

Inovação é última via para o desenvolvimento da economia

► ESTRATÉGIA

A ECONOMIA portuguesa só poderá desenvolver-se através da inovação, "uma espécie de última instância para quem não consegue chegar lá" através da gestão de recursos e da eficiência, defende o Director-geral da Cotec Portugal e ex-ministro da Economia, Daniel Bessa.

No Encontro de Lisboa, organizado pela Fundação Luso-Espanhola, Fundação EuroAmérica e Real Instituto Elca-

no, o ex-ministro explicou que as economias podem ser "resource driven" (impulsionadas e motivadas pela exploração de recursos) ou "efficiency driven" (impulsionadas pelo uso mais inteligente dos recursos existentes).

"Há uma terceira forma - a inovação - uma espécie de última instância para quem não consegue chegar lá nas duas primeiras", disse Daniel Bessa apontando que, a Portugal, só resta explorar esta via. "Parte-se da ideia", disse, "de que é possível aplicar sem gerar na-

da e de que não serve de nada gerar se não se for capaz de aplicar".

De acordo com Daniel Bessa, Portugal já foi uma economia baseada em exploração de recursos humanos e mão-de-obra barata, "simplesmente porque era o mais pobre do clube em que o deixavam concorrer".

"Os mais pobres do que nós não podiam entrar no clube. Como éramos os mais pobres do clube foi uma época áurea de crescimento com base na mão-de-obra barata", explicou. No en-

tanto, historicamente o país foi empurrado "para o mais exigente dos campeonatos" devido à introdução do euro. E nesse campeonato, disse o economista, "Portugal só pode concorrer na inovação".

Daniel Bessa deu como exemplos de algumas das "glórias portuguesas, ícones desta nova forma de estar" as empresas de engenharia Efacec e farmacêutica Bial. "Estão no mercado internacional apenas com base na inovação", concluiu.

Incubadora de empresas vai nascer em Lisboa

► EMPREENDEDORISMO

A CRIAÇÃO de uma incubadora de empresas em Lisboa foi aprovada no âmbito do Orçamento Participativo da Câmara Municipal, iniciativa da CML que dá aos cidadãos a possibilidade de escolherem os projectos que querem ver implementados na cidade.

Este projecto, proposto e votado pelos lisboetas e apoiado pela Invest Lisboa, será financiado por verba atribuída pelo Orçamento Participativo no montante de um milhão de euros.

Segundo o director executivo da Invest Lisboa, Rui Coelho, o objectivo é implementar uma incubadora que possa vir a ser considerada um exemplo a nível internacional.

"Teremos de conseguir criar uma rede de parceiros de excelência (empresas, universidades e instituições), um comité de selecção constituído por quadros com grande experiência e uma dinâmica de gestão e operação do espaço que favoreça a criatividade, a interac-

ção e, acima de tudo, o sucesso das empresas incubadas", adiantou.

Pretende-se que a incubadora venha "a gerar receitas" através de "diversas fontes", designadamente das verbas a pagar pelas empresas incubadas, para que se "torne auto-sustentável".

O projecto tem previsto um prazo de dez meses para entrar em funcionamento, partindo do princípio de que o imóvel a utilizar esteja em condições razoáveis, esclarece o responsável da Invest Lisboa. No entanto, salvaguarda Rui Coelho, até que seja definido o imóvel, "é prematuro avançarmos com prazos em concreto".

A incubadora estará aberta a empresas portuguesas (de empreendedores nacionais ou estrangeiros) e a sucursais de empresas estrangeiras que queiram instalar-se em Lisboa.

"Deveremos privilegiar a qualidade das ideias e dos empreendedores, o seu potencial de interacção com as restantes empresas instaladas e a capacidade de criação de emprego e riqueza e não as suas origens geográficas", conclui.

MICRO-GERAÇÃO: UA produz energia para consumo próprio



COM 920 painéis solares fotovoltaicos já instalados em dois edifícios do campus, a Universidade de Aveiro está, desde finais de Novembro, a produzir energia para consumo próprio em regime de micro-geração. O projecto requereu um investimento de 700 mil euros. Foto: DR

grupo **moneris**
Para quem o negócio conta

contabilidade e reporting
assessoria fiscal
recursos humanos
consultoria e apoio à gestão
assurance

www.moneris.pt
info@moneris.pt

NOVO SNC

O novo Sistema de Normalização Contabilística entrou em vigor no dia 1 Janeiro, com importante reflexo na vida das PME Pág. V

ENTREVISTA



Diogo Leite de Campos

O fiscalista diz que fazer o impossível é a característica dos bons governos. E que subir os impostos NUNCA!

Págs. VI e VII

LEITE DE COLÓNIA

Relançar esta marca histórica é o novo empreendimento de Paulo Paiva dos Santos, accionista da Generis Pág. XI

APCRI

O contributo do capital de risco para o desenvolvimento do País Pág. XII

SE PROCURA EMPREGO...

...queremos ajudar nas contas que faz à vida!

select@select.pt
vedior@vedior.pt
nbs@nbs.pt
Tel: 210 105 400
www.gruposelectvedior.com

45 delegações x 17 áreas = boa oportunidade de emprego!
contactar já!

sélect/Vedior
Recursos Humanos

PAEX ensina a gerir PME's em tempo de crise

PROGRAMA

A EGP – UNIVERSITY of Porto Business School vai lançar a segunda edição do PAEX- Parceiros para a Excelência, um programa de formação de executivos de PME's portuguesas desenvolvido em colaboração com a Fundação brasileira Dom Cabral, uma das maiores business schools do mundo.

O PAEX é dirigido a empresas de média dimensão e envolve três grandes vertentes: consultoria, formação e networking e tem em vista “contribuir para uma melhoria de resultados a médio e longo prazo através da aquisição de novos conhecimentos e de novas competências”.

Os grupos de participantes são

constituídos “no máximo” por dez empresas, de “preferência não concorrentes entre si”.

Segundo a EGP, o programa assenta em metodologias de gestão desenvolvidas para aplicação nas empresas com o objectivo de “melhorar a sua competitividade e otimizar os resultados globais”. Empresa e EGP trabalham permanentemente lado a lado, acompanhando de perto os resultados.

“O intercâmbio de experiências é incentivado, são discutidos modelos de gestão e colocadas em prática ferramentas de gestão estratégica”, salienta a EGP.

O PAEX já envolveu 1.200 CEO's e 65 mil executivos de cerca de 300 empresas de todo o mundo.

Onze empresas certificam sistemas de inovação

BOAS PRÁTICAS

ONZE empresas portuguesas certificaram os seus Sistemas de Gestão de Investigação, Desenvolvimento e Inovação pelo referencial NP 4457:2007 entre Janeiro de 2008 e Dezembro de 2009, revelou a COTEC.

A lista das certificadas inclui a Ambidata, ANA, Efacec, Exatronic, Opway, CGC, H Tecnic, Ponto.C, TEandM, Ambisig e Coopprof.

Especializada no desenvolvimento e fornecimento de soluções digitais e de consultoria para os laboratórios de análises, a Ambidata, nascida em 2008, já está em Espanha.

A Ambisig desenvolve soluções de eGovernment, eBank.Solution, mobilemapping para a gestão integrada de infra-estruturas de transporte e produtos iCity.

A ANA gere sete aeroportos nacionais onde passaram, em 2008, 24,8 milhões de passageiros.

Com delegações em Madrid e Nova Iorque/Newark, o CGC foi o primeiro laboratório privado de genética

ca médica em Portugal.

A Coopprof - Cooperativa dos Proprietários de Farmácia opera na distribuição de produtos farmacêuticos.

A Efacec, que opera nos domínios da electrotecnia e da electromecânica, está presente em 65 países e factura 1.000 milhões de euros anuais.

A Exatronic é especializada na investigação, concepção, desenvolvimento e industrialização de soluções inovadoras nas tecnologias de informação, comunicação e electrónica.

A H Tecnic realiza trabalhos de inspecção e ensaios de estruturas, restauro de monumentos e fundações especiais. Fundada em 2008, a Opway aposta em áreas de grande valor acrescentado, como concessões rodoviárias, obras de engenharia, indústria e promoção imobiliária.

A Ponto.C desenvolve soluções próprias na área das Tecnologias de Informação. E a TEandM está orientada para a área de engenharia, com soluções e produção de componentes com revestimentos técnicos.

CL organiza sessões de speed networking

COMÉRCIO

A Associação Comercial de Lisboa (ACL) vai organizar, ao longo do ano, várias sessões de Speed Networking dirigidas aos associados e a todas as empresas e empresários que queiram promover a sua empresa ou negócio. As reuniões Speed Networking são organizadas segundo uma mecânica de funcionamento que permitirá a cada participante uma sequência de 12 a 18 reuniões individuais, com uma duração de cinco minutos cada.

A ACL refere em comunicado que estas reuniões são uma oportunidade para as empresas e os empresários “ampliarem as suas redes de contactos profissionais e promoverem o seu negócios”.

APBA promove empreendedores em Bragança

COOPERAÇÃO

O INSTITUTO Politécnico de Bragança, que integra a rede europeia de Universidades de Ciências Aplicadas, a APBA, maior associação nacional de Business Angels e o Núcleo Empresarial da Região NERBA assinaram protocolos de colaboração.

Trata-se, segundo os signatários, de “um importante passo” no “apoio” à gestão e financiamento de PME emergentes” e de “forte carácter inovador”.

APB reforça capacidade de investimento

FINANCIAMENTO

A APBA - Associação Portuguesa de Business Angels, maior associação do sector, anunciou ter recebido parecer positivo à linha de financiamento do Programa Compete – Programa Operacional de Factores de Competitividade - do QREN (Quadro de Referência Estratégico Nacional).

Em comunicado, a APBA refere terem sido mais de 15 as candidaturas apresentadas pelos Business Angels da APBA e pela rede de BAs do Centro Empresarial do Centro pré-seleccionadas para receberem fundos de co-investimento de apoio aos BA's.

“Esta forma de dinamizar a actividade dos BA's aumenta em mais de 10 milhões a sua capacidade de investimento em projectos inovadores que potenciem o crescimento sustentado da economia nacional”, salienta o documento.

Para João Trigo da Roza, presidente da APBA, “a grande adesão de candidaturas e a elevada taxa de aprovação pelo Programa demonstra a forte dinâmica dos BA's portugueses e o seu potencial na criação de projectos empreendedores”.

HP apoia micro-empresas de Sintra

TI

A ASSOCIAÇÃO Empresarial de Sintra, a HP Portugal e o Instituto Micro-Enterprise Acceleration, sediado na Suíça e apoiado pela HP, lançaram um programa de apoio para micro-empresas do concelho de Sintra que visa “ajudar os jovens do município a desenvolver os seus negócios a partir das tecnologias de informação”.

No âmbito do programa será criado um centro de formação que tem como principal objectivo “demonstrar aos decisores do negócio como podem melhorar o sucesso das empresas através do uso das tecnologias de informação”.

Segundo informa a HP, o plano de apoio consiste num programa de formação que concilia as competências de negócio e de tecnologia.

Sage cria fundo de meio milhão para novos TOC

CONTABILIDADE

A SAGE Portugal, empresa de software de gestão e serviços para pequenas e médias empresas (PME), anunciou a criação de um Fundo de Apoio a Novos Técnicos Oficiais de Contas (TOC), no montante de meio milhão de euros.

“A criação deste fundo, que vai financiar a 100% um produto de contabilidade, é mais uma iniciativa de suporte por parte da Sage numa fase de mudanças obrigatórias com o SNC, numa conjuntura económica menos positiva”, refere a empresa em comunicado.

TECNOLOGIA: Simulador virtual cardio-vascular



Take The Wind, spin-off incubada do Instituto Pedro Nunes em Coimbra, desenvolveu uma aplicação pedagógica inovadora que permite interagir com um coração em todas as suas dimensões: desde manipular virtualmente o órgão, parametrizar o batimento e o nível de isquemia até obter múltiplas vistas em cortes específicos, ver o tecido de condução eléctrica, sincronizar com um ECG. Foto: DR

ANJE alerta para dificuldades das PME

CONFERÊNCIA

O PRESIDENTE da ANJE, Francisco Maria Balsemão, disse, na Conferência Nacional de Empreendedorismo, primeiro grande evento de empreendedorismo realizado este ano, que as micro, pequenas e médias empresas portuguesas enfrentam hoje graves problemas de tesouraria, mercê da quebra de receitas provocada pelo abaixamento do consumo e da manu-

tenção de uma carga fiscal elevada.

Segundo o dirigente associativo, esta debilidade financeira é agravada pela circunstância do “crédito actualmente disponível para as empresas ser escasso e caro, devido a uma maior percepção do risco por parte da banca”.

Neste contexto, impõem-se: medidas tendentes a aumentar o crédito bonificado para as PME; benefícios fiscais de estímulo à inovação; apoi-

os à exportação e internacionalização e investimentos públicos que envolvam tecnologia, know-how e capital humano portugueses.

Francisco Maria Balsemão disse também que o Estado pode ser um bom aliado do sector privado, ao criar condições para um melhor ambiente empresarial, mas é o empreendedorismo a via mais eficaz para gerar investimento, estimular a procura e criar emprego.

PMENews Ficha Técnica

Uma parceria OJE/Vida Económica

Director
Luís Pimenta

Chefe de Redacção
João Bugalho

Redacção
Almerinda Romeira
e Vítor Norinha

Arte
Marta Simões
Paulo Parente

Fotografia
Victor Machado

Director Comercial
João Pereira - 217 922 088
jpereira@oje.pt

Gestores de Contas
Alexandra Pinto - 217922096
Isabel Silva - 217 922 094
Maria Tavares de Almeida - 217 922 091
Tiago Loureiro - 217 922 095

Directora de Multimédia
Joana Afonso - 217 922 073
jafonso@oje.pt

Produção
João Baptista, Rafael Leitão

Conselho de Administração
Megafin SA
João Lino de Castro (presidente), GRISA - Gestão Imobiliária e Industrial S.A., Pedro Morais Leitão, Pedro Sousa Mendes e Guilherme Borba (administrador-delegado) gborba@oje.pt



Gestão de RH

JOÃO CARDOSO

PRESIDENTE DO CA E CEO DA TELEPERFORMANCE PORTUGAL

Ano de desafios

2009 foi um ano de desafios. Os consumidores estão cada vez mais exigentes e o sector dos Call Centers não é excepção. A prová-lo está o novo Decreto-Lei 134/2009, aplicável aos Call Centers a actuar no nosso País, cuja entrada em vigor trouxe grandes alterações e impõe vários requisitos aos Call Centers, nomeadamente em termos de tempo máximo de espera, gravação de chamadas, sistemas de IVR, disciplina das filas de espera e resolução de problemas. Nunca os consumidores estiveram tão conscientes dos seus Direitos e nunca exigiram tanto como agora no sentido de acederem a melhores serviços de Contact Center.

Na Teleperformance Portugal, estamos particularmente bem preparados para responder a este novo desafio e para facultar aos nossos parceiros o cumprimento dos requisitos da legislação 134/2009.

Apostamos, desde a nossa fundação, na qualificação e na credibilização do sector. Foi por isso que, com a aprovação do Decreto-Lei constituímos uma task force para as áreas de Tecnologia, Recursos Humanos e Legal, que nos permite responder integralmente aos novos requisitos legais.

Numa fase inicial, desenvolvemos um trabalho intensivo de levantamento de todos os requisitos exigidos pela lei e, posteriormente, implementámos uma solução para cada um deles, recorrendo nomeadamente à aquisição das soluções tecnológicas mais inovadoras.

Para além do empenho desta task force que criámos imediatamente aquando da publicação do diploma, o envolvimento de todos os nossos Clientes e Parceiros revelou-se essencial no desenvolvimento destas soluções. Neste contexto, a Teleperformance lançou a oferta Teleperformance Platinum, um novo conceito em Contact Center, destinado a recriar experiências memoráveis a todos os Clientes finais que contactam os serviços que disponibilizamos em regime de outsourcing. O enfoque centra-se em equipas especialmente determinadas em criar uma experiência memorável e desta forma surpreender os Clientes finais, potenciando a sua identificação e relacionamento com os parceiros da Teleperformance.

Para além de ferramentas como o Teleperformance Observer®, que permite ao supervisor detectar stress na voz do Cliente, existe o Teleperformance Desktop®, que permite ao agente consultar o seu supervisor e assim aumentar significativamente o First Call Resolution, e o Teleperformance Passport®, que aumenta o grau de protecção dos dados, minimizando as tentativas de fraude (preocupação constante de todas as empresas), o Teleperformance Platinum inclui também uma solução que monitoriza blogs, sites e redes sociais na Internet, gerando feedback para os parceiros sobre como o seu serviço ou produto é reconhecido.

Desenvolvido por uma equipa global de especialistas do Grupo Teleperformance em áreas que vão desde a produção, recursos humanos e tecnologias da informação, o Teleperformance Platinum assenta em equipas de profissionais altamente qualificados, treinados e motivados, bem como na tecnologia mais sofisticada para Contact Centers.

Ao longo dos últimos anos, temos visto a nossa qualidade ser reconhecida nacional e internacionalmente, através dos mais prestigiados prémios do sector. Pelo terceiro ano consecutivo, conquistámos o Troféu Melhor Call Center em Outsourcing, da IFE - International Faculty for Executives, e o Prémio Melhor Call Center para Trabalhar, atribuído pelo Great Place to Work® Institute.

Estes prémios surgem na sequência do Troféu 'Best Customer Experience in Financial Services' que conquistámos também muito recentemente. Atribuído pela maior Associação de Call Centers da Europa, a CCA - Contact Center Association, o prémio conferiu à empresa, bem como ao sector dos Call Centers em Portugal, o maior reconhecimento internacional até à data.

Com 53,2% de crescimento em 2008 e cerca de 25% de crescimento em 2009, duplicámos praticamente a nossa dimensão ao longo destes dois últimos anos. Estes prémios são a confirmação de que este grande crescimento tem vindo a ser conseguido de uma forma totalmente sustentada, continuando a assegurar a melhor qualidade de serviço no sector dos Call Centers em Portugal.

Acreditamos que 2010 será um ano de crescimento no sector; um ano de oportunidades para as empresas que se queiram diferenciar dos seus concorrentes através de um Customer Service de excelência e a Teleperformance Portugal, mais do que nunca, está preparada para receber os seus desafios.

Não espere mais.

Aprovado em 48 horas!

SOLUÇÕES EMPRESA

BANCO POPULAR

Facturas ao Estado? Com o *Express Factoring* não espere mais que 48 horas!

POPULAR |
FACTORING, S.A.

Se é fornecedor do **Sector Público Administrativo ou equiparado**, o Banco Popular oferece-lhe uma solução de recebimento das suas facturas com aprovação em **48 horas!**

As Soluções Empresa do Banco Popular dispõem agora de um novo Serviço de Factoring para as empresas fornecedoras do Estado, que lhes permite aprovar a antecipação dos seus créditos com total simplicidade de procedimentos.

Adira ao **Express Factoring** em qualquer Agência do Banco Popular e tenha a resposta imediata para a liquidez de que a sua empresa necessita, para montantes entre €50.000 e €500.000.

O **Express Factoring** desconta as facturas ao Estado, Administração Central, Autarquias e todas as entidades públicas equiparadas a estas, em excelentes condições.

www.bancopopular.pt

O QUE O BARCLAYS TEM PARA OFERECER

Seleccionámos alguns dos produtos financeiros destinados a PME que o Banco Barclays Portugal tem para oferecer. Os produtos incluem as soluções de financiamentos, os cartões, o netbusiness, um serviço de Internet banking exclusivo para empresas e seguros

FINANCIAMENTO

CRÉDITO COMERCIAL

- desconto de letras
- adiantamento sobre cheques

CRÉDITO FINANCEIRO

- Overdraft
- Contas correntes
- Livranças
- Hote Money
- Papel comercial

SOLUÇÕES DE TRADE FINANCE

- Financiamento à exportação e importação
- Créditos documentários
- Remessas documentárias

CRÉDITO DE M/L

- Empréstimos por contrato de mútuo
- Empréstimos sindicados
- Empréstimos obrigacionistas

CRÉDITO À CONSTRUÇÃO

- Crédito à construção ou linha de crédito

LEASING

FACTORING

- Solução factoring gestão de carteira
- Solução factoring com recurso

CRÉDITO POR ASSINATURA

- Nesta modalidade de concessão de crédito indirecto permite-se garantir a terceiros obrigações assumidas por empresas, possibilitando a realização de determinadas transacções

CRÉDITO EM MOEDA ESTRANGEIRA

- Crédito em conta corrente em moeda estrangeira
- Descoberto na conta de depósitos à ordem em moeda estrangeira
- Empréstimo de curto prazo em moeda estrangeira

SOLUÇÕES PME INVESTE

SISTEMA DE INCENTIVOS QREN

BUSINESS SOLUTIONS

A BARCLAYS BUSINESS SOLUTIONS STANDARD É UMA SOLUÇÃO CRIADA PARA AS PME

- Business Account visa otimizar a gestão de tesouraria, associando à conta à ordem uma componente de investimento, para remuneração dos excedentes, e uma componente de crédito, para quando necessitar de liquidez
- Adiantamento sobre indisponíveis permite aceder a parte dos valores depositados e ainda não disponíveis, com o objectivo de

lhe garantir toda a liquidez necessária

- Transferências nacionais eventuais ou permanentes, inclui a oferta de 200 transferências nacionais, entre contras Barclays ou para outras instituições de crédito, solicitada através da Net ou agência
- Barclays NetBusiness é um serviço de banca electrónica dirigido a empresas que permite aceder, 24 horas por dia, às contas do negócio e efectuar consultas e operações bancárias

SEGUROS

- Seguro de acidentes de trabalho por conta de outrem
- Seguro de multi-riscos comércio
- Seguro de multi-riscos indústria
- Seguros de vida empresarial

GESTÃO E INVESTIMENTO

SOLUÇÕES DE GESTÃO DIÁRIA

- Business account otimiza a gestão de tesouraria
- Business solutions inclui produtos como cheques, transferências, cartões de crédito e netbusiness
- TPA
- Cartões de débito e crédito
- Débitos directos
- Pagamentos de serviços em ATM

SOLUÇÕES DE INVESTIMENTO

- Depósitos a prazo
- Fundos de investimento

NETBUSINESS

O objectivo do NetBusiness é permitir o acesso, em tempo real, a todo o conjunto de operações necessárias na gestão do dia a dia das empresas. Permite:

- Acesso 24 horas por dia

- Atendimento personalizado e acompanhamento profissional. Mesmo sendo um serviço on-line, haverá um profissional para dar apoio, esclarecimentos e reencaminhar todos os pedidos e solicitações

- Uso de terminal de pagamento automático, TPA, Barclays. Este equipamento permite aos comerciantes aceitarem pagamentos de compras com cartões bancários de forma automática.

CARTÕES BARCLAYS

- Barclays Business Classic
- Barclays Business Platinum

PME TÊM NOVO SISTEMA DE NORMALIZAÇÃO CONTABILÍSTICA

Portugal tem, desde dia 1 deste mês, um novo Sistema de Normalização Contabilística. O SNC visa, entre outros objectivos, aumentar, de forma significativa, a qualidade da informação financeira das PME. Por **Almerinda Romeira**

O novo Sistema de Normalização Contabilística é um “instrumento de normalização contabilística moderno” destinado às entidades de menor dimensão que “assenta no mesmo conjunto de conceitos e nos mesmos requisitos técnicos do modelo geral”, mas que permite “delimitar e simplificar as exigências contabilísticas mais comuns deste tipo de empresas”, contribuindo para uma mais fácil aplicação das normas, explicou ao PME NEWS, Domingos Cravo, coordenador de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro e presidente da Comissão de Normalização Contabilística.

O novo Sistema de Normalização Contabilística implica, para as pequenas e médias empresas (PME), dois tipos de mudança: as mudanças na substância e na forma.

Na substância, refere Domingos Cravo, há um primeiro aspecto que é especialmente relevante que consiste naquilo que, em jargão contabilístico, se pode designar por “modificação da metodologia de abordagem do problema contabilístico, pretendendo-se com o SNC passar da contabilidade - registo para a contabilidade - relato”.

Isto significa, explica o Professor, que as preocupações maiores das empresas “deverão passar a estar centradas no modo como divulgam a sua informação financeira”. Com vista a alcançar esse desiderato, “a perspectiva da análise contabilística deve ser exclusivamente a perspectiva económica (em detrimento da perspectiva jurídica, amiudadamente utilizada no quadro do POC - Plano

Oficial de Contas) e, na linha das tendências mais modernas da normalização contabilística internacional, as normas passam a ser construídas numa base de princípios em vez de ser estruturadas numa base de regras procedimentais, como era normal no quadro do POC”.

Pretende-se, e acredita-se, que a qualidade da informação financeira venha a aumentar de forma significativa, uma vez que “o sistema contabilístico vai permitir uma adequada avaliação do desempenho e não, apenas o cumprimento de exigências fiscais”.

Domingos Cravos refere, igualmente, que haverá uma alteração do formato dos instrumentos de normalização - ago-

A perspectiva da análise contabilística deve ser exclusivamente a perspectiva económica (em detrimento da perspectiva jurídica, amiudadamente utilizada no quadro do POC) e, na linha das tendências mais modernas da normalização contabilística internacional

ra, predominantemente, “Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro” que abordam matérias específicas em vez de uma norma global, como ocorria no POC - e algumas inevitáveis alterações ao nível do quadro e dos códigos de contas que as empresas utilizarão para os registos contabilísticos”.



Domingos Cravo, prof. da Universidade de Aveiro e presidente da C. Normalização Contabilística

Foto:DR

O LIVRO SNC COMENTADO

DADO à estampa no final de 2009 pela Texto, “SNC Comentado” é o livro mais completo e actualizado existente em Portugal sobre o novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), que entrou em vigor dia 1 de Janeiro. Resultando da compilação de um conjunto de estudos que os autores foram recolhendo da sua experiência, a obra inclui legislação integral, comentários e casos práticos, dando a conhecer o que verdadeiramente vai mudar, o impacto fiscal e as principais implicações da adaptação do novo SNC.

“SNC Comentado” foi elaborado por Domingos Cravo, coordenador de Contabilidade do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro e presidente da Comissão de Normalização Contabilística, em co-autoria com os revisores oficiais de contas, técnicos oficiais de contas e docentes do ensino superior: Carlos Grenha, Luís Baptista e Sérgio Pontes.

O livro destina-se, preferencialmente, a directores e responsáveis financeiros, auditores, analistas financeiros, consultores, assessores financeiros e gestores, estudantes, investigadores e professores de Auditoria, Contabilidade e Fiscalidade.



Os Contratos a Termo Certo e O “Porquinho Mealheiro”

O Sr. Silva acordou, de novo, a meio da noite. Já havia algum tempo andava a dormir mal. Aquele maldito processo judicial não lhe saía da cabeça. É certo que o seu advogado, desde há muito, o tinha avisado que, nos contratos a termo certo, teria de ter muito cuidado com o motivo para a sua celebração. Mas ele não lhe deu muita atenção. Sempre se tinha feito assim na Empresa e, em conversa com outros amigos, a justificação para a sua celebração era sempre o acréscimo excepcional da actividade. Também eles usavam esta argumentação.

Mesmo em períodos de diminuição da facturação? - disse-lhe o Dr. Antão.

Hum... essa não colhe!

Use os outros instrumentos da lei.

Período experimental mais alargado, contrato a termo incerto, se possível, e porque não outsourcing?

Mas, no mínimo, tenha o máximo cuidado no motivo justificativo.

NA PERSPECTIVA DA LEI JACINTO GAMEIRO*

Isso era uma verdadeira armadilha da lei.

Se não fosse devidamente ponderado e considerado no momento da sua celebração.

Mas ele encolheu os ombros.

Precisava de admitir mais pessoal e assim fez.

Só que, amanhã, tinha de ir a tribunal fazer um depoimento como legal representante da empresa.

Bem tinha tentado que fosse outra pessoa, mas o Tribunal não tinha aceite.

Não era isso que o preocupava, mas sim o resultado final do processo.

Já se “arrastava” há alguns anos.

E, no caso de perder, teria de readmitir o trabalhador e pagar-lhe o salário durante estes anos.

Era um verdadeiro “porquinho mealheiro”.

Três anos depois de não lhe ter renovado o contrato!

Uma verdadeira armadilha.

Se ao menos o tribunal tivesse decidido o caso em tempo oportuno, essa questão não se colocava com esta gravidade.

Também não lhe servia de consolo o que o Dr. Antão lhe tinha dito: - a grande maioria dos contratos a termo certo são



nulos!

Não é só o seu caso!

Mas isso era outra questão.

Ele bem sabia que, hoje, a realidade das empresas estava desfasada da legislação laboral.

Mas o problema era outro. O dia a dia, a gestão diária, não se coadunava com estas preocupações. E com estes riscos.

Por isso, o desinvestimento, o desemprego, a inércia, o tecido empresarial pouco dinâmico, tirando as excepções que confirmam a regra.

Talvez de futuro não voltasse a cair noutra, pediria sempre opinião ao Dr. Antão.

E lá voltou a adormecer!

Recordando-se, com um sorriso nos lábios, da Foz do Arelho.

Mas também com um misto de preocupação.

A praia estava a desaparecer!

*Advogado, sócio da Lima, Gameiro, Vasques, Antunes & Associados.

“PORTUGAL NÃO É UM PAÍS PERDIDO”

Diogo Leite de Campos, advogado, fiscalista, professor da Universidade de Coimbra, diz que ser Governo e subir ou descer impostos conforme as circunstâncias é muito pouco. É preciso que os portugueses se sintam solidários com o destino do seu País. Só assim estarão dispostos a poupar e a investir, a ficar cá e a pôr os seus capitais em risco. **Por Almerinda Romeira**

Quantas revoluções já começaram por causa de uma subida de impostos?

Eu diria que mais do que aquelas que imaginamos. Muitas revoluções às quais se atribuem significados excessivamente político-ideológicos (mudar de regime, aumentar a democracia) tiveram, na realidade, na sua base o sentimento de injustiça das classes sociais mais desfavorecidas perante o peso dos impostos e a desigualdade na sua repartição. Aquela grande revolução portuguesa, conhecida como da Maria da Fonte, teve como uma das suas causas mais ou menos longínquas a pressão fiscal do Estado Liberal. Se quisermos ir mais longe, uma das causas da Revolução Francesa foi o sentimento de que o povo e a burguesia pagavam impostos, enquanto a nobreza e o clero não, o que era injusto! Essa foi também uma das causas próximas da Revolução Liberal em Portugal. Antes do 25 de Abril também se falava, embora não tanto quanto se devesse, da injustiça do sistema fiscal que, segundo muitos, beneficiava os mais ricos, os grandes capitalistas e prejudicava os mais desfavorecidos. Hoje continua a falar-se, não sei se com mais ou menos razão... sei, sim, é que há grande insatisfação.

Eu diria que política é coisa demasiadamente difícil para tecnocratas estrangeiros, (FMI), portanto subir os impostos NUNCA!

Há condições que possam levar a um levantamento?

Nós somos um povo muito acomodado, talvez devido a uma grande unidade étnica, religiosa e cultural, que começa, no entanto, a esbater-se (...). Além disso, os maiores aglomerados populacionais – Lisboa e Porto – são grandes em relação ao tamanho do País. Em Lisboa, sobretudo, a maior parte da população já não tem referências próximas da vida do campo, está longe dos quadros de estabilidade e segurança, dos valores da família, da religião... Portugal começa, portanto, a estar maduro para convulsões sociais significativas.

Os impostos poderão ser o rastilho? É inevitável uma subida dos impostos até ao final da legislatura?

De modo nenhum. Não há inevitabilidades. Portugal está com um défice excessivo, mesmo em relação à crise que atravessamos. Um défice na casa dos 8% -9% em 2009 é perfeitamente inaceitável. Eu não estou a pensar em quem teve a culpa, mas sim no que é que podemos para o futuro, entenda-se.

E o que pode ser feito?

Podemos fazer uma de duas coisas: aumentar os impostos, que é a maneira mais fácil, ou diminuir a despesa, que é a mais difícil. Eu diria que a única maneira de não asfixiar definitivamente a economia, permitindo que Portugal guarde alguma esperança de independência no contexto internacional, é não aumentar os impostos, diminuir a despesa e diminuir-la naqueles sectores que não são significativos para o desenvolvimento social e económico do País. É fundamental escolher cuidadosamente até ao último

cêntimo a despesa que é útil e a que não é útil.

Escolheria qual? Cortaria onde?

Escolheria, como objectivos de desenvolvimento económico e social, a despesa na educação, investigação e saúde. Teria claramente o coração virado para os mais jovens, os mais velhos e os desempregados. Abandoná-los nunca, aconteça o que acontecer. Estas seriam as minhas grandes opções. No resto, cortaria o mais possível.

Recentemente, o FMI fez uma recomendação no sentido de poder vir a ser necessária uma subida do IVA...

O FMI não é, de modo nenhum, uma entidade política portuguesa (...). Eu diria que política é coisa demasiadamente difícil para tecnocratas estrangeiros, portanto subir os impostos nunca! Agora se me perguntar que imposto subiria, no pressuposto de ter subir algum, a minha resposta seria: o IVA. Subi-lo-ia, no entanto, no escalão mais alto. Mas repito, a sugestão do FMI é-me perfeitamente indiferente.

É possível cumprir o imperativo de trazer o défice para os 3% exigidos por Bruxelas o mais tardar em 2013?

Fazer o impossível é a característica dos bons governos. Houve países no passado, e até mesmo no presente, em situações ainda mais difíceis que conseguiram recuperações espectaculares. Para uma recuperação são precisas duas coisas: primeiro, que os portugueses tenham confiança no Governo, segunda, que o Governo tenha confiança nos portugueses. Parece-me que há muito a fazer em qualquer das duas vertentes.

Em português corrente.

É preciso que o Governo apresente aos portugueses projectos dignos de serem prosseguidos! Ser Governo e subir ou descer impostos conforme as circunstâncias, governar conforme se quer num contexto em que as grandes decisões não passam além do semi-círculo da Assembleia da República é muito pouco!.. É preciso que os portugueses se sintam solidários com o seu destino e o destino do seu País. O Estado e os governos contemporâneos têm de determinar as grandes referências da população e agregarem-na em torno dessas referências. Foi por isso que lhe falei da saúde, da investigação e do ensino. É preciso que o Governo, qualquer governo, concentre os portugueses em torno desses objectivos e os faça acreditar que é POSSÍVEL! Nós em vez de dizermos “Vamos ser um país rico”, dizemos “Não temos meios para nada”. Em vez de dizermos “Estamos atrás da Grécia, mas para o ano vamos passar-lhe à frente”, dizemos “Somos o país mais atrasado da Europa”.

Para inverter a situação parece que é preciso um clic... o que poderia ser o clic?

Alguém na I Guerra Mundial disse que a



Diogo Leite de Campos, Advogado, sócio da Sociedade Leite de Campos, Soutelinho & Associados, Professor Catedrático da Faculdade de Direito de Coimbra, Doutor em Direito (Universidade de Coimbra e de Paris II) e Doutor em Economia (Universidade de Paris IX)
Foto: Victor Machado/OJE

guerra era arte difícil para gerais, tinham de ser os políticos. Essa é a questão! Os bons políticos descobrem as vias de solução, os valores fundamentais à roda dos quais o povo se agrega. Isto não é sonho, não é teoria. É a única maneira. Os portugueses só estarão dispostos a poupar, a investir, a ficar cá e a pôr os seus capitais em risco se confiarem. Hoje ninguém confia em ninguém. O que é que os portugueses estão a fazer? Estão a emigrar tanto com nos anos sessenta. Perderam a confiança no País!

Nos anos sessenta ia-se para França à procura do pão, hoje são os melhores alunos das melhores universidades que se vão embora.

São aqueles que gostavam de ter um País moderno e dinâmico que se estão a ir embora. Digamos que são alguns dos melhores que se estão a ir embora, os mais qualificados, aqueles em quem o País investiu mais.

Uma sangria ainda mais dolorosa, se é que podemos classificá-la assim...

Cada licenciado, cada doutor, cada mestre que sai de Portugal custou ao País centenas de milhares de euros que vão enriquecer outro País. Em contrapartida, o que é que Portugal está a importar? Mão-de-obra não qualificada que custou pouco aos países de origem e que nos vai trazer pouco valor acrescentado.

Faltam-nos grandes políticos?

Julgo que temos alguns políticos inteligentes, capazes e com visão. Estão é, quase todos eles, há muito tempo na vida política, habituados a compromissos, à defesa de interesses, a jogos de poder, ou seja, a conservarem o lugar contra os outros políticos em vez de projectarem o País. Eu diria que, para soluções novas, o País precisa de gente nova. Gente que não esteja comprometida com o establishment.

Temos essa gente cá?

Somos dez milhões! Os portugueses são um povo trabalhador, honesto, cheio de ideias. Nos últimos anos, o mal do País tem sido a falta de esperança, a falta de confiança e o peso excessivo do Estado que não tem permitido que a iniciativa privada se desenvolva como deveria.

A iniciativa privada é, em grande parte, constituída por pequenas e médias empresas, que têm sido as grandes sacrificadas.

As PME são do mais sacrificado! Não só têm menor capacidade financeira, menor capacidade de gestão, menor capacidade económica do que as grandes empresas, como têm, algumas vezes, até mais encargos. O sector da restauração, por exemplo, que é um dos mais importantes do País a nível de PME, tem encargos pesadíssimos entre impostos, taxas camarárias, licenças de todas as espécies, fiscalizações, etc. Como é que uma empresa pode sobreviver num sector assim? Como? Além disso, a pagar IVA mais caro do que em Espanha.

Qual é a margem das PME para aguentarem maior carga fiscal?

Nenhuma. É preciso termos consciência do seguinte: há alguns anos, as empresas portuguesas financiavam-se não pagando todos os impostos que deviam. Não era fuga fiscal, era legítima defesa! Nos últimos anos, a administração fiscal tem

estado a sangrá-las vivas. Hoje, as PME não têm a mínima capacidade de resistência. O resultado está, aliás, infelizmente, bem à vista: diariamente fecham dezenas de empresas. Porque é que estamos com um desemprego de 10%? É pela crise das PME. O governo, em vez de estar a despender, segundo diz, centenas de milhões de euros em financiamentos, deveria, isso sim, baixar os impostos, diminuir os encargos, reduzir as taxas. Não vale a pena estar a dar vitaminas a um moribundo por causa de uma sangria!

As PME estoíram e o desemprego aumentou. Portugal tem capacidade para aguentar que níveis de desemprego?

Bem!... o País tem capacidade para aguentar níveis de desemprego até todas as pessoas morrerem à fome! Mas diria que um desemprego de 10% é já insustentável. Só um País com um povo tão acomodado e sofredor como o português, dado o seu baixíssimo nível de vida e falta de almofada social e familiar, é que aguenta um desemprego de 10%. A maior parte do desemprego ainda é recente, as pessoas ainda recebem subsídios do Estado, mas daqui a um certo tempo será DRAMÁTICO.

Em 2010 é realista pensar que possa haver crescimento da riqueza?

De modo nenhum. Se me disserem que haverá um crescimento de 0,1%, de 0,2%, o que é que isso quer dizer? Esses números não significam nada. Só pensarei que há uma retoma quando o crescimento passar claramente os 2%, de preferência os 3%.

O aumento do desemprego é fomentador do empreendedorismo?

Seria, numa sociedade educada e rica, mas a sociedade portuguesa é, cada vez mais, uma sociedade pobre com poucas oportunidades. Isso não favorece o empreendedorismo. Uma pessoa que produza bens de altíssima qualidade onde é que os vai vender? No estrangeiro. Então, é melhor ir trabalhar para o estrangeiro...

Tudo converge no sentido do estrangulamento?

Portugal tem diversos estrangulamentos. Tem um mercado interno pequeno, não tem matérias-primas, não tem suficiente investigação. Se a tudo isso acrescentarmos uma carga fiscal elevada e um desemprego elevado, é o desastre total.

O Professor Ernâni Lopes há anos que promove a economia do mar. É o caminho? Nós não somos um país perdido, de modo nenhum! Repito, temos um bom povo, um povo inventivo, capaz, trabalhador, leal e fiel. Concordo que temos muito a explorar no mar, que está perfeitamente abandonado (...). Portugal daria um ótimo entreposto entre a Europa, a África, a América do Sul e a Ásia. O comércio marítimo e aéreo passam por aqui. O que temos aproveitado disso? Não temos desenvolvido os nossos portos, nem os aeroportos, nem as comunicações do caminho-de-ferro com a Europa. Quer dizer, não temos mexido em tudo aquilo em que temos vantagens.

É favorável à realização das grandes obras públicas?

Uma obra pública é um canal por onde

flui a economia, mas fazer uma estrada, por si só, não desenvolve uma região. É preciso que essa estrada proporcione a instalação de novas indústrias que vão criar emprego, produzir novos produtos. Infelizmente, o que vemos em Portugal não é isso - faz-se a ponte sem se pensar no que está à sua roda.

Podemos falar do caso concreto de um novo aeroporto.

Se o aeroporto fosse pensado como um entreposto de carga para o interior da Europa, servido com boas redes de caminho de ferro, acharia excelente. Viria reforçar a ideia de Portugal como entreposto entre a América do Sul, a África e a Europa. Mais do que isso, é uma utilidade, facilitará a vida aos passageiros. Possivelmente será necessário, mas... Avançar, só se promover efectivamente a economia. Hoje em dia pensa-se nas obras públicas unicamente como maneira de fixar algum emprego e manter à tona algumas empresas. Isso é importante, mas não basta.

O presidente da AICEP Portugal Global, Basílio Horta, defendeu recentemente a criação de um banco de investimento para as PME. Como vê a ideia?

Acho uma ideia excelente do dr. Basílio Horta, que é uma pessoa muito inteligente e tem feito um grande lugar na AICEP.

Nesse sentido, dou-lhe um exemplo que reforça a ideia: o Brasil. Este país deve muito ao Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social – BNDES -, que é financiado pelas receitas cativas de um certo imposto. Esse banco dedica-se ao desenvolvimento de infra-estruturas, hospitais, escolas e apoio a empresas em zonas desfavorecidas, etc. Concordo inteiramente com a criação de um banco que fosse alimentado por uma parte significativa das receitas públicas e que tivesse como finalidade apoiar o desenvolvimento económico e social, sobretudo das PME.

Para apoiar a sua ida para o estrangeiro, a sua internacionalização?

E não só. Apoiá-las internamente a nível de gestão, injectar-lhes capitais, ajudá-las a gerir-se, a entenderem-se umas com as outras, a fazerem associações. Um banco actualmente não é apenas uma entidade que empresta dinheiro, é uma entidade que ajuda as pessoas a fazerem projectos e que depois empresta o dinheiro.

O que seria uma boa notícia do Governo para as PME nas próximas semanas?

A boa notícia do Governo para as PME seria dizer-lhes que ia baixar os impostos significativamente. Ou seja, o Governo deveria transformar parte do que diz que dá em financiamentos em baixa de impostos. Hoje está-se a dar com uma mão e a retirar muito mais com a outra.

Cada pacote de milhões é anunciado como um apoio às PME, mas a verdade é que é necessário reunir determinados critérios para ser elegível.

Não tenho ilusões de que esses pacotes elevados revertam a favor de muito poucos. Quando uma empresa está necessitada e precisa mesmo de financiamento, dificilmente reúne as características para poder recorrer a esses pacotes. Em Portugal, geralmente só se empresta aos ricos e aos que estão de boa saúde, quando quem precisa são os outros.

A NOVA ACÇÃO DE IMPUGNAÇÃO JUDICIAL DA REGULARIDADE E LICITUDE DO DESPEDIMENTO

No passado dia 1 de Janeiro de 2010 entrou em vigor o novo Código de Processo de Trabalho, o qual, para além de introduzir diversas modificações de relevo face ao sistema anterior, alterou radicalmente as normas relativas à impugnação do despedimento.

De acordo com as novas regras agora vigentes, foi criada uma nova acção aplicável aos despedimentos que tenham sido efectivados através de comunicação escrita, quer o fundamento dessa decisão tenha sido a extinção do posto de trabalho ou inadaptação. Assim, o trabalhador que queira impugnar um desses despedimentos dispõe de 60 dias para apresentar em tribunal um formulário onde se limitará a identificar-se a ele e ao empregador e a juntar a comunicação de despedimento, bastando-lhe referir que se opõe, sem que necessite de indicar o fundamento por-

CÓDIGO DO TRABALHO RUI TAVARES CORREIA*



que o faz. Isto porque caso não seja obtido acordo na audiência de partes marcada pelo tribunal, será o empregador que deverá iniciar a acção apresentado por escrito os fundamentos pelos quais entende que o despedimento é regular e legítimo e juntando o processo de despedimento. O empregador deverá ainda, nesse acto inicial, tendo fundamento, deduzir oposição à eventual reintegração do trabalhador. Este poderá depois contestar qualquer dos fundamentos invocados pelo empregador. No julgamento a prova a ser primeiro produzida será a do empregador.

O novo sistema que se descreveu inverte aquilo que se encontrava instituído, em que, contestando o despedimento, o trabalhador deveria ocupar a posição de autor na acção. A alteração não é despienda pois, ao contrário daquilo que antes ocorria, é agora o empregador quem deverá apresentar a sua estratégia limitando-se o trabalhador, depois de conhecê-la, a defender-se quando, afinal, foi ele quem recorreu ao tribunal. Sobre o empregador fica também a impender o ónus da prova e as testemunhas que apresente serão

ouvidas antes daquelas que o trabalhador indicar, o que constituiu duas inequívocas vantagens processuais para este.

O regime descrito não se aplica aos casos em que o contrato tenha cessado por iniciativa do trabalhador, nem àqueles em que, sendo o contrato a termo, tenha cessado por decurso do prazo, não se aplicando também aos denominados “despedimentos de facto” em que se discute a existência de contrato de trabalho.

Na nova acção de impugnação do despedimento foram introduzidas duas outras inovações de relevo. O processo passou a ter natureza urgente, sendo tratado com precedência face a quaisquer outros. Sabendo-se que a grande maioria das acções laborais são impugnações de despedimento, aquilo que antes era excepção constituirá agora a regra geral, com possíveis prejuízos para a celeridade desses processos e de to-

dos aqueles que não sejam urgentes. A experiência dos Tribunais de Comércio mostra bem esse risco, uma vez que os processos de insolvência (urgentes) são lentos e os não urgentes, como aqueles que estão relacionados com direitos societários, são ainda mais lentos. Para compensar os atrasos judiciais, prevê-se agora, em regra também inovadora, que as retribuições intercalares que sejam devidas após doze meses de pendência da acção e até à notificação da sentença de 1.ª instância sejam pagas pela Segurança Social, decisão que deverá integrar essa sentença quando seja declarado ilícito o despedimento.

*Sócio da "Abreu & Marques e Associados"

O PROCESSO DE INSOLVÊNCIA: ÚLTIMA ALTERNATIVA OU UMA BOA SOLUÇÃO?

O CÓDIGO de Insolvência e Recuperação de Empresas (CIRE), publicado pelo Decreto-Lei nº 53/2004 de 18 de Março, apresentava como principal objectivo proceder a uma revisão profunda do processo de recuperação de empresas e falência, tornando-o mais célere, em particular na forma de liquidação dos bens e pagamento aos credores. Pôs fim à dicotomia recuperação/falência criando um único processo, o de insolvência, que, contrariamente ao processo de “falência”, não implica necessariamente a inviabilidade da empresa e a sua liquidação.

Decorridos cinco anos desde a sua publicação, poucos são aqueles que conhecem bem os objectivos primordiais das alterações implementadas com a publicação deste diploma ou mesmo a forma como funciona este novo processo de Insolvência.

Conforme ressalvado no preâmbulo do diploma, “a vida económica e empresarial é uma vida de interde-

CÓDIGO DE INSOLVÊNCIA ANA MÓNICA ALMEIDA*



pendência, pelo que o incumprimento por parte de certos agentes repercute-se necessariamente na situação económica e financeira dos demais.”

No decorrer deste ano, o número de empresas declaradas insolventes aumentou de forma significativa. Igualmente grave é o facto de muitas das empresas declaradas insolventes se encontrarem já sem actividade à data da declaração de insolvência (algumas delas há alguns anos), não possuindo qualquer activo capaz de pagar aos seus credores.

O CIRE veio estabelecer a obrigação de apresentação à Insolvência por parte das empresas que não con-

sigam cumprir as suas obrigações de forma atempada, bem como implementar um sistema que permite às empresas optar por dois destinos: a liquidação do património e encerramento da empresa, ou a recuperação através de um Plano de Insolvência.

A lei prevê, assim, que decorridos três meses sobre o momento em que se verifique o incumprimento generalizado de determinadas dívidas (tributárias, contribuições e quotizações para a segurança social, ou dívidas emergentes de contrato de trabalho), o devedor deve apresentar-se à Insolvência.

Pretende-se, deste modo, evitar

que as empresas alcancem o limite das suas capacidades financeiras, aumentando cada vez mais o passivo, continuando a contrair empréstimos junto da banca e dívidas junto de fornecedores.

É certo que, uma vez declarada a insolvência, cabe aos credores, de acordo com as informações fornecidas pelo Administrador de Insolvência, decidir o rumo a dar à Insolvente, quer seja a liquidação de todo o património (caso exista) ou a reestruturação da empresa, com a consequente manutenção em actividade através de um Plano de Insolvência.

Porém, o próprio devedor pode apresentar um Plano de Insolvência onde constem, de forma expressa e detalhada, os créditos existentes, a finalidade do plano (liquidação ou manutenção), a forma como será executado e quais as medidas a adoptar, bem como a situação patrimonial e financeira do devedor. Nele poderá ainda apresentar mecanis-

mos que, de alguma forma, possam contribuir para o sucesso da viabilização da empresa, nomeadamente a redução do capital social para cobertura de prejuízos, o aumento do capital social, a transformação da sociedade noutra de tipo distinto e ainda um plano de investimentos.

Premeiam-se desta forma os gerentes e administradores que sejam diligentes, permitindo-lhes ainda salvar as suas empresas através da reestruturação, evitando a liquidação. Uma avaliação precoce do estado da empresa que permita reconhecer a situação de insolvência, aumenta as hipóteses de recuperação!

O processo de Insolvência não deve ser visto apenas como a última alternativa para as empresas em dificuldades ou os credores desesperados, mas quem sabe uma boa solução!

*Advogada, Raposo Bernardo

REGISTE A SUA MARCA – CRIE VALOR

Quando Luís Portugal canta os sentimentos de «Dinis, o Rei dos Botões», que descreve os olhos da sua amada como “verdes Benetton”, o seu sorriso como “Colgate anti-cárie” e classifica a sua paixão de “vermelho Ferrari”, quem ouve a canção consegue identificar perfeitamente os sentimentos do apaixonado porque reconhece, com facilidade, os qualificativos usados.

Na verdade, tal como Dinis, as marcas mexem com o nosso plano emocional, funcionando, de certo modo, como um elemento simbólico que nos permite projectar a imagem desejada, associando os valores da marca aos valores dos grupos de identificação desejados por parte dos consumidores.

Com efeito, a marca é a representação simbólica de uma entidade e que permite identificá-la, de modo imediato, através de uma imagem, de um sinal, de um símbolo, de um ícone ou mesmo de uma simples palavra.

A IMPORTÂNCIA DA MARCA NUNO DE ALMEIDA CAETANO*



No mundo dos negócios, a marca é aquilo que permite ao consumidor identificar e diferenciar serviços ou produtos, mas é também um valor para a empresa. O valor de uma marca forte e bem conhecida do mercado condiciona a importância de uma empresa, uma vez que esta passa a ser vista, também, tendo em atenção o “peso” que a marca representa.

A marca terá, por isso, tanto mais valor quanto aquele que a permite distinguir-se num mercado onde existe uma enorme pluralidade de escolhas ou quando o produto ou serviço em causa é relativamente desconhecido do consumidor.

Mas a marca também cria valor

para os consumidores.

Por um lado, simboliza uma garantia de um determinado nível de qualidade, diminuindo o risco de compra para o consumidor. Quando este vai adquirir, por exemplo, um produto para o seu bebé ou um produto inovador, vai sempre tender a preferir uma marca de confiança. Por outro lado, a marca facilita a fidelização e a identificação do consumidor, uma vez que este, perante produtos similares, tende a preferir aqueles que têm uma notoriedade e identidade próprias e aqueles que o valorizam socialmente.

Segundo os especialistas, uma marca dura, em média, dez anos e

uma empresa não dura mais de vinte e cinco. Uma marca dura, assim, em média, cerca de metade da vida de uma empresa.

Por isso, para uma empresa beneficiar deste valor que a marca pode trazer-lhe, terá de registá-la nos organismos próprios criados para este efeito.

A nível comunitário, o IHMI (Instituto de Harmonização do Mercado Interno), situado em Alicante, Espanha é a agência comunitária responsável pela concessão do direito a uma marca comunitária.

A protecção das marcas comunitárias está, desde 1 de Maio deste ano, mais barata com reduções de 40% (ou 44% se forem utilizados meios electrónicos) no custo de obtenção de uma marca comunitária. Juntamente com esta redução de custos, também os procedimentos para obtenção do registo estão facilitados, promovendo este conjunto de medidas o espírito empresarial e estimulando a actividade económica,

essenciais neste período de crise, em especial para as pequenas e médias empresas, para as quais os custos e os procedimentos de obtenção dessa protecção constituem, muitas vezes, um pesado encargo.

A nível nacional, o INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial), no seguimento da redução de taxas implementada pelo IHMI, operou também, com a Portaria nº 1254/2009 de 14 de Outubro, uma redução das taxas a nível nacional.

Com efeito, a nova tabela revogou a taxa de registo de marcas, logótipos, recompensas, denominações de origem e indicações geográficas (anteriormente no valor de 90 euros se efectuada online), bem como a taxa de revalidação das mesmas.

Já registou a sua marca? É rápido, é (mais) barato e dá...valor.

*Advogado, Raposo Bernardo

Mares difíceis são mares de oportunidade!

Quando a tripulação sabe manobrar
e tirar partido das variantes do vento e das correntes,
aí encontra a oportunidade de se afirmar e vencer!

Somos o parceiro capaz de lhe oferecer
a tripulação que procura.
Em "outsourcing" ou trabalho temporário!
Com a competência e a flexibilidade necessárias
a uma navegação com o máximo rendimento!

Faça-se ao "mar" connosco!

www.gruposelectvedior.com



sélect/Vedior
onde as pessoas contam

soluções de "navegabilidade" na gestão de recursos humanos

HEMERA ENERGY, OFERTA ENERGÉTICA MULTITECNOLÓGICA



A Escola de Negócios de Málaga, prestigiada instituição de ensino para executivos de topo desta região espanhola, está equipada com o AdvanClim, um inovador sistema de climatização solar desenvolvido pela Hemera Energy. Muitos outros edifícios seguiram já o exemplo.

A climatização é actualmente a tecnologia "que maior peso representa nos custos de energia de um edifício", disse ao PME NEWS, Duarte Sousa, Director Geral da Hemera Energy Portugal, adiantando: "Podemos afirmar poupanças finais que chegam aos 75% da factura energética, o que representa, em si, um justificativo suficiente para uma especialização a este nível. Foi assim que chegá-

mos à patente Advanclim, numa participação na empresa espanhola Enercome, no ramo específico da climatização solar".

Esta aquisição foi concretizada em Outubro de 2008, escassos meses após o início da actividade da empresa, que aconteceu, em simultâneo, em Portugal e Espanha, mediante a abertura de escritórios em Lisboa e Madrid.

"O modelo de negócio que a Hemera Energy desenvolveu foi pensado de raiz numa perspectiva internacional, por forma a que não ficasse enviesado por políticas legislativas locais que limitassem a expansão do negócio para outras geografias", salienta Duarte Sousa.

Especializada na produção descentra-

lizada de energia e eficiência energética, a Hemera Energy apresenta, além do referido sistema AdvanClim, uma oferta multitecnológica, onde se incluem soluções de solar térmico, solar fotovoltaico, mini-eólicas, geotermia e cogeração.

Actualmente, a empresa dá trabalho a 35 pessoas, estimando chegar aos 280 empregos criados em 2013.

"A Hemera Energy tem como visão tornar-se o operador de referência de produção descentralizada de energia e eficiência energética no Sul da Europa, pelo que, em três anos, tencionamos estar, além de Espanha e Portugal, em França, Itália e Grécia, com um volume de facturação anual de 40 milhões de euros", revela Duarte Sousa.

Numa perspectiva a cinco anos está prevista a entrada da empresa nos EUA. "Quanto mais Sol houver numa região, mais eficiente se torna o sistema Advanclim, pelo que a expansão geográfica passará por localizações onde haja maior incidência solar, como a região de Sun Belt". Esta região inclui os estados quentes da Califórnia, Florida e Luisiana.

A principal diferenciação, diz, é o facto da Hemera Energy apostar na "inovação, desenvolvimento e investigação" que, nesta altura, se materializa na comercialização da sua tecnologia própria de climatização solar (AdvanClim). Ainda segundo o gestor, a empresa "trabalha diariamente na melhoria contínua e na comercialização", desta sua tecnologia, ao contrário de "grande parte das empresas nesta área em Portugal que se foca em importar soluções de fora para adaptar localmente".

A Hemera está inserida no grupo Quifel Natural Resources, que tem como accionista de referência Miguel Pais do Amaral.

Duarte Caro de Sousa refere que a oportunidade de criar a empresa surgiu, por um lado, da "alteração do paradigma no mercado da energia", onde se tem verificado uma constante evolução tecnológica que permite, cada vez mais, aumentar as capacidades de produção energética, adopção de energias renováveis e pela "dinamização da política global e regional de incentivo à adopção deste tipo de energias" e, por outro lado, pela "necessidade obrigatória de redução dos consumos energéticos", quer por razões económicas quer por motivações ambientais.

Por Almerinda Romeira

PONTOS FORTES DA EMPRESA

- Ter tecnologia própria e inovadora – Sistema Solar AdvanClim
- Arranque simultâneo em duas geografias – Portugal e Espanha
- Modelo de negócio desenvolvido de raiz numa perspectiva internacional
- Qualidade e multidisciplinaridade dos recursos humanos
- Capacidade financeira

BI

Constituição: Janeiro de 2008

Sector de actividade: Produção descentralizada de energia e eficiência energética

Facturação em 2009 (estimativa): € 3 Milhões

Emprego: 35

Exportações: Sistema de climatização AdvanClim, serviços de engenharia

Accionista: Quifel Natural Resources, cujo accionista de referência é Miguel Pais do Amaral

Site: www.hemeraenergy.com

E.T. PHONE HOME

O TÍTULO deste artigo remete-nos para o clássico que Spielberg realizou em 1982. A saga do E.T. que fica para trás num ambiente adverso e cuja única salvação é retornar a casa ficou famosa e encantou sucessivas gerações.

O curioso é que o "E.T. phone home" me tenha ocorrido várias vezes no decorrer da minha actividade profissional de consultoria, quando confrontado com fenómenos de insourcing, ou seja, com a opção de as organizações trazerem de volta processos que foram alvo de um movimento anterior de outsourcing.

Como se sabe, há já alguns anos que o outsourcing é uma peça central da estratégia de muitas organizações, à medida que as infra-estruturas de IT se tornam mais complexas, pesadas e difíceis de gerir.

Não sendo o IT o core business de muitas dessas organizações, parece natural que se opte por contratar esses serviços, ao invés de manter uma

ESTRATÉGIA PAULO XARDONÉ*



estrutura interna para esse fim. Este movimento torna-se ainda mais atractivo perante fornecedores e business cases que prometem reduções de custos significativas.

Mas então por que razão o termo insourcing começa a tornar-se léxico comum (e popular) na realidade empresarial quando se fala de alguns processos de IT?

Penso que os diversos movimentos de outsourcing ocorridos ao longo das últimas décadas em todo o mundo proporcionam já uma base sólida de análise, permitindo assim identificar as razões para alguns falhanços e perceber esta reacção empresarial e este movimento inverso

de insourcing.

Está hoje claro que, na maior parte dos casos, o outsourcing cumpre a sua promessa de redução de custos, razão primeira (ou mais forte) para a decisão. Sob esse prisma, o outsourcing é um sucesso e promete continuar a sê-lo.

A razão decisiva para alguns movimentos de insourcing das organizações está associada ao que podemos denominar de fossilização dos processos e do conhecimento: a decisão de integrar um determinado processo no contrato de outsourcing corresponde, por parte da organização, a identificar esse processo como não estratégico. Como é evidente, es-

ta declaração tem como consequência um menor foco de atenção a esse processo e o afastamento dos elementos de maior valor para outras áreas. A partir daí, o domínio especializado do processo é assegurado pelo outsourcer, cujo foco é a correcta execução do contrato e não o da evolução ou reinvenção dos processos de negócio.

O resultado desta conjugação de factores tem-se traduzido frequentemente em situações de rigidez, em que uma organização deixa de acompanhar o mercado, perde capacidade de inovação e competitividade em relação à concorrência, ficando com processos obsoletos.

Tal como o E.T. no filme de Spielberg, também estes processos correm um perigo mortal e só há uma forma de os salvar: trazê-los de volta para casa, para a "atmosfera controlada" da organização, onde poderão sobreviver e mesmo recuperar a sua anterior robustez e valor competi-

vo.

Essa recuperação é vital, uma vez que, ao contrário do que poderia suceder com o E.T., a morte competitiva destes processos contém uma ameaça viral que se pode traduzir na morte das organizações que os classificaram erradamente como não estratégicos.

Para evitar estes movimentos de refluxo, com custos pesados para as organizações, é essencial que o outsourcing seja visto como mais uma ferramenta no âmbito de uma estratégia global de aumento de eficiência da organização. Os critérios de selecção de processos a entregar ao outsourcer deverão ter presente a redução de custos mas também (e fundamentalmente) o valor estratégico e diferenciador desses processos para o negócio.

* Senior Manager Novabase

O DESAFIO DE RELANÇAR UMA MARCA CENTENÁRIA

Paulo Paiva dos Santos quer levar a Leite de Colónia para o Golfo Pérsio e facturar 5 milhões já este ano.

Por Almerinda Romeira



BI

Data de constituição: LEITE DE COLONIA 1956 - INVESTIS SGPS 2008

Nº de trabalhadores total do grupo: 250

Facturação: 90 milhões de Euros

Sector de actividade: Farmacêutica

Principais produtos: Leite de Colónia, Bacitracina, Cortigripe.

Foto: Victor Machado/OJE

Esta história começa no 45º aniversário de Paulo Paiva dos Santos, accionista da Generis, líder de géneros do mercado nacional e maior empresa farmacêutica portuguesa, quando um grupo de amigos lhe ofereceu uma caixa de produtos revivelistas e lhe lançou o desafio: fazer medicamentos qualquer um faz, mas se fores mesmo bom revitaliza uma destas marcas. Na caixa havia embalagens de Benamor, Pasta Medicinal Couto... e Leite de Colónia.

Paulo Paiva dos Santos agarrou a ideia e concluiu que o Leite de Colónia estava mais do que perdido nas prateleiras das lojas de produtos de 1,5 euros e nas drogarias dos bairros limítrofes. No início de 2009 comprou a marca e partiu para o desafio de revitalizá-la.

O produto (marca originária do Brasil) chegou a Portugal em 1960 e ficou muito conhecido pelo slogan cantado em brasileiro: "De colónia é o leite que você deve usar. Leite de Colónia para a beleza realçar". A fórmula desenvolvida pelo médico farmacêutico, bacharel em direito e industrial Arthur Studart, nascido em 1886, nunca foi revelada, perdurando há gerações. Por isso se diz que ainda não inventaram nada melhor para limpar a pele.

"Hoje, o Leite de Colónia foi posicionado para a mulher como um tónico de beleza que revitaliza e tonifica a epiderme, protege a pele de agressões externas e elimina erupções e manchas. Aliando a tradição à inovação a embalagem também sofreu um restyling", afirma Paulo Paiva dos Santos.

Ao que nos revela o gestor, a marca vai, em breve, ser reforçada com a aposta numa extensão de gama: "Iremos lançar um creme de mãos e um creme de pés com o famoso perfume do Leite de Colónia. Simultaneamente estamos a trabalhar em gamas mais elaboradas de bio-cosmética e de dermo-cosmética e também equacionamos entrar na higi-

ene íntima feminina".

O objectivo é levar a marca aos quatro cantos do mundo, através da criação de lojas próprias em sítios com elevado poder económico, como os centros comerciais e os aeroportos do Dubai, Abu Dhabi e Qatar. Já este ano, Paulo Paiva dos Santos quer facturar 5 milhões de euros com a Leite de Colónia, tendo o grupo INVESTIS-SGPS, no qual a empresa se integra, como objectivo facturar 108 milhões.

Paulo Paiva dos Santos, 47 anos de idade, casado com quatro filhos, que se define como Sportinguista e de Direita, defensor acérrimo de valores como a justiça, o pagamento de impostos, o rigor e a atitude, sobretudo a atitude de nunca desistir, começou a trabalhar aos 23 anos em França na área da engenharia nuclear onde foi responsável pelos mercados brasileiro e português. Anos mais tarde e de regresso a Portugal entrou na área farmacêutica sendo um dos fundadores da Generis Farmacêutico, S.A.

O gestor disse ao PME NEWS que tem financiado a sua actividade empresarial maioritariamente com capitais próprios e zero apoios. "Os apoios públicos são para quem precisa. Eu não só não preciso como nunca chorei por eles. Temos resultados, criamos riqueza e pagamos impostos em Portugal, e tudo isto sem subsídios. Este é o meu maior orgulho", afirma.

A revitalização da marca leite de Colónia é, neste momento, o grande desafio do empresário para quem "empreender, empreender e voltar a empreender é a chave para o sucesso".

PONTOS FORTES DA EMPRESA

Notoriedade. A marca ao fim destes anos todos mantém níveis de notoriedade muito elevados, provavelmente, devido ao jingle. Agora temos de capitalizar essa notoriedade com a extensão de gama de produtos.

LIVROS

CRIAR O QUE IMPORTA



É o novo lançamento da Actual Editora, escrito por três executivos: James M. Kilts, John F. Manfredi e Robert L. Lorber, que oferecem ensinamentos e estratégias práticas de como as empresas podem marcar a diferença e obter sucesso nos dias de hoje. James M. Kilts, ex CEO das empresas Gillete, Kraft e Nabisco, descreve experiências profissionais de grande utilidade na actual conjuntura de incertezas nos negócios. Através de princípios fundamentais, sugere como ultrapassar a concorrência, criar valor para os accionistas e fazer com que os colaboradores mudem e evoluam juntos.

Actual Editora
PVP: 22€

CRASH 1929



Especulação sem limites, salários milionários e benefícios fiscais para grandes empresas, proliferação de produtos financeiros incompreensíveis, desigualdades sociais agudadas e, subitamente, a queda em flecha do mercado bolsis-

ta... Tudo isto está nas manchetes dos diários dos últimos meses. E tudo isto aconteceu também há 80 anos. John Kenneth Galbraith, um dos mais brilhantes pensadores do século XX, conselheiro dos presidentes Roosevelt e Kennedy, professor em Harvard e Princeton, analisa as causas do crash da bolsa de 1929 e a crise financeira e social que se lhe seguiu. No total, 234 fascinantes páginas sobre o comportamento dos mercados e a ligação entre a Economia e a Psicologia.

Gestão Plus Edições

KIT DE SOBREVIVÊNCIA PARA TEMPOS DE CRISE - O SEU PRIMEIRO MILHÃO



Além do best seller "O Seu Primeiro Milhão", o kit inclui uma agenda financeira, uma caneta e um voucher de desconto de 10 euros num curso de Finanças Pessoais da Kash, fundada pelo autor do livro, Pedro Carilho. Licenciado em Engenharia Infor-

mática pelo Instituto Superior Técnico e formador na área da poupança e do investimento, Pedro Carilho leva o leitor a percorrer três caminhos: o primeiro sobre o valor do dinheiro, o segundo sobre a poupança e o terceiro sobre a melhor forma de aplicar o dinheiro (poupado) em investimentos seguros.

Editora Lua de Papel
PVP 14 €

MARKETING DIGITAL NA VERSÃO 2.0



Este livro ensina a utilizar os meios digitais (Internet, telemóvel, etc.) para gerar e potenciar mais negócio a quem não tem tempo a perder com teorias e palavras técnicas. De forma a facilitar o enquadramento das matérias, o livro aborda igualmente as mudanças estruturais em termos do comportamento do consumidor e do modo de actuar das empresas, que sejam grandes, pequenas ou médias. O livro promove ainda uma comunidade digital - Marketing Digital 2.0 - disponível em <http://dmarketing.ning.com>, que funciona como espaço de interactividade entre os leitores e o autor Filipe Carreira, professor na pós-graduação de Marketing Management e no mestrado de Marketing do ISEG e no IPAM.

Edições Sílabo
PVP: 17,80 €

ATREVA-SE! VENCEDORES À PARTIDA

A preparação é, sem sombra de dúvida, o melhor sistema para obter resultados a longo prazo num mundo em que tudo é a curto prazo. Em "Atreva-se! Vencedores à Partida", o autor Ronald M. Shapiro, em colaboração com Gregory Jordan, identifica os passos necessários para que uma pessoa possa preparar-se para a vida como um cam-



peão. Estes oito passos, princípios da sua preparação, ajudarão o leitor a elencar objectivos e a analisar alternativas para implementar estratégias.

Editora Caleidoscópio

GESTÃO DA MANUTENÇÃO...



A Lidel - Edições Técnicas, acaba de dar à estampa o livro "Gestão da Manutenção de Equipamentos e Edifícios" da autoria de José Paulo Saraiva Cabral. Este livro é um

guia orientador para todos aqueles que pretendam organizar e colocar em prática um sistema de gestão de manutenção, abordando e aprofundando conceitos no âmbito das recentes normas adoptadas pela ISO, bem como da nova regulamentação aplicada da gestão da manutenção de edifícios. Especialmente indicado para os profissionais das áreas de manutenção, qualidade, produção e logística, o livro apresenta uma perspectiva prática do tema, contendo, igualmente, metodologia para organização funcional ilustrada com casos concretos.

Lidel - Edições Técnicas

APCRI

VINTE ANOS A DIVULGAR O CAPITAL DE RISCO

Esta associação, que conta com 30 associados, teve, em 2009, disponíveis 600 milhões de euros para investir no mercado. Por **Almerinda Romeira**



Paulo Caetano, secretário-geral da APCRI

Foto: Victor Machado/OJE

A APCRI - Associação Portuguesa de Capital de Risco e de Desenvolvimento é uma associação de direito privado e a estrutura representativa do capital de risco em Portugal desde 1989.

A origem do sector do capital de risco em Portugal é recente. “Remonta aos anos 80 num enquadramento muito específico que condicionou todo o seu desenvolvimento no nosso país”, sublinha Paulo Caetano, secretário-geral da APCRI, enquanto conta ao PME NEWS uma história com duas décadas, apenas: “Naquela época, os fundos comunitários eram abundantes e as empresas tinham uma certa facilidade em recorrer à banca e ao IAPMEI para obter os fundos de que necessitavam, o capital de risco era visto como um último recurso e como tal, ficou associado a empresas em dificuldades, que não tinham outra forma para sobreviverem”.

Esta imagem pejorativa associada ao

tipo de acordos feitos – quase sempre de curto prazo, com condições de rentabilidade assegurada negociadas, logo de muito baixo risco – ainda perdura e fez com que o capital de risco tivesse um desenvolvimento lento, marcado por muito desconhecimento, ao contrário do que se passou em Espanha, acrescenta Paulo Caetano.

Hoje, como há 20 anos, “divulgar o capital de risco é uma necessidade pertinente”. Há que explicar o que é, que tipo de investimentos faz, como é que opera, agregando não só os operadores de capital de risco, mas também todos os agentes que trabalham com o sector.

Hoje em dia, salienta o secretário-geral da APCRI, apesar da evolução lenta, “temos já operações de grande visibilidade e rentabilidade que se tornam importantes divulgar porque trazem notoriedade ao sector e demonstram aquilo que o capital de risco pode fazer”.

Durante o ano de 2009 e até Junho,

por exemplo, totalizaram-se €137,475 milhões de euros investidos pelo capital de risco no mercado. Comparando o primeiro semestre de 2009 com o mesmo período de 2008, verifica-se que o sector mantém uma tendência positiva de crescimento.

Nos primeiros seis meses de 2009, os investimentos superaram os resultados obtidos no primeiro semestre de 2008, alcançando os €137,475 milhões, contra €47,333 milhões registados no mesmo período do ano anterior.

Ao que nos diz o gestor, considerando os dados do segundo trimestre de 2009, os sectores que reuniram mais investimentos foram: sector das Ciências da Vida (€92.325 milhões) seguido do sector das Comunicações (€3.666 milhões), do sector da Energia e Ambiente (€1.603 milhões) e do sector da Electrónica de Consumo (€1.562 milhões).

Em 2009, a APCRI teve 600 milhões de euros disponíveis para investir no merca-

do.

“O capital de risco é um instrumento financeiro que consiste, fundamentalmente, na participação temporária e minoritária de uma SCR no capital social de uma empresa. Isto é, esta entidade, que disponibiliza os fundos, torna-se sócia ou accionista da empresa financiada, participando, portanto de modo directo nos riscos do negócio”, explica Paulo Caetano.

Além do capital, as SCR contribuem com aconselhamento à gestão, traduzido por contribuições nas seguintes áreas: financeira, nomeadamente, planeamento financeiro e optimização das fontes e custos financeiros e preparação da empresa para o acesso ao mercado de capitais; estratégia empresarial; contactos através do seu network, nacional e internacional, tendo em vista, nomeadamente, o desenvolvimento de contactos comerciais, transferência de tecnologia, criação de joint - ventures, etc.; Informação de mercado; capacidade de análise crítica do status quo; sugestões válidas para o desenvolvimento do negócio; e outros aspectos como recrutamento, estratégia de marketing, implementação de sistemas de informação interna e externa.

As sociedades de capital de risco não lideram o negócio na sua actividade quotidiana, explica Paulo Caetano. Atendendo aos seus objectivos de crescimento, as SCR “apoiarão todas as acções que contribuam para a valorização da sua participação” e, assim também, da dos sócios “promotores”. Ainda que a “fatia” da SCR seja minoritária ela poderá valer mais, dentro de alguns anos, que o “bolo inteiro” na data da entrada. “Estando muito familiarizadas com os outros financiadores, as SCR podem contribuir decisivamente para viabilizar uma solução global de financiamento de um projecto”, adianta.

Da APCRI fazem parte entidades que realizam, promovem ou contribuem para a actividade de capital de risco, tais como, sociedades de capital de risco, sociedades de investimento, bancos, companhias de seguros, sociedades gestoras de fundos de pensões, institutos públicos, fundações e personalidades de relevo, num total de 30 instituições.

OS ASSOCIADOS DA APCRI

AICEP Capital Global, Banco EFISA, BANIF Capital, BCP Capital, BETA Capital, BIG Capital, Caixa Capital, Caixa Agrícola Consult, Change Partners, ECS – Sociedade de Capital de Risco, Espírito Santo Capital, Espírito Santo Ventures, Explorer Investments, INOVCapital, Inter-Risco, ISQ – Sociedade de Capital de Risco, Novabase Capital, PME Investimentos, SDEM, TC Turismo Capital, Abreu Advogados, Deloitte, Ernst & Young, Garrigues Portugal, Gesventure, IAPMEI, NBB – National Business Brokers, SBI Consulting, Telles de Abreu & Advogados, Uría Menéndez.

CONTACTOS:

APCRI
Rua Tierno Galvan, Torre 3, 10º, Amoreiras 1070 – 264 Lisboa
Telefone: (351) 21 382 67 16
Fax: (351) 21 382 67 19
E-mail: geral@apcri.pt
Website: <http://www.apcri.pt/contactos>