros quadrados.

Previsões e tendências

O estudo aponta uma progressiva melhoria da oferta na maior parte dos segmentos

para os anos de 2006/2007 e prevê um maior dinamismo nos mercados comercial e industrial.

Assim, prevê-se que no mercado dos escritórios, o excesso de oferta continuará a pressionar as rendas de aluguer a curto prazo, ainda que indique que em determinadas áreas com menor oferta tenha de se esperar uma altura mais favorável dos preços.

Em relação ao mercado residencial, a DBK espera um momento favorável dos preços nas zonas de maior prestígio de Lisboa e Porto, onde a oferta é escassa, assim como uma positiva evolução da aquisição de segunda residência.

■ FELIPE CARBALLO RIOS, MEMBRO DO CONSELHO EDITORIAL DA MONEDA ÚNICA

Una raya de lápiz*

Filipe Carballo Rios

Membro do Conselho Editorial
da Moneda Única

Nos anos da transição, tive uma longa conversa com o então Director-Geral de Fronteiras sobre a rigidez do controlo fiscal e aduaneiro nos tradicionais e vizinhos intercâmbios comerciais transfronteiriços com Portugal, que fronteiras com critérios objectivos e razoáveis os moldavam sob a estrita epígrafe do contrabando, mas que pelo seu carácter histórico e função de equilíbrio das economias rurais nas áreas limites, eu, que com mais vontade que convencimento, definia como informais no marco de uma realidade social e cultural entre povoações vizinhas. Uma precisão importante relembra que entre Portugal e Espanha nunca tinha existido uma fronteira, só uma linha (conhecida desde Espanha como a linha de Portugal e a oposta do lado de Portugal), expressão que já definia uma situação e relação especial de facto entre ambos os países e que a integração na CE viria a ratificar institucionalmente.

Essa especial relação de facto tem vin-

do a aumentar nos últimos 30 anos, devido fundamentalmente ao paralelismo, entendendo para além do mais que é necessário construir interesses comuns no conjunto da UE. Por isso, cada vez mais somos conscientes de uma maior estratégia de integração das infra-estruturas viárias, portos, aeroportos, estruturas logísticas dependentes, de produção e distribuição de energia ou as necessárias políticas de água e do meio ambiente à margem dos mapas políticos...

Ainda que persistam anacrónicos prejuízos que daí derivam. Sem dúvida, o atraso na execução das adequadas políticas é, possivelmente, um dos elementos que impediram, para além de outros, como o excessivo défice público, o maior desenvolvimento das capacidades económicas em Portugal, que desde finais dos anos 90, vem crescendo marginalmente, como foi com os 0,65% de 2005, o 1,2% de 2006 e o previsível 1,3% de 2007, percentagens que reduziram a oferta interna e aumentando a taxa de desemprego até cerca de 8%, além de uma inflação elevada, aspectos negativos que as transferências líquidas da UE são incapazes de compensar e que geram um marco de falta de competitividade, que está

deteriorando gravemente os tecidos produtivos tradicionais, com escassa reconversão.

Neste contexto, unicamente os saldos positivos do sector exterior estão a proporcionar uma margem mínima de crescimento, mas com coberturas que não superaram os 65% na sua balança comercial, mostra-se incapaz de reduzir o seu défice por conta corrente que perigosamente começa a superar os 8,5% do PIB, aproximando-se, infelizmente, do espanhol. Assim, nas contas espanholas incluem-se de forma importante as relações económicas com o nosso país vizinho, no qual as empresas espanholas investiram nos últimos anos mais de 17.000 milhões de euros, sendo as mesmas responsáveis por 26,8% das exportações portuguesas e por 29,92% das importações, cifras que agregadas ao superávit estimado do saldo da balança de serviços, praticamente equilibra a balança corrente entre ambos os países, dados que revelam a forte interdependência entre as duas economias.

Por isso, não devemos estranhar que os nossos vizinhos portugueses comecem já a ver com certa preocupação, quando antes era admiração, a mudança do ciclo do nosso modelo económico e o

seu abrandamento, que influenciará negativamente na complexa saída do estancamento assumida pela economia lusa e não facilitaria a série de reformas, que com altos custos sociais se estão a colocar em marcha para reduzir o seu défice estrutural e deter a contínua queda da competitividade dos seus sectores produtivos.

Consequentemente, cada vez mais se pensa que alguns destes problemas, parcialmente, poderiam ser ultrapassados se se projectarem e executarem acções conjuntas, que optimizem, mas racionalmente, as políticas de infra-estruturas, logística, produtivas e de serviços, água e meio ambiente.

Este é o desafio das organizações empresariais e as políticas de ambos os países devem assumir se desejam ter economias mais competitivas e superar os modelos recessivos nos quais um já se encontra imerso e aspirando a entrar inconscientemente o outro, nesse dia voltarei a sentar-me como quando era criança no muro de pedra que separa os trilhos de um e outro lado da linha ("raya") e pensar, só estava pintada com um lápis de traço fino.

*Uma linha ténue.



CESPU 25 ANOS

N.º VERDE
800 20 20 02

GAB. INGRESSO
ingresso@cespu.pt

EMAIL INGRESSO
www.cespu.pt



A ENSINAR SAÚDE



LICENCIATURAS - 180 ECTS
(Adequados a Bolonha)

BIOQUÍMICA
EDUCAÇÃO FÍSICA, SAÚDE E DESPORTO
NUTRIÇÃO E CIÊNCIAS ALIMENTARES
PSICOLOGIA CLÍNICA (em adequação)
QUÍMICA AMBIENTAL
SAÚDE E CONTROLO AMBIENTAL

MESTRADOS INTEGRADOS - 300 ECTS
CIÊNCIAS FARMACÊUTICAS
MEDICINA DENTÁRIA

MESTRADOS - 120 ECTS
(Adequados a Bolonha)

CIRURGIA ORAL
REABILITAÇÃO ORAL
ORTODONTIA
PERIODONTOLOGIA
PSICOLOGIA DA DOR
SAÚDE E CONTROLO AMBIENTAL
TERAPIAS MOLECULARES



ENFERMAGEM

ANATOMIA PATOLÓGICA, CITOLÓGICA E TANATOLÓGICA

FISIOTERAPIA

PODOLOGIA

PRÓTESE DENTÁRIA

PÓS-LICENCIATURAS DE ESPECIALIZAÇÃO:

ENFERMAGEM MÉDICO-CIRÚRGICA

ENFERMAGEM DE REABILITAÇÃO

ENFERMAGEM COMUNITÁRIA

ENFERMAGEM DE SAÚDE MENTAL E PSIQUIATRIA

ENFERMAGEM DE SAÚDE INFANTIL E PEDIATRIA



ENFERMAGEM

ANÁLISES CLÍNICAS E DE SAÚDE PÚBLICA

CARDIOPNEUMOLOGIA

FARMÁCIA

NEUROFISIOLOGIA

PODOLOGIA

MARKETING FARMACÊUTICO

PÓS-LICENCIATURAS DE ESPECIALIZAÇÃO:

ENFERMAGEM MÉDICO-CIRÚRGICA

ENFERMAGEM DE REABILITAÇÃO

ENFERMAGEM COMUNITÁRIA

ENFERMAGEM DE SAÚDE INFANTIL E PEDIATRIA

MESTRADO - 120 ECTS
(Adequado a Bolonha)

TÉCNICAS DE BIOLOGIA MOLECULAR E
CITÓMICA NAS CIÊNCIAS DA SAÚDE



GABINETES DE INGRESSO:

Rua Central de Gandra, 1317 - 4585-116 Gandra - Paredes

Rua José António Vidal, 81 - 4760-409 Vila Nova Famalicão

| Tel: 224157171 - Fax: 224157102

| Tel: 252303600 - Fax: 252303694



■ QUANDO SE PASSA A FRONTEIRA, A SITUAÇÃO PODE TORNAR-SE COMPLICADA

Como recuperar dívidas em Espanha

**António Vilar**

Advogado
Professor Universitário
Conselheiro Nacional
da Associação PME-Portugal

Um dos principais desafios que se coloca aos empresários portugueses em negócios em Espanha, é o de evitar dívidas. Tarefa nem sempre fácil, como revelam recentes estatísticas segundo as quais as empresas espanholas demoraram em média de

81,4 dias a pagar as suas facturas durante o primeiro semestre de 2007. Não é que o fenómeno não seja muito bem conhecido em Portugal, mas quando se passa a “fronteira” a situação pode tornar-se mais complicada.

Nesta medida, é, desde logo, fundamental elaborar um contrato que defina claramente os direitos e obrigações dos contraentes, nomeadamente, as condições de pagamento, as consequências do incumprimento, os juros, eventuais cláusulas penais, o foro e a lei aplicáveis, entre outras disposições, que permitirão solucionar mais facilmente eventuais litígios. A previsão de garantias reveste-se de particular importância, devendo ficar estipulada, no caso de haver vários fiadores, a renúncia ao benefício da divisão e ao da excusão prévia.

Não obstante a celebração cuidadosa do contrato, nem sempre é possível, todavia, evitar situações de incumprimento, pelo que importa conhecer as formas de recuperar as dívidas existentes.

Uma das vias possíveis para reaver o montante devido é a celebração de um contrato de reconhecimento de dívida, no qual tem de constar o montante devido, as condições de pagamento, entre as quais o prazo concedido, bem como as garantias existentes. É, ainda, necessário o reconhecimento notarial das assinaturas. A grande virtualidade deste contrato reside no facto de possibilitar a execução da dívida.

Se a tentativa amigável de resolução da situação não surtir os desejados efeitos, poder-se-á enveredar pela via judicial, sendo necessário ponderar, convenientemente, as implicações dessa decisão, sobretudo os custos.

De acordo com a Ley de Enjuiciamiento Civil, são dois os processos a que se pode recorrer neste âmbito: o monitorio e o cambiário.

O primeiro consiste num processo simples para a reclamação de dívidas de montante inferior a 30.050,61 euros, cuja existência possa ser provada por documentos, não sendo

necessária a intervenção de advogado e procurador. Corresponde, em Portugal, à chamada injunção. Se o montante da dívida ultrapassar a quantia supra referida, será necessário recorrer ao processo ordinário.

O processo cambiário, por seu turno, é um processo especial previsto para a cobrança de dívidas constantes de cheques, pagarés e letras, no âmbito do qual será feita a penhora dos bens, que pode, inclusive ser prévia.

Reaver quantias em dívida é primordial para o sucesso das empresas, pois, não raras vezes, a sua liquidez é, de facto, ameaçada. Obter informação acerca da solvência dos empresários, documentar todas as transações comerciais efectuadas, incentivar o cliente a utilizar o cheque, o pagaré e as letras, para facilitar a prova do crédito, recorrer à cobrança electrónica, entre outras, são pequenas medidas que podem ser adoptadas no sentido de lidar, pró-activamente, com o problema e de evitar de enveredar pela via judicial, que se pode revelar algo morosa.

■ O DESEMBARQUE EM ESPANHA DE FORMA CONVINCENTE TEM DE SER FEITO COM BASE NA QUALIDADE

De Portugal, com qualidade

**Aureliano Neves**

Presidente do Comité Executivo da
Câmara Hispano Portuguesa de Comércio

Desde há vários anos que todas as instâncias, que se dedicam a estudar ou a gerir os caminhos da internacionalização da economia portuguesa, são unânimes num ponto. Espanha.

Nosso parceiro ibérico, maior fornecedor e maior cliente, sempre com muitos números

e comparações e que é obrigatoriamente o caminho natural das exportações portuguesas. Assim lido e dito, até parece que é fácil.

Os institutos governamentais, as Câmaras de Comércio, as universidades, associações empresariais, de sector, regionais e nacionais, não se cansam de clamar para que as empresas portuguesas, pequenas, médias e grandes se acerquem de Espanha. Rapidamente e em força. Ainda agora, um completíssimo estudo da Câmara do Comércio Luso-Espanhola, em Portugal, revela que vai já em 400 o número de empresas portuguesas instaladas em Espanha. É claro que não haverá nota exacta, mas não custa acreditar que será esta a realidade.

Conseguido isto, só falta vender, melhor dito, arranjar quem compre. Aqui as coisas começam a complicar-se.

Sabe-se lá porquê, “el hombre de la calle” não tem tradição de fé na qualidade dos produtos lusos. Sabe-se lá porquê, a maioria das campanhas promocionais não ressaltam a ex-

celência e a modernidade das produções que os portugueses originam. Também não se sabe porquê, a imagem global do Portugal de hoje, tecnológico, artístico ou empreendedor, em muitas disciplinas mais precoce do que o país vizinho, é neste quase ignorada. Estádio muito próximo do desprezo.

Passar esta fase não é fácil, mas não é impossível. O desembarque em Espanha de forma convincente tem de ser feito com base na qualidade. Mais alta possível, para anular a errada ideia da mediania do que produzimos. Será um caminho lento, mas muito mais consistente em termos de futuro.

A capacidade de cumprir, com garantias de qualidade e quantidade, cimentará o respeito pelos nossos agentes económicos e trará para as gerações futuras um caminho muito mais fácil na conquista das preferências dos tão badalados 40 milhões de potenciais clientes.

Passar a fronteira para vender qualquer coisa, não é exportar, muito menos acrescen-

ta prestígio e o lucro pontual de cada iniciativa, gerará, a prazo, mais ilusão do que benefício.

Na Câmara Hispano-Portuguesa de Comércio, em Espanha, em todos os fóruns empresariais possíveis, damos o melhor apoio para ajudar a aumentar a competitividade das nossas empresas na organização, melhoria de produtos e eficácia na distribuição.

Portugal apresenta já em Espanha, excelentes exemplos, na área dos serviços, no desenvolvimento tecnológico e na produção de bens de consumo e componentes de alta qualidade, que muito nos credibilizam e abrem portas para o futuro.

Este é o caminho, mesmo que trabalhoso e competitivo, mas é seguramente o que melhores resultados trará tanto em termos económicos como de imagem. A aposta na qualidade será a grande diferença que marcará para as novas gerações empresarias a nossa contribuição para a conquista da desejada posição no mercado ibérico.



IDEIA ATLÂNTICO
CENTRO DE NEGÓCIOS

Reúna com os seus clientes, no IDEIA ATLÂNTICO CN - Lx, usufrua do secretariado, com atendimento telefónico personalizado e acompanhamento de apoio à sua empresa – a partir de 99 euros/mês.

Dê mais força à sua empresa.
Esteja no Centro de Negócios IDEIA ATLÂNTICO de Lisboa!

+ INFO

961 554 004

@ geral@ideia-atlantico.pt

IMPACTO NA NOVA LEGISLAÇÃO

Opinião

O Governo português introduziu as chamadas "etiquetas energéticas" à semelhança do que já aconteceu com os consumos dos electrodomésticos, para aferir os consumos energéticos dos edifícios. Qual o impacto desta nova legislação no sector imobiliário e da construção, principalmente no que concerne aos preços a praticar no mercado?

Manuel Ferreira dos Anjos

Director da Escola Superior das Actividades Imobiliárias

É evidente que com a nova legislação, quer sobre a certificação energética, quer também a legislação para deficientes que irá aumentar as áreas dos edifícios, irá fazer com que o preço final da construção sofra um pequeno incremento. Trata-se de duas novas e boas intervenções do Estado.

De um pequeno briefing que fizemos no ESAI com os nossos 57 professores chegamos à conclusão que esta legislação irá ter um impacto de 8 a 12% no preço final da construção.

Infelizmente, não aumenta mais porque o país está em crise, senão esse aumento seria na ordem dos 18 a 20%. Mas, como está em crise, grande parte do aumento vai ter de ser incorporado pelas próprias empresas.

José Sá Machado

Vice-presidente da AICCOPN Administrador da Cantinhos Sociedade de Construções, S.A.

É ainda cedo para se ter a noção exacta do impacto do pacote legislativo relativo à Certificação Energética de Edifícios no sector da construção, bem como para avaliar o impacto que as novas exigências terão no preço final dos imóveis. É evidente que haverá um aumento de custos que, necessariamente, os promotores imobiliários não deixarão de reflectir no preço final.

Se numa altura de expansão do mercado isso poderia não ser muito relevante, na actual conjuntura de crise e agravamento de taxas de juro os aumentos de preço podem vir a revelar-se como mais um entrave à recuperação do segmento imobiliário. Defendo, por isso, que esta aposta na eficiência energética dos edifícios deveria merecer por parte do Governo a atribuição de incentivos às empresas que melhor respondessem ao desafio legal, tornando dessa forma os seus produtos mais competitivos. Importa, porém deixar claro que em qualquer caso os consumidores acabarão por ser benefi-

ciados com as garantias de eficiência energética dos edifícios.

Tanto quanto é possível estimar, o eventual agravamento do preço a pagar no momento da aquisição será amortizado em seis ou sete anos com a redução da factura energética. Tendo em conta que uma casa tem um período de vida útil estimado em muitas dezenas de anos esse prazo é excelente.

Acredito, aliás, que a exemplo do que se passa com os electrodomésticos, em que há uma crescente preocupação dos consumidores em optarem pelos que apresentam consumos mais reduzidos, no imobiliário começará a haver uma tendência de escolher a habitação tendo também em conta as garantias de maior eficiência energética, não apenas pela poupança futura daí resultante mas também pelo que essa garantia representa para o nosso bem-estar e para a defesa do ambiente que, felizmente, é uma preocupação que se estende a um crescente número de pessoas.

Os edifícios energeticamente mais eficientes poderão, pois, no futuro, usar esse argumento como uma vantagem competitiva na disputa do mercado com os menos eficientes.

EM PORTUGAL, NOVA LEGISLAÇÃO OBRIGA A MUDANÇAS NA CONSTRUÇÃO E IMOBILIÁRIO

Está a contribuir para a Eficiência Energética?

O nosso futuro depende cada vez mais de uma utilização mais eficiente dos recursos e da procura de novas soluções energéticas. Sendo certo que o acesso à energia é fundamental para o desenvolvimento das sociedades, cabe a cada um de nós, cidadãos comuns ou empresários, contribuir para que esse futuro e actual estilo de vida não fiquem comprometidos.

Todos sabemos que existem dois tipos de fonte de energia: as fontes renováveis ou alternativas e as fontes não renováveis, fósseis ou convencionais. O objectivo é sabermos utilizar mais e melhor as primeiras e não dependermos tanto das segundas, já que estas irão um dia esgotar-se em definitivo.

Portugal produz apenas 15% da energia que consome, tornando-nos num dos países que mais dependem da utilização de energias fósseis importadas. Passamos 80% do nosso tempo em edifícios. Os serviços e a habitação representam 22% do consumo global da energia. UM valor que tem vindo a aumentar cerca de 4% ao ano.

De salientar também que no nosso país, dados referentes a 2003 e 2004, revelam um aumento do consumo de electricidade na ordem dos 6%. Um valor muito elevado quando comparado, no mesmo período, com média na UE25 que atingiu apenas os 1,7%.

Legislação e prazos de aplicação SCE

Está em vigor o Sistema de Certificação de Energética e Ar Interior de Edifícios - SCE, tutelada pela ADENE - Agência para a Energia (que decorre da transposição da Directiva n.º 2002/91/CE, pelos Dec-Lei 78/2006, 79/2006 e 80/2006 de 4 de Abril) e com a seguinte aplicação faseada:

Em 03 de Julho de 2006 - início de aplicação dos novos regulamentos de RCCTE e RSECE (Regulamento das Características de Comportamento Térmico dos Edifícios e Regulamento dos Sistemas Energéticos e de Climatização de Edifícios, respectivamente) - já em vigor;

Em 01 de Julho de 2007 - início de aplicação do SCE a novos grandes edifícios (>1000 m2) que peçam licença ou autorização de construção após esta data - já em vigor;

Em 01 de Julho de 2008 - início da aplicação do SCE a novos pequenos edifícios (<1000 m2) que peçam licença ou autorização de construção após esta data;

Em 01 de Janeiro de 2009 - início da aplicação do SCE a todos os restantes edifícios, incluindo os existentes;

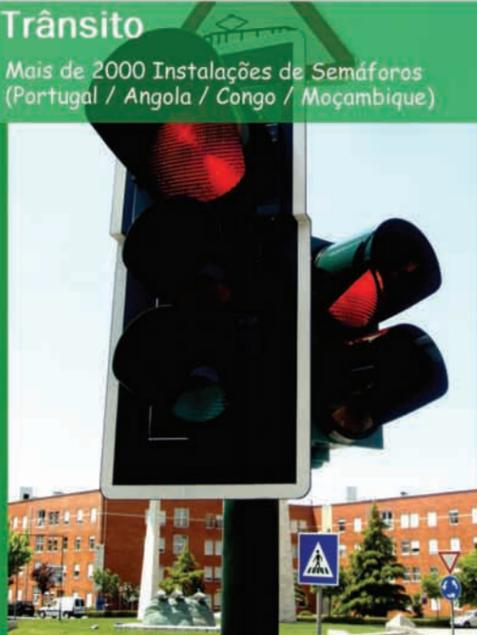


soltráfego
soluções de trânsito, estacionamento e comunicações, sa

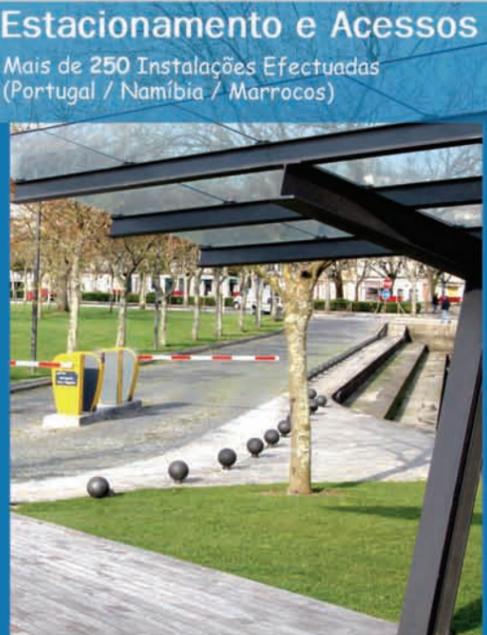


Carlos Oliveira

Trânsito
Mais de 2000 Instalações de Semáforos (Portugal / Angola / Congo / Moçambique)



Estacionamento e Acessos
Mais de 250 Instalações Efectuadas (Portugal / Namíbia / Marrocos)



VELOCIDADE 29 km/h



Semáforos de LED's
Semáforos de Obras
Controlo de Velocidade
Monitorização de Tráfego Rodoviário
Sinalização Luminosa
Radares

Lugares Vagos



Sigma
Sistema de Reconhecimento de Matrículas

Guia
Sistema de Orientação de Estacionamento

Sistema Automático de Gestão de Parques de Estacionamento

Controlo de Acessos RFDI e Biometria

SEDE:
Av. Comendador Ferreira de Matos, 779
4450-125 Matosinhos - Portugal
t. +351 22 939 91 30
f. +351 22 937 69 72

FILIAL:
Rua Camilo Castelo Branco, 9 - 1ºesq
1150-083 Lisboa - Portugal
t. +351 21 314 12 56
f. +351 21 314 12 58

www.soltrafego.pt
geral@soltrafego.pt



CERTIFICAÇÃO DE SISTEMA
ISO 9001:2000

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

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

Geração d' Valores

GERAÇÃO DE VALORES, LDA
hamc@geracao-de-valores.com
telef / fax: 253 609 985

ALEXANDRE FERNANDES, DIRECTOR-GERAL DA AGÊNCIA PARA A ENERGIA

“Empresários devem estar fortemente sensibilizados”

A ADENE – Agência para a Energia assume como principal missão “promover e realizar actividades de interesse público na área da energia”. E no âmbito da prossecução dos seus objectivos, a ADENE estabeleceu recentemente um protocolo com a Associação das PME-Portugal e o IPME – Instituto PME Formação, no sentido de criar uma oferta formativa ao nível da eficiência energética. O Jornal das PME entrevistou Alexandre Fernandes, director-geral da ADENE, para que nos explicasse a importância desta iniciativa, bem como nos falasse um pouco mais da missão da ADENE e da importância que a eficiência energética e a formação dos seus quadros a este nível deverão assumir cada vez mais nas PME.

Jornal das PME – Em Portugal, as PME estão receptivas e sensibilizadas para a questão energia e da eficiência energética?

Alexandre Fernandes – Eu diria que sim. Isto porque, em Portugal, quando falamos da componente da nossa produtividade, falamos também claramente de energia. Quando medimos o indicador de intensidade energética em Portugal, verificamos que para produzirmos mil euros de valor acrescentado bruto, gastamos 250 kw. Então, quando fazemos esta relação para a empresa, verificamos que esta, para produzir mil euros de valor acrescentado bruto, necessita de 250 quilos de petróleo.

Ora, este indicador tem vindo a crescer em Portugal desde a década de 80, ou seja, a factura energética do país tem vindo a aumentar. Grosso modo, podemos dizer que passou de 220 Kw para 250 Kw. Contrariamente, na Europa a 15, este indicador decresceu.

Neste caso concreto, nós aumentamos a nossa distância, temos vindo a assistir ao crescimento da nossa factura energética, mais do que a nossa economia.

E porque aumentamos a nossa distância em relação à Europa, nesta matéria?

Isto, obviamente, tem uma razão de ser que tem a ver com o facto de nós, enquanto consumidores privados, sermos mais “energívoros”, se assim podemos dizer. Cada vez mais consumimos mais produtos energéticos e produtos que recorrem a energia. Mas, por outro lado, estamos a gerar economia.

E é esta sensibilidade que tem de ser cada vez mais forte no nosso país. O empresário tem de perceber que se não resolver essa questão está a ser menos competitivo do que um empresário alemão ou espanhol, por exemplo. É que, no limite, esta questão é também um factor de produtividade.

Qual é a missão da ADENE em toda esta questão à volta da energia e da eficiência energética?

Eu diria que a missão que está no Decreto-Lei é muito abrangente. Basicamente diz que a ADENE promove iniciativas de interesse público na área da energia. No entanto, eu prefiro falar de uma forma mais específica e diria na área da eficiência energética. Ou seja, a Agência para a Energia tem como missão promover iniciativas que conduzam a uma maior eficiência energética.

As áreas que cobrimos são fundamentalmente três: a eficiência energética na área dos edifícios, a eficiência energética na área da indústria e a área mais abrangente do desenvolvimento sustentável e ambiente. Depois te-



■ Alexandra Campos, PME-Portugal, Liliana Oliveira, IPME, e Alexandre Fernandes, ADENE

mos ainda outras duas áreas que apoiam as que referi agora: a financeira ou administrativa e a da formação.

A ADENE acaba de assinar um protocolo com a Associação PME-Portugal e o IPME – Instituto PME Formação. O que pretendem com esta iniciativa?

No seguimento do processo de elaboração de protocolos com associações profissionais – âmbito que definimos inicialmente – procuramos aproximarmo-nos de um conjunto muito mais vasto de entidades que com a sua relevância e capacidade de interagir com as empresas no terreno, permitissem um contacto mais forte com as PME.

No caso concreto da área da indústria, acabamos por chegar ao contacto com a Associação PME-Portugal, e em boa hora, porque ficamos aqui com um excelente campo de trabalho.

No entanto, a ideia é criar um protocolo que seja abrangente nas três áreas que referi anteriormente: indústria, edifícios e desenvolvimento sustentável e ambiente. Estas são, fundamentalmente, as três áreas

nas quais este protocolo se enquadra.

E nesta vertente vamos trabalhar sempre com uma base comum de desenvolvimento de ferramentas ou metodologias de trabalho que conduzam à eficiência energética.

Pode explicar-nos um pouco mais?

Por um lado, quanto à eficiência energética nos edifícios refiro-me à melhoria do processo produtivo e melhorias de componentes energéticas na indústria. Por outro lado, no que respeita aos edifícios, não abranger só o sector da construção, mas também o sector de venda de materiais de construção e os gabinetes de projectos e projectistas em geral. Na terceira área, verificar as componentes das energias renováveis e aquilo que é possível fazer-se para que também as PME possam massificar a utilização das energias renováveis.

Hoje em dia, há variadíssimas energias que contribuem para uma melhor eficiência energética. Por exemplo, no que respeita à energia eólica, é perfeitamente possível na área das PME implementar sistemas de micro produção, micro geradores eólicos que podem

ir de 5 a 50 Kw de potência. As PME têm aqui um nicho de mercado que é uma área extremamente apetecível, até porque permite fazer com que muitas empresas sejam auto-suficientes em termos de produção energética.

Qual a principal razão para que este protocolo aposte na área formativa?

A questão das acções de formação visam poder chegar a várias empresas ao mesmo tempo, ou seja, termos a possibilidade, de uma forma muito directa, de podermos falar com os empresários. Empresários que muitas vezes não têm os recursos necessários para se dedicarem à área energética, contrariamente ao que acontece nas grandes empresas, onde há normalmente departamentos ou conjuntos de valências e de meios que olham para a questão energética.

Nas PME, os recursos praticamente estão dedicados às áreas da produção, comercial e distribuição, não tendo muitas vezes a possibilidade de recrutarem quadros e ter valências próprias dentro da empresa para a questão energética. E é aí que entram estas áreas de formação e a sua importância ao nível de fornecimento de apoio externo. Este apoio faz a diferença que permite levar às PME um conjunto de valências que, naturalmente, não iriam ter enquanto recursos próprios.

Quais as vantagens concretas que as PME podem retirar deste tipo de formação?

Por um lado, diria que as liberta da necessidade de terem recursos próprios. Enquanto que numa grande empresa há tempo e muitas vezes capacidade humana e financeira para ter um departamento que se dedica a questões como a energia e a eficiência energética e como geri-la com os processos produtivos; numa PME isso, obviamente, é um constrangimento porque não possui recursos humanos para estabelecer essa ponte.

Por outro lado, permite, de acordo com a capacidade da empresa, estabelecer os momentos ou períodos em que pode concentrar a sua actuação relativamente a estas questões e desenvolver projectos concretos.

E outra vantagem adicional é a de poder criar redes de contactos. Uma PME ao integrar programas de formação como este está a desenvolver uma rede de contactos de empresas, sejam do mesmo sector ou de outros onde a problemática energética também possa ocorrer. E assim podem cruzar experiências e fazer um pouco de “best practice”, ou seja, cruzar as melhores práticas e tentar aplicar em sectores, mesmo diferentes, metodologias que são aplicáveis noutras áreas e que se revelaram extremamente proveitosas.

ADENE, PME-PORTUGAL E IPME LANÇAM CURSOS NA ÁREA DA EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

Indo de encontro aos novos regulamentos sobre o desempenho energético dos edifícios, bem como a nova regulamentação para o Sistema Nacional de Certificação Energética e da Qualidade do Ar, impõem-se no mercado uma nova abordagem formativa que responda àquelas imposições.

Neste âmbito e com o objectivo de criar uma oferta formativa aos profissionais da área da construção de edifícios (construção civil, engenharia civil, arquitectura, imobiliária, entre outros), a PME-Portugal, o Instituto PME-Formação e a ADENE – Agência para a Energia formalizaram um protocolo que visa essencialmente criar condições para uma maior aposta no melhoramento do desempenho energético dos edifícios e fazer cumprir a legislação em vigor.

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.: 21 836 70 10 / 21 836 70 19 / 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



Ordem dos Avaliadores



Associação Nacional
dos Avaliadores
Imobiliários



Associação
dos Industriais
da Construção
de Edifícios



Sindicato
Nacional
dos Engenheiros



Associação
Nacional
dos Engenheiros
Técnicos

PROMOTORES IMOBILIÁRIOS DEVEM JÁ TOMAR MEDIDAS

Implicações do Novo Sistema de Certificação Energética no sector da Promoção Imobiliária

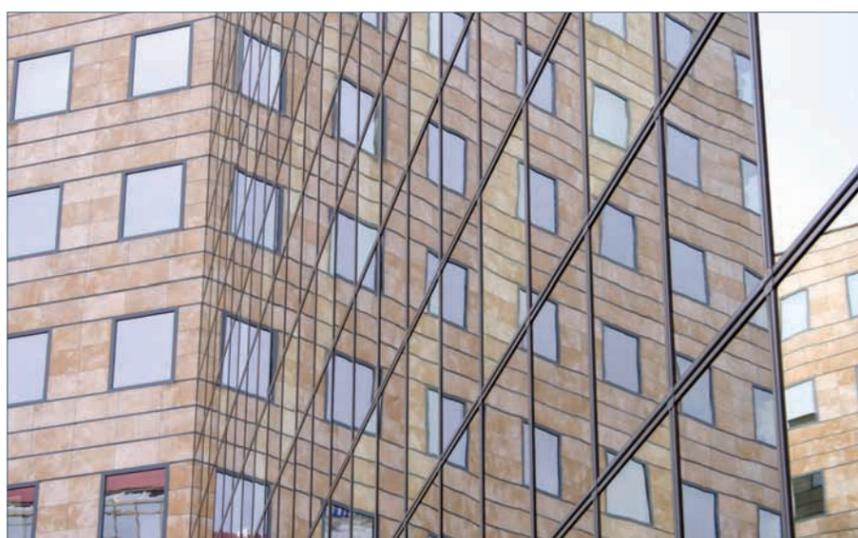
Hermenegildo Mota Campos

Formador de Peritos Qualificados SCE - RCCTE;
Sócio-Gerente Geração de Valores, Lda.
hamc@geracao-de-valores.com

O SCE – Sistema de Certificação de Energética e Ar Interior de Edifícios deu início a uma nova fase na promoção imobiliária em Portugal. Na percepção da qualidade de um imóvel por parte dos consumidores e no rigor exigível aos promotores imobiliários.

Assim, os consumidores irão procurar os imóveis que tenham uma etiqueta A, ou A+, da mesma maneira que os consumidores procuram nas grandes superfícies os electrodomésticos com melhor desempenho energético.

Os consumidores, à medida que a campanha de divulgação que a ADENE está a implementar, vão tomando a percepção da certi-



ficação energética de edifícios diferencia o mercado.

Assim, será fundamental os promotores imobiliários, tomarem já medidas para que

os seus projectos, conduzam a soluções de qualidade, de maneira a que um produto que se pretendam assumir como “de qualidade” seja coerente. Coerente tam-

bém na etiqueta energética do mesmo.

Peça fulcral deste novo sistema serão os novos Peritos do Sistema de Certificação de Edifícios. Existem nesta altura cerca de 150 peritos qualificados, incluindo os formadores dos mesmos, para exercer as funções de perito qualificado no âmbito do RCCTE, RSECE-E, RSECE-QAI, no site da ADENE – Agência para a energia;

Contudo a maior responsabilidade que os Promotores irão solicitar, à priori, aos peritos será elaborar um projecto para um determinado investimento imobiliário, com vista a obter uma etiqueta determinada.

Ora, o promotor para isso será necessário investir numa equipa projectista que lhe forneça um projecto e acompanhamento à obra capaz de obter o produto final pretendido.

Os preços do mercado imobiliário no que interessa ao consumidor irão como é óbvio aumentar, pois em resumo, há os seguintes aumentos de custo para o construtor:

- Custo adicional com o projecto. Os projectos de Térmica, serão mais caros, pois terão que ser mais desenvolvidos, referenciando aspectos que até aqui não eram especificados nesta especialidade, além de o projecto de térmica até negligenciado pelos promotores imobiliários ganhar importância pela percepção que passará para o cliente ao traduzir a qualidade do imóvel.

- Custo adicional da certificação dos projectos por parte dos Peritos e Certificação dos projectos pela ADENE;

- Custo adicional na construção devido ao cuidado adicional:

- Com a pormenorização de projecto e execução de obras;

- Sistema de Aguas Quentes Sanitárias (AQS) – custo de cerca de 3.500 euros/ fracção;

- Custo adicional com a Vistoria final da obra para emissão da licença de utilização;

Estes custos, imputados às transacções de um imóvel, terão a repercussão de reduzir a factura energética a pagar pelos utilizadores desses imóveis, assim como a redução da dependência energética Nacional, e a redução das emissões de dióxido de carbono.

Ora o sector da construção, que se encontra sempre em reformulação legislativa, inicia agora um novo processo que irá conduzir a que se aumente o fosso entre a qualidade de uma fracção nova, e uma habitação com 5-10 anos de vida, assim como um processo de diferenciação entre produtos novos, muito objectivo, para além daquele que decorre da percepção por parte dos clientes dos acabamentos de um imóvel - a venda terá uma componente mais técnica.

Aos promotores imobiliários exige-se a visão de incorporarem hoje, o conhecimento para terem a curto ou médio prazo, nos seus produtos, as melhores etiquetas energéticas que serão decisivas no processo de escolha dos consumidores.

Inscrições Abertas

instituto pme formação

CURSOS

Eficiência Energética

| Cursos | H | Local | Início 1 | Início 2 | Valor da Propina | |
|---|----------------------------------|--------|----------|----------|------------------|-------------------|
| RCCTE Perito Qualificado | 24 | Braga | Nov. 07 | Jan. 08 | 650,00 € | |
| | | Porto | Nov. 07 | Jan. 08 | | |
| | | Leiria | Nov. 07 | Fev. 08 | | |
| | | Lisboa | Nov. 07 | Jan. 08 | | |
| RSECE – Vertente Energia Perito Qualificado | 24 | Braga | Nov. 07 | Jan. 08 | 700,00 € | |
| | | Porto | Nov. 07 | Jan. 08 | | |
| | | Leiria | Nov. 07 | Fev. 08 | | |
| | | Lisboa | Nov. 07 | Jan. 08 | | |
| RSECE – Vertente QAI Perito Qualificado | 24 | Braga | Nov. 07 | Jan. 08 | 700,00 € | |
| | | Porto | Nov. 07 | Jan. 08 | | |
| | | Leiria | Nov. 07 | Fev. 08 | | |
| | | Lisboa | Nov. 07 | Jan. 08 | | |
| Curso de Gestão de Energia na Indústria | Mód. I – Formação em Sala | 33 | Braga | Nov. 07 | a definir | 750,00 € + IVA |
| | Mód. II – Diagnóstico Energético | 24 | Braga | Jan. 08 | a definir | |
| Formação Técnica de RCCTE para Arquitectos/Promotores Imobiliários | 12 | Porto | Nov. 07 | Fev. 08 | 150,00 € | |
| | | Lisboa | Nov. 07 | Jan. 08 | | |

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

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

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

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

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

Inscrições e informação dos nossos produtos e serviços:

www.pmeportugal.pt

707 50 1234

707 50 1235

info@pmeportugal.pt



■ PROFUNDA REVISÃO LEGISLATIVA DO SISTEMA ADUANEIRO RELEVA-SE MAIS CONSISTENTE E INOVADORA

Angola tem novo Código Aduaneiro

Desde 2 de Janeiro deste ano que Angola tem um Código Aduaneiro que regula, de forma sistemática, a disciplina jurídica da actividade aduaneira no país. Um documento que consolida toda a legislação alfandegária de Angola e que traz consigo uma série de inovações que, de acordo com a Direcção Nacional das Alfândegas de Angola, “seguramente tornarão os procedimentos do comércio internacional mais céleres e eficazes”, bem como “de acordo com os padrões mais avançados do mundo”.

No sentido de alertar para esta nova realidade, informando sobre os instrumentos jurídicos aduaneiros actualmente existentes em Angola, representantes da Direcção Nacional das Alfândegas de Angola, vieram a Portugal, neste mês de Outubro, promover dois workshops, no Porto e em Lisboa.

A Direcção Nacional das Alfândegas de Angola procura transmitir aos empresários que Angola tem, hoje, um sistema aduaneiro baseado em práticas modernas e gradualmente influenciadas pela internacionalização do comércio, pela globalização da economia e pela ponderação da necessidade de um controlo aduaneiro eficaz com a facilitação do comércio legítimo.

O novo Código Aduaneiro de Angola pode ser consultado no site da Direcção Nacional das Alfândegas: www.alfandegas.com



Principais alterações

- 1 – Introdução do sistema de processamento electrónico dos despachos aduaneiros;
- 2 – Introdução do sistema de controlo, através da análise de risco;
- 3 – Introdução de auditorias pré e pós desalfandegamento;
- 4 – Montante de multas agravadas, com base nos direitos e demais imposições e/ou valor da mercadoria;
- 5 – Possibilidade de redução de

multas nos casos de pagamento voluntário e colaboração dos infractores;

6 – Possibilidade de pagamento de multas em prestações;

7 – Criação de um Conselho Técnico de Recurso que funcionará como órgão de última instância administrativa de recurso;

8 – Introdução de um novo sistema de avaliação de mercadorias com base no Artº 7º do GATT (Acordo Geral de Tarifas de Comércio) da Organização Mundial do Comércio, por ser mais célere e oferecer maiores garantias aos operadores;

9 – Tipificação dos crimes aduaneiros, passando doravante a existir o Contrabando, nas suas várias formas;

10 – A liberalização do exercício da actividade de despachante, passando doravante a ser exercido como uma profissão liberal;

11 – A instrução processual cabe-

rá aos departamentos de contenciosos das Direcções Regionais das Alfândegas;

12 – Houve a unificação das penas, tendo em conta o novo regime penal;

13 – A introdução do Regime de Abandono de Mercadorias;

14 – Em caso de Contencioso Administrativo, dá-se força executiva a certidões emitidas pelas Alfândegas;

15 – Houve a unificação dos vários contenciosos, nomeadamente Fiscal e Aduaneiro, Técnico e Administrativo com autonomias independentes;

16 – Introduziu-se nova disciplina para os Regimes Simplificados, onde os operadores que ofereçam menor risco de fraude poderão se beneficiar;

17 – Criação da Sala de Contencioso Fiscal e Aduaneiro junto do Tribunal Provincial para julgar processos fiscais e aduaneiros.

Rui & Valdemar, lda
www.euromarks.pt info@euromarks.pt
sede: rua Vitor Almada, 373 - 4050-039 Porto tel: 22 207 67 10 fax: 22 207 67 18
armazém: lugar de Fontiços - 4780-563 Santo Irsou tel: 22 984 29 64 fax: 22 984 29 65

iluminação lighting
material eléctrico electric material
tecnologia technology
inovação innovation
futuro future

 RUI & VALDEMAR

A Rui & Valdemar, lda é uma das empresas portuguesas de referência na área da iluminação e do material eléctrico, estando presente no mercado há mais de 25 anos. A empresa abriu em 2007 uma loja com 1100 m², em Angola, no centro de Luanda - a euromarks.

 euromarks

LUANDA
RUA MARTIN LUTHER KING, 46A/48
TEL: (00 244) 222 338 876
FAX: (00 244) 222 339 069
WWW.EUROMARKS-ANGOLA.COM

A Rui & Valdemar representa as melhores marcas mundiais e tem duas marcas exclusivas:

arks www.arks.es
euromarks www.euromarks.pt

BALANÇA COMERCIAL MAIS FAVORÁVEL À ECONOMIA PORTUGUESA

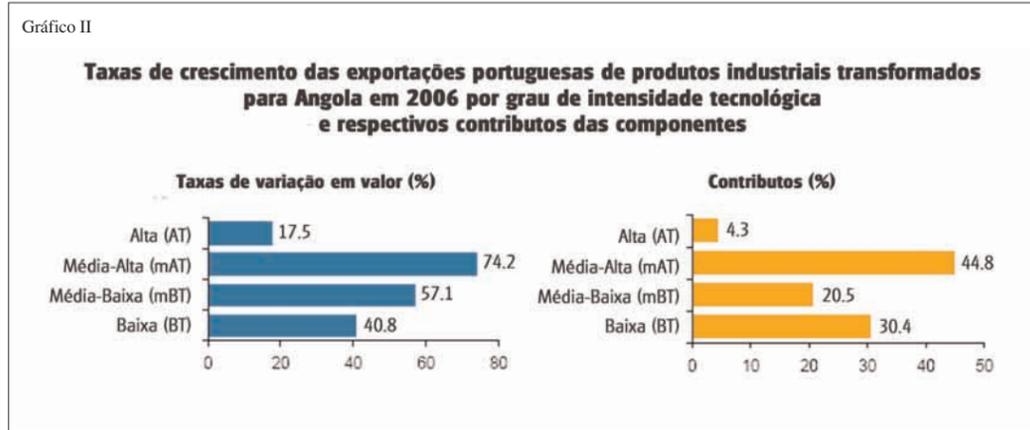
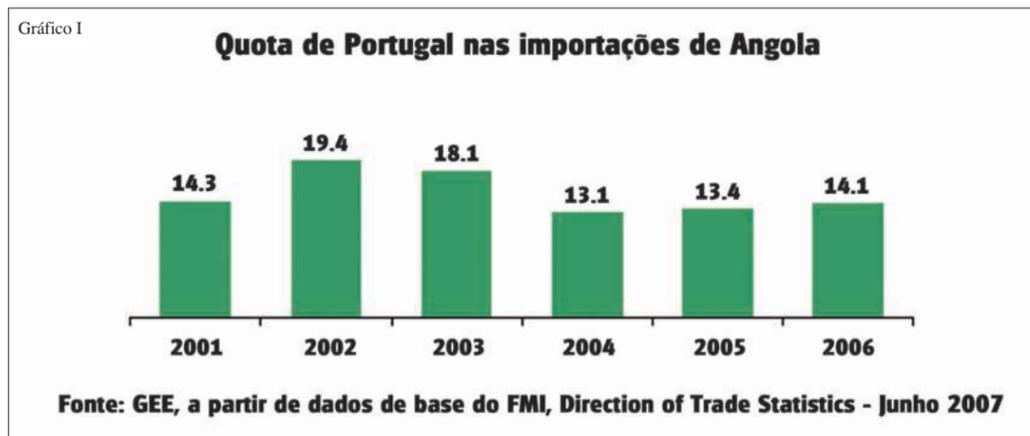
Portugal, Angola e as suas relações comerciais

Desde 2004 que Angola revela uma evidente recuperação dos efeitos da avassaladora guerra civil que sofreu durante vários anos. Isto porque desde esse ano tem vindo a registar taxas médias de crescimento anual do PIB (Produto Interno Bruto) que em 2005 se situou nos 20,6%. Segundo dados divulgados no Boletim Mensal do Comércio Internacional da GEE (Gabinete de Estratégia e Estudos do Ministério da Economia e da Inovação), de Setembro de 2007, estima-se que para o quinquénio 2005-2009 a taxa média anual situar-se à nos 19%.

O mesmo documento sublinha que a balança comercial de Angola, face ao resto do mundo, é “sustentadamente favorável”, com o seu saldo positivo a representar 48% do PIB em 2005. Uma situação corroborada pelo FMI (Fundo Monetário Internacional) que revela que já em 2006, as importações terão crescido 46,3% face ao ano anterior, e as exportações aumentado 41,9%. Ou seja, um saldo comercial a rondar os 16,8 mil milhões de euros.

Ao longo dos últimos quatro anos, o fluxo de investimento directo líquido de Portugal em Angola tem aumentado, ultrapassando os 150 milhões de euros em 2005 e os 130 milhões no ano seguinte (ver Gráfico I). Uma vez que o sentido inverso não revela forte expressão, podemos concluir que a balança comercial de Portugal com Angola tem sido mais favorável à economia portuguesa. Um cenário que nos últimos meses parece estar a sofrer alterações (ver caixa “Portugal ainda na Linha da Frente”).

No entanto é de salientar que em 2006, face ao ano anterior, as importações angolanas de produtos portugueses mais do que duplicaram (+109,9%), ao passo que as exportações angolanas para Portugal registaram um crescimento de 50,7%. Taxas que revelam um acréscimo do saldo positivo de



48,8%, próximo dos 1160 milhões de euros.

Relativamente aos produtos importados de Angola para Portugal (ver Quadro I), o denominado grupo de produtos “Energéticos” (pe-

tróleo bruto e refinados) lidera a lista, com 97,4%, seguindo-se os grupos “Minérios e metais”, em particular produtos do ferro, e “Agro-alimentares”, com destaque para o café.

Já no que respeita às exportações portuguesas para Angola (ver Quadro II), estas são muito mais diversificadas. Desde o grupo “Madeira, cortiça e papel”, “Máquinas” (em especial, máquinas de informá-

tica, fios e cabos eléctricos, refrigeradores e congeladores, entre muitos outros), “Agro-alimentares (com evidência para a cerveja, vinhos, enchidos, óleo de soja e águas minerais), “Minérios e metais”, “Químicos” e “Produtos acabados diversos” (tais como, mobiliário, candeeiros, construções pré-fabricadas, etc.).

Um outro aspecto interessante, realçado no Boletim da GEE, é a estatística referente às exportações portuguesas para Angola de produtos industriais transformados, por grau de intensidade tecnológica. Isto porque, em 2006, representaram 98,3% do total dos fornecimentos. As exportações de produtos de Média-Alta Tecnologia registaram 35,8% do total. Seguiram-se os produtos de Baixa-Tecnologia com 35,5%, de Média-Baixa Tecnologia com 19% e de Alta-Tecnologia com 9,7%.

Através do Gráfico II pode-se observar e comparar as taxas de crescimento das exportações portuguesas desta categoria de produtos para Angola, no ano passado, seja por grau de intensidade tecnológica, seja pelos seus respectivos contributos para a taxa de crescimento das exportações portuguesas para o mercado angolano. A GEE destaca, a este respeito, que o contributo dos produtos de Média-Alta Tecnologia para o desempenho global foi de 45,3%.

Importações portuguesas por grupos de produtos com origem em Angola

Quadro I

| Grp | Importações | Valores em mil € | | TVH | Estrutura (%) | | Contributo p.p. (I) |
|--------------|---------------------------------|------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------------|
| | | 2005 | 2006 | | 2005 | 2006 | |
| Total | | 25 130 | 52 749 | 109.9 | 100.0 | 100.0 | 109.9 |
| 0 | Agro-alimentares | 364 | 246 | -32.4 | 1.4 | 0.5 | -0.5 |
| 1 | Energéticos | 23 358 | 51 367 | 119.9 | 92.9 | 97.4 | 111.5 |
| 2 | Químicos | 5 | 4 | -24.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| 3 | Peles, madeira, cortiça e papel | 524 | 144 | -72.5 | 2.1 | 0.3 | -1.5 |
| 4 | Têxteis, vestuário e calçado | 0 | 1 | 262.2 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| 5 | Minérios e metais | 598 | 587 | -1.8 | 2.4 | 1.1 | 0.0 |
| 6 | Máquinas | 179 | 282 | 57.8 | 0.7 | 0.5 | 0.4 |
| 7 | Material de transporte | 89 | 64 | -28.1 | 0.4 | 0.1 | -0.1 |
| 8 | Produtos acabados diversos | 14 | 54 | 278.9 | 0.1 | 0.1 | 0.2 |

Fonte: GEE, a partir de dados de base declarados pelo INE – últimas versões.

Exportações portuguesas por grupos de produtos com destino a Angola

Quadro II

| Grp | Importações | Valores em mil € | | TVH | Estrutura (%) | | Contributo p.p. (I) |
|--------------|---------------------------------|------------------|------------------|-------------|---------------|--------------|---------------------|
| | | 2005 | 2006 | | 2005 | 2006 | |
| Total | | 803 029 | 1 210 189 | 50.7 | 100.0 | 100.0 | 50.7 |
| 0 | Agro-alimentares | 183 557 | 262 588 | 43.1 | 22.9 | 21.7 | 9.8 |
| 1 | Energéticos | 9 066 | 12 787 | 41.0 | 1.1 | 1.1 | 0.5 |
| 2 | Químicos | 90 990 | 129 206 | 42.0 | 11.3 | 10.7 | 4.8 |
| 3 | Peles, madeira, cortiça e papel | 43 592 | 48 871 | 12.1 | 5.4 | 4.0 | 0.7 |
| 4 | Peles, couros e têxteis | 14 090 | 20 369 | 44.6 | 1.8 | 1.7 | 0.8 |
| 5 | Vestuário e calçado | 17 705 | 26 139 | 47.6 | 2.2 | 2.2 | 1.1 |
| 6 | Minérios e metais | 89 284 | 145 870 | 63.4 | 11.1 | 12.1 | 7.0 |
| 7 | Máquinas | 204 225 | 319 674 | 56.5 | 25.4 | 26.4 | 14.4 |
| 8 | Material de transporte | 54 435 | 100 821 | 85.2 | 6.8 | 8.3 | 5.8 |
| 9 | Produtos acabados diversos | 96 086 | 143 865 | 49.7 | 12.0 | 11.9 | 5.9 |

Fonte: GEE, a partir de dados de base declarados pelo INE – últimas versões.

PORTUGAL "AINDA" NA LINHA DA FRENTE



Portugal, África do Sul, Brasil, Espanha e China estão a registar este ano um forte crescimento nos valores das suas exportações para o mercado angolano. Segundo as últimas estatísticas divulgadas no início de Outubro, até Julho passado, Portugal foi o país que registou o maior aumento, tendo exportado mais de 40% do que no período homólogo, a que correspondeu um total de 916,4 milhões de euros. Portugal reforça assim a sua posição como principal fonte das importações angolanas.

Por seu lado, é de registar também que, em ângulo inverso, também Angola registou invulgares índices de exportações para o mercado português. De acordo com os dados divulgados pelo Instituto Nacional de Estatística português, esse aumento ronda os 28,6%, ou seja, 215,8 milhões de euros. Um cenário possível, em grande parte devido à comercialização dos produtos petrolíferos angolanos.

Mas nos próximos tempos, este ritmo poderá inverter-se e ser mesmo superado pelas exportações chinesas para Angola. Isto se se continuar a verificar o mesmo ritmo das relações comerciais chinesas com o mercado angolano. No ano passado, a China exportou para Angola mais de 139% do que em 2005, ou seja, um total de 894,2 milhões de dólares (aproximadamente 631 milhões de euros), tornando-se, assim, numa das principais origens das importações angolanas.

Relativamente aos restantes três países que ocupam a lista da frente, destaca-se o Brasil, cujas vendas para Angola subiram 41% até Agosto passado, sobretudo ao nível de produtos como açúcar de cana, beterraba e sacarose, gasolinas e tubos de ferro e aço para oleodutos e gasodutos.

A África do Sul surge com percentagens mais modestas, com um crescimento das suas exportações na ordem dos 38%, em Junho passado.

Relativamente à Espanha, são fundamentalmente as exportações de produtos angolanos, em particular os petrolíferos, que têm ganho terreno. Ora, enquanto até Junho passado, a taxa das importações espanholas oriundas do mercado angolano atingiu os 60%, já Angola importou de Espanha apenas 35%.

breves

CESSA OBRIGATORIEDADE DE VISTO DE SAÍDA

No sentido de reduzir alguns constrangimentos que dificultam a vida dos estrangeiros que trabalham em Angolas, estes já podem sair do país sem necessidade de exibirem vistos de saída. Nas palavras do porta-voz dos Serviços de Migração e Estrangeiros de Angola, António Armando, "esta exigência era feita apenas aos titulares de vistos de trabalho" e "é provisória porque a decisão definitiva caberá ao Conselho de Ministros".

ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA ANGOLANA MAIS MODERNA

SIAC (Serviço de Atendimento ao Cidadão) é a nova aposta do Governo angolano no sentido de tornar a Administração Pública mais célere e próxima dos cidadãos. Localizado em Talatona, Luanda Sul, o SIAC integra num único espaço um conjunto de serviços de interesse, tais como a obtenção de documentos, informações e o encaminhamento de processos junto dos diversos órgãos do Estado.

Tutelado pelo Ministério da Administração Pública, Emprego e Segurança Social, o SIAC visa providenciar, de forma rápida e simplificada, documentos como o Bilhete de Identidade, Título de Propriedade, carta de condução e certificado de registo criminal. Este novo serviço contará ainda com uma unidade de serviços empresariais públicos e privados, dependências da EPAL e EDEL para cobranças do consumo de água e energia eléctrica, da ENSA (empresa nacional de seguros), da TAAG (transportes aéreos de Angola) e dos bancos Africano do Investimento e de Poupança e Crédito.

ESTADO CEDE 70% DAS ACÇÕES DO PRESILD

Brevemente, o Estado angolano irá ceder ao sector privado 70% das acções das infraestruturas ligadas ao Presild (Programa de Reestruturação do Sistema de Logística e Distribuição de Produtos Essenciais à População).

Segundo o anúncio feito pelo vice-presidente do Comércio, Manuel da Cruz, o Estado irá deter 30% das acções dessas infraestruturas para assegurar a estabilidade da oferta e de preços dos produtos no mercado.

O Programa vai estender-se até 2012 e prevê a construção, em todo o território nacional, de oito centros de logística e de distribuição e um mercado abastecedor, sendo um de grande dimensão em Luanda (Viana), que já se encontra em fase de conclusão, e outro em Malanje.

Inseridos no Presild-Nova Rede Comercial, estão variadíssimos projectos, entre os quais a construção de 163 mercados municipais, 30 lojas Nosso Super, duas lojas pedagógicas de formação de agentes comerciais e o sub-programa de Desenvolvimento do Urbanismo Comercial, que prevê a requalificação dos espaços urbanos.

BANCA CRESCE EM ANGOLA

O Banco de Fomento de Angola (BFA), do grupo BPI, passou a ser, no ano passado, o banco com a maior quota nos depósitos em Angola. Embora, o BIC e o Millenium Angola sejam os que apresentam um maior crescimento nesta variável.

De acordo com o estudo "Banca em Aná-

lise - Angola 2007", divulgado em Setembro pela Deloitte, o BIC, participado pelo grupo Amorim, alcançou em 2006 um crescimento de 265% nos depósitos, ao passo que o Millenium Angola registou um aumento de 130%. O Espírito Santo Angola cresceu 78%, o BAI 65% e o BFA, que disputa a liderança com o banco público BPC, apresentou um acréscimo de 50%.

Estas diferenças de crescimento significativas entre as bases de depósitos dos principais operadores do sistema bancário angolano parecem reflectir um aguçamento da dinâmica competitiva no sector da Banca neste mercado. No entanto, as operações continua fortemente concentradas nos três bancos BFA, BPC e BAI, que em conjunto representam 65% da base de depósitos.

Para além da capacidade de captação de depósitos, o mesmo estudo da Deloitte refere que o BIC se destaca pela "postura agressiva" no crédito, superando os restantes concorrentes do sector. Por seu lado, BAI, BFA e BPC registam as maiores taxas de aprovisionamento, enquanto BIC e Espírito Santo Angola detém menos de metade da média do mercado.

De salientar ainda que, pelo segundo ano consecutivo, o BIC conseguiu a proeza de voltar a reembolsar os capitais dos seus accionistas. A Deloitte afirma ainda que, à excepção do BAI, "os bancos mais rentáveis apostaram em estratégias de crédito mais agressivas para compensar a redução do ritmo de emissões de títulos públicos, num cenário e de forte aumento da liquidez".

CONCURSO PARA NOVAS CONCESSÕES PETROLÍFERAS

A Sonangol (Sociedade Nacional de Combustíveis de Angola) irá lançar, até ao final deste ano, o segundo concurso público para a atribuição de novas concessões petrolíferas em dez blocos de exploração ao longo da costa angolana. As datas do início e fim do concurso, da pré-qualificação e respectivos termos, serão anunciadas em tempo oportuno, segundo noticiou a Sonangol.

INFORMAÇÃO TERRITORIAL EM BASE DE DADOS

De acordo com o ministro do Urbanismo e Ambiente de Angola, Diekumpuna Sita José, será criada uma base de dados sobre a informação territorial de Angola. Instituto Nacional de Ordenamento do Território e Instituto Nacional de Geodesia irão actualizar o cadastro urbano do país, quer a nível urbano, quer rural. O objectivo é ajudar o Governo na tomada de decisões estratégicas, já que permitirá controlar, acompanhar e monitorizar a evolução da ocupação do espaço territorial.

Segundo Sita José, este trabalho consistirá em fazer um diagnóstico e inventário da situação territorial no país, começando pelo estudo da dinâmica do desenvolvimento demográfico, da identificação dos recursos naturais nas diferentes localidades do país, avaliação das potencialidades e medição das oportunidades no que toca à transformação dos recursos naturais em riquezas.

TORRE BRANCA

PRAIA DA AMOROSA

O MAR, A PRAIA E A NATUREZA COMO VIZINHOS

VIANA DO CASTELO

PROMOTOR: TORROviana

VENDAS E MARKETING: buenosaires

CA Crédito Agrícola

VISITE O CENTRO DE VENDAS NO LOCAL TODOS OS DIAS DAS 10H00 ÀS 20H00, INCLUINDO SÁBADOS, DOMINGOS E FERIADOS. TORRE BRANCA - RUA DA ALEGRIA, LOTE 293, PRAIA DA AMOROSA 4935-580 CHAFE - VIANA DO CASTELO

TEL.: 917 349 216 | WWW.TORREBRANCA.COM | GERAL@TORREBRANCA.COM

A ESTRUTURA DO QUADRO DE REFERÊNCIA ESTRATÉGICO NACIONAL

QREN (2007-2013): estratégia e princípios orientadores

Nota de redacção: A partir desta edição, o *Jornal das PME* dedicará uma secção em particular ao QREN. Na edição de Outubro iremos apenas abordar a estrutura do QREN, de forma a perceber-se, em primeiro lugar, quais são as principais orientações, prioridades estratégicas e princípios orientadores. Nas edições seguintes iremos apresentar e analisar cada um dos programas operacionais que estarão disponíveis para as empresas.

O Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN), que define as orientações fundamentais para a utilização nacional dos fundos comunitários com carácter estrutural no período 2007 - 2013 e para a estruturação dos programas operacionais temáticos e regionais, assume como grande desígnio a qualificação, valorizando o conhecimento, a ciência, a tecnologia e a inovação, bem como a promoção de níveis elevados e sustentados de desenvolvimento económico e sócio-cultural e de qualificação territorial.

Promovendo um modelo de crescimento baseado na inovação e no crescimento, foram estabelecidas cinco prioridades estratégicas e cinco princípios orientadores.

Prioridades estratégicas

a) Promover a qualificação, desenvolvendo e estimulando o conhecimento, a ciência, a tecnologia, a inovação, a educação e a cultura como principal garantia do desenvolvimento do País e do aumento da sua competitividade;

b) Promover o crescimento sustentado através, especialmente, dos objectivos do aumento da competitividade dos territórios e das empresas, da redução dos custos públicos de contexto, incluindo os da administração da justiça, da qualificação do emprego e da melhoria da produtividade e da atracção e estímulo ao investimento empresarial qualificante;

c) Garantir a coesão social actuando, em particular, nos objectivos do aumento do emprego e do reforço da empregabilidade e do empreendedorismo, da melhoria da qualificação escolar e profissional, do estímulo às dinâmicas culturais, e assegurando a inclusão social, nomeadamente desenvolvendo o carácter inclusivo do mercado de trabalho, promovendo a igualdade de oportunidades para todos e a igualdade de género, bem como práticas de cidadania inclusiva, reabilitação e reinserção social, conciliação entre a vida profissional, familiar e pessoal e a valorização da saúde como factor de produtividade e medida de inclusão social;

d) Assegurar a qualificação do território e das cidades traduzida, em especial, nos objectivos de assegurar ganhos ambientais, promover um melhor ordenamento do território, estimular a descentralização regional da actividade científica e tecnológica, prevenir riscos naturais e tecnológicos e, ainda, melhorar a conectividade do território e consolidar o reforço do sistema urbano, tendo presente a redução das assimetrias regionais de desenvolvimento;

e) Aumentar a eficiência da governação, privilegiando, os objectivos de modernização das instituições públicas e a eficiência e qualidade dos grandes sistemas sociais e colectivos.

Princípios orientadores

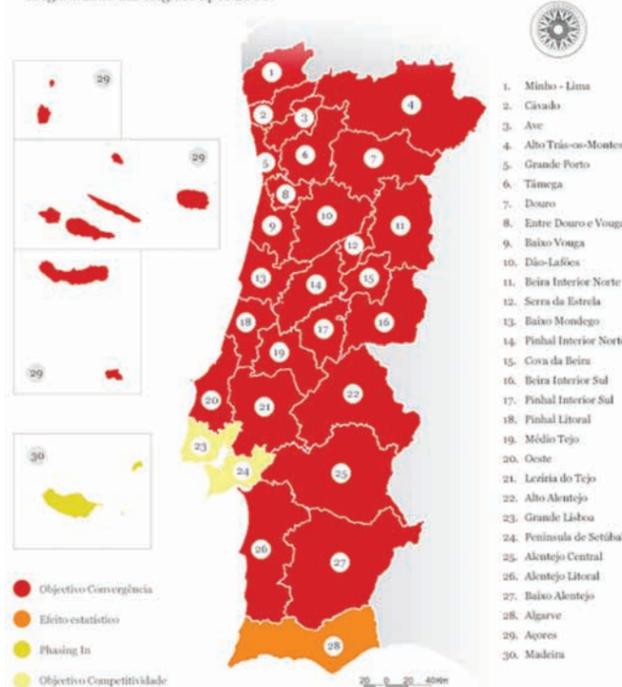
a) A concentração das intervenções, dos recursos e das tipologias de acção, especialmente prosseguida através da consagração de um número reduzido de programas operacionais temáticos e de uma estruturação temática dos programas operacionais regionais, que propiciam o estabelecimento de sinergias e complementaridades entre instrumentos de política pública, e, bem assim, de lógicas de atribuição de recursos e de priorização de domínios de actuação directamente associadas às prioridades estratégicas a prosseguir;

b) A selectividade e a focalização dos investimentos e acções de desenvolvimento, a concretizar pela utilização de critérios rigorosos de selecção e de hierarquização de candidaturas que efectivamente contribuam para a prossecução da estratégia de desenvolvimento adoptada;

c) A viabilidade económica e a sustentabilidade financeira das actuações dirigidas à satisfação do interesse público, através da consideração dos respectivos efeitos sobre a despesa pública actual e futura;

d) A coesão e a valorização territoriais que potenciem os factores de progresso económico, sócio-cultural e ambiental de cada região e as suas diversificadas potencialidades de desenvolvimento, contribuindo

Política de coesão UE (2007 - 2013)
Elegibilidade das Regiões após 2006



para o desenvolvimento sustentável e regionalmente equilibrado do País;

e) A gestão e monitorização estratégica das intervenções, que garanta a prossecução eficiente e eficaz do desígnio e da orientação estratégica definidos e propicie condições para que a selecção de candidaturas aos programas operacionais tome em particular atenção os seus contributos para a prossecução das metas e prioridades estratégicas estabelecidas.

Programas Operacionais

Deixam de existir PO (Programas Operacionais) para sectores específicos (eram 12) passando a existir apenas 3 PO Temáticos. Os PO que integram o QREN têm natureza temática, regional, de assistência técnica e de cooperação territorial sendo que, as prioridades estratégicas e os princípios orientadores do QREN (ver supra) são prosseguidos em todos eles.

Os PO temáticos, e respectivas autoridades de gestão, são:

a) PO Potencial Humano, co-financiado pelo FSE, com incidência territorial correspondente ao território continental. Autoridades de ges-

tão: PO Educação (PRODEP), Emprego, Formação e Desenvolvimento Social (POEFDs) e Modernização da Administração Pública (POAP);

b) PO Factores de Competitividade, co-financiado pelo FEDER, com incidência territorial nas regiões correspondentes a unidades do nível II da Nomenclatura das Unidades Territoriais Estatísticas (NUTS) Norte, Centro e Alentejo. Autoridades de gestão: PO Ciência e Inovação 2010 (POCI), Sociedade do Conhecimento (POSC) e Economia (PRIME);

c) PO Valorização do Território, co-financiado pelo FEDER e pelo FC com incidência territorial nas regiões correspondentes a unidades do nível II da NUTS Norte, Centro e Alentejo no que respeita às operações co-financiadas pelo FEDER, e com incidência territorial nacional no que se refere às operações co-financiadas pelo FC. Autoridades de gestão: PO Saúde XXI (POS), Cultura (POC), Acessibilidades e Transportes (POAT) e Ambiente (POA);

Os PO regionais do continente, cujo co-financiamento comunitário é assegurado pelo FEDER, tendo como autoridades de gestão dos PO

regionais do continente PO regional equivalente do QCA III, são:

a) Norte, com incidência territorial na região correspondente ao nível II da NUTS Norte;

b) Centro, com incidência territorial na região correspondente ao nível II da NUTS Centro;

c) Lisboa, com incidência territorial na região correspondente ao nível II da NUTS Lisboa;

d) Alentejo, com incidência territorial na região correspondente ao nível II da NUTS Alentejo;

e) Algarve, com incidência territorial na região correspondente ao nível II da NUTS Algarve.

Destaca-se que as regiões Norte, Centro e Alentejo e a região autónoma dos Açores são integrados no Objectivo Convergência, a Região do Algarve é enquadrada no regime transitório do Objectivo Convergência, designado Phasing Out Estatístico; a região de Lisboa integra o Objectivo Competitividade Regional e Emprego; e, por fim, a Região Autónoma da Madeira é integrada no regime transitório do Objectivo Competitividade Regional e Emprego, designado Phasing In.

Cada PO terá um normativo específico, no qual definirá:

a) Tipo e natureza das operações susceptíveis de financiamento pelos PO;

b) Entidades beneficiárias;

c) Condições de aceitabilidade ou admissibilidade dos beneficiários e das operações;

d) Despesas elegíveis para financiamento pelos PO e despesas não elegíveis;

e) Critérios de selecção das operações;

f) Descrição dos processos de apresentação das candidaturas, de verificação das condições de aceitabilidade, da apreciação de mérito, da decisão de financiamento, da contratação do financiamento, do acompanhamento da execução das operações financiadas e do respectivo controlo, apresentando um fluxograma destes processos que identifique os órgãos e entidades responsáveis e os prazos máximos de cada fase;

g) Taxas máximas de financiamento das despesas elegíveis;

h) Obrigações dos beneficiários das operações.

■ CARLOS ZORRINHO, COORDENADOR DO PLANO TECNOLÓGICO

“As empresas são o motor mais saudável da economia”

“Nós fomos convocados a estar com a nova atitude de sermos empreendedores. E é sendo empreendedores que nós podemos dizer que a globalização, que a mudança que se está a verificar no mundo, não é uma ameaça, é uma enorme oportunidade”. As palavras são de Carlos Zorrinho, Coordenador do Plano Tecnológico, em Braga, durante o lançamento da 1ª Pedra do Instituto Ideia Atlântico.



A propósito do novo Quadro Comunitário para 2007-2013, Carlos Zorrinho referiu que “nós não fomos, por razões diversas, vencedores no contexto da economia industrial, mas temos agora uma nova oportunidade”. Uma oportunidade que “nos obriga a actuar de forma diferente, a correr mais riscos, a ter o tal espírito e atitude de empreendedorismo”. Aliás, “vem aí um novo quadro de programação financeira que vai permitir que o uso destas medidas seja aprofundado”. E, neste sentido, “a plataforma de apoio é uma plataforma global e moderna que vai permitir a muitas empresas portuguesas ganharem dimensão interna, ganhando dimensão externa”.

Carlos Zorrinho acrescentou ainda que, “na nossa economia, temos de conseguir criar um bom ambiente para os negócios”, acreditando que “cada vez mais isso começa a ser criado”, dando como exemplo “a facilidade que existe hoje relativamente ao relacionamento com a Administração Pública, muitas vezes através do Governo electrónico”. Neste campo, “o grande objectivo do Governo é ser o facilitador de quem quer empreender e não alguém que cria dificuldades”.

Criado este “bom ambiente para os negócios”, o Coordenador do Plano Tecnológico entende que “empreendedorismo também significa financiamento”, pelo que relembrou o anúncio recente pelo Ministro da Economia de um novo modelo de parceria financeira para as PME (ver caixa). No entanto, ressaltou que o financiamento “tem de ser cada vez mais complementado” e aí a iniciativa privada tem um papel determinante. “As entidades business angels querem investir, a Banca quer investir”, sublinhou. “O que é fundamental é criar o ambiente global em que a tendência seja para investir e rentabilizar e querer crescer, fazendo empreendedores”.

Segundo Carlos Zorrinho, “Portugal estava em estagnação económica, este ano, segundo as previsões, vai crescer 1,8%. E vai crescer com o motor das empresas. Não vai crescer porque aumentou o consumo público ou aumentou o investimento público, nem porque cresceu o consumo privado”. No passado, Portugal já cresceu mais, “mas nunca com este motor que é o motor mais saudável”, isto é “porque crescem as exportações, porque cresce a produção”. Assumindo que “a política também reconhece resulta-

dos”, Carlos Zorrinho sublinhou que “este motor resulta da conjugação das políticas com a força e a atitude dos empresários”.

Outro ponto que destacou prende-se com o facto de, “pela primeira vez, desde que existem dados consolidados, Portugal ter uma balança

tecnológica favorável”. O que significa que “o nosso perfil competitivo está a mudar. O Governo não faz mais do que a sua obrigação e os empresários não fazem mais do que aquilo que, no fundo sempre fizeram, que é arriscar e ter resultados”.

FUNDO DE 530 MILHÕES APOIA AS PME

No início de Outubro, o Ministério da Economia anunciou a criação de um fundo, no valor de 530 milhões de euros, de apoio às PME que apostem em inovação e competitividade. Nas palavras de Manuel Pinho, Ministro da Economia, embora este fundo inclua “naturalmente aquelas ligadas às novas tecnologias”, também as ligadas aos sectores tradicionais estarão abrangidas. Até porque, “basta ver o que está a acontecer em sectores tradicionais como o têxtil e as confecções e o calçado. Sectores onde algumas empresas mais inovadoras estão a aumentar os seus resultados e as suas exportações”.

Estes 530 milhões de euros serão divididos em capital de risco, garantia mútua e fundos para ajudar a securitizar os créditos bancários das PME. De acordo com o Manuel Pinho, dentro do capital de risco, este fundo incluirá cem milhões de euros por parte do Ministério da Economia e o Fundo Europeu de Investimento, em associação com bancos e empresas.

Para a participação em investimentos com energias renováveis haverá um fundo de 70 milhões de euros, estando igualmente previsto um reforço de 130 milhões de euros em fundos de grande capital de risco do Ministério da Economia.

Contactada pelo Jornal das PME, a direcção da Associação das PME-Portugal “deseja que o dinheiro deste fundo chegue realmente às empresas dentro de um prazo razoável” e que esta decisão “não se perca em burocracias ou em algum canal burocrático”.



F.C.S.

Equipamentos Industriais, Lda.








Especializados na Venda de Máquinas e Equipamentos para a Indústria de:

- Estofos
- Calçado
- Marroquinaria
- Toldos
- Ramo Automóvel

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



■ PAULO GOMES, VICE-PRESIDENTE DA COMISSÃO DE COORDENAÇÃO REGIONAL DO NORTE

“Gestão dos Fundos será mais exigente e selectiva”

“Hoje, estamos na Comunidade Europeia onde se pretende mais crescimento, mas não um crescimento qualquer, um crescimento sustentável. Pretende-se mais emprego, mas não um emprego qualquer, um emprego muito mais qualificado”. Embora este seja um “desiderato de qualquer país”, Paulo Gomes, vice-presidente da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte (CCDR-N), realça que, “por essa razão, toda e qualquer iniciativa que conduza a estes objectivos não pode deixar de ser apoiada” e deve “constituir um referencial de boas práticas em termos de novas iniciativas do mesmo alcance para o território”.

Referindo-se em particular ao QREN (Quadro de Referência Nacional para 2007-2013), Paulo Gomes sublinha que, grosso modo, só na região Norte serão investidos 20 mil milhões de euros e que “tudo depende da nossa capacidade de apresentar projectos à altura que justifiquem tais investimentos”. E acrescenta que estaremos agora perante uma “forma mais exigente e selectiva de olhar para o panorama das oportunidades que decorrem da gestão de fundos comunitários”.

Neste contexto, “teremos de ter, primeiro, a capacidade de provar que vamos pôr em marcha planos que desde logo estejam em linha com as prioridades do país e da região em que estejamos inseridos, em matéria de desenvolvimento económico e crescimento sustentável”. E depois, “naturalmente, juntar os actores necessários para



que esses investimentos tenham a escala e conteúdo estratégico para produzirem, a

breve trecho, as variações que queremos que ocorram no nosso território, não só em

termos macroeconómicos, mas fundamentalmente no que diz respeito à qualidade de vida das pessoas”.

Durante o seu discurso, em Braga, na sessão de lançamento da 1ª Pedra do Instituto Ideia Atlântico, Paulo Gomes assegurou que “a Comissão de Coordenação, com a reestruturação que levou a cabo, está preparada para, em articulação com os actores, fazer o seu papel. Esperamos que os actores que dinamizam sejam intervenientes nesta linha no processo regional”. E que “entendam esta mensagem e compreendam que há uma disciplina e uma lógica diferentes de utilização dos fundos e que, de certa maneira, determinará aquilo que nós pensamos serem as condições de partida para que o uso dos fundos comunitários e o balanço que teremos de fazer em 2013 seja o melhor possível”.

■ UMA SIMPLES PÁGINA NA WEB A DIZER “EU EXISTO!” É CRUCIAL

Presença ou posição



Nuno Aguiar

Gestor de projectos na Alencastre.net

A Internet estabeleceu-se como um meio válido e importante de comunicação desde há alguns anos. O número de novos websites na Internet não pára de crescer e uma empresa que não tenha um, é como se não existisse. A questão agora coloca-se, ter um website na Internet é uma questão de presença, ou de posição no mercado?

Da mesma forma que os telemóveis se tornaram indispensáveis para uma pessoa, o mesmo aconteceu a um website para uma empresa. Numa época em que a procura em suporte em papel diminuiu, a pesquisa on-line tornou-se numa das principais ferramentas, baratas e de fácil acesso. A Internet não só é simplesmente a maior enciclopédia do mundo, é mas também o maior centro de informações do mundo que poderá encontrar.

Resta saber agora é até que ponto um website é importante para a sua empresa. A verdade é que a resposta difere consoante o mercado a que nos dirigimos. Há sectores, como do turismo, por exemplo, em que é vital, para outros como restauração e comércio já depende do seu público-alvo e da estratégia de marketing que pretende adoptar.

Se a sua empresa não dispõe de nenhum website, ainda que uma simples página a dizer “Eu existo!”, é crucial marcar essa presença. Isto pode ser feito de uma maneira bastante económica, e reflecte apenas isso.

Noutros mercados a simples presença na web acaba por ser um subaproveitamento do meio, comparativamente aos seus concorrentes de mercado, ficam deixados para trás.

No ramo turístico e de comércio, é importante cativar o potencial cliente. Gastam-se milhares de

euros em publicidade na televisão, em cartazes, em folhetos e um website não pode ser interpretado como uma presença, mas sim como uma posição de mercado!

Da mesma forma que se investe na decoração, na estética das instalações e na formação dos colaboradores, deve-se investir na imagem e potencialidades de um website, pois este será muitas das vezes a primeira “impressão” que a sua empresa vai deixar, e num universo de centenas e até milhares de concorrentes, a primeira impressão pode ser fulcral para a concretização de um negócio.

No ramo turístico, as fotografias e imagens do seu estabelecimento terão de demonstrar o porquê da sua oferta ser a melhor. Há que aliciar o utilizador a voltar ao website e em última instância, a visitar pessoalmente as instalações.

Numa óptica de vendas, há que mostrar ao uti-

lizador que encontra on-line tudo aquilo que possa encontrar na loja, sem o embaraço de se deslocar, estacionar, não chegar na hora de almoço ou mesmo depois da hora de fechar, e poder ainda pagar on-line com toda a segurança, e, deixem-me assegurar-vos que é seguro.

Com um website orientado para o utilizador, oferecendo alguns serviços directamente a partir do websitemesmo, a sua empresa poder-se-á expandir para além da região onde normalmente comercializamopera. Dar-se-ão a conhecer a um maior número leque de pessoas e poderão enviar os bens adquiridos vendidos pelos correios ou outros transportadorasmeios.

Um dado importante, após o investimento é necessário saber analisar bem o crescimento. Grande parte dos lucros advém de forma indirecta. Por exemplo, uma pessoa poderá visitar o website de uma unidade hoteleira, e no entanto fazer a reserva através de um operador. O facto de ter visitado o website de um determinado hotel pode ter sido o elemento decisivo do pacote oferecido pelo operador. O mesmo acontece com venda de produtos. A constante publicidade e oferta on-line poderá levar alguém a entrar num estabelecimento e experimentar o produto antes de o comprar.

Seja qual for o ramo em que se encontre, quer marque uma presença ou posição, o importante é existir e lucrar com o seu negócio.

dynamicWEB®

Content Management System & E-commerce platform

www.dynamicweb.pt

■ CARLOS CARREIRAS, PRESIDENTE DA AGÊNCIA DNA CASCAIS

“Empreender é uma questão de atitude perante a vida”

No âmbito de uma iniciativa conjunta da Comissão Europeia e do IAPMEI, Cascais foi, durante uma semana, a Capital Europeia do Empreendedorismo. Centenas de empresários, políticos e economistas marcaram presença nos diferentes eventos que ocorreram e onde ficou patente que as PME e a atitude empreendedora são cada vez mais importantes para a economia portuguesa. A este propósito, o Jornal das PME entrevistou Carlos Carreiras, vice-presidente da Câmara Municipal de Cascais e Presidente da DNA Cascais. Agência esta que tem como principais objetivos captar conhecimento, fixar capital humano jovem e promover o desenvolvimento empresarial do concelho de Cascais.



Jornal das PME – Durante uma semana, Cascais recebeu o estatuto de Capital Europeia do Empreendedorismo. Que balanço faz deste acontecimento? Que importância tem um evento desta dimensão para o concelho de Cascais?

Carlos Carreiras – Com a crescente importância que o empreendedorismo está a ter a nível nacional e internacional, um evento desta natureza e desta dimensão, constitui uma importância extrema para um concelho como o de Cascais.

O balanço desta semana é francamente positivo, colocando Cascais na rota internacional do empreendedorismo. De salientar que as parcerias com o IAPMEI, a Presidência Portuguesa, a Gesventure e a Federação Nacional de Business Angels (FNABA) foram determinantes para o sucesso deste evento.

Quais os momentos, e as conclusões retiradas dos diversos eventos que ocorreram, que gostaria de destacar dessa semana?

“As iniciativas actualmente em curso de apoio ao empreendedorismo, centram-se numa reforçada aposta na continuação do desenvolvimento do Ecossistema Empreendedor de Cascais, desenvolvido pela DNA. Nunca é de mais referir que DNA significa “Desenvolvimento de novas Atitudes”.

O momento alto foi sem dúvida o Fórum de Financiamento da Inovação – “das ideias ao mercado”, no qual participou o Presidente da Comissão Europeia, José Manuel Barroso, entre outras personalidades.

Durante o encontro, foram discutidas duas dezenas de casos de boas práticas na OCDE, de que resultou a Declaração do Estoril, um documento que define o quadro de referência da política europeia em matéria de financiamento das PME, Inovação e Empreendedorismo.

Do mesmo evento resultou a assinatura da Carta de Entendimento para a criação do Observatório do Estoril, uma instituição concebida para pesquisar, premiar e disseminar boas práticas no financiamento de PME's, Inovação e Empreendedorismo, no respeito pelos quatro pilares da cadeia de valor da inovação financeira sintetizados na Declaração do Estoril: Das Ideias ao Mercado, Preparação para o Investimento, Ambiente de Negócios e Poupança para o Crescimento.

Merece também referência a realização, pela primeira vez na história, da Cimeira Mundial dos Business Angels, destacando-se a decisão emanada desta Cimeira de se criar uma Associação Mundial de Business Angels.

No plano nacional, o destaque vai para a 1ª Convenção Nacional dos Parceiros Institucionais das Plataformas FINICIA e o 9º Encontro Gesventure.

Como presidente da Agência DNA Cascais, como classifica o espírito empreendedor do concelho de Cascais? Qual tem sido a receptividade ao trabalho desenvolvido por esta agência de apoio ao empreendedorismo?

Sem dúvida que Cascais tem um espírito bastante empreendedor, e a comprovar a receptividade ao Ecossistema Empreendedor criado pela Agência DNA, os resultados falam por si. Em apenas um ano de actividade,

recebemos mais de 300 contactos directos, 150 projectos de intenção e apoiamos a criação de 32 novas empresas. Estas 32 novas empresas significam 138 novos postos de trabalho criados com um investimento a rondar os 7 milhões de euros.

De relevar também os resultados alcançados com o projecto Escolas Empreendedoras, onde já atingimos cerca de 2000 alunos através da formação de 80 professores.

Que iniciativas têm actualmente em curso de apoio e estímulo ao empreendedorismo?

As iniciativas actualmente em curso de apoio ao empreendedorismo, centram-se numa reforçada aposta na continuação do de-

envolvimento do Ecossistema Empreendedor de Cascais, desenvolvido pela DNA. Nunca é de mais referir que DNA significa “Desenvolvimento de novas Atitudes”.

Que conselhos gostaria de transmitir àqueles que têm ideias, mas que receiam colocá-las em prática?

Os conselhos mais importantes a transmitir inserem-se no campo da coragem, determinação, aplicação e confiança. Em toda a nossa vida existem momentos de afirmação e momentos de mudança. Muitas vezes, o que falta é conseguirmos “aproveitar” da melhor forma esses momentos. Empreender não se resume apenas à criação de uma empresa. É uma questão de atitude perante a vida.

MENLAR
Especialistas em equipamento industrial para restauração

MENLAR INDUSTRIA METALURGICA Lda.
Rua da Arroiteia, 812
4465-586 Leça do Balio PORTUGAL
telf.: 229 011 803 | fax: 229 011 805
menlar.industria@mail.telepac.pt | menlar.comercial@mail.telepac.pt
www.menlar.pt



Empresa
Recomendada
PME

Programa LER Seja nosso parceiro

**Promoção – subscreva
o serviço on-line e pague
apenas 40€/Mês***



Com o principal objectivo de contribuir para o incremento da visibilidade dos seus Associados, a PME-Portugal tem a decorrer o Programa LER – Lista das Empresas Recomendadas.

O LER é a melhor forma de divulgação em massa das empresas no Portal das PME, visitado por milhares de empresários e empreendedores. Por um preço "low-cost", os empresários têm a possibilidade de usufruir de uma divulgação alargada da sua marca, a par da credibilização pelo facto de se tornar parceiro e empresa recomendada da PME-Portugal.

Além do destaque no Portal PME (www.pmeportugal.pt), os aderentes LER têm inclusão gratuita nas listagens de divulgação do Programa, bem como de publicidade no Jornal das PME, distribuído em Portugal, Espanha e Angola.

Toda a informação dos nossos produtos e serviços:
☎ 707 50 1234 ☎ 707 50 1235 @ infopmeportugal.pt

www.pmeportugal.pt

*Campanha válida apenas para Associados PME-Portugal com quotas em dia e que façam a subscrição online



**Carlos
& Sameiro**
Vidraria

Comércio e Indústria de Vidros
Lapidação / Colocação
Vidro rocheado e Vidro Duplo

Rua do Pinheiro, nº 71 – Nogueira
4715 – 225 Braga
Tel./Fax: 253 685 518
Tlm: 918 757 611



**ESPAÇOS PARA
O SEU NEGÓCIO**

www.maiabiz.com
Tel.: 229 445 603
Tlm.: 912 351 700
Zona Industrial da Maia I
Sector VIII - Lote 40

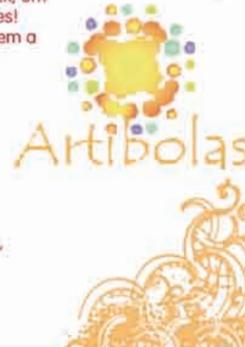
Espaços
a partir de
40 m²



Tudo o que possa imaginar à distância de um click, um mundo onde a cor e a imaginação não têm limites! **Materiais para quem procura os detalhes que fazem a diferença.**

- > Materiais para bijuteria;
- > Materiais para artes decorativas;
- > Fórum de intercâmbio;
- > Ferramentas;
- > Tendências actuais;
- > Artesanato urbano;

Morada: Rua António Pereira Afonso, 22 - 3º Dto,
2490-522 Ourém
Telefone: +351 964 200 135
E-mail: info@artibolas.eu
Site: www.artibolas.eu



- DIAGNÓSTICO IMOBILIÁRIO;
- PROJECTOS IMOBILIÁRIOS;
- REMODELAÇÃO E DECORAÇÃO DE ESPAÇOS;
- GESTÃO DE OBRA.



RUA AMÂNDIO CÉSAR - Nº 23, 3º DTO.,
4715-404 BRAGA
TELM. 96 013 50 51
FAX: +351 253 120 174
INFO@XYPOINT.COM.PT
XYPOINT.COM.PT

XYPOINT SOLUÇÕES DE ENGENHARIA



DOMIFER
equipamentos de demolição e perfuração



Comercialização, fabrico e reparação

Parque Industrial Rendufe
4720 – 632 AMARES BRAGA

domifer@domifer.com
www.domifer.com
tel: +351 253 310 210
fax: +351 253 310 219

- Serviços**
- Consultoria HACCP
 - Consultoria SGQ
 - Consultoria Económico-Financeira
 - Auditorias SGQ
 - Auditorias HACCP
 - Programa certificação da Qualidade
 - Estudos de Mercado
 - Planos de Marketing
 - Consultoria em Ambiente



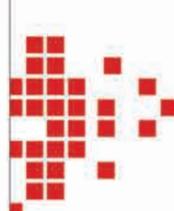
@ geral@start-idea.pt ☎ 253 616 095 ☎ 918 564 496

Empresa de investigação e desenvolvimento no ramo dos equipamentos de segurança infantil.
Tem em mãos um projecto ambicioso e inovador: um sistema de alarme de proximidade para impedir raptos, desaparecimentos e acidentes infantis.

E-mail: geral@smart-target.pt
Site: www.smart-target.pt



+351 252 621 118
info@kiddo-kidkeeper.com
www.kiddo-kidkeeper.com



Avalanche d'Ideias

☎ 253 609 988 ☎ geral@avalanche-de-ideias.pt
☎ 253 275 006 ☎ avalanche-de-ideias.pt

- DESIGN GRÁFICO
- MULTIMÉDIA
- criação de conteúdos
- PUBLICIDADE
- ASSESSORIA DE IMPRENSA
- ORGANIZAÇÃO DE EVENTOS

Destaque **PME-Portugal**

Associação das PME-Pequenas e Médias empresas de Portugal

associação
pme
portugal

Lançamento da 1ª Pedra Instituto Ideia Atlântico

10 de Outubro 2007 | Braga



Assinatura de Protocolo Associação PME-Portugal e Banco Santander Espanha

02 de Outubro 2007 | Porto



Assinatura de Protocolo Associação PME-Portugal, AICCOPN e IPME

18 de Outubro 2007 | Porto





PME Banking

E S P A N H A

A solução que faltava às suas necessidades financeiras!

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

Serviços e Produtos

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

Vantagens

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

Contacte-nos para mais informações!

☎ 707 50 1234 📞 707 50 1235 ✉ info@pmeportugal.pt



O PME Banking é fruto de um protocolo estabelecido entre a Associação PME-Portugal e o Banco Santander Espanha. Serviço exclusivo para os Associados PME-Portugal (incrição em www.pmeportugal.pt)