SALVADOR CAETANO QUER APOIOS IGUAIS AOS DE OUTROS PROJECTOS

FÁBRICA DE OVAR ESCOA PRODUÇÃO PARA ESPANHA

Nº 1154 / 09 Junho 2006 / Semanal / Portugal Continental 2€

DIRECTOR
João Peixoto de Sousa

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

www.vidaeconomica.pt

SALDO DE EXECUÇÃO DA SEGURANÇA SOCIAL CAI 32,6%

O saldo de execução efectiva global do sistema de Segurança Social foi, em 2005, de 186,0 milhões de euros, mostrando uma variação negativa de 32,6% face a 2004, com um decréscimo de aproximadamente 90 milhões de euros.
De acordo com o relatório de execução do orçamento da Segurança Social respeitante a todo o ano de 2005 divulgado esta semana pelo Tribunal de Contas, as despesas efectivas do sistema cresceram 6,6% relativamente às receitas efectivas, que se ficaram por um aumento de 5,9% face ao ano anterior.

(CONTINUA NA PÁGINA 48)

Alberto Casal, especialista em inovação, afirma

"EMPRESÁRIOS DEVEM TER A INICIATIVA DA INOVAÇÃO"

PÁG. 22

Entrada em vigor da lei a 28 de Junho suscita apreensão dos proprietários

ACTUALIZAÇÃO DAS RENDAS É ARMADILHA FISCAL

Os proprietários de imóveis não devem pedir a avaliação às Finanças tendo em vista a actualização das rendas, de acordo com a nova lei — recomenda Manuel Metello, presidente da Associação Lisbonense de Proprietários. Se o fizerem, nos termos da nova lei que entra em vigor a 28 de Junho, vão ter que suportar um agravamento considerável do Imposto Municipal Sobre Imóveis, sem terem sequer a garantia que as rendas serão actualizadas.
A ALP recomenda, assim, aos proprietários que aguardem a publicação da regulamentação da nova lei, que se encontra atrasada, onde está prevista a criação de comissões arbitrais para determinar o nível de conservação dos imóveis.
Manuel Metello considera que a nova lei é muito desfavorável aos proprietários e ao sector imobiliário. Segundo refere, o IMI vai penalizar os proprietários, representando uma expropriação a prazo. De acordo com o novo regime, a nova renda nunca poderá ultrapassar, em termos anuais, 4% do valor dos imóveis, o que é insuficiente para fazer face ao agravamento do IMI e aos encargos de conservações dos imóveis.
A entrada em vigor da reforma do arrendamento urbano poderá ficar comprometida pelo facto de o legislador não ter criado uma forma processual específica ou atribuído natureza urgente à tramitação dos processos de despejo durante o período transitório da nova lei.

PÁG. 5

Durvalino Neto, presidente da Apigraf, considera

"É necessário clarificar a razão de ser das gráficas do Estado"

"É necessário clarificar a razão de ser das gráficas do Estado, em particular da INCM, e definir de forma clara e concorrencialmente sã o quadro normativo que rege a atribuição dos trabalhos", afirma Durvalino Neto.
Segundo diz o presidente da Apigraf, as empresas do sector "já provaram estar aptas para enfrentar quaisquer desafios".

PÁG. 20

AIMINHO INVESTE 4,5 MILHÕES NA FORMAÇÃO

A AIMinho apresentou o "Valor Humano". O projecto consiste num sistema de formação "mobilizador" envolvendo toda a estrutura de recursos humanos da empresa, desde o empresário, dirigentes de topo e quadros superiores até aos colaboradores.

PÁG. 4

Preços sobem 60% a 80%

SOCIEDADE PONTO VERDE ACUSADA DE PRÁTICA MONOPOLISTA PELAS EMPRESAS METALÚRGICAS

A política de preços da Sociedade de Ponto Verde é incompreensível – denuncia António Saraiva. O presidente dos industriais de metalurgia e metalomecânica afirma que as novas tabelas da SPV traduzem aumentos de 60% a 80%, dificultando a gestão de resíduos por parte das empresas e afectando a sua competitividade. Além de ter apresentado queixa à Autoridade da Concorrência, a AIMMAP pretende criar uma alternativa à SPV.

PÁG. 23

Convenção ARAN

CONCESSIONÁRIOS AUTOMÓVEIS FRAGILIZADOS

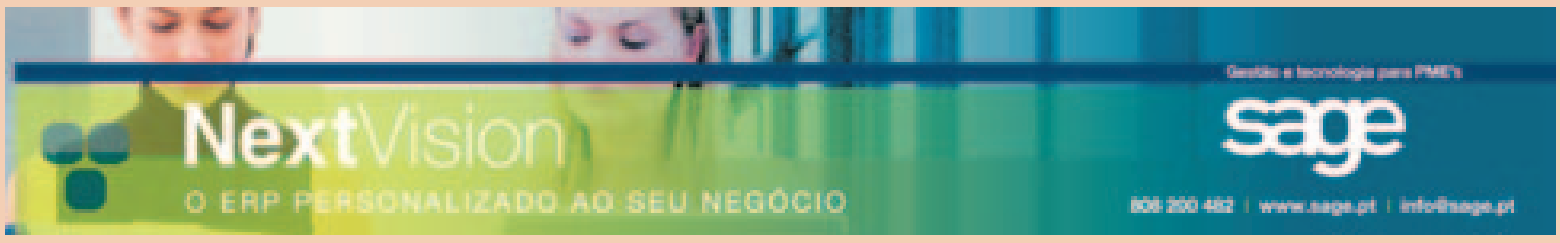
Numa eventual harmonização fiscal automóvel a nível europeu, os concessionários portugueses podem ser "engolidos" pelos grandes grupos de retalho europeus, afirma Carlos Pinto, do grupo JAP Automotive.

PÁG. 4

NBB
National Business Brokers
Selling Businesses Confidentially
Especialistas na Compra e Venda de Empresas
www.nbbrokers.com
707 200 297

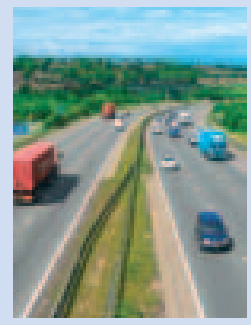
PUBLICAÇÕES PERIÓDICAS
AUTORIZADO A CIRCULAR EM INVOLUCRO FECHADO DE PLÁSTICO OU PAPEL PODE ABRIR-SE PARA VERIFICAÇÃO POSTAL
ctt correios
TAXA PAGA PORTUGAL
DEVESAS - V.N.GAIA
9 720972 000037 01154
AUTORIZAÇÃO Nº 314 DE 2314/97 RCN

PUB



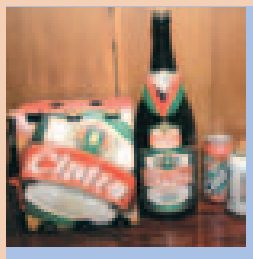
Mil
milhões de euros
Valor da emissão de títulos de dívida pelo BCP

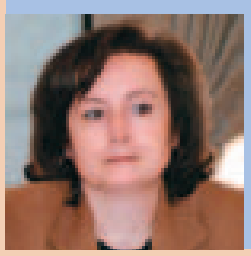
2017
Data prevista para o aeroporto da Ota



406
milhões de euros
Investimento da concessionária de auto-estradas nos Estados Unidos

ECONÓMETRO





JORGE ARMINDO

É um passo arriscado, mas no mundo dos negócios é preciso assumir riscos. Jorge Armindo decidiu comprar o negócio das cervejas, em Portugal, a Sousa Cintra. Realizado que está o negócio, haverá que preparar o campo de batalha para uma guerra difícil, o duopólio da Central de Cervejas e da Unicer. Apesar das dificuldades, é sabido que há potencial, desde que a gestão seja correcta e, sobretudo, os passos devem ser agora muito cuidadosos. Na calha estão já novos produtos.

JOÃO PICOITO

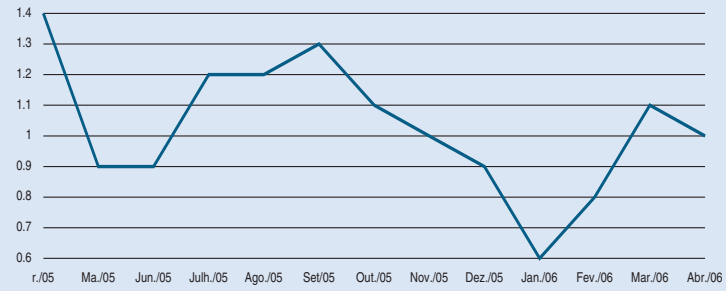
O administrador da Siemens Portugal tem motivos para estar satisfeito. A Siemens inaugurou o quarto centro de inovação mundial em Portugal, pelo que até contou com a presença do primeiro-ministro. O administrador tem sabido gerir a multinacional e conseguiu canalizar investimento para o nosso país, numa altura em que a deslocalização está na ordem do dia. A realidade é que as boas empresas têm bons resultados, desde que correctamente geridas e independentemente, na maior parte dos casos, da sua localização.

MARIA DE LURDES RODRIGUES

Um país só evolui com um sistema de ensino adequado, inovador e competitivo. Se a ministra da Educação até iniciou o mandato com algumas pequenas reformas positivas, inexplicavelmente, está a ir pelo caminho da confrontação com o corpo docente, sem olhar a meios e excedendo-se em muitas situações. Tem conseguido colocar meio mundo contra os professores, numa cruzada que mais parece um problema patológico. Entretanto, o primeiro-ministro assiste, impávido, ao esboroar do que de positivo ainda resta no sistema de ensino português.

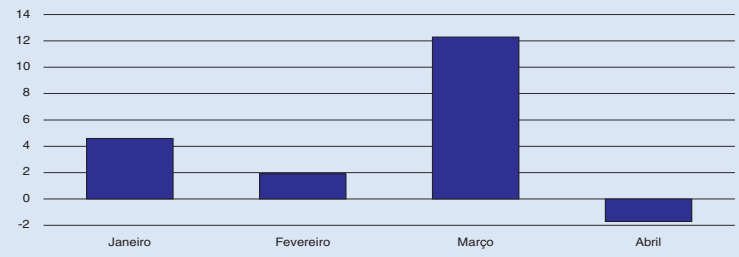
TENDÊNCIAS

EMPREGO NO RETALHO CONTINUA POSITIVO
(variação homóloga em %)



Fonte: INE

VOLUME DE NEGÓCIOS NA INDÚSTRIA ENTRA EM TERRENO NEGATIVO (em % face a 2005)



Fonte: INE

FACTOS RELEVANTES

VENDAS AUTOMÓVEIS CAEM AINDA MAIS

Os operadores automóveis têm motivos para estarem preocupados. Em Maio, registou-se um agravamento na quebra das vendas, na ordem dos 6,3%, sendo que a descida, em termos acumulados, se cifra agora em 2,4%, o correspondente a pouco mais de 88 mil veículos ligeiros de passageiros colocados no mercado.

De referir que todos os segmentos apresentaram valores negativos de Janeiro a Maio, excepção feita aos comerciais pesados (+32%).

Ao longo dos meses a descida tem-se agravado, facto que é revelador das fortes dificuldades que se fazem sentir no mercado automóvel. E tudo indica que já não será este ano que haverá alterações dignas de nota no regime fiscal, muito penalizador, que incide sobre os veículos automóveis. Um outro problema que se coloca e que tem restringido as aquisições prende-se com os preços dos combustíveis. A tendência de alta está a atrasar as decisões de compra de muitos particulares.

Em termos de marcas, é curioso notar que as duas primeiras do ranking, a Renault e a Opel, apresentaram importantes quebras em Maio, de 13,7% e quase 35%, respectivamente. Em contrapartida, a Toyota, sobretudo devido à boa relação preço/equipamento, registou a maior descida no mês passado (25,2%) entre as dez primeiras marcas do ranking. Também algumas marcas de topo de gama começam a ressentir-se da retracção na compra de veículos automóveis por parte dos portugueses. As quatro marcas mais vendidas, por sua vez, representam cerca de 42% de quota de mercado.

CONFIANÇA DOS **EMPRESÁRIOS DA CONSTRUÇÃO** DEGRADA-SE AINDA MAIS

Os empresários do sector da construção estão cada vez menos confiantes. Em Maio, o indicador de confiança sofreu a maior quebra dos últimos nove meses. A Associação dos Industriais da Construção Civil e Obras Públicas (AICCOPN) já deixou o aviso: "A crise no sector vai continuar e apenas em 2008 se poderá registar uma recuperação."

Face a este cenário, restam poucas dúvidas que neste e no próximo anos não haverá retoma e, em 2007, o investimento em construção vai registar um crescimento nulo. Por sua vez, a falta de confiança dos empresários do sector é particularmente acentuada no segmento das obras públicas, seguindo-se as áreas habitacional e não habitacional. Nas obras públicas, a falta de encomendas e a forte concorrência estão a condicionar fortemente a actividade das empresas.

Sobretudo as grandes empresas estão a ressentir-se dessa concorrência, pelo que tudo indica que vão aumentar as pressões sobre os preços a praticar nos próximos meses. Entretanto, no mercado habitacional, apesar de existirem cada vez menos habitações novas colocadas no mercado, os preços estão a baixar para os consumidores, sinal claro que há crise também neste segmento.

PUB

Abertura

CAUSAS DO DIA-A-DIA

ANTÓNIO VILAR
ADVOGADO
antoniovilar@antoniovilar.pt

NOS CEM ANOS DO LICEU ALEXANDRE HERCULANO

O Liceu marca. O Liceu Alexandre Herculano marcou indelevelmente os que por lá passaram – foi a aldeia que é necessária, segundo o provérbio africano, para educar uma criança.

A Sofia era a mais linda jovem do "Rainha Santa" quando, por meados dos anos 60 (século XX), frequentei o "Alexandre", que ficava um pouco antes, ou logo a seguir – em tempo, lugar e pensamento – ao dito "Rainha Santa". Ficava logo ali, mas tão longe ao mesmo tempo…

Nos encontros e desencontros da vida, no furacão que foi Abril de 74, perdi-lhe o caminho e o destino – e quantos outros não se perderam, então, na euforia do fim dos limites que então perpassou e abalou os homens desse tempo.

Na celebração dos cem anos do Liceu Alexandre Herculano (1906-2006) encontrou-se, agora, um propósito relevante para o reencontro de colegas e o confronto de percursos. Também para matar saudades e recriar um certo imaginário.

Se éramos muito poucos os presentes, foram inúmeros os que vieram, então, à memória e ao discurso, passados tantos anos, estando todos vivos nas fronteiras de uma adolescência vivida apertada noutros condicionalismos que o quotidiano, hoje, não conhece. "Ah! no nosso tempo é que era!..." .

Gostaria de atravessar, outra vez, o caminho da Sofia. E do Dr. Martinho Vaz Pires, imperial reitor daquela casa onde me formataram muito do que hoje sou. E como seria feliz um reencontro com a Dr.ª Maria Balbina, o Dr. Luís Amaro de Oliveira, a Dr.ª Carolina, o Dr. João Gaspar da Costa, o Dr. Osório e tantos outros de que não sei morada, designadamente tantos colegas do lado, companheiros de traquinices sem conta nem medida.

O Liceu marca. O Liceu Alexandre Herculano marcou indelevelmente os que por lá passaram – foi a aldeia que é necessária, segundo o provérbio africano, para educar uma criança.

E nós passámos pelo tempo sem dar conta do que são trinta, quarenta anos…

Mas, afinal, quem pintou já de branco tantos cabelos e rasgou rugas em tantos rostos que quase não nos reconhecemos? Quem levou já muitos dos não presentes e para onde? E os outros?

Goethe disse que "no fim voltamos sempre para casa".

O dia 3 de Junho de 2006, nos cem anos do Liceu Alexandre Herculano, traduziu-se num singelo regresso à casa de outrora que o futuro passado transmutou já, porém, nos moldes do egoísmo e do hedonismo reinantes.

O espaço alargou-se, mas está menos ocupado pelos horizontes sem fim desse tempo então vivido.

Sofia?!

Todos nós, nos escaninhos da nossa alma, vivemos o cântico alegre de um céu azul às portas do "Alexandre" e perdemos, também, algumas estrelas no firmamento desde então. Resta, neste tempo de convulsões na política da Educação, esperar que o "Alexandre", renovado em cada ano pelas leis da Vida, continue a ser o alfobre de cidadãos de corpo inteiro.

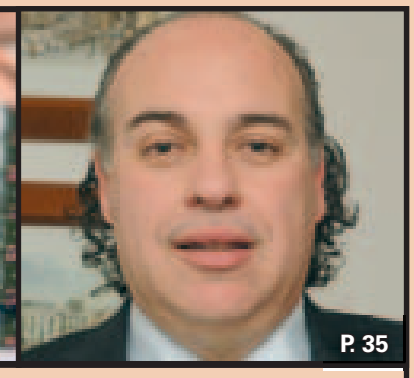
Cem anos não é nada na eternidade humana em que cada instante perdido, porém, não volta mais. E o "Alexandre" é – e será por todo o sempre – uma centelha que brilha no âmago dos que o viveram um dia e dos que o hão-de viver ainda. Uns atrás dos outros, em perpétuo movimento, em busca do Tudo e arriscando o Nada.

É assim a vida.

NESTA EDIÇÃO

P. 15

P. 27


P. 35

SEGURANÇA SOCIAL ▶

EQUILÍBRIO FINANCEIRO NÃO É SUSTENTÁVEL A LONGO PRAZO

"As receitas que são geradas pelas contribuições e quotizações dos trabalhadores e das entidades empregadoras e as despesas que o subsistema previdencial tem que suportar ano a ano serão desequilibradas no longo prazo", afirma José Luís Albuquerque, coordenador do grupo técnico encarregado de avaliar a sustentabilidade financeira do sistema de segurança social.

INFORMÁTICA ▶

FACTURAÇÃO ELECTRÓNICA SUSCITA INTERESSE DAS EMPRESAS

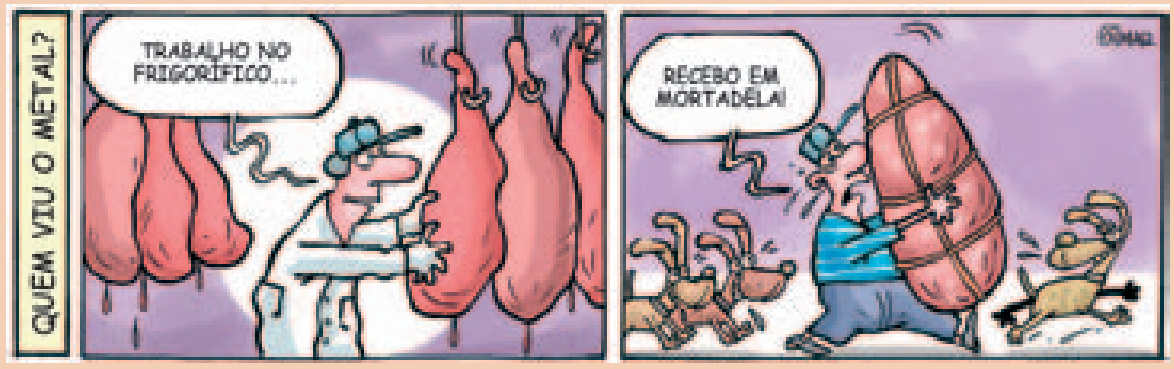
As empresas estão a manifestar um elevado interesse em aderir à facturação electrónica. O aumento significativo da produtividade, a redução de custos para além dos 50% e o retorno de investimento ao fim de poucos meses de utilização são as principais vantagens.

EMPRESAS ▶

EUROCAUÇÃO APOSTA NO MERCADO ESPANHOL

"Encaramos Espanha como um mercado de oportunidades para a expansão dos nossos negócios e é por isso que estamos investir na abertura de lojas em Espanha", afirma Ismael Duarte, administrador da Eurocaução.

HUMOR ECONÓMICO



EMPRESAS CITADAS

BCP 03
SOCTIP 04
Siemens Portugal 03
Sandeman 09
TAP 09
CP 09
Sogrape 09
Grupo Rangel 14
Onara 14
Briel 17
Coelima 17
Herdmar 17
Ivo Cutelarias 17
Jasmin 17
Móveis Viriato 17
Silampos 17
Spal Porcelanas 17
ISA 20
AGI 20
Valormed 21
InovaConsult 22
Ryanair 23
SAP 27
MarketWare 27
Fincas Corral 28
Frontal 28
Sonae Sierra 29
CB Richard Ellis 29
J. A. Santos de Carvalho 29
Coperfil 29
Sogrape 33
Padimat 33
Airfree 33
Eurocaução 35
BNP Paribas 37
Salvador Caetano 45

RECTIFICAÇÃO

"SANDEMAN ESTABELECE PARCERIA COM ESPANHOLA IMPERIA"

O artigo com o título em epígrafe, publicado na última edição da VE, referente à parceria entre a Sandeman e a Imperia, saiu com uma incorrecção. Onde se lê Manuel Guimarães, deve ler-se Manuel Guedes. Aproveitamos também a oportunidade para colocar a foto correcta, que diz respeito ao Sandeman Vau Vintage.

As nossos leitores e, em especial, aos visados pela notícia, endereçamos as nossas desculpas.

VidaEconómica

EDITOR E PROPRIETÁRIO: Peixoto de Sousa

REDACÇÃO: Virgílio Ferreira (Chefe de Redacção), Guilherme Osswald, Sandra Ribeiro, Susana Marvão, Gabriela Raposo, Bárbara Andrade, Aquiles Pinto, Catarina Jesus, Martim Porto, Rute Barreira e Adérito Bandeira.

SECRETÁRIA DA REDACÇÃO: Lisbeth Ferreira
redaccao@vidaeconomica.pt

PAGINAÇÃO: Célia César, Mário Almeida, Flávia Leitão, José Barbosa e Susana Almeida.

CENTRO DE INFORMÁTICA: Paulo Alexandre
Contactos Porto: Rua Gonçalo Cristóvão, 111, 6º Esq. 4049-037 Porto
Tel.: 223 399 400 • Fax: 222 058 098
ve@vidaeconomica.pt
www.vidaeconomica.pt

Contactos Lisboa: Campo Pequeno, 50 - 4º Esq. 1000-081 Lisboa
Tel.: 217 815 410 • Fax: 217 815 415

DEPARTAMENTO COMERCIAL:
Porto: Teresa Claro e Madalena Campos
t.claro@vidaeconomica.pt
mcampos@vidaeconomica.pt

Secretária Comercial: Alzira Simari
comercial@vidaeconomica.pt
Tel. 223 399 404

Lisboa: Rita Dias
E-mail: dep.clientes@ve.mail.pt
Tel. 217 815 410

ASSINATURAS: Maria José Teixeira, Carla Costa
assinaturas@vidaeconomica.pt

IMPRESSÃO: Naveprinter, SA - Porto

DISTRIBUIÇÃO: VASP, Sociedade de Transportes e Distribuição, SA
MLP: Media Logistics Park
Quinta do Grajal - Venda Seca
2739-511 Agualva - Cacém
E-mail: geral@vasp.pt
Tel.: 214 337 000 - Fax: 214 326 009

EMPRESA CERTIFICADA

MEMBRO DA EUROPEAN BUSINESS PRESS

TIRAGEM CONTROLADA PELA: apct

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO: 21.200

4000 Município (Porto) **TAXA PAGA**
Registo na D. G. C. S. nº 109 477 • Depósito Legal nº 33 445/89 • ISSN. 0871-4320 • Registo do ICS nº 109 477

Raposo Subtil afirma

Tribunais comprometem reforma do arrendamento

"A presente reforma arrendamento urbano, que entrará em vigor no próximo dia 28 de Junho de 2006, poderá ficar comprometida pela diagnosticada ineficácia dos tribunais judiciais, na medida em que depende do seu normal e regular funcionamento", afirmou o advogado António Raposo Subtil durante a conferência "O Novo Regime do Arrendamento Urbano", promovida pela Vida Económica, em parceria com o Conselho Distrital de Lisboa da Ordem dos Advogados.

Segundo o mesmo responsável, "o legislador deveria ter criado uma forma processual específica, assim como atribuído a natureza urgente à tramitação dos processos de despejo, durante o período transitório de aplicação da lei (cinco anos), incluindo uma fase executiva".

"A forma processual adequada e indispensável ao exercício dos direitos consagrados no projecto de diploma relativo ao regime jurídico das obras em prédios arrendados, assim como a urgência dos objectivos pretendidos pelas partes, não serão, seguramente, alcançados por via do recurso aos tribunais comuns, cujas elevadas pendências indiciam uma verdadeira denegação da justiça", conclui Raposo Subtil.

O recurso à arbitragem como meio alternativo para a resolução de conflitos decorrentes do Novo Regime de Arrendamento Urbano deveria ter sido previsto pelo Governo na elaboração da reforma, mas não foi, afirma Raposo Subtil.

Na conferência, onde foi apresentado o livro "O Novo Regime do Arrendamento Urbano", editado pela Vida Económica, Raposo Subtil deixou duas críticas concretas à nova legislação. Uma delas é precisamente a ausência da arbitragem como meio de resolução de conflitos, tendo em conta a lentidão dos tribunais. "A presente reforma poderá ficar comprometida pela diagnosticada ineficácia dos tribunais judiciais, na medida em que depende do seu normal e regular funcionamento", critica o advogado e co-autor da obra "Novo Regime do Arrendamento Urbano", escrita em parceria com Manteigas Martins e Luís Filipe Carvalho.

A segunda crítica apontada por Raposo Subtil à reforma prende-se com os processos de despejo. De acordo com o presidente do Conselho Distrital de Lisboa da Ordem dos Advogados, a tramitação dos processos de despejo deveria ser urgente para o período transitório de aplicação de lei, ou seja, durante os primeiros cinco anos.

Legislação complementar aguarda aprovação final

Entretanto, já estão prontos os seis diplomas que deverão constituir a regulamentação do Novo Regime de Arrendamento Urbano e que o Governo quer ver entrar em vigor já no próximo dia 28, anunciou Jorge Lacão, secretário de Estado da Presidência do Conselho de Ministros, na abertura da conferência. Em causa está o regime de determinação e verificação do coeficiente de conservação, o regime jurídico das obras em prédio arrendados, o regulamento das comissões arbitrais municipais, a definição de conceito fiscal de prédio, os regimes de determinação do rendimento anual bruto corrigido e a atribuição do subsídio de renda e ainda o regulamento do contrato de arrendamento e os requisitos a que obedece a sua celebração. Jorge Lacão garante que a preparação dos diplomas contou com a participação dos vários parceiros do sector e espera que a reforma contribua para a resolução de um conjunto de problemas associados ao arrendamento urbano. "Estamos focalizados na resolução de um problema de fundo, onde se pretende contribuir para a requalificação urbana, sobretudo nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, para a redução da construção de habitações de escalão mais baixo nas zonas suburbanas em prol das zonas históricas, para a melhoria da mobilidade e para a redução do endividamento familiar na compra de casa própria", salientou o governante.

ANA SANTOS GOMES E VIRGÍLIO FERREIRA

Concessionários automóveis afirmam-se fragilizados pelas regras comunitárias

As novas regras de distribuição automóvel falharam

Os responsáveis por alguns dos maiores grupos de concessionários automóveis portugueses afirmaram na sétima convenção da Associação Nacional do Ramo Automóvel (ARAN) que as regras comunitárias para o comércio automóvel, em vigor desde 2005, vieram fragilizar o sector.

O presidente do conselho de administração do grupo JAP Automotive, Carlos Pinto, referiu que as referidas regras foram uma forma do poder ficar, em definitivo, do lado dos construtores. "De um lado estão os construtores e do outro está o mercado europeu para o qual fomos 'atirados' sem estar preparados", disse o empresário que avisou que numa futura eventual harmonização fiscal automóvel a nível europeu, os concessionários portugueses podem ser "engolidos" pelos grandes grupos de retalho europeus. "O mercado está difícil, mas temos de ter a coragem de associar-nos e deixar de ver os concorrentes apenas como isso. O nosso perigo maior está no mercado europeu", acrescentou o responsável pela JAP Automotive.

Rodrigo Silva, um dos administradores do grupo MFS, defende que há um esforço titânico dos construtores" para evitar que o poder passe da indústria para o retalho. "Nas últimas décadas, qual era o poder de uma mercearia junto de uma fábrica? Nenhum. Mas hoje são os grandes distribuidores que dominam essa mesma fábrica. As novas regras serviram para que isso não acontecesse no sector automóvel. De facto, vivemos tempos difíceis", disse. Já antes, o administrador-executivo do grupo MCoutinho, António Coutinho, tinha referido que as novas regras de distribuição automóvel falharam, até porque "não houve o acesso de novos operadores de venda e não houve ganhos para o consumidor". Pedro Simão, do grupo Fernando Simão, alinhou pela mesma opinião, destacando as desvantagens dos concessionários: "há uma massiva escalada de investimentos, os custos aumentaram devido à burocracia e implementação de 'dealer standards' e houve redução nas margens dos distribuidores".

AQUILES PINTO
auto@vidaeconomica.pt

BREVES

DIÁRIO DA REPÚBLICA ELECTRÓNICO SERÁ OFICIAL A 1 DE JULHO

A partir de 1 de Julho, o Diário da República deixa de ser editado na sua versão em papel, passando a versão electrónica a funcionar como oficial e de acesso gratuito. A confirmação foi dada por Jorge Lacão no discurso de abertura da conferência dedicada ao Novo Regime do Arrendamento Urbano. Apenas a primeira série do Diário da República continuará a ser publicada numa versão em papel, mas os seus subscritores terão de pagar pela sua obtenção, já que o Estado deixará de subsidiar a utilização do Diário da República neste formato.

OURIVES PORTUGUESES EXPÕEM EM NOVA IORQUE

Um grupo de nove ourives portugueses vai expor os seus produtos na próxima edição da feira JA - Nova Iorque, que decorrerá de 30 de Julho a 2 de Agosto próximos, no Jacob K Javits Convention Center, um dos maiores e mais modernos centros de congressos do mundo .

As empresas Américo Barbosa & C.ª, Bruno da Rocha, Eleutério José Antunes & Filhos, Flamingo - Indústria de Ourivesaria, Gil Sousa, Joalheiro, Inês Barbosa, Manuel Alcino & Filhos, Rui Vieira Joalheiros e Spiga - Joalharia & Design formam um grupo muito heterogéneo, que abarca desde fabricantes de peças de prata decorativas, até fabricantes de joalharia e de filigranas, o que permitirá mostrar aos profissionais americanos do respectivo sector o que de melhor se faz em Portugal na arte da ourivesaria.

Esta iniciativa foi promovida pela AIORN - Associação dos Industriais de Ourivesaria e Relojoaria do Norte e conta com o apoio do ICEP - Instituto das Empresas para os Mercados Externos e do PRIME.

A feira JA - Nova Iorque celebra este ano o seu 100.º aniversário.

PRODUÇÃO PECUÁRIA CAI 10%

A produção pecuária no primeiro quadrimestre sofreu uma redução na ordem dos 10% , estando a afectar o sector dos alimentos compostos para animais, revela a IACA – a Associação Portuguesa dos Industriais de Alimentos Compostos para Animais. A análise, que tem por base uma amostra representativa, conclui também que, paralelamente à queda da produção por espécies, a produção de alimentos compostos sofreu uma quebra na entre Janeiro e Abril de 2006.

Este cenário negativo preocupa a IACA, enquanto entidade que representa a fileira produtiva, deixando-a apreensiva quanto ao futuro deste sector.

Empresa familiar comemora 70 anos

SOCTIP QUER EXPORTAR 15% DA PRODUÇÃO

A SOCTIP, Sociedade Tipográfica aponta para um volume de exportação de 15% em 2006.

Esta empresa familiar fabricante de produtos e fornecedora de serviços de comunicação gráfica quer ainda aumentar em 50% o volume de negócios que, em 2005, se situou acima dos 17 milhões de euros. Ano em que as exportações atingiram 10%.

Actualmente com 200 trabalhadores, a SOCTIP, sediada no Porto Alto e instalada numa área coberta com cerca de 15 mil m2, comemora agora 70 anos de existência.

Nesta unidade, a empresa integra todas as valências do processo produtivo gráfico: pré-impressão, impressão offsett rotativo e folha-a-folha, acabamentos, mailings, embalagem e distribuição, bem como projectos especiais com vertente editorial e "chave na mão".

A empresa serve, actualmente, a grande maioria dos segmentos do mercado gráfico editorial e comercial, nas pequenas, médias e grandes tiragens, produzindo mais de 100 títulos periódicos.

VENTILAÇÃO É TEMA DE ENCONTRO NACIONAL

A ventilação (geral e local) é um factor essencial, não só à manutenção do conforto, eficiência, saúde e segurança de todos nós, mas também à conservação de materiais e equipamentos. Consciente desta realidade, e da sua importância crescente, face a novas exigências legislativas, decidiu o Cenertec-Centro de Energia e Tecnologia organizar o Envent- Encontro Nacional de Ventilação, que terá lugar no Hotel Solverde, Espinho, nos próximos dias 12 e 13 de Julho.

O Envent pretende reunir os fabricantes, distribuidores, projectistas e instaladores, dando-lhes a oportunidade de apresentarem os seus produtos, os seus projectos e as suas obras, em domínios da ventilação. O objectivo é trocar experiências, através das comunicações apresentadas e respectiva discussão, acompanhadas de exposição e distribuição de literatura técnica e comercial.

Entrada em vigor da Lei a 28 de Junho suscita apreensão dos proprietários

Actualização das rendas é armadilha fiscal

Os pedidos de actualização de rendas vão ser possíveis a partir de 28 de Junho, com a entrada em vigor da nova lei do arrendamento. Mas o pedido de actualização vai determinar a avaliação fiscal do imóvel, com o consequente aumento do IMI. Manuel Metello, presidente da ALP, recomenda muita prudência aos proprietários nos pedidos de actualização. A nova lei é de tal forma desequilibrada que, em muitos casos, o rendimento líquido do imóvel pode diminuir, em vez de aumentar.

"O que recomendámos, e mantemos essa posição, é que os proprietários não avancem com o pedido de actualização das rendas às Finanças, já que - para além de se verificar que precisariam de obras, logo não tinham autorização para actualizar as rendas, para além de poderem ser intimados a fazê-las – correm o risco de verem o imposto – IMI sobre a matriz actualizada – aumentar, embora com uma salvaguarda de três anos.", afirmou à "Vida Económica" Manuel Metello, presidente da ALP.

"O Governo está a avançar pelas rendas antigas. Os proprietários de rendas congeladas são os mais descapitalizados e, caso recorram às Finanças, são os primeiros a porem a cabeça debaixo do cepo do IMI".

"Aconselhamos os nossos sócios a trazerem as plantas para verificar a área exacta do imóvel. Apurado o índice de conservação do imóvel, é possível, através de simulações introduzidas no computador, saber o imposto que as Finanças iriam exigir e a renda a receber."

Manuel Metello, presidente da ALP.

Criação das CAM "é utópica"

Entre os novos diplomas a aprovar em Conselho de Ministros, encontra-se o que regula as comissões arbitrais municipais (CAM).

Manuel Metello considera as CAM "absolutamente utópicas": "São constituídas por onze elementos. Admito que possam ser criadas nos concelhos maiores como os de Lisboa, Porto e Coimbra, mas nunca nos de dimensão semelhante a Freixo de Espada à Cinta. E, ainda naqueles, nunca antes de três, quatro ou cinco meses. Enquanto essas comissões não estão constituídas, as Finanças fazem essas avaliações. O que acontece? O proprietário avança com esse pedido de determinação do coeficiente de conservação e as Finanças actualizam a matriz".

A ALP recomenda, por isso, cautela a todos os proprietários, desaconselhando qualquer atitude de antes de Setembro/Outubro, no sentido de as alterações legais poderem ser "digeridas" e bem interpretadas.

AIL recomenda aconselhamento prévio

A Associação dos Inquilinos Lisbonenses (AIL) recomenda, a todos os inquilinos, que não aceitem quaisquer propostas de alteração dos contratos de arrendamento, tanto ao nível económico como de conteúdo. Aconselha também a recusa de denúncias de contrato para efeito de obras no imóvel locado.

"Antes de aceitarem quaisquer propostas, os inquilinos devem procurar aconselhar-se junto de pessoa devidamente informada sobre a legalidade das mesmas, nomeadamente jurista, advogado ou da própria associação", afirmou à "Vida Económica" Romão Lavadinho, presidente da AIL.

Esta tomada de posição tem a ver, segundo o mesmo responsável, com duas situações: a primeira visa evitar que, devido à complexidade da nova lei do arrendamento, que entra em vigor no próximo dia 28 do corrente mês, haja um aproveitamento da situação por parte dos proprietários para conseguirem aumentos de renda ou despejos ilegais; a segunda prende-se com o facto de a AIP ter proposto algumas alterações à legislação complementar que deverá ser aprovada pelo Conselho de Ministros até ao dia 28, mais concretamente, com o projecto de diploma referente à realização de obras profundas no imóvel locado.

Governo comete ilegalidade

E os casos mais caricatos acontecem: "Um proprietário da Damaia pediu um aumento de 110 euros para 250 euros", disse-nos aquele responsável E relatou de seguida uma situação protagonizada pelo próprio Governo: "O Ministério da Defesa, com o argumento de que vai entrar em vigor a nova lei do arrendamento, está a solicitar aos seus inquilinos a entrega da declaração anual do IRS para apuramento de rendimentos do agregado familiar".

"O que os inquilinos têm de entregar aos proprietários para efeito da declaração de rendimentos é uma declaração que as Finanças emitem. Não têm que entregar nenhuma declaração do seu IRS. O pedido de declaração de IRS é, por isso, ilegal", afirma.

Legislação complementar pode ser alterada

Relativamente à não aceitação da denúncia dos contratos para efeito de realização de obras, a razão é outra: "Segundo nos foi garantido pelo Senhor Secretário de Estado – e pensamos que isso ficará plasmado na lei –, essa denúncia só poderá ser feita desde que haja acordo entre as partes. Se não houver acordo para a denúncia, o contrato fica suspenso e durante a fase da obra o inquilino é realojado. Finda aquela, volta ao local arrendado, eventualmente com uma actualização de renda em função dos custos dessa obra".

Romão Lavadinho, presidente da AIL.

"Se a lei for aprovada tal como está redigida, este Governo ficará para a História como o Governo dos despejos imediatos", diz Romão Lavadinho. Recorde-se que a lei prevê a denúncia acompanhada de dois anos de indemnização. "É lógico que, ao fim de cinco anos, os proprietários vão procurar realizar mais-valias. E isso poderá gerar problemas sociais gravíssimos", acrescenta o mesmo responsável.

Ainda ao nível das obras, "consideramos que nenhuma renda pode ser aumentada sem que haja as obras de reabilitação para que o inquilino possa viver nas condições de habitabilidade mínimas. Também aconselhamos a que ninguém aceite qualquer aumento de renda resultante da obra, sem que a casa tenha as mínimas condições de habitabilidade. As comissões arbitrais municipais podem ajudar nesse sentido, quer vistoriando as obras, quer avaliando as condições de habitabilidade. Se estas não existirem, o proprietário só poderá alterar o valor da renda desde que faça obras".

A taxa de esforço que vai ser pedida aos inquilinos que vão ter a hipótese de subsídio de renda é outra das preocupações da AIL. "O que nós propusemos ao Senhor Secretário de Estado foi que passasse a existir uma taxa de esforço de 10% até ao rendimento bruto de três salários mínimos e, a partir daí, podiam ser consideradas outras percentagens".

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilo@vidaeconomica.pt

LEGISLAÇÃO COMPLEMENTAR ATRASADA

A nova lei do arrendamento urbano entra em vigor do próximo dia 28 do corrente mês, sem que a legislação complementar esteja publicada em Diário da República.

Estão aqui em causa os projectos de decreto-lei que regulamentam os contratos de arrendamento, as comissões arbitrais municipais, que aprovam os regimes de determinação do coeficiente de conservação, de determinação do rendimento anual bruto corrigido e subsídio de renda, a definição do conceito fiscal de prédio devoluto e o regime jurídico de obras em prédios arrendados.

Embora o secretário de Estado da Habitação tenha garantido às associações de inquilinos e de proprietários que estes diplomas seriam levados a Conselho de Ministros antes do dia 28, nunca os mesmos irão a tempo de serem aprovados e publicados antes dessa data.

Transformar senhorios em condóminos é má solução

O novo regime das obras coercivas é, entre as várias questões problemáticas da nova lei das rendas, a que mais conflitualidade poderá gerar junto de inquilinos e proprietários. Esta é a opinião do advogado Manteigas Martins.

O projecto de diploma que aprova o novo regime jurídico de obras em prédios arrendados levanta, para Manteigas Martins, dois problemas "insolúveis": a demolição de prédios ocupados e a compra do imóvel em regime de propriedade horizontal.

Relativamente à primeira questão da demolição de prédios velhos, se estiver ocupado por inquilino "antigo", isto é, com contrato anterior ao RAU ou com contrato anterior a 1995 não habitacional, "o prédio só poderá ser demolido se a câmara, ouvida a comissão arbitral municipal, certificar que o prédio é tecnicamente irrecuperável, deixando cair o elemento economicamente desaconselhável da recuperação".

"Acabam também com a possibilidade de promover a construção de um prédio novo onde se preveja o aumento do número de locais arrendáveis em metade daqueles que existiam como determinado mínimo. Significa que a ideia é favorecer apenas a recuperação em detrimento da demolição e construção de prédios novos."

"Isto tem uma desvantagem muito grande: há prédios que não têm o mínimo interesse urbanístico e que, por esta perspectiva, desde que tenham lá um inquilino, não podem ser demolidos. Tem também outra consequência: a recuperação de prédios nunca permite fazer caves e portanto fazer lugares de estacionamento para veículos automóveis."

Obras em propriedade horizontal são problema delicado

O segundo grande problema que a nova legislação levanta coloca-se ao nível da compra de prédios que não estejam em propriedade horizontal por parte do inquilino, quando esse prédio esteja em estado mau ou péssimo, e o senhorio nem a Câmara façam as obras.

"Só sendo dono do prédio todo, o inquilino pode ser responsabilizado pela sua recuperação. O Governo aponta para outro sistema: o inquilino pedir a conversão ou a transformação do prédio ao regime da propriedade horizontal e, simultaneamente, propor-se à compra da sua fracção e outras fracções necessárias à recuperação do prédio".

"Se eu vou comprar uma parte do prédio em algumas fracções, o antigo senhorio ficará como condómino das fracções não adquiridas. O inquilino vai meter-se num ninho de vespas. Se o senhorio nunca quis recuperar com obras, como é que conseguirás obrigar a recuperação? Acresce que nunca se poderá pedir a um condómino que seja responsável pela recuperação do prédio, pois isso passa pelas deliberações da assembleia de condóminos. E o inquilino que adquiriu as fracções pode até nem ser o administrador do condómino. Como se pode responsabilizar esse condómino pelas obras e com os prazos que a própria lei faculta?", questiona aquele jurista.

A sugestão apresentada por Manteigas Martins ao Governo é aplicar o regime apenas a prédios fora do regime de propriedade horizontal, única situação em que o inquilino poderá ser responsabilizado pela sua realização das obras de recuperação do imóvel. Caso não recuperasse dentro de determinado prazo, sucederia então a reversão e, caso esta não fosse exercida, o prédio seria considerado perdido a favor do Estado. "Aí já se pode responsabilizar alguém!", afirma.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilo@vidaeconomica.pt

Investimento de 4,5 milhões de euros

AIMinho lança sistema de qualificação avançada de recursos humanos

O valor humano cruza os sectores tradicionais com os emergentes. Por isso, a AIMinho apresentou o projecto "Valor Humano", o qual centra a sua actividade na qualificação dos recursos humanos das empresas. Na base deste projecto está a ideia que os sectores tradicionais podem ter sucesso, mas necessitam de alterações e inovação.

A iniciativa destina-se a empresas da região minhota, que se enquadrem nos sectores de intervenção do projecto, com especial destaque para a construção, o têxtil e vestuário e a metalurgia e a metalomecânica, bem como a energia e o ambiente, as tecnologias da informação e comunicação e a biotecnologia. "O sistema de qualificação avançada de recursos humanos consiste num projecto mobilizador que compreende uma intervenção em toda a estrutura de recursos humanos da empresa. O método de formação é ajustado a cada um dos públicos", explica António Marques, presidente da AIMinho.

Com o projecto em causa, pretende-se promover o desenvolvimento de competências nos recursos humanos das empresas, estimulando a cooperação empresarial. "O objectivo final é melhorar a capacidade competitiva das empresas e da região. Está prevista a intervenção em 72 empresas, abrangendo cerca de 1200 formandos, num conjunto de 36 cursos, totalizando um volume de formação de 247 mil horas e 4,5 milhões de euros de investimento."

Mas o projecto tem um outro eixo de actuação, como adiantou o responsável associativo. "Trata-se também de conseguir o robustecimento qualificado das estruturas de recursos humanos das empresas, pela inserção de técnicos nas mesmas. Os candidatos deverão ser jovens desempregados qualificados, sendo-lhes ministrada uma preparação específica sobre os objectivos e as áreas de incidência do projecto. Estes técnicos terão formação de dois meses em sala e dez meses de estágio profissional."

António Marques considera que o "Valor Humano" tem duas características essenciais, já que é inovador e antecipado, idealizado há cerca de ano e meio, antes de aparecer o plano tecnológico. Por outro lado, "é um projecto único que se rege por métodos diferentes do habitual. Para além de cruzar sectores tradicionais com outros emergentes, dirige-se a todas as pessoas que desenvolvem a actividade empresarial, do topo à base, começando pelos empresários", concluiu. De notar que se trata de uma parceria entre a AIMinho e o PRIME.

Cefamol junta indústria internacional de moldes na Figueira da Foz

Coube à Cefamol, associação nacional de fabricantes de moldes, organizar o encontro mundial que reúne as 24 associações empresariais que são representadas pela ISTMA World (confederação mundial deste sector de actividade). O encontro anual tem lugar na Figueira da Foz, entre 11 e 13 de Junho. A escolha da cidade teve a ver com o facto de a mesma se posicionar entre os dois principais pólos da indústria de moldes nacional, Marinha Grande e Oliveira de Azeméis.

Para a Cefamol, trata-se sobretudo de uma importante iniciativa para promover a partilha de informação sobre a actual situação e posicionamento da indústria de moldes a nível internacional. Por outro lado, é uma oportunidade para estabelecer contactos com representantes de empresas e entidades nacionais e internacionais.

E é ainda vista como uma possibilidade para debater e demonstrar a importância do sector junto do poder político. A realização do evento na Figueira da Foz significa, para os responsáveis da Cefamol, o culminar de um "esforço promocional estrategicamente concertado, que há muitos anos está a ser realizado sobre o sector a nível internacional, fortemente articulado com o positivo desempenho das empresas e em colaboração com estas.

Tem sido conseguida uma liderança reconhecida nesta indústria a nível mundial". Na confederação mundial estão representadas as regiões europeia, americana e asiática. Aquela entidade integra ainda a congénere europeia, a ISTMA Europa, confederação europeia de moldes e ferramentas especiais. A escolha de Portugal é vista como o resultado positivo de uma indústria que tem feito investimentos elevados, no sentido de se adequar à nova realidade do mercado.

Emprego continua a descer na indústria

O sector industrial continua a dar sinais pouco consistentes, como é possível concluir dos último dados do Instituto Nacional de Estatística (INE).

O emprego na indústria registou uma quebra de 3,5% no passado mês de Abril, comparativamente a período homólogo do ano anterior. Positivo apenas o facto de ter sido menos intensa em 0,1 pontos do que aquela verificada em Março. A variação média dos últimos 12 meses até Abril foi de 4,2%, valor com uma ligeira melhoria de 0,1%, face ao mês anterior. Quanto à muito ténue melhoria que teve lugar, tal ficou a dever-se aos comportamentos menos desfavoráveis nos grandes agrupamentos industriais. Excepção feita aos bens de consumo, segmento que teve uma variação negativa de 3,6%, sendo que o agrupamento energia apresentou uma variação positiva de 3,3%, o que se traduziu numa pequena aceleração de 0,1 pontos.

Quanto ao mês de Março, a descida foi de 0,2% no volume de emprego. Um outro aspecto que levanta questões pertinentes tem a ver com as horas trabalhadas, as quais registaram uma quebra de 9,5%, comparativamente ao mês anterior. Se tal se ficou a dever ao menor número de dias úteis em Abril, a realidade é que a variação média dos últimos 12 meses foi de 4,4 pontos percentuais negativos, com um agravamento de 0,3% relativamente ao mês anterior. Finalmente, tendência inversa foi aquela que se registou ao nível das remunerações. Com efeito, as remunerações efectivamente pagas na indústria tiveram um acréscimo de 0,1% em termos homólogos. Face ao mês anterior, verificou-se uma variação positiva de 1,1%, mas no que respeitou aos 12 últimos meses foi de menos 0,1 pontos negativos.

> A quebra no emprgo industrial foi de 3,5% em Abril

CIP contesta valor das emissões de CO2

A Confederação da Indústria Portuguesa (CIP) considera errado afirmar que a indústria terá que reduzir em cerca de 9% as suas emissões de CO2.

Refere a instituição que a metodologia apresentada no PNALE II prevê, em primeiro lugar, que se calculem os totais de licenças a atribuir aos sectores abrangidos que não pertencem ao sistema electroprodutor.

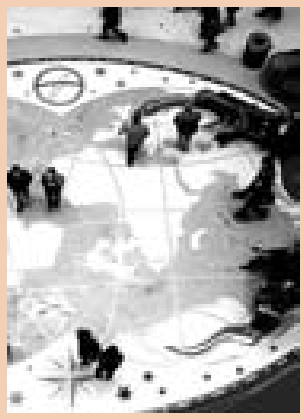
Para a CIP, "o volume de licenças atribuído a este sector é obtido por diferença, face ao total nacional", no âmbito de um estudo preambular sobre o Plano Nacional de Atribuição de Licenças de Emissão 2008-2012, o qual está em discussão. "A verdade é que a redução de emissões imposta aos sectores industriais ainda terá que ser calculada, sendo necessária a aplicação, no concreto e a cada instalação, da nova metodologia de atribuição.

O impacte da nova metodologia, baseada na determinação para cada sector de factores máximos de emissão de combustão, terá que ser quantificado."

Portugal é décimo país com maior superfície de centros comerciais em projecto

Portugal subiu duas posições no ranking europeu do estudo da consultora Cushman & Wakefield a propósito de novos centros comerciais. Até ao final de 2007, estão previstos mais 548 mil m2 de área bruta locável de novos espaços comerciais.

O mercado português passa a ser o décimo país da Europa com maior superfície de centros comerciais em projecto. No total, o conjunto da Europa vai contar com mais 15,5 milhões de m2, o que implicará, este ano, um aumento de 9% de superfície comercial, face ao exercício passado. A liderar o ranking está a Rússia, que passará a contar com mais 79% de superfície comercial, somando 1,8 milhões de m2 ao espaço comercial actual. Seguem-se o Reino Unido, a Itália e a Espanha.



Palácio da Bolsa recebe região do Dão

O Palácio da Bolsa, no Porto, recebe, amanhã, a primeira edição "Dão Vinhos & Sabores".

Trata-se de um evento vínico e gastronómico que contará que os melhores produtos de vinhos e sabores daquela região. Estarão presentes os produtores de referência do Dão.

É apresentado um programa diversificado, desde provas comentadas, onde é possível provar vinhos exclusivos e aprender com os especialistas e conhecedores, até às conversas sobre o vinho.

E porque a comida e o vinho são inseparáveis, o programa engloba ainda "wine diners", experiências "gourmet" e rota do vinho a copo. Exposições e música complementam o programa, sendo que a entrada é livre. O evento tem início às 15 horas.

O terço

A. MAGALHÃES PINTO
Economista

magpinto@netcabo.pt

É óbvio que o que o Governo está a procurar fazer, por absoluta necessidade, é despedir pessoal. Por enquanto, só despede um terço de cada desnecessário. Uma medida caricata, apenas compreensível porque se pretende evitar demasiada crispação na sociedade portuguesa. Não se despede gente aos terços. Se há gente a mais, desnecessária, o caminho é, naturalmente, o despedimento integral. O caminho racional. Ao qual se opõe uma ideia que é igualmente caricata, que é a dos direitos adquiridos. Face à economia, pura e dura, nunca há direitos adquiridos. A História está cheia de episódios que o demonstram. O último de que me recordo passou-se na Argentina, ainda não há muitos anos. Quando toda a gente com depósitos nos bancos em moeda estrangeira se viu impedida de lhes chegar. Ao anunciar a política da mobilidade especial - que raio de nome, tão mal escolhido! - o Governo faz, porventura, o que está ao seu alcance sem provocar uma revolução. Mas as medidas por ele anunciadas parecem, todavia, mal estudadas. Ou, o que para nós vem a dar no mesmo, estão estudadas mas dos estudos não se quer dar conhecimento. Há várias questões que carecem de resposta.

Comecemos por uma questão. Serão objecto das medidas preconizadas os funcionários públicos que sejam desnecessários no serviço onde se encontram e não tenham ocupação alternativa. Isto é, e presumidamente, serão abrangidos funcionários independentemente de outros factores que não seja a sua necessidade. Os quais serão mandados para casa. Com dois meses de vencimento inteiro. A que se seguem dez meses em que o funcionário (aparentemente também com vencimento inteiro) ainda não poderá trabalhar para ninguém mais. E, a partir daí, o funcionário público poderá trabalhar para o sector privado, recebendo do Estado dois terços do seu vencimento, aparentemente sem prazo. Visto por outro ângulo, tanto pode ser tocado pela Lei da Mobilidade Especial um funcionário quase na reforma como um admitido há pouco tempo. E a questão que se coloca é esta: no caso de calhar a um funcionário com poucos anos de serviço ver um terço de si ser despedido, ficando os restantes dois terços a ser sustentados pelo Estado, quanto tempo vai ficar assim? Até morrer? Que peso representará isto para o erário público? E não é maior a imoralidade de neste caso do que mantê-lo ao serviço nas condições que tem hoje?

A resposta à última questão não é fácil. Falta saber quais e quantos os funcionários serão abrangidos pelas medidas anunciadas. É por isso que se detecta um erro de morte no modo como tudo isto foi anunciado. Porque, das duas, uma. Ou as medidas, como parece, foram anunciadas sem se averiguar da sua exequibilidade e impacto. E, então, o Governo está a brincar conosco e, sobretudo, com os funcionários públicos. Ou as medidas são mesmo para avançar e podemos estar face a algo mais insuportável do que ter os funcionários no seu sítio, pagando-os por inteiro. Estaríamos a reformar já funcionários, independentemente do seu tempo de trabalho, com uma pensão equivalente a dois terços do salário. Algo que seria excelente para aqueles dos funcionários ainda com pouco tempo de trabalho. E que, quanto aos demais, àqueles que já levam muito tempo de serviço, poderia ser assim, assim ou mau. Nunca bom. E seria assim--assim se as medidas se lhes aplicarem até ao momento em que podem solicitar a reforma. Caso em que se tornaria mau se a reforma viesse a ter em conta o salário reduzido a dois terços. E, já que falamos de reformas, que aconteceria com aqueles funcionários que, sendo objecto da Lei da Mobilidade Especial com poucos anos de serviço, chegam à situação de reforma nessa situação? São reformados e passam a pensionistas, depois de - imagine-se um caso extremo - terem trabalhado, por exemplo, apenas dez anos para todos nós? E qual o impacto disto tudo na Segurança Social, cujo futuro já de si se nos tem sido apresentado como muito negro?

> Aquilo que o Governo anunciou é apenas um passo de uma caminhada maior. A qual levará à situação menos desejada: o despedimento.

A Lei da Mobilidade Especial, tal como foi anunciada (e pode ser algo diferente disso), com o acrescento da informação ministerial de que não sabe a quem e a quantos funcionários se aplicará, é um cesto de cerejas. Puxa-se uma questão e vêm agarradas a essa um cento de questões mais. Vamos agora pensar que um serviço precisa de um funcionário aí para a frente. Em que circunstâncias terá o funcionário que aceitar? Quais serão os critérios geográficos, por exemplo, segundo os quais o funcionário terá que aceitar mudar - aí e só aí estará a tal "mobilidade" - sob pena de perder os dois terços de si que ainda são funcionário público? O natural é que sejam critérios muito amplos ou tudo isto vai dar com os burrinhos na água e a Lei da Mobilidade Especial servirá, essencialmente, para abrir novo espaço para novas colocações, designadamente de pessoas que tenham uma boa cunha ou que se inscrevam no Partido que manda. Situação em que teríamos funcionários a serem afastados, mantendo uma carga sobre o OGE de dois terços do seu vencimento, e novos funcionários a entrarem com vencimento inteiro. Vai-te lucro que me dás perca. Com as minhas desculpas pelo plebeísmo. Não obstante ter sido previsto que, em cada ano, apenas poderão entrar cinco funcionários por cada dez aposentados ou despedidos. Uma media que já existiu na versão de dois funcionários saídos por cada um entrado. O que é rigorosamente o mesmo. Isto é, a medida só seria verdadeiramente eficaz, ainda que relativamente, se fosse proibido, simultâneamente, admitir pessoal para o Estado enquanto restasse um, pelo menos um, funcionário "móvel".

E, continuando a puxar as cerejas, será desta que se fará um único quadro de pessoal público que abranja, simultaneamente, o Estado central e as autarquias? É verdade que isto está previsto. Mas já existia também, sem grandes resultados ao que se saiba. Isto é, deverão as autarquias ser obrigados a recorrer aos funcionários móveis sempre que eles existam e elas necessitem de admitir alguém? Estou mesmo a ver a quase generalidade dos Presidentes de Câmara, por esse país fora, a franzirem o sobrolho perante uma tal ideia. Na coutada deles, são eles que mandam. E, todavia, não faz sentido que seja de outro modo. Afinal, quer os funcionários públicos (do Estado central) quer os funcionários administrativos (os das autarquias) são todos pagos com os nossos impostos e subordinam-se praticamente às mesmas leis.

Face a estas - as mais importantes - e muitas mais interrogações que me assaltam face ao anunciado, quer-me parecer uma outra coisa. É que aquilo que o Governo anunciou é apenas um passo de uma caminhada maior. A qual levará, num futuro muito próximo, à situação menos desejada mas, porventura, a mais justa. Ao despedimento, puro e simples, de um funcionário público, nos precisos termos em que isso sucede para os trabalhadores do sector privado. Com um pequeno pormenor de diferença. É que, no sector privado, um trabalhador é despedido, essencialmente, por falência da empresa. E o Estado não fecha por falência nunca. Bom. Um Estado não vai à falência porque somos obrigados a mantê-lo vivo, por maior que seja o seu desastre financeiro. Um pouco o que vai acontecendo em Portugal nos tempos que correm. Não fora a capacidade de poder vir buscar-nos mais dinheiro aos bolsos, o nosso Estado já teria falido. Ora, não pode ser esse pormenor a justificar que os trabalhadores da função pública não possam ser despedidos, em caso de real necessidade de economia estatal e desnecessidade dos seus serviços. Antes pelo contrário.

Face a este quadro, é bem possível que o terço despedido, em que agora se pensa, se transforme, rapidamente, em três terços. Vem aí temporal do bravo. Mas penso que os funcionários públicos têm o dever de atentar em dois factos? Em primeiro lugar, que não há - ou, pelo menos, não deve haver - portugueses de primeira e portugueses de segunda. Foi algo que nunca entendi. Porque é que podem ser despedidos portugueses no sector privado e não podem no sector público. Em segundo lugar, devem atentar que a responsabilidade maior do que vai sucederlhes não é de quem governa actualmente. É de quem, governando no passado, não teve tento para bem administrar a casa e empregou todo o cão e gato nas áreas nas quais mandava. Alguns deles, reconhecendo hoje que, no sítio onde governavam, há pessoal a mais, recusam-se a assumir as suas responsabilidades, dizendo com clareza: "a culpa foi minha". Esses é que são os verdadeiros culpados do estado a que o Estado chegou. Alguns até foram para a estranja ocupar cargos na ONU ou na CEE.

AZUIL BARROS

Especialista no crescimento de negócios
Director Regional Quantum Portugal

www.QuantumCrescimentoNegocios.com

Quando descobrir uma mensagem comercial que funcione não a altere!

A pesquisa demonstra-nos, claramente, que os anúncios que se assemelham a artigos editoriais captam 500% mais leitores que os anúncios que se parecem como anúncios, mais comerciais.

Vou tentar explicar-lhe… As pessoas que compram revistas ou jornais não o fazem para ler anúncios, não é verdade? Claro que é verdade… você, eu e qualquer pessoa compra um jornal, uma revista ou vê televisão, pelos conteúdos que lhe tragam prazer ou utilidade. Ao tornar os seus anúncios informativos e parecidos com artigos de publicação, obterá mais vendas.

Assim, quando redigir um anúncio, imagine que é o editor da revista ou jornal e escreva sobre a sua empresa ou produto e não se preocupe com o tamanho do seu anúncio, desde que este esteja construído em conformidade com o público alvo (os leitores) a que se direcciona a publicação.

Mas nunca publique um anúncio sem monitorizar as respostas obtidas com ele. Não faz sentido continuar a insistir numa estratégia cujos resultados são infrutíferos ou não são possíveis de avaliar. Ou, se preferir, pergunto-lhe: estaria disposto a comprar uma máquina não sabendo qual o "output" que esta irá gerar?! Com certeza que não. Quando toma uma decisão de investimento corpóreo, avalia o "output", converte-o num fluxo financeiro expectável e compara-o com a despesa de investimento exigida, não é verdade? Faça o mesmo com as suas estratégias de marketing! Por outras palavras, se o anúncio não vender os seus produtos ou serviços ou não realizar os objectivos mensuráveis que se propôs, livre-se dele! Caso contrário, estará a gastar continuamente recursos em algo que não sabe bem o quê… o que não faz sentido.

> Você pode cansar-se de ver o mesmo velho anúncio, mas os seus novos e actuais clientes não!

Um bom anúncio é um vendedor em acção. Logo que descobrir um anúncio, uma técnica de venda ou uma estratégia de marketing que funciona, repita-a continuamente. Lembre-se que o mercado é um lugar em permanente mutação, você pode cansar-se de ver o mesmo velho anúncio, mas os seus novos e actuais clientes não!

Repito-lhe: enquanto a sua estratégia de marketing funcionar, não mude! Se o seu anúncio vende vestuário para bebé para as mães deste ano, provavelmente, também funcionará bem com as mães do próximo ano!

Comece já e faça com que o ano 2006 seja o MELHOR de sempre para si!

www.QuantumCrescimentoNegocios.com

"El carrete filipino"

Todos nós parecemos vítimas do carrete filipino na nossa relação colectiva com o Estado, quando este decide puxar com maestria o lenço para não protestarmos no momento da facturação!

MÁRIO J. CARVALHO
Economista
lx1942@gmail.com

Dizem que a história já tem muitos anos e as más-línguas acrescentam que foi Isabel Presley quem trouxe a técnica para Espanha, daí o seu inquestionável sucesso com os homens, depois do valoroso treino inicial com o Júlio Iglésias.

Sinceramente, não consegui perceber nada na primeira explicação do galego, em confessionário de copas e risadas entre-dentes; tive, portanto, de aceder à net para finalmente ter uma ideia de como funciona a tal técnica importada.

Segundo entendi, um "pañuelo de seda (sempre rojo)" profissionalmente introduzido consegue milagres de excitação a qualquer próstata, quando puxado para fora no momento exacto por uma mão feminina experiente. Imagino que os complacentes parceiros das profissionais na arte escolherão o "mantón" de Manila …

Lembrei-me disto quando, mais uma vez, consta por aí que as medidas já publicas de contenção orçamental não vão chegar e, portanto, se aproximam novos aumentos de impostos.

O primeiro impulso que tive foi dar a ideia do "carrete filipino" ao velho companheiro da página seguinte, como presidente que é de todos nós, os contribuintes. Só que ele é pouco dado a brejeirices e tem de periodicamente fazer a ronda dos alertas partidários, o que, como é óbvio, não se compatibiliza muito com escritos destes no currículo.

A verdade é que todos nós parecemos vítimas do carrete filipino na nossa relação colectiva com o Estado, quando este decide puxar com maestria o lenço para não protestarmos no momento da facturação!

> O contribuinte português tem de saber que no seu país vivem os piores macroeconomistas da comunidade europeia.

"Se for muito caro, não faço as análises" dizia a velhinha à minha frente no mais conhecido laboratório do Porto, sem raiva nem azedume, só com uma imensa e inexplicável resignação. Decidi perguntar à diligente recepcionista se este era exemplo corrente – ela respondeu-me com um sorriso magoado e um encolher de ombros.

Segundo dados recentíssimos, os nossos jovens estão totalmente alheados da política e não acreditam nos seus agentes. Imagino que não votem, portanto. Entretanto, de seguro que não desconhecem que a sua formação académica, o seu emprego e progressão de carreira, a melhoria minimamente exigível do nível da sua futura vida familiar, a condições de bem-estar social e colectivo – tudo, sem excepção, depende da qualidade desses mesmos agentes do Estado, de quem nós quase todos acreditamos menos.

As várias versões da frase "há vida para além do deficit" são a expressão mais ignóbil e hipócrita da meretriz Estado na sua relação de carrete filipino com os contribuintes. De facto, depois de tempos infindáveis de tripa forra, impunes e imunes, a única forma de se ganhar alguma da compreensão colectiva é dizer-lhe que, afinal, somos capazes de ter alguma razão – há, realmente, vida para além do deficit.

> O macroeconomista português tem os métodos quantitativos como martelo e a dialéctica como serrote.

O contribuinte português tem de saber que no seu país vivem os piores macroeconomistas da comunidade europeia, engaiolados nas academias universitárias, de onde saem ou saíram para fazer, por exclusivo, duas coisas: tirar o doutoramento nos Estados Unidos da América e fazerem uma perninha num qualquer governo, de adjunto ou assessor a ministro. Tudo a bem do próximo concurso académico.

O macroeconomista português tem os métodos quantitativos como martelo e a dialéctica como serrote – a sua "bricolage", vem com livro de instruções já ressequido e o pior que lhe pode acontecer, em todos os sentidos, é primar pela diferença.

E nós, passivos, dormentes, condescendentes, aquietados, acomodados, resignados, indiferentes, complacentes, transigentes.

Só me resta uma dúvida: fomos mesmo sempre assim ou, apesar de trinta anos depois, ainda foi o Salazar que nos fez assim?

Sempre dóceis, os portugueses, perante a sina, os sinais e os sinaleiros da vida – não há uma inquietação mais musculada, um grito malcriado, um excesso de destrambelhamento, uma revolta justificada, nada. Somos assim, preferimos o fado trinado, com público a ver e a chamar-nos "*coitadinhos!*".

Aqui, está bem de ver, também faltam os líderes, os tais que possam dizer, com verdade e autoridade, que, afinal, ninguém nasceu para sofrer à custa da incompetência alheia. Aliás, não são alguns deles, os que se responsabilizaram por mudar as coisas, que defendem que a solução é o iberismo? Está na cara.

O Dia D

RICARDO RIO
Economista

"Esta história podia ser contada por uma das 185 trabalhadoras que numa situação "normal", igual a tantas outras, perderam os seus empregos na Folkers de Braga."

1. Podia ser um dia como tantos outros: a rotineira arrumação das roupas espalhadas pelo chão da casa de banho, o autoritário grito de despertar, o pente passado à pressa nos cabelos do filho mais novo, o olhar de relance pelo frigorífico que tão depressa voltou a esvaziar, o andar apressado em direcção à paragem com três mochilas a tiracolo – enquanto as crianças tragam o trigo da manhã, o atraso do costume do autocarro que se repete a cada escala, os dois dedos de conversa com a vizinha que também trabalha na porta ao lado do Parque Industrial.

"- E achas que aguenta?", questiona-se uma, reticente.

"- Só pode!", dispara a outra, como que em negação.

A surpresa, se assim ainda se lhe pode chamar, chega com ela à porta da fábrica que atravessa sempre à mesma hora há mais de 15 anos. Hoje, o hábito quebra-se a par com as réstias de esperança de que aquele cenário não passasse de um sombria miragem no horizonte de todos os dias.

"- Vês, Rosa, eu não te disse? Foi desta! Agora é mesmo de vez..."

Rosa nem vê bem ainda o que lhe está final e irreversivelmente a acontecer. Não ouve a tirada da colega, nem se agita com o rebuliço que se acumula à porta daquele portão trancado.

"- Daqui não sai nada!", sentencia o sisudo homem do Sindicato, à medida que posiciona estrategicamente as peças daquele puzzle, que segue a ordem metodológica já tantas vezes repetida, lado a lado com outros portões trancados, com o mesmo rebuliço, com a mesma revolta e angústia que se cruzavam nos braços e olhos daquelas mulheres.

Chegara o seu Dia D, de Desemprego, de Desilusão, de Desespero, de "Deus me ajude".

Podiam trazer rapidamente o carimbo com a letra maldita, ferrá-la como se faz ao gado nos campos porque como mera cabeça de uma manada seria contada doravante, perdida nas listas sem rosto das estatísticas nacionais.

> Chegara o seu Dia D, de Desemprego, de Desilusão, de Desespero, de "Deus me ajude".

Por entre dentes ousava sonhar que alguém lhe trouxesse uma solução. E se pudesse ser um emprego, então? Algo que a ajudasse a sair daquele mergulho interminável nos corredores dos tribunais, nas salas de espera dos Centros de Emprego, sabe-se lá em quantos locais indesejáveis ou pouco frequentáveis para manter os mínimos de sobrevivência para si e a para a sua família?

Os miúdos, lá longe, escutavam atentamente a professora debitar fórmulas matemáticas, conjugações verbais, símbolos químicos e até algumas palavras estrangeiras que facilmente reconheciam dos "hits" da moda.

Cuidaria que acabassem os estudos, que fossem para a Universidade, talvez, que seguissem um trilho bem diferente do dela, de outros tempos, de outros costumes. Ficariam assim a salvo deste tipo de situações, mais bem preparados, doutores, com outras perspectivas...

Seria? Valeria a pena o esforço? Pois que logo lhe vinha à lembrança o filho da patroa da prima, rapaz dos seus quase 30 anos já, carinha "laroca" e curso de Direito acabado na Faculdade de Coimbra, sem manchas de percurso nem êxitos de particular realce, sempre encafuado nas quatro paredes do quarto, estores fechados, paredes imunes às chamadas da mãe para o almoço, o jantar e toda a vida que corria cá fora.

Sabia-o porque a prima se queixava de quão difícil era limpar o quarto daquele rapaz, sempre escuro, sempre fechado, sempre parecido com uma carapaça com que se queria proteger das agruras e desencantos que o mundo lhe reservava e que jamais previra que pudessem chegar...

" – Quem pode ficar logo à noite no piquete?", disparava de novo o líder sindical para o aglomerado de mulheres que se abandonavam em idênticos receios e divagações.

Estava certa que a solução, o emprego, não ia chegar tão cedo. Que podiam ser muitas as noites passadas no piquete à porta da fábrica, as idas ao tribunal, as esperas nos bancos do Centro de Emprego, as horas de dificuldade, as recusas aos pedidos dos miúdos que queriam ser como os outros e que talvez não quisessem sequer perceber o que se estava a passar.

Se ao menos alguém mostrasse que se importa? Que ela importa... Seguramente que cada palavra de alento e atenção seria um revigorar da determinação daquele grupo de mulheres, uma nova semente de esperança de que algo de bom podia um dia acontecer.

Então aquelas trabalhadoras dos Arcos não tinham mesmo salvo a fábrica de que iam ser despedidas com o seu esforço e a sua coragem?

E não se estava sempre a falar na "reconversão profissional" e nas "novas competências"?

E se o outro se preocupa tanto com o emprego, não podia lançar um Simplex que criasse estruturas de resposta rápida a estas situações, que identificassem potenciais interessados, que apoiassem os visados, que apontassem os caminhos e facilitassem os processos?

2. Esta história podia ser contada por uma das 185 trabalhadoras que numa situação "normal", igual a tantas outras, perderam os seus empregos na Folkers de Braga.

Por momentos, partilhei a sua angústia, senti o frio de mais uma noite em claro, vi aconchegar a menina que não queria ficar em casa com a avó...

Foi aí que deixaram de ser apenas mais uma notícia do jornal. Boa sorte!

Exposição colectiva de pintura e escultura no edifício sede da AIDA, em Aveiro

& Ócio Negócios

Gustavo Vejarano expõe "Tapetes voadores" no Museu da Água

A gota de Sandeman

Quando lhe falam da saúde e exercício físico, Siza Vieira responde que isso é muito cansativo e que o seu desporto preferido é fumar. Uma filosofia de vida na linha de Winston Churchil que costumava irritar os amigos, dizendo que o seu desporto preferido era acompanhar a pé os funerais dos amigos que se preocupavam com a forma física. George Sandeman, um gentleman de referência do vinho do Porto, sempre cultivou os prazeres da mesa e da vida. Mas, há uns meses, o seu médico sensibilizou-o para a necessidade de reduzir o peso, sugerindo-lhe aquele sábio binómio «menos prato e mais sapato». George concordou e entrou num regime de dieta, privando-se das coisas boas que em geral fazem mal. Foi com sacrifício que nos almoços e jantares com delegações estrangeiras se ficou pela salada, evitou a sobremesa e foi comedido no vinho. Até perdeu uns quilos, mais eis senão quando um episódio lhe fez mudar de rumo. Um dia, enfrentou um poderoso ataque de gota, uma perturbação aparentemente provocada por excesso de ácido úrico no sangue. Sacrifícios para quê? Nesse dia, abandonou a dieta fundamentalista e voltou aos prazeres moderados da mesa.

Na pele de Lobo

Nem todas as vinganças são cruéis e se servem frias. Por exemplo, o comité da Sonae que acompanha a OPA sobre a PT considera como uma vingança a previsão da Autoridade da Concorrência (AC) de decidir sobre a operação no fim de Julho. Neste caso, o prato serve-se quente, mas sabe a vingança porque vai estragar as férias à equipa liderada por Luís Reis e Lobo Xavier. A Sonae agradece a rapidez da decisão, depois de três meses a partir pedra, antes da investigação aprofundada. A AC esmerou-se no detalhe, até questionou coisas improváveis como vendas de artigos de higiene nas cadeias da Sonae, mas promete ser rápida a fechar o dossier. A operação ajudou a cimentar a amizade entre a dupla Reis-Xavier, que combina a diplomacia e argumentário do advogado com o rigor e a energia de um dos gestores com maior capacidade de trabalho do universo Sonae a quem foi entregue a árdua tarefa de encontrar remédios para os males detectados pela AC.

A dupla tem funcionando na perfeição, ao ponto de os próprios concordarem que às vezes adoptam a lógica do «pide bom e pide mau». E, apesar do seu perfil ser mais conciliador, é precisamente Lobo Xavier que se queixa de por vezes ter de surgir como o mau da fita. Afinal, quem não quer ser lobo, não lhe veste a pele….

Salários

António Ramalho, um gestor que enriqueceu na banca, não resistiu ao comboio de dinheiro que lhe apresentaram e trocou a CP pela Unicre. Comenta-se que o seu salário na CP era verdadeiramente miserável e que os seus amigos até o ridicularizavam. Nada que se compare com o salário da equipa brasileira da TAP, muito atractivo para o nosso mercado.

É provável que outros factores, como as resistências à revolução na CP, ajudem a perceber o regresso de Ramalho ao fantástico mundo financeiro. Mas fala-se que na Unicre, mesmo sem prémios, irá ganhar 10 vezes mais. Mesmo que receba 50 ou 60 mil euros, não consegue aproximar-se do valor que, diz-se no mercado, a PT pagava ao seu anterior presidente – 120 mil euros por mês. E, ainda na PT, comenta-se que directores na órbitra da direcção ganhavam, por exemplo, 15 mil euros.

E que os salários da antiga equipa que dirigia o DN eram tão elevados que as indemnizações até tiveram que… Ok, já chega. Este é um país de invejosos…

O QUE SE DIZ

NETOS

Os netos são sempre fonte de orgulho e os empresários não escapam à sedução. Belmiro ficava embevecido com o desembaraço com que o seu primeiro neto, filho de Nuno, chegou a definir-lhe trajectos e programar viagens. Agora, Ludgero Marques encanta-se com a fina argúcia do seu neto luso-brasileiro que um destes dias o surpreendeu com uma estranha pergunta. À velocidade da luz, quanto tempo demora um objecto a chegar da Terra à Lua? Ludgero nem teve tempo de preparar uma resposta - 1,6 segundos!

"BAG-IN-BOX"

A Sogrape vai aderir à moda do "bag-in-box", um tipo de embalagem que está a seduzir os principais mercados de exportação e o próprio mercado interno – o nosso garrafão tem os dias contados. Por exemplo, na Suécia, a maioria do vinho que se vende utiliza aquele tipo de embalagem. São cada vês mais as empresas que entram neste segmento, mas há um tipo de vinho que sofre com o "bag-in-box" – o vinho verde. A embalagem não é recomendável por causa do gás, adulterando o perfil do vinho. Uma desvantagem competitiva, para o verde.

GENROS

Provando que sabe separar família dos negócios, Américo Amorim surpreendeu o mercado ao manter Rui Alegre no comando do universo imobiliário depois da sua separação com a filha Paula. Um sinal de que aprecia os resultados da sua gestão. Aliás, os dois outros genros já ocupam lugares cruciais na organização do grupo Francisco Rego, o engenheiro que deixou a Sonae, funciona na área privada do empresário em que a Galp e a banca em Angola são os negócios mais visíveis. Já Nuno Barroca está alocado à gestão financeira da Corticeira. O patriarca Américo mantém-se como o principal accionista da área da cortiça, um sector cuja liderança executiva está entregue ao seu sobrinho António.

CANIBALIZAÇÃO

Cresce a canibalização nas feiras entre a FIL e a Exponor. Os operadores começam a suspeitar que um mercado periférico como o nosso não tem espaço para duas grandes recintos de feiras, cada vez mais vocacionados para o mercado interno. Por exemplo, parece insustentável que FIL e Exponor mantenham feiras concorrentes e anuais como a Concreta e a Tecktónica. As empresas têm de optar por uma e, em geral, Lisboa leva vantagem. Até a Cifial de Ludgero Marques preferiu a Tecktónica. A transferência da Exponor para a Feira será um factor que poderá agravar o seu desempenho.

Executive MBA Escola de Negócios Caixanova/Vida Económica

Parcerias reduzem riscos associados à inovação

Os riscos inerentes à aposta das empresas na inovação são reduzidos pelas parcerias. Os acordos de parceria permitem o aproveitamento de oportunidades conjuntas com menor desperdício de recursos, potenciando, assim, as vantagens em inovar. Esta foi a ideia base da apresentação do presidente da Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI), Augusto Medina, na conferência organizada pela Escola de Negócios Caixanova, no âmbito do Executive MBA que se realiza no Porto, em parceria com a "Vida Económica".

Os riscos associados à inovação não devem ser subavaliados – referiu Augusto Medina. O produto pode não satisfazer as necessidades do cliente (não sendo, por isso, facilmente aceite pelo mercado). Por vezes, a inovação implica elevados investimentos que podem não ser rentabilizados ao longo do ciclo de vida do produto. Pode haver uma concentração excessiva de recursos e atenções no novo produto, em detrimento da qualidade e da comercialização dos produtos já existentes.

Outro dos riscos é a concorrência aproveitar a inovação, fazendo "benchmarking" e desenvolvendo rapidamente uma imitação de uma forma mais eficiente. Pode haver escassez de meios financeiros para tornar efectiva a ideia inovadora. A inovação pode representar um risco demasiado elevado que levando os financiadores do projecto a exigir uma remuneração difícil de satisfazer.

Para o presidente da SPI, os riscos que as empresas correm por não inovar também não podem ser esquecidos. Sem inovação os produtos podem tornar-se obsoletos, há diminuição da rentabilidade, perda da imagem da empresa e dos produtos, perda de competitividade, o não acompanhamento da tecnologia e a redução do ciclo de vida expectável do produto.

No final da conferência, que decorreu nas Caves Calem, foram entregues os diplomas aos finalistas do II Executive MBA.

AQUILES PINTO

Augusto Medina (SPI) e Alberto Casal (Inova Consultores) destacaram que as empresas são os principais agentes da inovação.

Alberto Casal, Eduardo Garcia, Ricardo Costa e João Luís de Sousa.

PUB

O Código e a Regulamentação do Trabalho

Destinatários - Quadros e Chefias com Responsabilidades ao Nível da Gestão de Pessoal; Responsáveis dos Recursos Humanos; Gestores e Consultores de Empresas; Juristas

Monitores

Dr. Adérito Bandeira - Advogado; Formador na Área de Direito Laboral; Coordenador da Revista *Trabalho & Segurança Social;*

Drª. Maria João Machado - Colaboradora de Departamento Jurídico da Vida Económica;

Dr. Rui Daniel Ferreira - Docente Universitário (Universidade Portucalense e Infante D. Henrique);

Preço Não Assinantes..... € 357,92
Assinantes Publicações VE / Cartão Jovem € 286,33
Portador Cartão VE/ Ass. Trab. Seg. Social € 268,44
(preços com IVA incluído)

Inclui - Almoço, Cafés, Documentação e Certificado de Presença.

Condições especiais para mais que um participante por empresa

Lisboa: 06 e 07 Julho 2006

Porto: 13 e 14 Julho 2006

Horário: 16 horas
9h00/13h00/
14h00/18h00

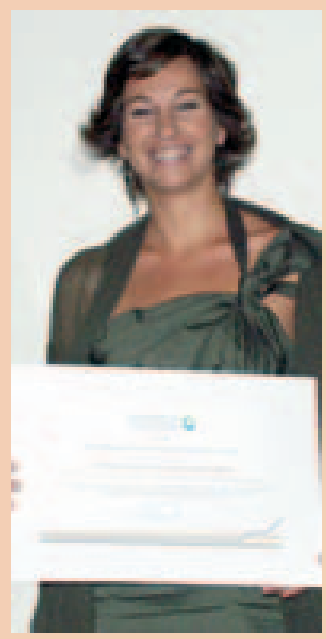
www.vidaeconomica.pt
Formação 2006

Formação personalizada

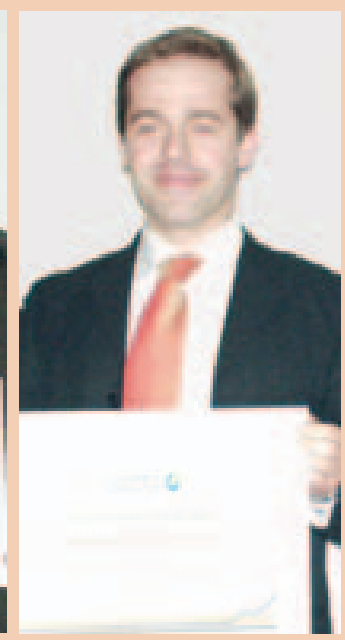
O Grupo Editorial Vida Económica tem condições para lhe proporcionar formação à medida dos objectivos e necessidades dos seus trabalhadores, colaboradores ou associados, em qualquer ponto do país, em horário laboral ou pós-laboral.

Grupo Editorial
Vida Económica.
R. Gonçalo Cristóvão, 111
- 6º Esq. 4049-037 Porto
Inf: Ana Maria Vieira
Telf. 223 399 457/00
Fx. 222 058 098
formacao@vidaeconomica.pt

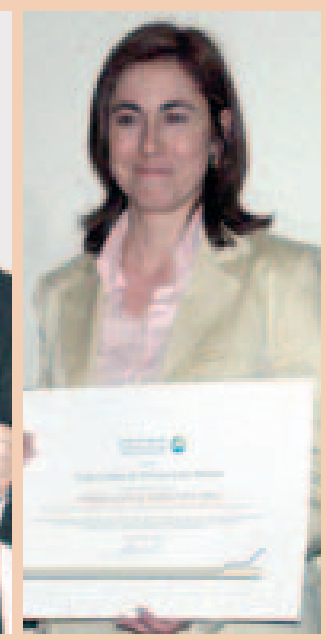
Pedro Lopes, José Luís Guerrero, director da Universidade de Georgetown, e Augusto Medina.



Elsa Castro.



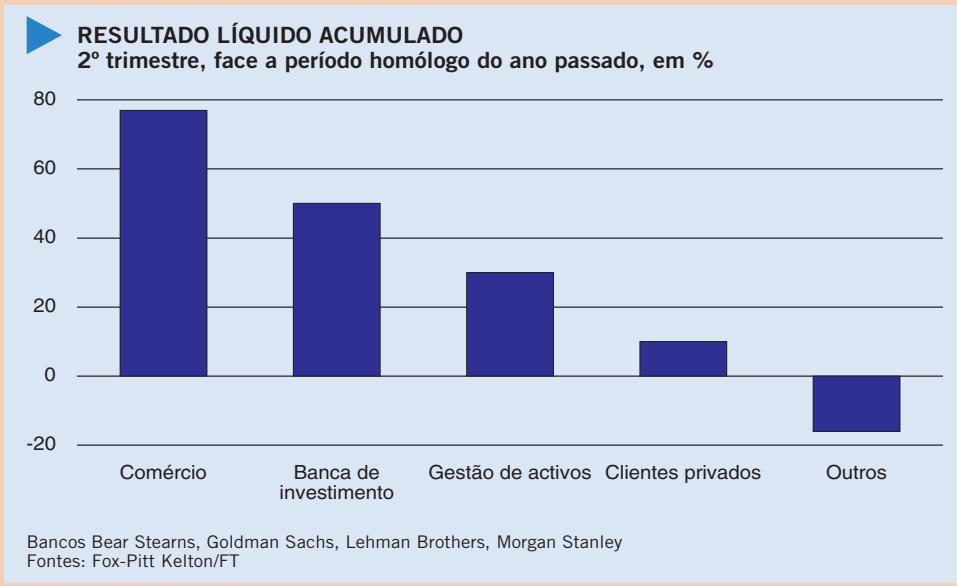
Pedro Sousa.



Célia Martins.

Vodafone Pro:
uma oferta completa de telemóveis, tarifários, serviços e apoio a clientes especializado.
Nokia 6280
€ 140
no Plano Pro 25.
Contrato de 24 meses.
Exclusivo Empresas e Profissionais
Viva o momento.
now
vodafone

Bancos de Wall Street tornam a atingir lucros históricos



Bancos Bear Stearns, Goldman Sachs, Lehman Brothers, Morgan Stanley
Fontes: Fox-Pitt Kelton/FT

Os bancos de investimento de Wall Street, apesar da volatilidade dos mercados, vão alcançar o segundo melhor trimestre da sua história em termos de resultados líquidos. Os bancos Goldman Sachs, Morgan Stanley, Lehman Brothers e Bear Stearns deverão apresentar os melhores resultados de sempre, de acordo com as previsões dos analistas.

O que leva a concluir que as condições operacionais para os bancos de investimento continuam bastante fortes. Mesmo que se verifiquem alguns problemas aos níveis dos mercados cambiais ou das mercadorias, nem por isso as previsões deixam de ser bastante optimistas.

O Goldman posiciona-se como o banco mais dinâmico, devendo registar um lucro de 3,96 dólares por acção, contra 3,45 no início de Maio. Na base desta situação estará, sobretudo, a actividade relacionada com as ofertas públicas iniciais.

No entanto, ainda se colocam algumas dificuldades que poderão ter consequências no médio prazo.

Desde logo, parece evidente que o negócio se tornou muito mais complexo e, por outro lado, as instituições bancárias estão a assumir alguns riscos. Por exemplo, alguns "hedge funds" terão mesmo perdido dinheiro no passado mês de Maio. As condições também não estão nada fáceis para aqueles bancos mais dependentes dos mercados emergentes ou das transacções de metais. Pode-se concluir que os bancos ainda estarão a beneficiar das tendências de longo prazo e essa situação não se vai perpetuar.

Marcas de luxo correm risco de baixarem de patamar

As marcas de luxos chegaram a uma situação paradoxal. Marcas exclusivas arriscam baixar o seu nível para chegarem a um maior número de consumidores. Mas o que se está a passar é que podem ultrapassar a fronteira entre o luxo e vulgar.

É, no fundo, uma ironia do mercado dos produtos de luxo. As vendas globais, no ano passado, atingiram 135 mil milhões de euros, contra 80 mil milhões, cinco anos antes. As marcas de luxo prometeram um crescimento médio anual de 10% e começaram a abrir lojas um pouco por todo o lado.

Marcas acusadas de massificação

As principais marcas estão a ser acusadas de estarem a entrar no processo de massificação. Por outro lado, é curioso verificar como algumas marcas estão mesmo a avançar para zonas quase exclusivamente rurais, em especial nos Estados Unidos.

Alguns responsáveis de grandes casas rejeitam este tipo de argumentação.

A Gucci, por exemplo, chama a atenção para o facto de estar a ser criada riqueza nas antigas regiões dominadas pelo comunismo. Em apenas dez anos muita coisa mudou. Consideram ainda que o tipo de clientes, no essencial, não mudou e que continua à procura daquilo que é exclusivo. A Gucci vai mesmo desenvolver colecções ainda mais luxuosas, para dar a entender que não quer tornar a sua marca barata.

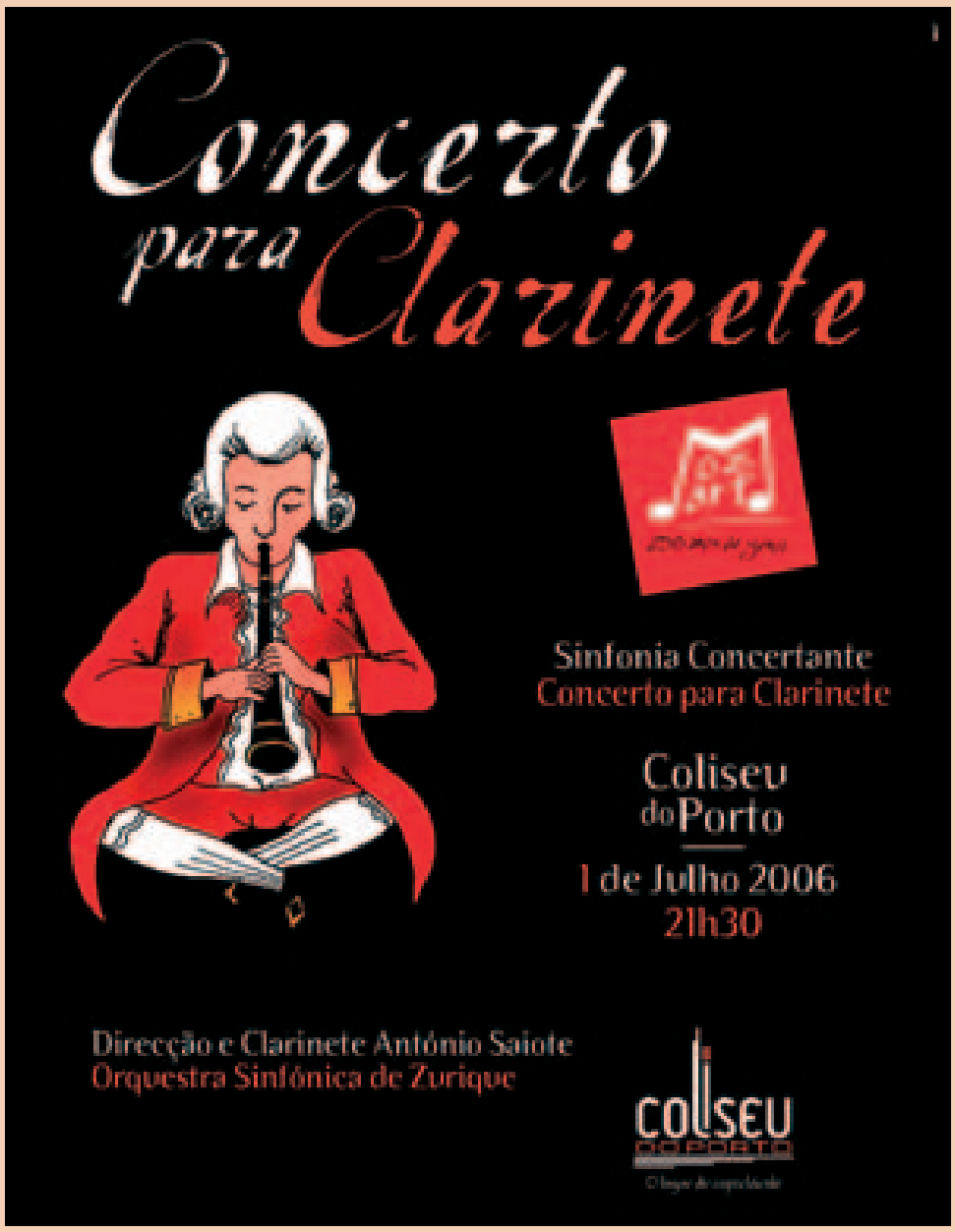
Empresas norte-americanas não entendem os clientes

As empresas norte-americanas não estão a a dar a resposta adequada às rápidas mudanças que se verificam nos mercados. A realidade é que não entendem e não se ajustam ao que os clientes pretendem, de acordo com um estudo recente de uma organização industrial. Sobretudo, não vão ao encontro dos mercados internacionais cada vez mais competitivos e de clientes sofisticados.

Os resultados obtidos pelo estudo são como que um aviso à navegação. É que as empresas têm estado sobretudo preocupadas em alcançarem lucros recordes, mas têm esquecido, em muitos casos, as necessidades concretas dos seus clientes. Muitas são as empresas que se revelam incapazes, a vários níveis, para responderem aos desafios colocados pelo mercado.

Em especial, há falta de boa informação, por via dos sistemas tecnológicos. Os departamentos de tecnologias da informação apresentam, em muitos casos, graves deficiências, conclui o estudo do "Business Performance Management Forum".

PUB



Petróleo faz disparar perdas das companhias aéreas

As perdas das companhias aéreas, no final do presente exercício, deverão ascender a cerca de três mil milhões de dólares. Um valor que se traduzirá num crescimento de 36%, face à previsão de Março. Como já vai sendo habitual, o agravamento das perdas ficar-se-á a dever aos elevados preços do petróleo, de acordo com a Associação Internacional de Transporte Aéreo (IATA).

No passado mês de Março, as previsões foram mais optimistas, tendo-se cifrado as perdas em pouco mais de 2,2 mil milhões de dólares. E há quem pense que é quase um milagre as previsões não serem ainda piores, tendo em conta o que se passa com os preços do petróleo. Aquela associação atribui esse facto à circunstância de a maioria das companhias áreas terem baixado os custos, muitas vezes à custa de profundas remodelações.

Perdas das companhias aéreas calculadas em mais de três mil milhões de dólares

Para se ter uma ideia, as linhas aéreas perderam mais de 43,6 mil milhões de dólares entre 2001 e 2005, sendo as causas principais os ataques terroristas de 11 de Setembro e os preços do petróleo. Mesmo assim, o número de passageiros tem sustentado, de alguma forma, as perdas derivadas do petróleo. Apesar do terrorismo, as pessoas continuam a aderir ao transporte aéreo.

As companhias norte-americanas são particularmente afectadas. Estas deverão perder cerca de 5,2 mil milhões de dólares no ano em curso. Já o cenário não é tão pessimista para as companhias aéreas europeias e asiáticas, as quais ganharão 1,3 e 1,7 mil milhões de dólares, respectivamente, até ao final do exercício. No entanto, é preciso notar que estas previsões foram feitas numa altura em que o preço do barril de petróleo estava nos 66 dólares, mas a fasquia do Brent já é agora superior aos 70 dólares por barril.

Relativamente a 2007, a IATA prefere não fazer previsões. Em Março tinha avançado com ganhos de 7,2 mil milhões de dólares, mas já há quem pense que esse número deverá ser revisto em forte baixa. Entretanto, de Janeiro a Abril deste ano, houve um aumento de 6,9% na procura de passageiros, enquanto na carga se verificou um acréscimo de 5,7%, face a igual período do ano transacto.

Livro "Legislação do Trabalho nos Países de Língua Portuguesa" acaba de ser publicado

Países de língua portuguesa adaptam legislação ao Código do Trabalho

A influência do Código do Trabalho nos países de língua portuguesa é cada vez mais notória, sobretudo nos do continente africano, como Angola e Moçambique. "Hoje assistimos a um incremento muito significativo dessas economias, há uma grande mobilidade de trabalhadores desses países para Portugal e de investidores portugueses para esses espaços", sendo cada vez mais evidente uma "matriz comum" ao nível da legislação do trabalho que, em muitas matérias, "vem beber às leis portuguesas". Em entrevista à "Vida Económica", Carlos Antunes e Carlos Perdigão, autores do livro "Legislação do Trabalho nos Países de Língua Portuguesa", que acaba de ser publicado, pretendem contribuir para "potenciar a coesão dos laços económicos e sociais no mundo da lusofonia".

Carlos Antunes – "Na Guiné, se perguntar na embaixada eles não lhe conseguem fornecer a legislação do trabalho e a sua recolha foi feita letra a letra, através de documentos, porque não há suporte nos boletins oficiais".

Carlos Perdigão – "Em Moçambique são 48 horas por semana e 8 por dia, mas com flexibilidade até 9 horas por dia. No Brasil aditam às 8 horas 2 horas suplementares o que pode ser inferido como um regime de flexibilidade".

Vida Económica – Como surgiu a iniciativa de reunir num livro a legislação do trabalho dos países de língua portuguesa?

Carlos Perdigão – Nós conhecemo-nos há 30 anos. Tivemos um itinerário profissional com muitos pontos em comum, designadamente o facto de ambos termos trabalhado em Moçambique. Aliás, ainda trabalhamos como juristas na área dos recursos humanos, embora o ponto fulcral fosse a nossa vontade de contribuir, ainda que modestamente, para potenciar a coesão dos laços económicos e sociais no mundo da lusofonia. Hoje assistimos a um incremento muito significativo das economias de língua portuguesa, há uma grande mobilidade de trabalhadores desses países para Portugal e de investidores portugueses para esses espaços e com esta colectânea nós também procuramos dar um contributo para tornar mais fácil a vida a esses agentes económicos.

VE – Contaram com o apoio do escritório que a OIT (Organização Internacional do Trabalho) tem em Lisboa e do Gabinete para a Cooperação do Ministério do Trabalho. Foi fácil reunir a legislação laboral destes países?

Carlos Antunes – Para além do apoio da Representação da OIT, em Lisboa, o empenho da Coimbra Editora em viabilizar esta obra foi decisivo. O apoio da OIT não teve tanto a ver com a recolha da legislação, porque essa documentação não existe de todo. Na Guiné-Bissau, se perguntar na embaixada eles não lha conseguem fornecer e a recolha dessa legislação foi feita letra a letra, através de documentos, porque não há suporte nos boletins oficiais. Pode parecer estranho, mas a situação é esta. Em Moçambique, se lá for hoje, não encontra uma recolha da legislação do trabalho, nem nenhuma publicação. Tirando o caso do Brasil, nos outros países fizemos uma procura pessoal, através de contactos, de idas aos países recolher a legislação.

CP - Foi um trabalho muito demorado e difícil. Se as leis estivessem todas disponíveis 'on-line', era muito fácil. Ora, não foi nada disso. Grande parte da legislação não está disponível. Dispomos de bons contactos no mundo lusofóno e foi com eles que foi possível garantir uma segurança muito significativa, que uma obra destas não pode deixar de ter.

VE – A dificuldade de acesso e a escassa divulgação da legislação do trabalho nestes países faz supor que a mesma seja de aplicação pouco generalizada?

CP – Eu não diria isso. Estamos numa fase muito incipiente, em que fazer chegar o boletim da república todas as instituições não é fácil. Começa-se a dar os primeiros passos. E há o problema de saber se houve alguma actualização da legislação. E era fundamental saber que outros diplomas, para além das leis-quadro, é que teriam sido publicados. Ora, isso passou pelo acompanhamento das publicações 'on-line' de instituições governamentais e, muitas vezes, por contactos com pessoas ligadas à magistratura, aos ministérios desses países. Fizemos uma multiplicidade de contactos com pessoas ocupando lugares e cargos que nos permitiam dispor das informações para fazer um trabalho tão rigoroso quanto possível. No caso da Guiné, houve uma pessoa amiga que nos trouxe a lei, o que não era possível de outra forma, mesmo ao nível da representação diplomática.

CA – A legislação de Angola é de 2000 e a de Moçambique é de 1998. Em Moçambique há claramente um processo de ajustamento da legislação à economia de mercado e em Angola passa-se o mesmo. Moçambique está, aliás, agora, num processo de reformulação das leis do trabalho. Já temos o anteprojecto que está em discussão na comissão de assuntos laborais da Assembleia [moçambicana]. Tem também havido intercâmbios entre as universidades portuguesas e as locais. O interesse existe. Não existe é uma obra que aglutine a legislação. O nosso livro foi uma tentativa de fazer a unificação ao nível do espaço lusófono, o que permite a um empresário brasileiro, por exemplo, que queira investir em Angola, ter conhecimento da lei laboral de Angola.

VE – No prefácio, o professor da Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa José João Abrantes afirma que a influência do direito laboral português nestes países tem sido fortíssima e questiona-se até se não se estará a formar uma família juslaboral de matriz portuguesa. Que opinião têm sobre isto?

> Em alguns pontos, quem fez estas leis parece que bebeu no direito português de trabalho.

CA – A influência portuguesa é cada vez maior e, para além da língua, parece-nos que o Direito é uma outra componente de uma matriz cultural portuguesa. Se fizermos uma análise de direito comparado e decalcarmos as leis dos vários países, verificamos que, em alguns pontos, quem fez estas leis parece que bebeu no direito português de trabalho. A matriz é comum. As noções são iguais. Há artigos que parecem uma cópia de artigos da lei portuguesa. No caso de Angola já há, por exemplo, influências ao nível do nosso Código do Trabalho. Em Moçambique não tanto, embora no anteprojecto de lei que já está em discussão ela já vai beber muita coisa do Código do Trabalho que a lei anterior não falava, como os direitos da personalidade ligados à área do trabalho, por exemplo. Achamos que há já uma grande influência do direito português do trabalho em todos esses países, menos no Brasil, que tem uma lei de 1943 e não tem essa influência.

VE – Porque é que no Brasil a influência do direito laboral português não se faz com tanta clareza?

CA – Tem a ver com a realidade brasileira, embora haja um tema que no Brasil já está resolvido há muitos anos e aqui em Portugal ainda continuamos a discuti-lo que é a liberalização dos despedimentos. A matriz do direito do trabalho no Brasil é bastante diferente do europeu. Já nos restantes países de língua portuguesa a matéria dos despedimentos é abordada de uma forma muito próxima da nossa.

VE – Que análise comparativa é possível fazer entre os vários regimes? No que toca a horários de trabalho, notei que o Domingo é, por norma, o dia de descanso semanal e que Portugal é o que tem a semana de trabalho mais curta (40 horas), não é assim?

CP – Quanto à semana de trabalho, em Moçambique são 48 horas e 8 horas por dia, mas com a possibilidade de flexibilidade até 9 horas por dia. No Brasil aditam às 8 horas 2 horas de trabalho suplementar, o que, num certo sentido, pode ser inferido como um regime de flexibilidade, de alongamento do tempo de trabalho. Em Angola temos 8 horas por dia e 44 por semana. Em Cabo Verde temos 8 horas por dia e 44 por semana, também com flexibilidade para funções excepcionais, e na Guiné temos 8 horas por dia e 45 por semana. Se olharmos apenas para a matriz e não para a excepcionalidade, temos aqui um bom exemplo de como respeitamos a mesma matriz.

VE – No que respeita a contratos a termo certo, que realidade encontramos nos diferentes países?

CP – Aí, Portugal é o que tem o regime mais flexível porque em nenhum país o contrato a termo pode ir até 6 anos. Em Angola, pode ser de 6, 12 ou 36 meses, no limite, consoante cada uma das situações estipuladas na lei e sem renovação, mas depois pode atingir, excepcionalmente, o limite dos 5 anos. E, tanto quanto me é dado saber, em mais nenhum país isto pode acontecer. Em Moçambique, o contrato a termo só pode ir até 2 anos com uma única renovação. Em S. Tomé não pode exceder 3 anos já com renovações incluídas, em Cabo Verde o limite é de 60 dias para trabalhos ocasionais e em tudo o mais aplica-se o contrato a termo incerto, que dura pelo tempo estritamente necessário à substituição do trabalhador ou à realização da obra, sem nenhum limite temporal. Na construção de uma barragem, por exemplo, ou na instalação de um 'pipeline' nada impede que um trabalhador esteja a termo incerto por 10 ou 15 anos durante a construção dessa obra. Na Guiné o limite é de um ano e as restantes situações são regidas pelo contrato a termo incerto.

CA – No caso do Brasil os contratos temporários têm 18 meses e, aliás, antigamente o contrato só podia ir até aos 45 dias. No entanto, devo realçar que este livro é uma colectânea da legislação do trabalho, não é um estudo de direito comparado, embora ele possa abrir essa porta. E nós admitimos a hipótese de poder vir a desenvolver alguns estudos desse género.

TERESA SILVEIRA

Investimento de 1,6 milhões em novas instalações

Grupo Rangel prepara-se para os desafios da logística

Para Eduardo Rangel, a integração dos serviços e as acessibilidades são aspectos determinantes em qualquer empresa que opera na área da logística.

O grupo Rangel, uma das empresas de referência do sector da logística global, optou por mudar de instalações, em Lisboa, passando a operar a partir do Prior Velho. O investimento nas novas instalações ascendeu a cerca de 1,6 milhões de euros. Uma estratégia que se compreende, numa altura em que a logística está cada vez mais competitiva e concorrencial. Alguns grupos estrangeiros estão já a posicionar-se no mercado nacional, sendo necessário dar uma resposta adequada, como fez notar Eduardo Rangel, presidente do grupo.

O principal objectivo do investimento realizado teve a ver com a necessidade de integrar num mesmo espaço – correspondente a seis mil m2 divididos por três pisos – várias empresas do grupo. Trata-se de seguir a tendência actual de racionalizar e tirar o máximo proveito das instalações. A aquisição ou o arrendamento de um imóvel é cada vez mais encarado como parte importante de qualquer investimento. Por outro lado, estas instalações têm a vantagem de permitirem uma localização estratégica relativamente às principais vias de comunicação.

"As novas instalações possibilitarão integrar num só espaço os serviços do grupo em Lisboa e adquirir uma maior intermodalidade, tendo em conta a proximidade com o Aeroporto da Portela e as principais auto-estradas nacionais. Acreditamos que o aumento do espaço disponível faz crescer a confiança dos clientes na nossa capacidade de resposta e, para além disso, melhores condições de trabalho são um importante factor de motivação para se conseguir equipas de sucesso", explicou Eduardo Rangel

De facto, de acordo com aquele empresário, a mudança acabará por ter um impacto significativo sobre os negócios, "já que as novas instalações permitirão uma maior dinâmica entre as diversas equipas operacionais e novas oportunidades de negócios".

Assim, a Rangel Expresso (FedEx), a Rangel Internacional, a Eduardo Rangel Despachante Oficial e a FeirExpo são as empresas que integram o novo espaço do grupo, até situadas na plataforma de Cabo Ruivo. Entretanto, outro aspecto importante na estratégia da Rangel é que a estrutura comercial e os serviços de rede de fornecimento também serão reforçados, tendo em conta o lançamento de novos produtos.

CERCA DE **300 EMPRESAS ESPANHOLAS** TÊM PARTICIPADAS EM PORTUGAL

São 287 as empresas espanholas que estão a operar no mercado português através de filiais ou sucursais. A facturação anual é superior a seis mil milhões de euros e participam em perto de 500 sociedades nacionais.

A maioria dessa empresas conta apenas com uma participada/sucursal no nosso país e é de assinalar a presença de nove grupos espanhóis com mais de oito participadas ou sucursais, de acordo com um estudo da DBK.

A distribuição das empresas espanholas, em termos de facturação, revela que 32% do total gera um volume de receitas entre os 20 e 100 milhões de euros, enquanto apenas 10% factura menos de 20 milhões. Madrid é a comunidade de origem da maior parte das empresas com presença em Portugal, pelo que cerca de 43% do total tem a sua sede naquela comunidade, seguindo-se a Catalunha, a Galiza e o País Basco.

Por sua vez, há uma forte concentração das participadas/sucursais no distrito de Lisboa, região que alberga mais de 65% do total. Segue-se o Porto, com 14% das empresas. Entre os sectores de actividade das 488 empresas portuguesas, destaque para aqueles relacionados com a alimentação e bebidas, o imobiliário, a indústria química e a energia.

ONARA RECONHECIDA COMO MARCA DE PORTUGAL

A empresa de vestuário Onara viu reconhecido o seu mérito em termos de empreendedorismo e de estratégia de internacionalização em mercados competitivos. O Icep aprovou a atribuição à empresa do Selo Portugal Marca Certificada.

Trata-se de um sinal de certificação concedida apenas a marcas de referência, no contexto da oferta portuguesa, com rígidos critérios de selecção, sendo que os respectivos produtos têm que reflectir criatividade, excelência e inovação. De facto, a Onara decidiu, há alguns anos, investir na internacionalização e tem avançado em mercados extremamente exigentes, desde os Estados Unidos até aos Emiratos Árabes Unidos, passando por alguns dos mercados europeus mais difíceis. A realidade é que os resultados têm superado as expectativas.

PUB

Controlo de Gestão

Destinatários
Quadros médios e superiores das diferentes áreas operacionais duma empresa que, pela sua importância no bom funcionamento da organização, precisam de ter um conhecimento dos diferentes aspectos dum sistema de Controlo de Gestão funcional, prático e eficaz.

Monitor
Dr. Agostinho Costa - Economista; Docente do Ensino Superior, Docente MBA, Consultor de Empresas

Preço
Não Assinantes..... € 403,67
Assinantes Publicações VE / Cartão Jovem..... € 322,94
Portador cartão Vida Económica..... € 302,75
(preços com IVA incluído)

Inclui
Café, Documentação e Certificado de Presença

Condições especiais para mais que um participante por empresa

Porto: 28 Junho e 4 Julho 2006
Lisboa: 20 e 21 Julho 2006

Horário: 14 horas
9h30/13h00/14h30/18h00

www.vidaeconomica.pt
Formação 2006

Formação personalizada

O Grupo Editorial Vida Económica tem condições para lhe proporcionar formação à medida dos objectivos e necessidades dos seus trabalhadores, colaboradores ou associados, em qualquer ponto do país, em horário laboral ou pós-laboral.

Grupo Editorial Vida Económica.
R. Gonçalo Cristóvão, 111
- 6º Esq. 4049-037 Porto
Inf: Ana Maria Vieira
Telf. 223 399 457/00 Fx. 222 058 098
formacao@vidaeconomica.pt

"O pensionista médio tem uma pensão em torno dos 340 e 350 euros, mas os novos pensionistas têm uma pensão média 110 euros superior", afirma José Luís Albuquerque.

José Luís Albuquerque, coordenador do grupo técnico sobre sustentabilidade financeira da SS, afirma

Receitas e despesas da Segurança Social serão "desequilibradas no longo prazo"

"As receitas que são geradas pelas contribuições e quotizações dos trabalhadores e das entidades empregadoras e as despesas que o subsistema previdencial tem que suportar ano a ano serão desequilibradas no longo prazo". Esta uma das principais conclusões do grupo técnico nomeado pelo Ministério do Trabalho para avaliar da sustentabilidade financeira da Segurança Social (SS), cujo relatório foi anexado ao Orçamento de Estado para 2006. José Luís Albuquerque, coordenador desse estudo, falou à "Vida Económica" desse extenso trabalho, à margem de um seminário, em Lisboa, sobre a reforma da SS. Uma das propostas é que, no futuro, a despesa com os abonos de família passe a ser financiada pelo Orçamento do Estado, o que gerará menor desequilíbrio no sistema.

Vida Económica – Quais foram os objectivos do estudo de sustentabilidade financeira da Segurança Social cujos trabalhos coordenou?

José Luís Albuquerque – Aquilo que nos foi pedido foi que estimássemos a evolução previsível da conta da Segurança Social no âmbito de um trabalho que todos os Estados-membros [da UE] tiveram de fazer e de apresentar no final de 2005 ao ECOFIN, com os impactos das evoluções demográficas previsíveis, das evoluções macroeconómicas expectáveis, com base na Segurança Social tal qual a conhecemos hoje, com um determinado perfil de pensionistas e de beneficiários de prestações de desemprego, maternidade, etc. Foi isso que fizemos.

VE – E a que principais conclusões é que chegaram?

JLA – Conhecendo a Segurança Social como a conhecemos hoje, o sistema previdencial que hoje temos, projectando determinadas evoluções demográficas e macro-económicas, a conclusão a que se chega é que as receitas que são geradas pelas contribuições e quotizações dos trabalhadores e das entidades empregadoras e as despesas que o subsistema previdencial tem que suportar ano a ano serão desequilibradas no longo prazo.

VE – Isso quer dizer que, no futuro, a Segurança Social não é sustentável financeiramente?

JLA – Isto quer dizer que as receitas que estão hoje afectas ao subsistema previdencial e as despesas que hoje o subsistema previdencial tem que financiar se desequilibram. Há prestações que, hoje, são financiadas a 50% pelas quotizações dos trabalhadores, como o abono de família, que já estiveram sujeitas a uma actividade. Portanto, só os descendentes de quem trabalhava e descontava para a Segurança Social é que tinham abono de família. O abono de família, apesar de ser uma prestação diferenciada em função dos rendimentos, não está sujeita a uma condição de contribuição do trabalhador ascendente da criança. Uma das propostas é para que, no futuro, essa despesa passe a ser rigorosamente financiada pelo Orçamento do Estado, o que gerará um menor desequilíbrio do sistema.

VE – Que perfil tem o pensionista médio português?

JLA – O pensionista médio daquilo a que se chama regime contributivo tem uma pensão média em torno dos 340 e 350 euros. Mas os novos pensionistas, aqueles que se reformaram em 2005, têm uma pensão média 110 euros superior. Naturalmente que, devido a uma pressão do sistema, a uma maior contributividade e a carreiras mais longas, nós vamos assistindo nos últimos anos a uma evolução considerável desse perfil de pensionista médio. E, no futuro, teremos pensionistas médios cada vez com pensões mais elevadas porque têm carreiras cada vez mais longas e salários cada vez mais elevados. Os pensionistas que estão no sistema do regime contributivo têm uma carreira média em torno dos 20 anos. Os novos pensionistas já estão a descontar até 30 anos de carreira profissional.

VE – O pensionista médio, com pensões à volta dos 340/350 euros, são aqueles que verdadeiramente mais preocupam ou serão, antes, como alguns analistas têm feito notar, os pensionistas com reformas muito elevadas, devendo-se inclusivamente a esses a intenção do Governo de introduzir um patamar máximo nas pensões?

JLA – Eu penso que o que tem maior efeito na sustentabilidcade do sistema é o facto de a pensão ser calculada com base em toda a carreira contributiva. Há pessoas que trabalham 30 ou 40 anos, durante 25/30 anos teriam um salário baixo e nos últimos 10 anos - porque a fórmula de cálculo ainda é, em muitas situações, com base nos 10 melhores dos últimos 15 anos e não com base em toda a carreira – as pessoas fazem descontos [mais elevados] para ter uma pensão que é atribuída, no fundo, não em função dos descontos, mas em função dos últimos descontos, isto é, relativamente mais elevada face àquela a que teriam direito.

VE – Na sua intervenção no seminário da UGT, realçou a imponderabilidade da economia, mesmo ao nível energético, como podendo interferir com a sustentabilidade do sistema de Segurança Social. A que factores, concretamente, se referia?

JLA – Qualquer mudança em termos da produção da riqueza que um país possa criar, em termos do emprego que um país possa gerar, da produtividade associada e dos salários que reflictam ou não esses ganhos de produtividade, do aumento ou não do desemprego, influencia do ponto de vista macro-económico no sentido em que poderá significar menores activos a descontar para a Segurança Social e a gerar receitas e, por outro lado, mais indivíduos inactivos ou a receber a receber subsídio de desemprego, maiores despesas para a Segurança Social. Isso foi o que aconteceu nos últimos cinco anos, ou seja, um crescimento do desemprego maior do que era expectável, o que se traduziu em maior despesa com subsídio de desemprego e uma diminuição na receita em termos de contribuições dos trabalhadores e das entidades empregadoras. E essa conjuntura influencia o ritmo da actividade económica e influencia necessariamente as receitas e as despesas de desemprego no curto prazo.

VE – Que efeito tem para as contas da Segurança Social o fluxo migratório para Portugal de centenas de milhares de imigrantes que se encontam a trabalhar no país?

JLA – O fluxo migratório que é considerado no cenário nacional foi estimado pelo Eurostat para todos os Estados-membros [da União Europeia] e, naturalmente, tem um impacto. Do lado da receita, esses imigrantes são activos, trabalham, descontam, mas há também impacto, do lado da despesa, se esses imigrantes tiverem acesso a prestações de desemprego e a pensões. O impacto é positivo num contexto em que a mão-de-obra em idade activa irá diminuindo. Com o envelhecimento da população, a mão-de-obra diminuirá e de que forma é que pode complementar essas necessidades de mão-de-obra? Claro que as novas tecnologias substituem a força de trabalho, mas os imigrantes, com o envelhecer activo de pessoas que fiquem a trabalhar até mais tarde, podem contribuir para essa riqueza que se vai criar pela actividade económica.

VE – O professor Vítor Martins, do ISEG, afirmou aqui, no seminário, que ter em conta o contributo dos imigrantes para a sustentabilidade do sistema de Segurança Social não é justo nem socialmente aceitável. Concorda?

JLA – Eu não sei se foi esse o sentido que o professor Vítor Martins quis transmitir. A verdade é que, se os imigrantes contribuem para a riqueza de um país, devem poder partilhar dessa riqueza. Se encararmos os imigrantes como alguém que dá receitas hoje, porque não tem despesas associadas no presente (desemprego ou doença) ou no futuro (pensões), estamos com um discurso injusto, do ponto de vista moral, social, e é até inaceitável. Isto tem a ver com a sustentabilidade. O contributo de um imigrante activo ajuda financeiramente a Segurança Social e a Segurança Social deve ajudar esse imigrante quando ele deixar de estar activo. Se desconta, tem direito a receber uma prestação.

TERESA SILVEIRA

Leston Bandeira, professor do ISCTE, defende

DISCRIMINAÇÃO EM FUNÇÃO DO NÚMERO DE FILHOS DEVE FAZER-SE NO IRS

"Qualquer discriminação, positiva ou negativa, que o Estado entenda fazer aos cidadãos contribuintes em função do número de filhos deve fazer-se em sede de IRS e não em sede de taxa social única para a Segurança Social".

A afirmação é de Leston Bandeira, professor do Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE), e é uma crítica à proposta lançada pelo Ministério do Trabalho de querer agravar a taxa social única para a Segurança Social para os casais sem filhos.

Em declarações à "Vida Económica" à margem de um seminário, em Lisboa, sobre "Reforma da Segurança Social", organizado pela UGT, Leston Bandeira foi cáustico: "O documento apresentado pelo Governo é de longo prazo, é um documento estratégico, mas a importância que é concedida às políticas familiares é absolutamente ridícula no texto".

E "aquela questão da penalização dos casais sem filhos é absolutamente inacreditável", só podendo ser entendida como uma "gaffe", continua o professor universitário, para quem "o Estado deve é intervir no sentido de assegurar a continuidade da população portuguesa – o que faz parte das suas obrigações –, mas depois não deve interferir com a liberdade individual das pessoas, não podendo penalizar os cidadãos por não terem filhos".

"As pessoas não têm filhos por muitas razões, até do ponto de vista biológico, que são perfeitamente legítimas e válidas", disse o professor do ISCTE, que defende que o Estado deve apostar em políticas de incentivo à natalidade, designadamente ao nível fiscal.

"O que o Estado deve é actuar pela via positiva, concedendo benefícios fiscais às famílias para elas terem mais filhos. Essa solução já é adoptada em muitos países há vários anos, nomeadamente na Suécia, mas, lamentavelmente, não é adoptada em Portugal", onde, aliás, "os casais casados, que são, em teoria, aqueles que procriam, são prejudicados em termos fiscais em relação aos solteiros".

Para este professor universitário, "as pessoas são a principal riqueza de um país e a baixa fecundidade não é uma fatalidade". "Há formas, quer ao nível fiscal quer a outros níveis, de contrariar isso". O certo é que, "na proposta apresentada pelo Governo para reformar a Segurança Social, não há nenhuma coerência". "Não há nenhum objectivo estratégico de longo prazo ao nível da natalidade e da demografia".

TERESA SILVEIRA

Monte do Limpo altera imagem e lança-se no enoturismo

A Herdade do Monte do Limpo, unidade dedicada à produção de vinhos alentejanos, alterou a sua imagem de marca. Com a mudança pretendeu-se "dar um toque de actualidade", adaptando a marca à realidade de Monsaraz, onde a herdade está localizada. O objectivo consiste em reforçar a ligação entre a Herdade do Monte do Limpo e a história e tradição do meio envolvente, explicou à "Vida Económica" o gestor da marca, Simão de Deus Correia.

> Imagem mais informal tenta captar público jovem

A reestruturação pretendeu ainda tornar a imagem da marca mais informal. Uma mudança na tentativa da empresa vitivinícola captar o público mais jovem, na medida em que se trata de um segmento cada vez mais consumidor desta bebida. A divisão dos produtos da empresa em duas gamas distintas e a respectiva segmentação foram outros dois propósitos que levaram à operação, acrescentou o responsável.

A Herdade do Monte do Limpo passa a distinguir as gamas Regius e Monte do Limpo. A primeira marca direcciona-se a um consumidor mais regular, que "não tem a preocupação de aliar a enologia à gastronomia", explicou Simão de Deus Correia. Já o Monte do Limpo, considerado um vinho "premium", está vocacionado para especialistas e consumidores mais exigentes, prosseguiu.

Enoturismo reforça posição no mercado

A par da operação de refrescamento da imagem, a Herdade Monte do Limpo dá início a um projecto de enoturismo. A empresa passa a abrir as portas da pequena e histórica herdade alentejana aos apreciadores e aos interessados sobre o processo produtivo.

Apesar de "em Portugal ser um conceito com pouca visibilidade", Simão de Deus Correia entende que a aposta neste segmento é importante para quem produz. O projecto engloba uma séria de serviços, desde "as visitas à vinha e à adega, as facilidades de um "wine bar", com serviço de tapas, onde se encontram os néctares produzidos na herdade, acessórios ligados ao universo dos vinhos e alguns produtos regionais", referiu.

Num esforço promocional do serviço de enoturismo, a empresa de Monsaraz conta com o apoio da Rota de Vinhos do Alentejo, da Associação Promocional do Turismo do Alentejo e da Rota de Turismo de Aldeia.

GABRIELA RAPOSO
g.raposo@vidaeconomica.pt

PUB

Publicação mensal (11 nºs/ano)
Formato A4 com 64 páginas

REVISTA Fiscal

Uma referência e um instrumento de trabalho para todos quantos desenvolvem a sua actividade profissional em íntima relação com o mundo tributário, sejam quadros de empresas, advogados, magistrados, consultores, revisores oficias de contas, técnicos oficiais de contas e demais profissionais que lidam com esta matéria.

SECÇÕES

Actualidade; Análise e Doutrina; Contabilidade e Fiscalidade; Jurisprudência (Anotada, Resumos e Sumários); Síntese (Jurisprudência, Doutrina Fiscal e Legislação Fiscal); União Europeia e Espanha

NÃO PERCA. ASSINE AINDA HOJE.

Vantagem Assinante

- Redução automática sobre os preços de capa.
- Recepção das publicações em casa ou no local de trabalho.
- Garantia de informação actualizada sem perda de nenhum exemplar.
- Acesso directo a ofertas exclusivas e descontos.
- Acesso a serviços do grupo ou a acções de formação em condições especiais.

REVISTA Fiscal
uma publicação
Vida Económica GRUPO EDITORIAL

Preços Assinatura
Anual 100 € Bienal 190 € Trienal 270 €

Pedidos para: Vida Económica - R. Gonçalo Cristóvão, 111 6º esq. 4049-037 PORTO
Tel. 223 399 400 Fax 222 058 098 E-mail assinaturas: assinaturas@vidaeconomica.pt

Recortar ou fotocopiar

Nome / Empresa _____
Morada _____ C. Postal _____
Contacto responsável _____
Nº Contribuinte _____ E-mail _____

❑ SIM. Quero assinar a Revista Fiscal (11 nºs/1 ano) no valor de 100 € a partir de __ /__
❑ SIM. Quero assinar a Revista Fiscal (22 nºs/2 anos) no valor de 190 € a partir de __ /__
❑ SIM. Quero assinar a Revista Fiscal (33 nºs/3 anos) no valor de 270 € a partir de __ /__

❑ Para o efeito envio cheque /vale nº _____ s/o _____ ,
no valor de _____ €
❑ Debitem _____ € no meu cartão [ ] [ ] com o nº _____
Cód. Seg. _____ emitido em nome de _____
e valido até __ / __

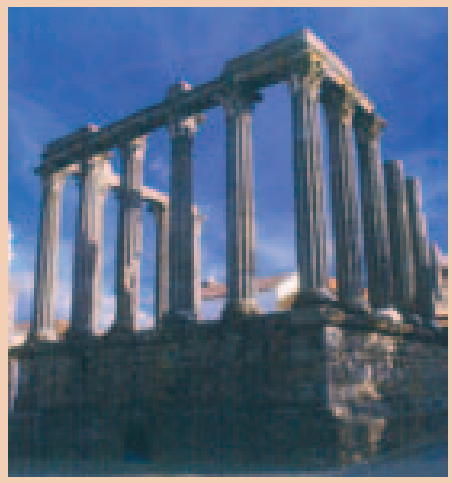
ASSINATURA _____

TURISMO

Évora reforça promoção interna e externa

O Turismo de Évora desenvolveu mais uma acção promocional junto dos agentes de viagens. Desta vez, foi a oferta de turismo em espaço rural (TER) que motivou a ida de 12 agências de viagens a Évora para conhecer a oferta deste segmento na região. No workshop promovido pela Região de Turismo de Évora (RTE) estiveram presentes 20 casas de turismo rural, o que representa um terço do parque hoteleiro em TER do distrito.

Esta iniciativa faz parte do conjunto de eventos promocionais que o turismo de Évora realiza junto do trade. Mais uma vez o objectivo prendeu-se com o reforço da captação de fluxo turístico nacional e internacional, já que algumas



das agências presentes estão vocacionadas para a recepção de turistas ("incoming"), afirmou à "Vida Económica" o presidente da RTE, João Andrade Santos.

Depois da promoção da oferta de turismo rural, a RTE apresentou esta semana, em Lisboa, a iniciativa "Onde o Alentejo Acontece". Ao contrário do projecto "O Alentejo à Mesa", que se desenvolveu durante a época baixa e que promoveu o destino através da gastronomia da região, este programa assenta na promoção da animação turística durante os meses altos de Verão. A apresentação da iniciativa Onde o Alentejo Acontece realizou-se em Lisboa, por se tratar do principal mercado, a nível interno.

GABRIELA RAPOSO
g.raposo@vidaeconomica.pt

Marcas portuguesas exploram mercado japonês

Projecto Asiex 2006 quer captar investidores orientais

A Jasmim Glass Studio, uma empresa da Marinha Grande que produz manualmente vidro decorativo, é uma das oito empresas seleccionadas pela Associação Industrial Portuguesa (AIP) para integrar o projecto Asiex 2006. É no âmbito desta iniciativa que as oito empresas da fileira casa estarão em Tóquio, neste mês de Junho, para participar em "workshops", criar bolsas de contactos e visitar centros e parques comerciais.

O mercado nipónico representa a aventura a Oriente para empresas que decidiram alargar horizontes e procurar novos mercados de distribuição para os seus produtos. Apoiado pelo programa PRIME, o projecto Asiex vai levar ao Japão as empresas Briel, Coelima, Herdmar, Ivo Cutelarias, Jasmim, Móveis Viriato, Silampos e Spal Porcelanas. Numa segunda fase, em Setembro, a missão repete-se na China e em Março de 2007 voltará a Tóquio e estará também em Xangai. "O projecto destina-se essencialmente a médias e grandes empresas com alguma experiência de exportação para mercados internacionais", explica Fátima Vila-Maior, responsável da AIP pela coordenação do projecto, segundo a qual o Asiex representa um investimento de 100 mil euros.

Para Jorge Rocha de Matos, presidente da AIP, esta é uma das três frentes em que a associação está a apostar para tornar as empresas lusas mais competitivas no exterior. "É preciso apostar na diversificação dos mercados e na internacionalização, conjugando, a diferentes níveis, os desafios e vantagens decorrentes da participação na União Europeia e com as vantagens e oportunidades que podem resultar do desenvolvimento das nossas relações extra-comunitárias, particularmente na vertente transatlântica". Rocha de Matos voltou ainda a insistir numa política governamental de apoio às pequenas e médias empresas, que permita a não tributação dos lucros retidos e reinvestidos nas empresas, e na necessidade de captar Investimento Directo Estrangeiro, promovendo, em simultâneo, o Investimento Directo Português no Estrangeiro. "No entanto, é preciso que o Governo diminua os chamados custos de contexto, ou seja, os custos com a justiça e a burocracia", sublinha o presidente da AIP.

ANA SANTOS GOMES

Transferências de negócios

"Estima-se que, aproximadamente, 33% das PME (entre 25% e 40%, em função do país da União Europeia) venham a ser alvo da transferência do seu controlo ou propriedade nos próximos 10 anos."

LUÍS CANELAS ALVES

Director-Coordenador SEG – Serviços de Economia e Gestão

A temática das transferências de negócios é extremamente importante na actual conjuntura económica. Em muitos casos, a transferência de uma empresa pode impedir a sua entrada numa fase de declínio, conduzindo frequentemente à sua extinção. A transmissão realizada em "tempo útil" poderá constituir um factor essencial para dinamizar e rentabilizar empresas estruturalmente viáveis, evitando desta forma situações "desastrosas" em termos económicos e sociais.

Uma transferência de negócio define-se, sinteticamente, como a transmissão do controlo ou da propriedade de uma empresa, devendo ser assegurada a sua existência e a sua actividade económica. A operação de transferência pode ser efectuada por parte de uma pessoa (ou conjunto de pessoas) e ou empresa(s), para outra(s) pessoa(s) e ou empresa(s).

De acordo com especialistas, referidos num estudo elaborado pela Comissão Europeia em Maio de 2002 ("Final report of the expert group on the transfer of small and medium-sized enterprises"), as transferências de negócios ainda são muitas vezes provocadas pela aposentação (ou idade avançada) ou incidentes (divórcio, doença prolongada, morte) do empresário, mas as ligadas a razões de natureza pessoal (reforma antecipada, mudança de profissão, alteração de interesses, situação familiar, etc.) e as alterações do meio ambiente competitivo (mudança de mercados, novos produtos, novos canais de distribução, etc.) estão a aumentar. Um número crescente de transferências de negócios estão ainda a ocorrer para fora da família, para terceiros.

Estima-se que, aproximadamente, 33% das PME (entre 25% e 40%, em função do país da União Europeia) venham a ser alvo da transferência do seu controlo ou propriedade nos próximos 10 anos.

Uma vez que é habitual que os proprietários das PME reduzam os seus esforços de desenvolvimento e expansão das suas empresas, à medida que se aproxima a idade da sua reforma, a tendência crescente de transferências de negócios antes que essa situação aconteça, poderá ajudar a assegurar que muito do potencial dessas empresas não se perca e que o seu valor não comece a reduzir-se.

> O processo de transferência de um negócio é relativamente moroso e nem sempre suave.

O processo de transferência de um negócio é relativamente moroso e nem sempre suave. Geralmente, há três tipos de problemas ligadas à preparação de transferências de negócios, que podem ser identificados:

1) o aspecto psicológico ou emocional – muitos empresários, em especial os que constituíram e desenvolveram as suas empresas ao longo dos anos, são muito relutantes em preparar a transferência do seu negócio. Assim, a transferência dos seus conhecimentos, características técnicas, segredos do ofício, etc., ocorre muito tarde, se é que chega a acontecer. O resultado é que a transferência é, muitas vezes, insuficientemente preparada. Este problema não afecta só o empresário que transfere o seu negócio, mas também afecta e limita o tempo de preparação para o sucessor ou comprador do negócio, e o dos seus colaboradores mais próximos.

A falta de planeamento e de aceitação desta necessidade pode ter efeitos dramáticos para a continuidade do negócio em caso de situações inesperadas (doença prolongada, acidente grave, morte). Tal poderá acontecer especialmente nas micro-empresas (menos de 10 trabalhadores), onde o empresário toma sozinho toda a responsabilidade para si, e não há planos para o futuro da empresa.

2) a complexidade associada à transferência do negócio – e o facto de que o empresário não possui qualquer capacidade ou conhecimento de como lidar com essa situação. O empresário não conhece normalmente como e quem deve contactar para procurar informação, apoio ou aconselhamento na sua transferência de negócio.

As matérias relativas ao conhecimento técnico, sobre a melhor forma de efectuar a transmissão das empresas encontram-se entre alguns dos possíveis problemas temidos pelos empresários. A transferência de ligações e redes de contactos, comerciais e não só, e a relutância natural em partilhar ou transmitir a gestão são outros dos problemas potenciais que se deparam.

3) a legislação nacional – o Código das Sociedades Comerciais, a legislação fiscal (v.g. IRS, IRC, etc.) as formalidades administrativas, etc, são alguns dos exemplos.

O aspecto psicológico é muito importante, porque impede os empresários de iniciar o processo, que consiste em tomar consciência do problema, pois, ultrapassado este patamar, é muito fácil sistematizar os passos seguintes, tendentes a planear a transferência e a continuidade do seu negócio, com as ferramentas adequadas. O empresário tem de se aperceber de que é necessário separar o ciclo de vida da sua empresa, do seu próprio ciclo de vida.

Refira-se, aliás, que cada vez menos negócios são transmissões dentro da mesma família, existindo uma disponibilidade decrescente dos descendentes para tomar conta do negócio da família. Em contrapartida, um número crescente de transferências de negócios é efectuado para pessoa(s) ou empresa(s) estranhas à família do empresário vendedor, sendo importante facilitar o encontro entre compradores e vendedores.

Nesse sentido, é importante sublinhar que a existência de uma boa documentação de suporte do negócio (plano estratégico, plano de marketing, indicadores de gestão, etc.) aumenta as hipóteses de se conseguir uma transacção mais adequada e valorizada.

Destaque_PME

ESPAÇO DEDICADO ÀS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS DE PORTUGAL

09 de Junho de 2006 | Suplemento Nº55

associação pme portugal

VidaEconómica

Programa apresenta soluções para a melhoria da gestão empresarial

Gestores PME apoia a gestão das empresas

MARCIA SILVA
marcia.silva@pmeportugal.com.pt

Com o objectivo de dotar as empresas de jovens quadros qualificados, a Associação das PME-Portugal criou o programa Gestores PME, visando a especialização nas áreas de Gestão de Qualidade e Gestão de Segurança e Higiene doTrabalho. Ambas as áreas possuem sub-vertentes de especialização.

No primeiro caso, Gestão de Qualidade, as empresas podem acolher jovens especializados em Abordagem à Gestão Ambiental, Abordagem à Gestão da SHST ou Abordagem às Metodologias de Auditoria ISO9001:2000.

No segundo caso, as áreas de especialização variam entre Segurança, Higiene ou HACCP. Saliente-se que o cumprimento desta última norma é obrigatório desde Janeiro do corrente ano, para empresas ligadas ao ramo alimentar.

Abrindo as portas da sua empresa a novos quadros de apoio à gestão, os empresários têm a oportunidade de integrar, durante 10 meses, com um custo de 250 euros/mês, um jovem qualificado em áreas específicas, que podem ser críticas para o desenvolvimento da sua empresa.

Para todas as empresas aderentes, as vantagens proporcionadas revelam-se inúmeras. A qualificação das áreas mais críticas, com vista ao desenvolvimento da empresa, a implementação de novos processos de mudança, o alargamento de horizontes através da introdução de novos conhecimentos, o aumento de competitividade e produtividade, bem como a diferenciação positiva quando concorrer, posteriormente, a outros programas de apoio ou incentivo, são pontos positivos que todos os empresários participantes poderão ver reflectidos nas suas empresas, ao aderirem aos Gestores PME.

O Programa encontra-se a decorrer para micro, pequenas e médias empresas, que possuam a situação regularizada face ao Estado e que disponham de contabilidade organizada e situação líquida positiva.

INSCREVA-SE JÁ!

Candidate a sua empresa ao Gestores PME fazendo a sua inscrição online no site www.pme.online.pt ou peça mais informações através do tel.: 707 50 1234

Terceira fase de candidaturas ao programa decorre até 31 de Julho

Empreendedoras PME apoia criação de nova empresa

Com o objectivo de combater o desemprego entre mulheres e proporcionar uma forma de vingar no mundo do trabalho, o Programa Empreendedoras PME, continua a dar "frutos" e a possibilitar que o sexo feminino marque uma posição no mundo laboral.

A criação de mais uma empresa com o apoio do Programa, demonstra o sucesso que este projecto levado a cabo pela Associação das PME-Portugal tem alcançado.

Dora Esperança é a mais recente empreendedora, que cansada de se encontrar no inactivo, decidiu criar o seu próprio negócio.

"As Ferragens Ponte nascem do facto de eu estar desempregada e em conversa com o meu pai, começarmos a ponderar a hipótese de criar o meu próprio posto de trabalho", afirma. A procura de informação sobre apoios disponíveis leva-a ao IPJ – Instituto Português da Juventude, onde fica a saber da existência do curso Empreendedoras PME. "Comecei a frequentar o curso, começamos a explorar mais e melhor a ideia e, posteriormente, arranjamos um armazém e iniciamos as obras. Quando o curso terminou, continuamos com as obras e entretanto vamos abrir."

A escolha de ferragens como objecto do negócio prende-se "com a ideia de ser um negócio lucrativo, de venda directa ao público, numa zona onde não há muito movimento deste género de material. Nesta área quem se queria servir de ferragens tinha que se deslocar para longe, para além disso, é uma área que o meu pai conhece bem e onde me pode dar uma grande ajuda", indica a empreendedora.

Dora Esperança acredita no projecto, mas tem consciência que só com muito trabalho e muita dedicação, é que vai conseguir rentabilizar e ter sucesso no negócio.

A inauguração está marcada para o próximo dia 10 de Junho, e a zona Industrial da Ponte da Pedra, em Leiria, poderá contar com "um sítio perto, onde os clientes encontrem o material que necessitam, um sítio onde sejam bem tratados e que lhes proporcione boas condições".

Plano de Formação 2006
Inscrições em **www.pme.online.pt**
Cursos para Desempregados, Activos e Empreendedores

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

instituto pme formação

Joana Loureiro, directora-geral da Aprender a Empreender.

Associação visa ensinar o maior número de alunos a ser empreendedor

Aprender a Empreender quer aproveitar agenda política do Governo

Surgiu no início do ano e tem como objectivo levar o espírito empresarial aos alunos mais jovens. Num país em que a iniciativa empreendedora é cada vez mais baixa, a Aprender a Empreender quer educar os alunos dos ensinos básico e secundário. O objectivo é transmitir-lhes a cultura empreendedora, da inovação e da iniciativa pessoal. E não só quando se trabalha por conta própria, mas também quando se trabalha para terceiros.

A Associação Aprender a Empreender, representante portuguesa da multinacional Junior Achievement (JA), iniciou a actividade no início do ano com o objectivo de fazer a ligação entre os ensinos básico e secundário e o mundo empresarial. Depois da implementação do "Economia para o Sucesso", o primeiro programa-piloto que ensinou 1075 alunos do 9º ano de sete escolas públicas da Grande Lisboa, a entidade quer atingir o maior número de alunos desde a primeira classe ao 12º ano.

Perante o êxito do primeiro programa, a associação nacional pode concluir que teve um arranque "muito positivo", conseguindo mais rapidamente resultados do que algumas das suas congéneres europeias. Para a directora-geral da Aprender a Empreender, Joana Loureiro, o sucesso deve-se à novidade e ao grande interessante por parte das escolas portuguesas. Além disso, acrescentou, o arranque do projecto coincidiu com a agenda política do Governo. A intenção da entidade é precisamente aproveitar a estratégia governamental, que assenta no aumento do emprego e no fomento da iniciativa empresarial, através da inovação. "Creio que daqui a um ano vamos ter mais empreendedores, e que o Governo encare este programa como uma ferramenta necessária para fazer crescer o número de pessoas com mais capacidade de iniciativa, quer a trabalhar por conta própria quer por conta de outrem", sustentou a responsável.

Para já, a entidade ainda não contactou os ministérios da Educação e da Economia e Inovação para se candidatar a um apoio financeiro. A expectativa de Joana Loureiro é conseguir, um dia, algum financiamento estatal, à semelhança do que acontece na Noruega, onde a Junior Achievement é um instrumento para atingir um fim do Governo daquele país.

"Não se nasce empreendedor, aprende-se"

O lema da associação "Não se nasce empreendedor, aprende-se" encaixa como uma luva num país como Portugal, na medida em que não existe uma cultura empreendedora. O último Global Entrepreneurship Monitor (GEM), um estudo realizado anualmente (a participação portuguesa ocorreu em 2001 e 2004) que analisa a relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico de cada país, aponta um decréscimo da iniciativa em Portugal. A Aprender a Empreender quer contrariar essa evolução decrescente, levando a experiência empresarial para as escolas. A ideia é transmitir aos alunos mais jovens uma linguagem financeira, mas essencialmente despertá-los para o espírito de iniciativa e para o valor acrescentado que podem conferir às tarefas que desempenham, quando trabalham por conta própria ou para terceiros. Para isso, a entidade portuguesa conta com o apoio de um conjunto de voluntários das empresas associadas. Actualmente, a Aprender a Empreender conta com o apoio, financeiro e logístico, de 13 empresas: Brandia Central de Comunicação, Brisa, Citigroup, EDP, Egon Zehnder International, General Electric, Hewlett-Packard, Hill & Knowlton, Jerónimo Martins, Microsoft, Millennium BCP, Vieira de Almeida & Associados e Accenture. São os representantes destas associadas que levaram, no primeiro programa, e continuarão a levar a realidade das empresas para as escolas portuguesas. Segundo Joana Loureiro, a intenção "é levar para dentro das salas de aula um género de linguagem que incentive a iniciativa mais pessoal". Trata-se de "uma linguagem anglo-saxónica e mais assertiva do ponto de vista do indivíduo independente e que pensa nas suas decisões", prosseguiu. No fundo, o objectivo primordial é poderem "desenvolver-se competências humanas e técnicas, para se diferenciar uma pessoa com características empreendedoras", defendeu a responsável da JA Portugal.

Portugal foi o último dos 41 países da Europa onde se implementou a associação. Mesmo assim, a representação nacional tem objectivos ambiciosos. Até 2011, a Aprender a Empreender quer atingir 5% da população estudantil, aumentando a quota para os 8% em 2016. A maior meta é conseguir, a longo prazo, estar em todas as escolas do país. Neste momento, a prioridade são as escolas públicas.

Junior Achievement Mundial

98 países
50 milhões de alunos desde a fundação
6,6 milhões de alunos em 2005
360 mil voluntários

Junior Achievement Europa

41 países
1,7 milhões de alunos em 2005
60 mil voluntários
60 mil professores
35 mil escolas

Fonte: Junior Achievement

Empresas chegam às escolas em 2007/2008

O chamado programa-bandeira da Junior Achievement, o Programa Empresas, vão ser implementado, em forma de projecto piloto, no ano lectivo de 2007/2008. "O grande desafio colocado por este programa é que os alunos, do 10º ao 12º anos, criem um produto ou um serviço durante um ano lectivo", explicou Joana Loureiro. Durante aquele período, os alunos vão gerir uma empresa e quando chegarem ao final do ano encerram a actividade, referiu. Uma das mais-valias do projecto é o facto de os pequenos empresários desenvolverem a actividade em ambiente real.

GABRIELA RAPOSO
g.raposo@vidaeconomica.pt

RAVT apoia pequenas agências de viagens

A RAVT, Lda – Representação de Agências de Viagens e Formação em Turismo surgiu em Novembro último no mercado nacional para prestar apoio à gestão de pequenas agências de viagens independentes. O grupo de gestão foi criado para dotar as pequenas empresas do sector com mais força perante a competitividade dos grandes grupos de distribuição de viagens. A RAVT tem como "objecto social a promoção, representação e intermediação de empresas e produtos turísticos, bem como a formação turística", de acordo com a carta de apresentação da empresa. À semelhança das suas congéneres mundiais, a equipa de gestão portuguesa surgiu a pensar-se na optimização e rentabilidade das agências de viagens. O grupo de gestão foi definido "para ultrapassar uma conjuntura inquietante e instável e proporcionar mais segurança ao pequeno empresário das agências de viagens independentes", acrescenta o documento.

Neste momento, conta com 42 balcões pertencentes a 30 marcas, maioritariamente da região Centro, e que corresponde a um volume de negócios de 30 milhões de euros. Os objectivos da empresa sediada na Maia apontam para o aumento do número de agências aderentes. A administradora e sócia maioritária da empresa, Maria José Silva, referiu à "Vida Económica" que a meta é atingir os 60 balcões até ao final do ano.

Actualmente, a grande maioria do universo de agências de viagens aliadas é oriunda do Centro, seguindo-se o maior número do Porto, de Lisboa e do Algarve. A RAVT já está presente na Madeira, prestando apoio à gestão de agentes do Funchal. A representação de agências dos Açores foi adiada no plano de negócios da empresa, pela "descentralização das ilhas", explicou a responsável. "Como a filosofia da RAVT é prestar um apoio o mais personalizado possível, a escolha de um representante nos Açores foi adiada", acrescentou.

Para já, na Madeira e no Continente, o grupo de gestão trabalha no sentido de encontrar as melhores soluções para cada uma das empresas, afirmou a administradora.

MARIA JOSÉ SILVA
Administradora da RAVT

O grupo surgiu "para ultrapassar uma conjuntura inquietante e instável e proporcionar mais segurança ao pequeno empresário".

Gestão e intermediação para aumento dos ganhos

Mantendo a liberdade e independência na gestão, a agência aderente pode contar com "as sinergias, poder de negociação ganhando força e voz" perante o sector. Maria José Silva lembra que o ganho de tempo e de disponibilidade é uma das vantagens para o empresário associado, na medida em que "não tem que se preocupar com a negociação".

A agência aderente pode usufruir de contratos exclusivos com transportadoras aéreas, operadores turísticos ou rent-a-car. Ou mesmo com fornecedores de outros serviços, desde "sistemas de gestão específicos para agências de viagens, redes telefónicas e móveis, seguros, cartões de crédito de grupo, crédito de viagens para clientes, medicina do trabalho, assessoria jurídica, fiscal e contabilística e guias turísticos". Na área da formação turística, a RAVT lecciona cursos, desde os temas mais específicos e centrados na actividade aos assuntos mais generalistas da gestão empresarial. A formação é prestada na sede da empresa para os agentes de viagens do Porto e Norte. Os empresários das outras regiões do país contam com acções móveis.

O cliente mistério é outro dos serviços prestados pela RAVT. O visitante desconhecido passa por cliente, avaliando o método de atendimento das agências associadas.

As contrapartidas financeiras exigidas às agências traduzem-se no pagamento de uma jóia de entrada, no valor de 100 euros. Acresce uma mensalidade de 100 euros mais IVA.

GABRIELA RAPOSO
g.raposo@vidaeconomica.pt

AGI APOSTA NO MERCADO DA CONSTRUÇÃO

A empresa Augusto Guimarães & Irmão (AGI) tem em curso uma estratégia que visa, por um lado, reforçar a sua actividade no mercado nacional e, por outro, diversificar os produtos, através da inovação e da capacidade concorrencial. Até agora sobretudo a operar na área da distribuição de matérias-primas e máquinas para a indústria de plásticos, a empresa está a apostar cada vez mais no sector da construção, pelo que lançou a marca Konforlux no segmento das janelas em PVC.

"Os últimos tempos não têm sido fáceis na área dos plásticos, sobretudo porque se tem verificado uma deslocalização da indústria automóvel, o que resultou na perda de facturação para a AGI. No entanto, apesar da crise no sector da construção, essa quebra tem sido compensada com o impulso dos negócios nessa área, em especial no que respeita à caixilharia em PVC, bem como aos painéis de revestimentos interiores e exteriores, um produto também inovador e que apresenta muitas vantagens face à madeira e até a outros materiais", referiu Nuno Guimarães, director de marketing da AGI à "Vida Económica".

Assume aquele responsável que existem problemas e desafios acrescidos no que se refere ao sector da construção civil, o que faz com que uma empresa se tenha que notabilizar pela diferenciação do produto, pela qualidade e pelos serviços disponibilizados. "Há no mercado uma forte concorrência de produtos diferentes na construção, o que faz com se verifiquem dificuldades na colocação de um produto novo e diferente. Por outro lado, é evidente que o sector está em recessão e as caixilharias em PVC ainda não estão muito divulgadas e não é fácil a sua aceitação num mercado algo conservador. Perto de 90% do mercado continua dominado pelo alumínio."

O lançamento da marca Konforlux é um marco importante para a empresa. O país consome cerca de 130 mil janelas por ano e a AGI quer captar uma quota até 30%, estando a ser feitos esforços no sentido da implementação de uma rede de distribuidores a nível nacional. "Este produtos tem algumas vantagens, designadamente preços de custo mais baixos, tendo em conta a maquinaria evoluída que detemos, a necessidade de pouca mão-de-obra e um melhor isolamento térmico e acústico. Importa agora fazer chegar ao consumidor as vantagens de produto", adiantou Nuno Guimarães.

GUILHERME OSSWALD
guilherme@vidaeconomica

SISTEMA INTEGRADO DE GESTÃO MELHORA EFICIÊNCIA ENERGÉTICA DE EDIFÍCIOS

A ISA, empresa especialista no desenvolvimento de sistemas de gestão remota, acaba de lançar no mercado a solução iBMS – Building Management System. Trata-se de um sistema integrado de gestão de edifícios, através do qual se obtêm índices mais elevados de eficiência energética e melhores condições de habitabilidade. Aplicações deste sistema foram já instaladas em imóveis do grupo Sonae, em vários edifícios e fábricas na República Checa e em multinacionais do sector energético.

Com esta solução, a ISA alarga agora a sua área de desenvolvimento tecnológico à gestão energética. "Queremos assim responder às exigências que se colocam hoje a Portugal ao nível da eficiência energética e da qualidade ambiental, exigências essas que se afiguram cruciais para a competitividade da economia nacional à escala do globo. Perante este cenário, são indispensáveis políticas efectivas de investimento em novas soluções tecnológicas no sector energético. Neste sentido, o iBMS é o nosso contributo – pensamos que inovador e até pioneiro – para este desafio que o país tem pela frente", justifica José Basílio Simões, CEO da ISA.

A aposta da ISA no sector energético motiva, inclusivamente, a organização em Lisboa de um simpósio intitulado "Solutions for the new opportunities in the energy market". A intenção do simpósio é analisar e debater as soluções adoptadas em países onde o mercado energético já se encontra liberalizado, tendo em vista a sua aplicação em Portugal. Isto porque o nosso país está, justamente, a viver um período de reestruturação do seu mercado da energia.

Durvalino Neto, presidente da Apigra, afirma

"Maus pagadores continuam a ser um verdadeiro cancro"

Ambiente e concorrência desleal correspondem a duas preocupações centrais das empresas gráficas e do papel. O problema dos "maus pagadores" é inconciliável com o esforço de competitividade.

Vida Económica – De que forma a Apigraf acompanha o cumprimento das regras ambientais por parta das empresas do sector?

Durvalino Neto - Já em 1997 – na altura dos contratos de adaptação ambiental – a Apigraf foi inovadora ao criar os chamados casos-tipo em que as cerca de 600 empresas aderentes se "encaixavam", dando-se assim resposta a um dos problemas de realizar o diagnóstico nestes sectores: a diversidade de processos produtivos. Desde então, as empresas dos nossos sectores tomaram consciência das suas obrigações ambientais e podemos afirmar, com alguma margem de segurança, que têm genericamente cumprido as grandes exigências que a este nível a dispersa, complexa e pesada legislação ambiental estabelece.

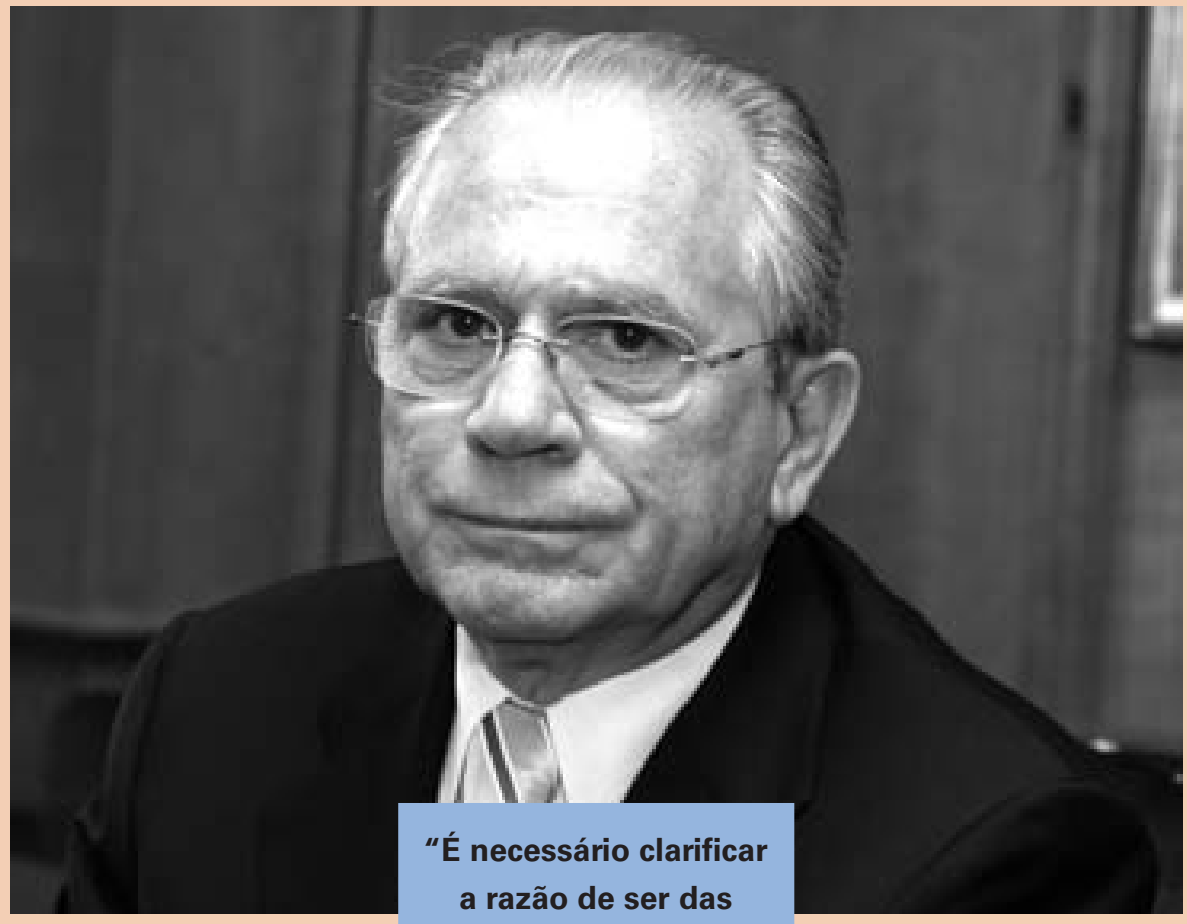
Tratando-se de empresas na sua maioria de pequena e média dimensão, é natural que esse esforço de cumprimento tenha custos elevados. Assim, a Apigraf, usando a sua capacidade negocial acrescida – no fundo, uma das mais-valias que disponibiliza aos seus associados – negociou com diversas empresas credenciadas a prestação de diferentes serviços a preços altamente competitivos, em áreas como a recolha de resíduos, as medições de ruído e de emissões atmosféricas e as análises de efluentes, permitindo às empresas nossas associadas, por um lado, acederem a esses serviços aos melhores preços do mercado e, por outro, ficarem em condições de conhecer e cumprir a multiplicidade de normativos legais e regulamentares que existem nesta área. Este programa, que denominámos de Ambigraf, foi lançado em Outubro passado e está a ter uma excelente receptividade.

VE – Em que consiste?

DN - Este programa, que denominámos de Ambigraf, foi lançado em Outubro passado e está a ter uma excelente receptividade.

O Ambigraf contém ainda uma vertente muito importante, que é a auditoria ambiental: levada a cabo por um técnico altamente qualificado, na qual se dá a conhecer ao empresário o nível de cumprimento da legislação ambiental na sua empresa. Esta auditoria é de tal modo rigorosa que, para as empresas que cumpram todos os requisitos, a Apigraf emite uma declaração de conformidade, aferindo o cumprimento.

Aceder a este tipo de serviços é, sem dúvida, uma vantagem competitiva das empresas nossas associadas em relação àquelas que não o são.



"É necessário clarificar a razão de ser das gráficas do Estado"

VE - Faz sentido haver "gráficas do Estado"?

DN - É efectivamente necessário clarificar a razão de ser das gráficas do Estado – e em particular da INCM – e definir de forma clara e concorrencialmente sã o quadro normativo que rege a atribuição dos trabalhos.

Na verdade, assistimos a uma "fuga para a frente", que terá que terminar um dia. E quanto mais cedo, melhor para todos nós e para o Estado que somos. Sejam quais forem os argumentos utilizados para justificar as opções pela utilização das "gráficas do Estado", nenhum colhe. As empresas do sector já provaram estar aptas para enfrentar quaisquer desafios ao nível técnico, tecnológico, logístico, de segurança, de preço e de prazo. Dos trabalhos mais simples aos mais complexos – como os bilhetes do Euro 2004 ou o Cartão de Saúde Europeu – não faltam exemplos.

Se ainda alguém tiver dúvidas, ponha-nos à prova!

VE – Como vê a Apigraf o problema dos atrasos de pagamentos?

DN - O problema dos "maus pagadores" continua a ser um verdadeiro cancro em Portugal e na Europa. As medidas de apoio aos nossos associados vão desde condições gerais de venda para serem anexas aos orçamentos a protocolos com empresas de informações comerciais e de gestão de cobranças, passando por inquéritos às empresas associadas para aferir o padrão dos maus pagadores, pelo incentivo à troca de informação entre industriais e por seminários onde este tema foi desenvolvido, a associação tem tomado uma multiplicidade de iniciativas a este propósito.

VE – Quais são os desafios do momento para o sector?

DN - Em 2006, os temas fortes continuarão a ser os do ambiente e da concorrência desleal, que correspondem a duas preocupações centrais das empresas. Mas este ano será igualmente marcado por intervenções relativas precisamente à definição de opções estratégicas para o desenvolvimento da empresa, à possibilidade de exportação no caso específico das PME, à importância da formação e à sensibilização de empresários e trabalhadores para este facto e, naturalmente, à importância da competitividade.

De acordo com José Carapeto, director-geral da empresa

Valormed planeia centro de triagem e diversificação da actividade

A Valormed, sociedade gestora de embalagens de medicamentos, chegou a um ponto da sua actividade em que está em condições de diversificar as respectivas operações. Por outro lado, a estratégia definida para os próximos três anos inclui a criação de um centro de triagem. A empresa de utilidade pública espera, este ano, atingir um volume de cerca de 600 toneladas, contra 570 no ano passado.

"Não faz qualquer sentido que, sendo a Valormed uma empresa que não pode distribuir lucros, tenha que pagar imposto em sede de IRC", afirma José Carapeto

Face a um cenário de crescimento e de melhoria das operações, agora o momento é de alargamento da actividade, como referiu à "Vida Económica" José Carapeto, director-geral da Valormed. "Apesar de a nossa existência não ser longa, temos crescido de forma continuada e a adesão ao projecto tem sido muito positiva. É nossa intenção alargarmos a actividade às embalagens dos medicamentos de uso veterinário e às embalagens disponibilizadas nas farmácias hospitalares."

Para além de ser necessário garantir as necessárias autorizações e a participação dos agentes, ainda se colocam algumas dificuldades de cariz logístico. No entanto, aquele responsável da Valormed acredita que será possível avançar para as áreas referidas no breve prazo. Entretanto, a empresa já recebeu algumas propostas no sentido de ser criada uma central de triagem das embalagens recolhidas. "Actualmente, as embalagens são enviadas para incineração, mas, de futuro, será possível proceder à reciclagem das embalagens, desde que seja feita a respectiva triagem. Tendo em conta que o volume tem crescido a uma média anual de 20%, justifica-se plenamente avançar para um projecto desse tipo."

Esta é a estratégia definida para os próximos três anos, cifrando-se o volume de negócios em cerca de 1,3 milhões de euros. "De notar que metade da facturação se destina a acções de comunicação e sensibilização das populações para a necessidade de entregarem as embalagens nos ecopontos que são as farmácias." José Carapeto assume que as pessoas ainda não estão suficientemente sensibilizadas para darem um destino diferente às embalagens de medicamentos, mas as campanhas têm dado resultados, e isso é patente no aumento da tonelagem recolhida. São processos que levam o seu tempo, até porque não existia essa cultura. De notar que a Valormed tem um sistema de funcionamento idêntico ao do Ponto Verde. Por outro lado, o director-geral quis deixar claro que a vocação da empresa não é para os resíduos perigosos, pelo que é uma área em que não pretende entrar. Aliás, já existem empresas especializadas e a operarem nesse sector, sendo que a Valormed tem as suas fronteiras claramente delineadas.

Regime fiscal penalizador

Apesar do optimismo manifestado por José Carapeto, como em qualquer sector de actividade ainda existem problemas por resolver. Uma das questões tem a ver com o regime fiscal. "Não faz qualquer sentido que, sendo a Valormed uma empresa que não pode distribuir lucros, tenha que pagar imposto em sede de IRC. A empresa fica limitada no investimento em comunicação e acções de sensibilização. De salientar que, em Espanha, o sistema permite diferir no tempo os resultados. Trata-se de um dos nossos maiores problemas, ao qual o Ministério das Finanças tem que ser sensível."

Um outro aspecto para o qual foi chamada a atenção tem a ver com a adesão ao sistema por parte dos laboratórios farmacêuticos. Aliás, a lei prevê a obrigatoriedade de estes aderirem, mas ainda existem algumas entidades que se revelam renitentes. Mais uma vez, depois de serem chamadas à razão, e depois de muita insistência, as autoridades terão que ser informadas daquele incumprimento, de acordo com João Carapeto.

O financiamento do sistema é feito através das empresas farmacêuticas. De cada vez que colocam um medicamento no mercado, têm que pagar uma taxa denominada ecovalor, a qual não se repercute no preço do medicamento. Os sócios da Valormed são a Apifarma, a ANF e as associações de distribuidores de medicamentos. É nas farmácias que as embalagens são recolhidas — são os ecopontos por excelência. Tem a figura de uma sociedade comercial, mas sem fins lucrativos. Portanto, os lucros são aplicados nas referidas acções de comunicação e sensibilização.

"Actualmente, a nossa actividade cobre um universo de cerca de 2700 farmácias, o que corresponderá a 90% do total. Somos a única sociedade gestora nesta área de actividade, que obriga a uma especialização. Os laboratórios são obrigados a aderirem, o que já não acontece com as farmácias. Para todos os efeitos, há uma consciencialização crescente para a necessidade de todas as entidades funcionarem em parceria", concluiu o director-geral da Valormed.

GUILHERME OSSWALD
guilherme@vidaeconomica.pt

AIMMP avisa

Chegou a altura de a indústria da madeira mudar

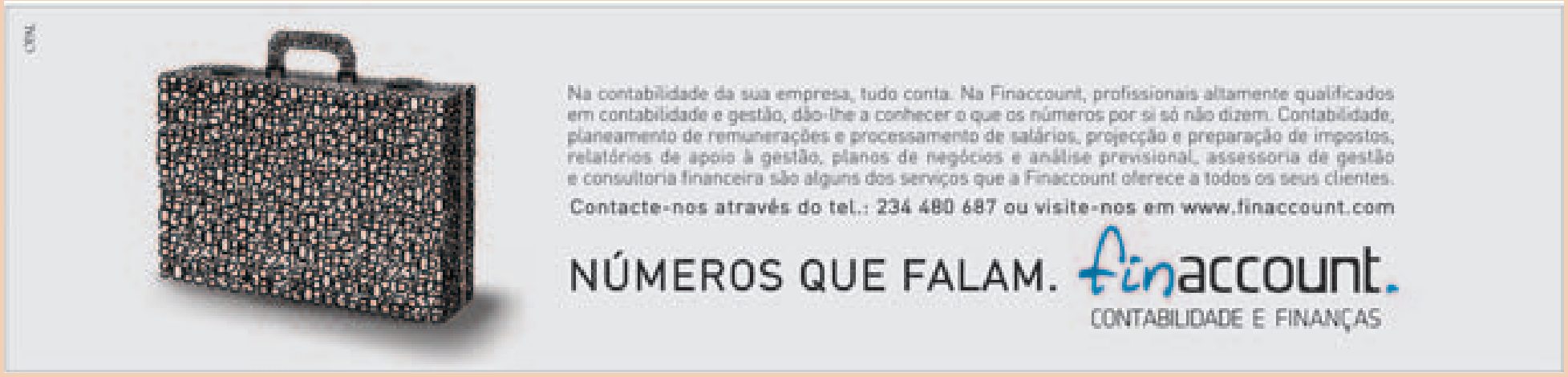
O sector florestal enfrenta graves dificuldades e problemas que afectam todos os seus participantes. Caberá às empresas da fileira e aos responsáveis políticos, em sintonia, fazerem face a esses problemas que afectam um sector responsável por cerca de 12% do PIB industrial e igual valor em termos de exportações, tal como ficou claro durante o 2º Congresso das Indústrias de Madeira e Mobiliário.

As graves deficiências na disponibilidade e na qualidade da matéria-prima, enquadradas por uma forte concorrência internacional, têm diluído as tradicionais vantagens competitivas, baseadas nos baixos custos. Está em causa o futuro desta actividade vital, elemento encarado como essencial para a economia portuguesa. A Associação das Indústrias de Madeira e Mobiliário de Portugal (AIMMP) refere que existem sinais claros desta situação: "Nos últimos anos, um número muito elevado de serrações fechou as suas portas; as fábricas de pasta de papel e de painéis de madeira dispõem de stocks de matéria-prima para poucos dias de laboração, vendo-se forçadas a importarem cada vez maiores quantidades de madeira para substituírem os subprodutos de pinho e manterem a produção."

Apesar destas dificuldades, aquela associação acha que Portugal está bem posicionado para aumentar a sua riqueza através da exploração florestal. "A Europa é um importador líquido de madeira e a União definiu como objectivo da PAC o aumento da produção florestal. Os mercados do Norte de África são também grandes importadores de produtos de madeira. Importa agora melhorar as técnicas de gestão florestal e a utilização do solo adequado para o florestamento."

Neste momento, o "cluster" da madeira está num momento crucial. Só a mudança poderá conduzir a um "cluster" florestal competitivo. De notar que se vive uma época em que se registam níveis de procura cada vez maiores de produtos de madeira e seus derivados, "devido ao facto de se tratar de um material por excelência eco-eficiente e reconhecido pelas Nações Unidas como um instrumento de combate às alterações climáticas".

PUB



Alberto Casal sobre o papel do Estado na subida na cadeia de valor

"São os empresários que devem ter a iniciativa na inovação"

O especialista em inovação Alberto Casal considera que devem ser as empresas e não o Estado o motor da inovação em Portugal. "Nos países escandinavos, houve um concertação entre as empresas, a administração pública e as universidades. Actualmente, esses três grupos fazem, de forma coordenada, os esforços para conseguir desenvolvimento e inovação. Porém, se os empresários não são activos, não se consegue nada, já que são eles que devem ter a iniciativa de inovar", afirma, em entrevista à "Vida Económica. O consultor espanhol foi um dos oradores, na conferência organizado pela Escola de Negócios Caixanova, no âmbito do Executive MBA que decorreu no Porto.

Vida Económica - Tendo em conta as especificidades do mercado português, a inovação é crucial em que sectores?

Alberto Casal da Vila - Não conheço em pormenor todos os sectores da economia em Portugal, já que tive sobretudo contacto com a indústria automóvel, mas acredito que, de uma forma geral, todas as actividades que têm um baixo valor acrescentado são aqueles que estão em risco. Ou seja, todos os sectores que não se distingam pela tecnologia, pelo design e pela comercialização estão em risco, sendo a única forma de sair através da inovação.

VE - Michael Porter defendeu para Portugal a aposta em "clusters" como os têxteis ou o calçado, entre outros. Concorda?

ACV - Esses são justamente aqueles sectores que referi. São pouco tecnológicos, pelo que estão muito expostos à nova realidade de concorrência global. Isso ocorreu, aliás, em Espanha e, no caso do têxtil, a Galiza foi das poucas regiões que soube defender-se, porque havia uma estrutura baseada no design, na marca e na distribuição própria. Mas, efectivamente, esse são dois sectores em que a inovação é muito importante.

VE - Como comenta o facto de Portugal ser dos poucos países em que o Estado, e não as empresas, assume a parte de "leão" do esforço de investimento na inovação?

ACV - Parece-me claro que o valor tem que ser criado pelas empresas. O Estado pode dar incentivos, mas têm que ser as próprias empresas a ter iniciativa. Nos países escandinavos houve um concertação entre as empresas, a administração pública e as universidades.

Actualmente, esses três grupos fazem, de forma coordenada, os esforços para conseguir desenvolvimento e inovação.

Porém, se os empresários não são activos, não se consegue nada, já que são eles que devem ter a iniciativa de inovar. E têm de perceber que a única forma de vingar no mercado é através do investimento em design, em tecnologia e na formação dos trabalhadores. Actualmente, a economia produtiva baseada em mão-de-obra barata não tem lugar.

VE - As medidas de apoio do Estado à inovação devem passar por incentivos fiscais ou linhas de crédito?

ACV - A inovação está, fundamentalmente, na cabeça das pessoas e não nas máquinas. Por isso, creio que as medidas deveriam orientar-se para o desenvolvimento das capacidades das pessoas, já que os activos estão nos recursos humanos.

VE - Referiu que a única forma de competir com sucesso é pela inovação e pela subida na cadeia de valor. A China e a Índia têm inovação em todos sectores industriais e mantêm preços muito baixos. Mesmo assim, vale a pena a Europa continuar a apostar na inovação?

ACV - Este não é um fenómeno novo, é-o apenas em termos de dimensão e rapidez. Ocorreu depois da Segunda Guerra Mundial com o Japão, que não tinha tecnologia própria, pelo que desenvolvia cópias e produtos de baixa qualidade, mas com processos produtivos bastante evoluídos. Contudo, aos poucos, foi melhorando a tecnologia e subindo na cadeia de valor. Depois, o fenómeno repetiu-se na Coreia do Sul e hoje é talvez o país com o maior nível tecnológico do mundo, superior mesmo aos Estados Unidos. E esse é o mesmo modelo que está a aplicar-se na China. O que se passa é que, comparando a duração dos períodos de desenvolvimento, estes estão cada vez mais curtos e a Coreia foi mais rápida do que o Japão e, tudo indica, a China será ainda mais célere. O problema da China – problema é forma de expressão, já que todos têm o direito a procurar um "lugar ao sol" – é o tamanho do país. Creio que a China apostou bem numa mão-de-obra barata de baixo valor acrescentado, mas também investiu recursos na formação de pessoas e em tecnologia para começar quanto antes a ter desenvolvimentos próprios, sem ter que copiar. Este processo está em curso e, se não me engano, nos próximos anos vai haver resultados. E não me admirarei nada se, a longo prazo, começar a haver prémios Nobel, descobrimentos tecnológicos e patentes chinesas. Em suma, a China está a jogar esse jogo e não faz sentido que nós não joguemos.

VE - Portugal e Espanha têm uma história de relações comerciais, mas pouca cooperação. Acha que isso pode mudar, por exemplo, na indústria automóvel, entre Portugal e a Galiza?

ACV - Há um histórico de cooperação de base. O que há a fazer agora é trabalhar sobre essa base e materializar projectos conjuntos a um nível tecnológico para chegar ao topo. E isso é possível, já que, sendo um euro-região, há possibilidade de recorrer a fundos da União Europeia. Creio que as oportunidades existem.

VE - Em que pode esta indústria com os erros e os sucessos da sua congénere galega?

ACV - Na indústria automóvel galega houve, naturalmente, erros e sucessos. Um desses sucessos foi o desenvolvimento de um "cluster" que é um exemplo a nível de Espanha e, em alguns aspectos, a nível europeu. Acho que seria importante que se criasse em Portugal uma plataforma semelhante a essa, a qual permitira que as empresas tivessem projectos comuns. Aliás, faz mais sentido que a cooperação entre Portugal e a Galiza seja feita entre "clusters" do que entre o "cluster" galego e empresas portuguesas isoladas.

VE - Várias fábricas na Península Ibérica vivem com a ameaça da deslocalização para o Leste Europeu. A indústria automóvel e de componentes pode estar em risco?

ACV - Há actividades dentro do sector automóvel que são demasiado baseadas na mão-de-obra, sendo uma dessas as cablagens, para a qual a formação das pessoas se faz em pouco mais do que um dia. Ora, este tipo de actividades está em risco, mas não se deve tentar segurá-las, já que não interessa fazê-lo. Isto porque o que interessa são as actividade mais tecnológicas e com mais valor acrescentado.

VE - A montagem de automóveis pode não ter futuro na Península?

ACV - O risco existe. No caso de Espanha, a produção de automóveis parece-me ter atingido um pico e não vai estabilizar, vai descer, pelo que há fábricas em risco de deslocalização. O que há a fazer é compensar a mão-de-obra mais cara com factores que façam a produção mais rentável aqui, como o valor acrescentado em termos de tecnologia, formação e acesso às empresas fornecedores de componentes.

AQUILES PINTO
auto@vidaeconomica.pt

UMA CARREIRA BASEADA NA INOVAÇÃO

Engenheiro industrial, o director-geral da InovaConsult centra a sua actividade no desenvolvimento e execução de projectos para a indústria automóvel galega e no assessoramento de empresas em planos estratégicos de inovação e na gestão do processo pelas técnicas IMT ("innovation management techiques" ou técnicas gestão de inovação).

Antes, foi responsável pelo processo de internacionalização e director de operações industrais da Dalphimetal Espanha, vice-presidente da comissão para a excelência do "cluster" automóvel da Galiza, membro da direcção do Centro Tecnológico da Indútria Automóvel da Galiza. Foi ainda administrador da Estampaciones Noroeste e responsável por vários departamentos na Citroën Hispania.

Nos últimos três anos, esteve também envolvido em várias conferências e projectos académicos de estudo da competitividade e inovação. Destaque para a direcção técnica da jornada "Estratégias para a Competitividade Regional no Mercado Global", com oradores como Ohmae (Japão), Becattini (Itália), Holstila (Finlândia) e Smeekens (Holanda); para a chefia do projecto "Plano Estratégico da Indústria Automóvel da Galiza); e chefia do projecto "Benchmarking das Regiões Europeias Líderes em Competitividade", realizado para encontrar as melhores práticas nessas regiões (Estocolmo, Helsínquia, Eindhoven, Baviera, Norte da Áustria, Catalunha e Madrid).

SEMANA EM REVISTA

VOLUME DE NEGÓCIOS DESCE NA INDÚSTRIA NACIONAL

O sector da indústria registou uma quebra de 1,7% em Abril face a idêntico mês do ano passado, segundo os dados do Instituto Nacional de Estatística (INE). A desaceleração deve-se ao comportamento negativo verificado nos mercados interno e externo, com descidas respectivas de 1,8% e de 1,5%.

No mês em análise, o Agrupamento de "Bens de Consumo" foi o principal motivador da quebra sentida na generalidade. Já a secção dos "Grandes Agrupamentos Industriais", com um aumento homólogo de 34,9%, impulsionou o volume de negócios do sector em Portugal.

Na comparação mensal, o volume de negócios na indústria diminuiu 16,1% em relação a Março. Nos últimos 12 meses, a variação média foi de 2,5%.

MUNDIAL 2006 TERÁ AUDIÊNCIA RECORDE

O Mundial de Futebol 2006, que tem início hoje na Alemanha, deverá ser visto por cinco mil milhões de pessoas através da televisão. Um valor estimado pela empresa britânica de investigação de meios de comunicação, Iniciative Future, e que poderá representar uma audiência recorde.

O facto de serem transmitidos mais jogos da prova desportiva e em mais canais de

sinal aberto leva a empresa de investigação a prever que o Mundial 2006 se torne o evento mais mediatizado. Segundo a Iniciative Future, a audiência do lado feminino está em ascensão, sendo que em muitos países já se encontra em igualdade com a audiência masculina.

PORTUGÁLIA TORNA-SE ASSOCIADA DA SKY TEAM

A PGA – Portugália Airlines foi aceite pela Sky Team para integrar o conjunto das companhias associadas da aliança estratégica, tornando-se a sexta empresa a entrar para o grupo. A transportadora aérea portuguesa avança ao mesmo tempo que a China Southern avança para a segunda maior aliança do sector da aviação comercial.

No processo de integração, PGA conta com o apoio da Air France, que assume o papel de "sponsor", ou seja, tem "a função de facilitar a adesão da companhia portuguesa bem como a de a representar nas decisões da aliança aérea", refere a transportadora nacional em comunicado. Quanto à total integração da Portugália, segundo o "Diário Económico", deverá acontecer em 2008.

Para Jean-Cyril Spinetta, CEO da Air France, "com a PGA – Portugália Airlines, reforçaremos uma rede europeia já bastante sólida, nomeadamente na e para a Península Ibérica".

LUCROS DA RYANAIR EM QUEDA

A Ryanair, transportadora de baixo custo, que em Portugal opera a partir do Porto e Faro, registou uma descida de 14% nos lucros no primeiro trimestre do ano. A subida dos custos com os combustíveis é a principal causa do agravamento financeiro. Daí a companhia irlandesa estar a substituir a sua frota por aparelhos que transportem mais passageiros e consumam menos combustível, os Boeing 737-800.

A transportadora "low-cost" registou um resultado líquido de 27,7 milhões de euros, contra os 32,2 milhões obtidos em igual período do ano passado. No período em análise, as vendas da Ryanair aumentaram 19% para os 375,7 milhões de euros.

AIR BERLIM REDUZ PREJUÍZOS

A transportadora aérea alemã de tarifas reduzidas, Air Berlim, reduziu os prejuízos no primeiro semestre do ano. Os resultados líquidos atingiram os 31 milhões de euros negativos, contra os 39 milhões negativos registados em igual período do ano passado. O mau resultado do primeiro trimestre de 2006 influenciou a performance negativa da companhia na primeira metade do ano. Em causa está o facto de a Páscoa, uma época que gera muitas receitas para as transportadoras com forte vocação turística, como a Air Berlim, não ter coincidido com o primeiro trimestre.

De acordo com o CEO da companhia, Joachim Hunold, a "low-price" deverá atingir o "break-even" (retorno do investimento) ainda este ano. E acrescentou: "Estou confiante de que iremos concluir o ano com um lucro líquido significativo". O crescimento previsto assenta no aumento das rotas e das frequências de voos operados pela companhia de aviação. O responsável referiu ainda que a empresa tem assegurado em 80% as reservas de combustível para este ano.

Tarifas da Sociedade Ponto Verde têm aumentos brutais

ANTÓNIO SARAIVA

Presidente da Direcção da AIMMAP

Conforme é já do domínio público, a "Sociedade Ponto Verde, S.A." (SPV) apresentou uma tabela de preços a praticar por essa sociedade no ano de 2006, que consubstancia aumentos brutais relativamente aos praticados no ano anterior.

Recordo que, comparativamente aos valores em vigor no decurso de 2005, as novas tabelas traduzem acréscimos de cerca de oitenta por cento (80%) no que se refere às embalagens em papel e cartão e cerca de sessenta por cento (60%) no que concerne a embalagens em aço.

Acresce que tais aumentos sucederam-se a outros já registados em 2005, os quais foram absolutamente espalhafatosos, tendo então atingido, no que tange às embalagens em papel e cartão, acréscimos de aproximadamente 170%.

Enquanto industrial do sector metalúrgico e metalomecânico e, fundamentalmente, na qualidade de Presidente da Direcção de uma das maiores e mais representativas associações de empregadores desse sector em Portugal - a AIMMAP –, confesso a minha maior perplexidade face a esta incompreensível política de preços da SPV.

Os objectivos subjacentes à constituição de tal sociedade foram confessadamente os de apoiar as empresas portuguesas no domínio da gestão de resíduos, com uma dinâmica que em caso algum se poderia cingir a interesses de natureza meramente empresarial.

Na verdade, tal como ninguém deixará de reconhecer, a actividade de uma sociedade dessa natureza apenas será susceptível de fazer sentido se estiver norteada por critérios que tenham também em consideração os interesses da indústria portuguesa.

Porém, como infelizmente se constata, os pressupostos em que a SPV faz alicerçar a sua política comercial estão totalmente divorciados daquelas que são as legítimas expectativas das empresas.

Tendo em consideração a política de preços adoptada pela SPV nos dois últimos anos, é manifesto que a mesma pode começar a ser legitimamente acusada de em nada contribuir para a competitividade da indústria nacional.

Ao invés de ajudar a gerar valor, a SPV constrange as empresas. E ao invés de se assumir como um parceiro cooperante e estimulante da indústria, a SPV remete-se a uma posição sobranceira, própria de quem abusa do facto de deter uma posição monopolista.

A AIMMAP, logo que tomou conhecimento da tabela de preços da SPV para 2006, enviou uma carta à empresa em questão, pedindo mais esclarecimentos a propósito do assunto e solicitando nomeadamente que lhe fossem transmitidas as razões subjacentes aos aumentos.

Infelizmente, a SPV não se dignou responder voluntariamente à interpelação da AIMMAP.

Pelo que, naturalmente, a AIMMAP, em conjunto com outras associações de empregadores – a ANEMM e a APICER - apresentou uma denúncia do comportamento da referida empresa à Autoridade da Concorrência. Paralelamente, denunciou tal comportamento junto da opinião pública, através da comunicação social.

Apenas depois de efectivada a denúncia, de concretizada a divulgação do assunto através da comunicação social e de remetida pela AIMMAP uma segunda carta à SPV, acabou esta por aceitar responder à interpelação da referida associação.

É, no, entanto com mágoa que não posso deixar de sublinhar que, infelizmente, a resposta enviada pela SPV em nada contribuiu para o esclarecimento dos factos, não tendo apresentado uma única razão susceptível de justificar os aumentos.

Pelo que, naturalmente, a AIMMAP, tal como, seguramente, várias outras associações em Portugal, irá continuar a denunciar a situação aos mais variados níveis.

Independentemente do exposto, gostaria de sublinhar neste espaço que as acções de protesto desenvolvidas pela AIMMAP neste âmbito têm merecido inúmeras manifestações de apoio, inclusivamente da parte de pessoas e empresas que estão ou estiveram ligadas à SPV e que não calam também a sua indignação face ao comportamento de tal sociedade.

Gostaria igualmente de aproveitar esta oportunidade para enfatizar que, em conjunto com um número cada vez maior de empresas e associações, a AIMMAP está firmemente empenhada no sentido de promover a constituição de uma nova empresa na área da gestão deste tipo de resíduos, criando assim as condições necessárias para que a SPV passe a ter concorrência e, em consequência, deixe de actuar no mercado com o sentimento de impunidade que agora tão claramente evidencia.

A eventual constituição de uma nova empresa nesta área irá assim, seguramente, contribuir para a defesa dos legítimos interesses da indústria portuguesa.

Nesse sentido, independentemente das diligências a encetar junto de todos os seus eventuais parceiros neste domínio, tenciona a AIMMAP, a curto prazo, apresentar este seu projecto às autoridades competentes.

Estamos seguros de que o Governo português não deixará de acarinhar a bondade

FARPAS

"Muitos ministros portugueses querem ficar na história de Hollywood. Veja-se o que está a acontecer com a ministra da Educação. Querendo deixar a sua impressão digital na política nacional, tem anunciado medidas reformistas sem fim. Todos os ministros que a antecederam anunciaram pelo menos cinco reformas radicais no sector"

Fernando Sobral – "Jornal de Negócios Online"

"Os resultados de 30 anos de reformas e contra-reformas na Educação geraram mais gases que produziram efeitos estufa que toda a indústria portuguesa. O ensino está pior. A disciplina eclipsou-se. As escolas tornaram-se os fiéis depositários da educação total dos jovens. O facilitismo grassou"

Idem ibidem

"Goste-se ou não do estilo, Paulo Morais e João Carlos Gouveia são dois casos de políticos que Portugal deveria, pelo menos, preservar como espécies em extinção. Falam sem medo. Falam até onde podem e desafiando as circunstâncias difíceis e as pressões dentro do seu próprio território político. "

Miguel Carvalho – "Visão Online"

"Acontece, porém, que Portugal é normalmente ingrato e tritura os seus melhores. Uma certa inteligência mediática considera que homens como Paulo Morais e João Carlos Gouveia, para além de quase desconhecidos, são exagerados, destravados, prejudiciais ao sistema e maus para o negócio. E vai de dar com o sarrafo neles."

Idem ibidem

FUNDAÇÃO AFRO-LUSITANA

PARA O DESENVOLVIMENTO DAS RELAÇÕES CULTURAIS, SOCIAIS E ECONÓMICAS COM OS PAÍSES AFRICANOS DE EXPRESSÃO PORTUGUESA

O MERCADO ANGOLANO

DESAFIOS E OPORTUNIDADES ENTRE ONTEM E AMANHA

Porto, 23 de Junho de 2006
Porto Palácio Hotel

Presidência da Conferência: Prof. Doutor Ernâni Lopes

8H30 - Recepção dos participantes e entrega de documentação

9h00- Abertura da conferência por S. Exc. o **Sr. Embaixador da República Popular de Angola**

9h15 – Intervenção do **Sr. Dr. Filomeno Ceita, Conselheiro Económico e Comercial da Embaixada da R.P.A.**

9H30: Apresentação das perspectivas económicas de Angola

- **Comércio:** Sua Exc. **Sr. Dr. Joaquim E. Muafuma, Ministro do Comércio de Angola**
- **Hotelaria e Turismo**: Sua Exc. **Sr. Dr. Eduardo Jonatão Chingunji, Ministro da Hotelaria e Turismo de Angola**

11H00: Pausa

11H30: Apresentação das perspectivas económicas de Angola

- **Construção civil e obras públicas:** Sua Exc. **Sr. Dr. Higino Carneiro, Ministro das Obras Públicas e Urbanismo de Angola**
- **Economia e finanças:** Sua Exc. **Sr. Dr. Aguinaldo Jaime, Ministro Adjunto do Primeiro Ministro de Angola**

12H30: Debate. Coordenação do Presidente do Conselho de Administração da F.A.L., **Prof. Dr. António Vilar e Dr. José António Silva e Sousa, Advogado**

13H30: Almoço

15H00: Alianças estratégicas e parcerias luso-angolanas

- **O quadro estratégico para a internacionalização das empresas portuguesas**
- **Modalidades de alianças e parcerias**

Prof. Doutor Ernâni Lopes

Dr. Fernando Heitor, Deputado à Assembleia Nacional de Angola

Dr. José António Silva e Sousa, Advogado

16H00: Pausa

16H30: Financiamentos públicos e privados

Dr. Rui Orlando Xavier, Ministro Conselheiro da Embaixada da R.P.A.

Dr. Fernando Anjos, Delegado do ICEP em Angola

Dr. Vitorino Hossi, Advogado e Ex-Ministro do Comércio de Angola

18h00: Debate

19H00: Encerramento da conferência pelo **Presidente do Conselho de Administração da F. A. L.. Prof. Dr. António Vilar**

Colaboração:

ANTÓNIO VILAR & ASSOCIADOS
ADVOGADOS

VidaEconómica

Apoios

CUNHA & BARROSO

Rangel

associação pme portugal

armarter
Viagens e Turismo
Porto - Portugal

MonteAdriano

ROSAS CONSTRUTORES, S.A.

FICHA DE INSCRIÇÃO

PREÇO:

Normal..... 500€ **Assinantes Publicações VE** ..... 400€ (Almoço incluído)

Inscrições limitadas aos lugares disponíveis a atender por ordem de chegada

(preço com IVA incluído)

Empresa: _____ Nº Contribinte: _____

Nome: _____ Função _____

Morada : _____ Codigo Postal _____

Telf: _____ Telm: _____ Fax: _____ Email: _____

Para o efeito anexo cheque nº _____, sobre o Banco _____ no valor de _____ €.

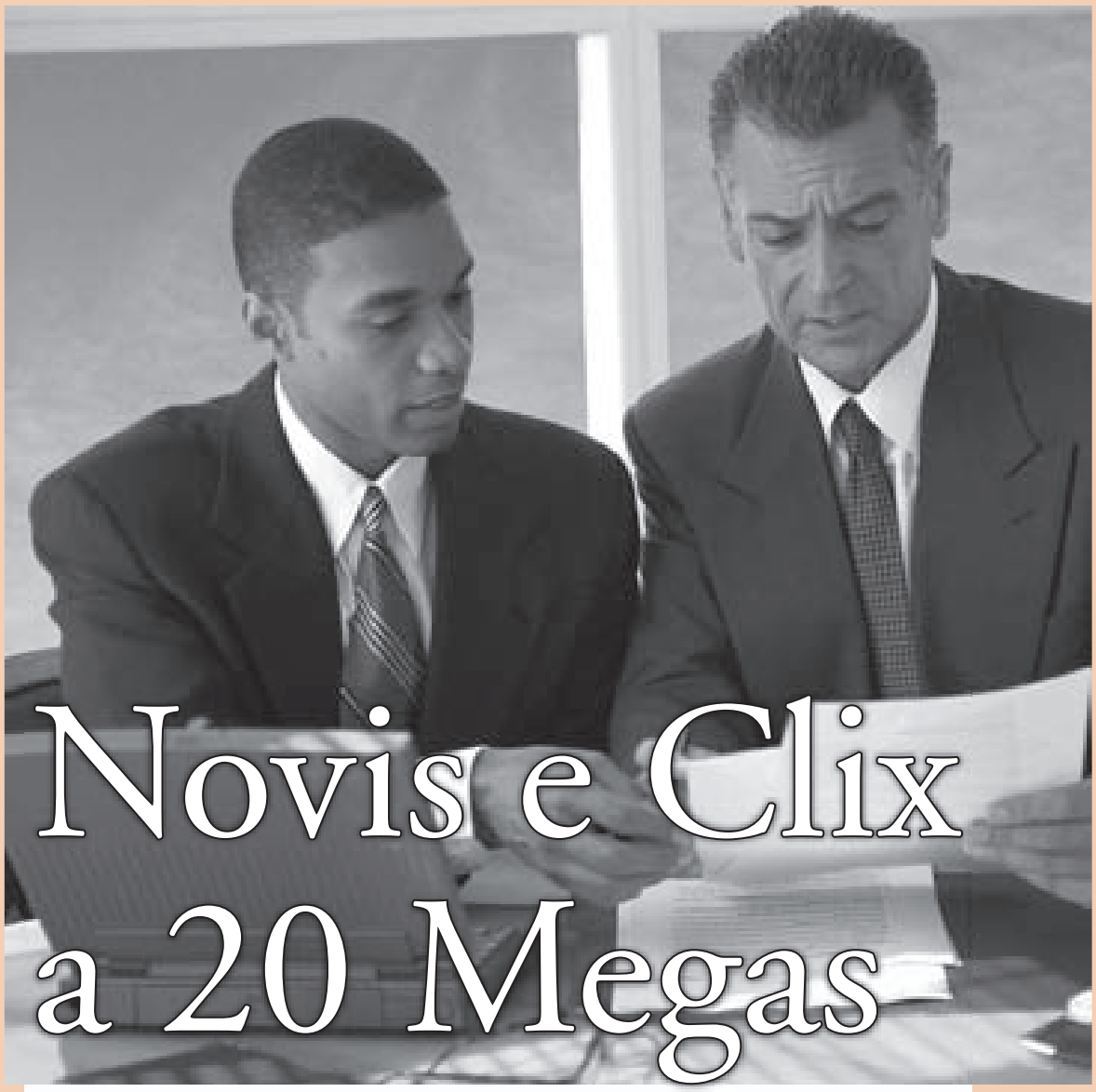
Debitem _____ €, no meu cartão Visa/Mastercard, emitido em nome de _____

com o nº _____, código de segurança _____

Válido até ____ / ____ / ____ Assinatura _____

Enviar por
fax, e-mail ou correio para

VIDA ECONÓMICA
Ana Maria Vieira
Rua Gonçalo Cristóvão,
111 - 6º Esq.
4049-037 Porto
Telf: 223 399 457/00
Fax: 222 058 098
E-mail:
formacao@vidaeconomica.pt



Novis e Clix a 20 Megas

A partir da próxima semana, os clientes de acesso ADSL Novis e Clix de 16 Mbps (megabits por segundo) poderão navegar na internet ainda com mais rapidez e pelo mesmo preço que já pagavam (34,90). O anúncio foi feito pelo administrador da Novis, Pedro Carlos, em conferência de imprensa, esta terça-feira, em Lisboa. Segundo aquele responsável, os actuais clientes com acessos de 16 Mbits (cerca de 20% do total) serão automaticamente migrados para a nova oferta.

Com esta novidade, a Sonaecom consegue voltar a destacar-se da restante oferta de acessos ADSL, uma vez que, no que se refere à velocidade, continua a oferecer mais do dobro da concorrência, que não apresenta opções superiores a 8 Mbps.

Para suportar a estratégia de diferenciação face à concorrência que vem seguindo, a Sonaecom implementou redes próprias de nova geração (NGN – Next Generation Network), com recurso a tecnologias como a fibra óptica e o ADSL 2+, onde já investiu mais de 110 milhões de euros. "Valor que ultrapassa os 300 milhões se contarmos com as despesas operacionais e os gastos com os clientes", completa Pedro Carlos.

> Acesso directo representa já 53% do total de tráfego gerado pela Sonaecom

As duas marcas da Sonaecom continuam também a crescer ao nível do acesso directo, que representa já 53% do total de tráfego gerado pela operadora, com mais de 153,7 mil serviços. A previsão da administração é que este número continue a crescer, chegando aos 215 mil serviços directos até ao final deste ano.

O administrador da Novis aproveitou ainda o encontro com os jornalistas para apresentar o novo serviço 'E-fax' que permite o envio e recepção de faxes através do 'e-mail'. Assim, o utilizador pode arquivar os seus faxes na caixa de correio electrónico, "poupando na aquisição e manutenção do equipamento, nas chamadas telefónicas e no papel". Neste momento, a activação do serviço é gratuita e a mensalidade é de cinco euros, valor que inclui um número de fax Novis, recepção ilimitada de faxes e envio até 25 páginas. Cada página adicional tem o custo de seis cêntimos e o utilizador pode optar por adquirir pacotes de 100 páginas (cinco euros) ou de 225 (10 euros).

Colocações de professores à distância de um SMS

Mas as novidades da Sonaecom não ficam por aqui. Com vista a facilitar a vida dos educadores de infância e professores do ensino básico e secundário, a Optimus, em conjunto com o Ministério da Educação decide lançar algo "sui géneris": um projecto que vai dar a este público-alvo a oportunidade de saber, através das famosas SMS, se ficaram ou não colocados numa determinada escola.

Para aceder ao serviço, basta que o professor envie um SMS com o texto "DGRHE", seguido de espaço e do seu número de candidatura, para o número 4903. De imediato, recebe uma mensagem com a informação relativa à sua colocação (se ficou ou não colocado, em que escola, etc.). O serviço está disponível para os subscritores de qualquer uma das redes móveis nacionais e custa 50 cêntimos por cada consulta.

Este novo sistema está a ser muito bem aceite pelos professores. Desde o dia 2 (a partir das 18h00) até ao dia 6 de Junho, foram processados cerca de 28 mil SMS. E esta é apenas a primeira fase do projecto, uma vez que em Agosto são publicadas mais listas de colocações dos professores.

O sms2know é um serviço de mensagens desenhado para empresas e instituições que permite ao cliente partilhar informação com utilizadores de qualquer rede móvel, através de uma aplicação 100% Web. Segundo Ângelo Correia, director da Unidade de Negócios Corporate da Optimus, "este serviço tem como vantagens a rapidez, conveniência e universalidade do meio utilizado."

O novo serviço pode ser aplicado às mais diversas áreas, sendo útil para a divulgação de um conjunto de informações como, por exemplo, o estado actual num determinado processo, dados de vendas, stocks, contactos ou catálogos de produtos, preços, entre outros.

FÁTIMA FERRÃO
redaccao@vidaeconomica.pt

Iniciativa tem projecção mundial
e está ligada à área das telecomunicações

Siemens inaugura um novo centro de inovação

Mais um exemplo que mostra que Portugal também é capaz de inovar. Estamos a falar da Siemens Portugal, que, uma vez mais, aposta nos engenheiros portugueses, na I&D (Investigação e Desenvolvimento) com marca nacional e inaugura um novo centro – no total já são quatro – de inovação mundial, desta feita ligado à área das telecomunicações.

Da esquerda para a direita, Melo Ribeiro, presidente da Siemens Portugal, José Sócrates, Primeiro-Ministro, Manuel Pinho, Ministro da Economia e João Picoito, administrador da Siemens Portugal.

Um investimento avultado – estamos a falar de um montante próximo dos 23 milhões de euros -, aliás, bastante elogiado por José Sócrates, uma das muitas personalidades presentes na cerimónia que assinalou este evento, que surge para satisfazer um conjunto diversificado de necessidades da empresa: desde logo, a concepção e criação de sistemas. Mas não só. Estamos a falar de um centro de inovação mundial – segundo a Siemens, o novo laboratório vai dedicar-se, totalmente, à exportação das suas criações – que vai servir também para dar suporte às plataformas e soluções dos clientes, isto on-line e durante as 24 horas do dia. A respeito deste projecto inovador, vale ainda a pena transcrever aqui aquilo que podemos ler no comunicado de imprensa da Siemens: "O lançamento deste centro vai permitir desenhar arquitecturas muito inovadoras com recurso a tecnologias de topo que irão fazer parte do mundo das tecnologias de informação e, em especial, do sector das telecomunicações nos próximos cinco a 10 anos".

Da esquerda para a direita, João Picoito, administrador da Siemens Portugal, Mariano Gago, ministro da Ciência e Tecnologia e Ensino Superior, e José Sócrates.

Com uma área de cerca de 350 m2, o novo centro emprega perto de 400 engenheiros e permite ainda um acesso remoto a todos os intervenientes nos projectos nele desenvolvidos. E, porque não basta inovar dentro de portas, a Siemens, dando largas a uma política que já vem detrás, aproveita esta ocasião para assinar um protocolo de cooperação com aquela que é uma das universidades mais dinâmicas do país, a Universidade de Aveiro.

Quem tem também algo para dizer em termos de inovação, ainda que de uma outra forma, é a Vodafone. O operador móvel acaba de apresentar ao mercado aquilo que denomina por SMSbyMail. E de que é que estamos a falar, na prática? Aqui, a Vodafone fala-nos de "inovador serviço que permite enviar mensagens escritas através de um computador portátil ou de secretária como se fossem 'e-mails'". Este integra-se, de forma total, com a aplicação de correio electrónico do Microsoft Outlook e vai, por exemplo, permitir a detecção automática do número de telemóvel do destinatário, procurando, somente, pelo nome pretendido ou utilizando as listas de distribuição tal e qual como acontece com os normais e-mails.

City Desk

elevou o seu estatuto como parceiro da Microsoft

Informática

HP nomeia Paulo de Carvalho como Director do HP Consulting & Integration em Portugal

Comércio electrónico em ascensão

O Comércio Electrónico em Portugal está numa fase de rápida ascensão. Alexandre Nilo Fonseca, presidente da Associação do Comércio Electrónico de Portugal (ACEP), em entrevista à "Vida Económica", explicou que o nosso país, face aos seus comparsas europeus, não está nada mal, pelos menos relativamente a esta temática. Até porque, mencionou, os portugueses dão-se muito bem com modelos como a Via Verde ou o sistema Multibanco. "Quando compramos um bilhete de comboio ou pagamos o telemóvel por Multibanco estamos a utilizar um serviço e a pagá-lo electronicamente, só que nem nos apercebemos disso", explicou o presidente.

E como explicar o sucesso destas duas tecnologias? Porque têm a particularidade de serem fáceis de utilizar. "E isso é um dos segredos que o comércio electrónico tem de captar. Tem de ser simples e atractivo".

A verdade é que a compra electrónica tem de se aproximar da compra tradicional do ponto de vista sensorial. E aqui, a questão da banda larga assume relevantes proporções. "O desenvolvimento do comércio electrónico está condicionado pelo crescimento da banda larga. Isto porque a experiência de comprar tem de ser rápida. Ter o email lento já é mau, fazer uma compra online lenta é impossível", explicou o presidente da ACEP.

Por outro lado, a banda larga permite uma aproximação à experiência do real. O exemplo do turismo é claro. Hoje, os principais sites de turismo estão munidos de ferramentas multimédia para fazerem vender os seus destinos. "Hoje existe uma panóplia de soluções. Fotografias de grandes dimensões, filmes online, fotografias 360º, animações em 3D. E isto só é possível com banda larga".

E uma vez que o ritmo de crescimento da banda larga em Portugal tem sido razoável, as expectativas são as melhores. "Temos a banda larga a aumentar e o número de internautas a crescer".

Mas, para já, e segundo informações fornecidas pelo presidente, há ainda uma diferença razoável entre a utilização feita por empresas ou por consumidores. "Há mais empresas a comprar do que consumidores. O que é compreensível. O consumidor tem de ser encantado". Por outro lado, explicou o Alexandre Nilo Fonseca, a confiança existente entre empresa-empresa é diferente da empresa-consumidor. Mas, no que diz respeito à segurança, o presidente é peremptório: é tão perigoso fazer compras online como no mundo tradicional. "Muitas vezes são divulgadas notícias onde se evidenciam fraudes na Internet que são apelidadas de fraudes no comércio electrónico. O que não é verdade". O presidente diz mesmo que fraudes no comércio electrónico são praticamente inexistentes.

"Haver uma fraude no processo de compra é muito complicado. Agora o que acontece é alguém roubar as informações dos cartões de crédito ou informações sobre os utilizadores e depois usá-las de forma fraudulenta no mundo virtual. Mas isso não é fraude no comércio electrónico", explicitou.

Benefícios para o comprador

- Maior controlo da compra
- Simplificação e reestruturação dos processos, tornando-os mais eficientes
- Melhor gestão do capital circulante
- Redução do preço do produto
- Maior número de fornecedores
- Leque de oferta mais alargado
- Redução de custos do processo de compra
- Maior transparência
- Poder negocial acrescido
- Mais tempo disponível para negociar

Benefícios para o fornecedor

- Aumento das vendas
- Promoção da actividade comercial, nomeadamente da sua empresa e respectivos produtos/serviços
- Menos custos operacionais, incluindo de prospecção, promoção e divulgação
- Menos custos de capital
- Maior eficiência da venda
- Aumento do número de potenciais clientes
- Enfoque da força comercial nas actividades de maior valor
- Controlo da actividade comercial

SUSANA MARVÃO
s.marvao@vidaeconomica.pt

EM DESTAQUE

McAfee adquire Prevendtsys

A McAfee anunciou a aquisição da Preventsys, considerada uma autoridade em gestão de riscos de segurança e em relatórios automatizados de cumprimento de normas de segurança. Deste modo, a McAfee vai juntar as soluções premiadas da Preventsys à sua tecnologia de segurança empresarial proactiva, permitindo-lhe potenciar a capacidade de ajudar as grandes empresas a reduzir a complexidade da gestão da segurança, garantem em comunicado enviado à imprensa.

A empresa explica ainda que a Preventsys foi pioneira em sistemas de gestão de riscos de segurança para grandes empresas que necessitam de proteger proactivamente a sua informação confidencial e a dos seus clientes, assegurar uma alta disponibilidade dos activos de TI críticos, bem como comunicar o cumprimento das normas de forma simples aos directores. "Actualmente, a Preventsys disponibiliza a única solução que consolida num dashboard empresarial todos os dados de vulnerabilidade, configuração e ameaças resultantes de ferramentas de diferentes fabricantes e que automatiza o processo de produção de relatórios de cumprimento das normas".

Kaspersky lança nova geração de produtos de segurança

A Kaspersky Lab, programador de soluções de gestão de conteúdos de segurança que protegem contra vírus, trojans, vermes, spyware, ataques de hackers e spam, acaba de lançar novas versões do seu software de antivírus e de segurança Internet. O Kaspersky Antivírus 6.0 protege os computadores contra todos os programas maliciosos, combinando os métodos tradicionais baseados em assinaturas (detecção de vírus com base nas suas descrições) com protecção proactiva. O elemento proactivo detecta as ameaças através da análise do comportamento dos programas maliciosos, minimizando os falsos positivos.

A empresa avança que o novo produto é particularmente eficaz contra programas de spyware, na medida em que dá as opções de rejeitar quaisquer alterações no sistema de ficheiros e no registry, com origem em processos maliciosos. Quando um objecto malicioso é eliminado, todas as referências a ele são também eliminadas do sistema operativo.

O Kaspersky Antivírus 6.0 controla todas as áreas críticas do sistema operativo contra potenciais ameaças, e pode detectar códigos escondidos, como as rootkits; garante também que os dados transferidos para e do computador são seguros, através de uma análise em tempo real de todos os e-mails de entrada e de saída, assim como ficheiros e páginas web descarregadas da Internet.

MicroStrategy realiza simpósios de Verão

A MicroStrategy anunciou que irá realizar dois simpósios de Verão, em Julho. O Simpósio Europeu irá realizar-se em Londres, no Radisson SAS Portman Hotel, nos dias 10 a 12 de Julho, seguindo-se o Simpósio nos Estados Unidos da América no Waldorf Astoria Hotel, em Nova Iorque, nos dias 17 a 19 de Julho de 2006.

Ambos os eventos irão proporcionar uma agenda recheada de conteúdo técnico, apresentações das melhores práticas de clientes e oportunidades de troca de ideias entre os participantes, bem como com peritos da MicroStrategy.

Lexmark com novos "all-in-one"

A Lexmark lançou três multifuncionais jacto de tinta: X1250, X2470 e X3470.

A empresa garante que os novos produtos X3470 e X2470 oferecem excelente valor em termos de impressão directa de fotografias com qualidade, e diversificadas funcionalidades de impressão, digitalização e cópia.

Os novos produtos incluem também o novo Web Toolbar da Lexmark, que, uma vez instalado, torna mais fácil e versátil a impressão de páginas da Internet: evita texto cortado na impressão, além de permitir a impressão só de texto ou só de imagens da página, diz a empresa em comunicado.

SAP cria centros regionais de soluções

A SAP anunciou planos para introduzir centros regionais de soluções, alavancando os conhecimentos quer da SAP quer dos seus parceiros para expandir a sua carteira mundial de soluções de gestão empresarial, feita à medida de vários sectores de actividade e desenhada especificamente para pequenas e médias empresas (PME), divulgou a empresa em comunicado de imprensa.

Com equipas estrategicamente localizadas nas regiões da América, Europa, Médio Oriente e África (EMEA) e Ásia Pacífico, cada centro de soluções PME vai trabalhar com parceiros no desenvolvimento e qualificação de soluções sectoriais, de implementação mais rápida e previsível, adaptáveis às necessidades empresariais em mudança e que incorporam conhecimentos específicos dos sectores de actividade. A SAP pretende introduzir, em 2006, cerca de 80 novas soluções sectoriais em todo o mundo.

Com equipas sediadas em Barcelona, Londres, Newtown Square (Pensilvânia, EUA), Praga, Singapura e Walldorf (Alemanha), o objectivo dos centros é disponibilizar cobertura e suporte para parceiros através das regiões de actuação da SAP. As equipas destes centros vão construir soluções sectoriais localizadas, baseadas nas SAP Best Practices – metodologia, documentação e cenários de negócio, "end-to-end", pré-configurados. As soluções dos centros vão ser desenhadas para ajudar as pequenas e médias empresas, com recurso ao software SAP, a ganharem eficiência operacional e a implementarem uma plataforma flexível que realçará os seus diferenciadores únicos e competitivos.

SAP anunciou planos para introduzir centros regionais de soluções para expandir a sua carteira mundial de soluções de gestão empresarial

"As empresas médias de muitos sectores continuam mal servidas, sem soluções de gestão empresarial ligadas ao seu sector de actividade ou às suas necessidades específicas, e sem cobertura suficiente para tratar dos mercados que endereça", afirmou no mesmo comunicado Bob Anderson, director de investigação do Gartner Group. "Simultaneamente, os parceiros podem não ter os recursos para disponibilizar, de uma forma rentável, novas soluções para o mercado. A criação de equipas regionais, que se concentram nas oportunidades e mercados específicos, vai ajudar a satisfazer a crescente procura das PME de ganharem cada vez mais competitividade através da utilização efectiva das TI."

Assim como as empresas de média dimensão enfrentam muitos dos mesmos desafios que os seus maiores concorrentes, muitas continuam a não ter soluções que tratem dos seus processos de negócio sectoriais com o nível de especificidade, sofisticação e escalabilidade necessários. Combinando os recursos da SAP e dos seus parceiros numa abordagem sistemática e global, cada centro de soluções PME poderá aumentar o número de empresas a beneficiarem do portfolio de soluções sectoriais, que a SAP e os seus parceiros oferecem em pacotes completos (all-in-one) de software.

MarketWare, empresa que se posiciona na área de soluções para mercados digitais explica benefícios inerentes

Facturação electrónica começa agora a suscitar interesse

Vida Económica – A MarketWare diz que a adesão à facturação electrónica é um processo em marcha e irreversível. Como é que as empresas actualmente encaram este processo?

Maria João Matias – Sentimos que as empresas privadas têm manifestado um elevado interesse em aderir a esta nova tecnologia, até pelos benefícios que lhe são inerentes. O aumento significativo da produtividade, a redução de custos para além dos 50% e o retorno de investimento – que é praticamente recuperado ao fim de poucos meses de utilização – são factores de peso que levam as empresas a adoptarem este novo sistema. No entanto, temos vindo a verificar que na Administração Pública o processo também está em fase de crescimento, embora de uma forma menos visível.

VE – Mas, segundo directrizes do Plano Tecnológico, este sistema tem de estar introduzido em todos os organismos da Administração Pública até ao final do corrente ano…

MJM – No que concerne à Administração Pública, o principal problema prende-se com a falta de formação sobre esta temática. Apesar de instituições como a UMIC estarem a trabalhar no sentido de orientarem os organismos públicos no processo de adesão à facturação electrónica, a verdade é que a grande maioria ainda não percebeu a forma como levar para diante este projecto. Neste sentido, a MarketWare tem vindo a levar a cabo um conjunto de iniciativas de formação e informação, quer junto da UMIC, quer junto dos organismos públicos.

VE – Quais as principais dúvidas que os vossos clientes vos colocam em termos de facturação electrónica?

MJM – Neste campo, a MarketWare tem um posicionamento muito particular. Para nós, a facturação electrónica não é uma novidade, nem algo que derive da oportunidade de mercado que tem vindo a solicitar às empresas a implementação deste novo sistema. Estamos nesta área há algum tempo e apostamos primeiramente em acções de formação. À partida, pensamos que é fundamental formar as pessoas, depois, numa segunda fase, implementar então o sistema e foi desta forma que captámos o interesse da maior parte dos nossos clientes. Nessas acções de formação, percebemos que as pessoas vêm com a noção que é um processo complexo, quando na realidade é de facto bastante simples. As dúvidas mais frequentes prendem-se com a questão da validade legal e arquivo digital das facturas e, sobretudo, com a assinatura digital. A dúvida mais frequente centra-se no facto de ser ou não necessário manter-se um arquivo em papel, o que, naturalmente não corresponde à realidade, pois seria um contra-senso.

VE – E quais os seus principais receios?

MJM – Os seus principais receios prendem-se com questões de segurança relacionadas com a assinatura digital. Muitas vezes, tende-se a confundir assinatura digital com assinatura digitalizada. A assinatura digital obedece a um código com duas "chaves" muito complexo e seguro que permite, por um lado, identificar a entidade, mas sobretudo garantir a autenticidade do documento, que não poderá jamais ser modificado sem ser pela pessoa que o assinou. A perda de informação em termos de arquivo digital é outra das preocupações, e especialmente, a forma mais adequada e segura de se preservarem as facturas em arquivo digital. Para empresas de maior dimensão colocam-se outro tipo de questões, como, por exemplo, como introduzir a facturação electrónica num sistema de "workflow", ou como assinar digitalmente uma grande quantidade de facturas.

VE – As empresas têm os seus processos e sistemas preparados para a facturação electrónica?

MJM – Sim, até porque o sistema de facturação electrónica baseia-se sobretudo em emitir, receber e arquivar facturas

Principais receios dos clientes prendem-se com questões de segurança relacionadas com a assinatura digital.

electrónicas por meios electrónicos. Nesse sentido, existem várias possibilidades de o fazer. A filosofia da MarketWare passa por aproveitar todos os recursos técnicos já existentes na empresa e ajustá-los a esta nova realidade. É natural que em empresas que emitam muitas facturas mensais, mais de mil, por exemplo, poderão necessitar de recorrer a um ou outro requisito técnico. A nível de recursos humanos, sentimos que existe falta de informação, que tentamos colmatar com as acções de formação que disponibilizamos.

VE – Em 2004, anunciaram a abertura de um escritório em Madrid. Como tem decorrido a experiência?

MJM – Bastante bem. Tem havido um crescimento sustentando em volume de negócios e cada vez mais clientes em carteira.

VE – O mercado espanhol encontra-se numa fase muito diferente da do português?

MJM – Relativamente à facturação electrónica, estão talvez um pouco mais avançados. A diferença não é muita, no entanto, existem algumas diferenças na solução de facturação electrónica que encontraram. A título de exemplo, as facturas electrónicas em Espanha levam um código de barras para que possam ser identificadas quando impressas em papel. Em Portugal, não é necessário o código de barras, basta um selo de autenticação.

VE – Onde mais estão presentes em termos internacionais e qual o vosso plano de expansão?

MJM – A MarketWare tem clientes um pouco por toda a Europa, nomeadamente França, Alemanha, Bélgica, Suíça, Itália, etc. O objectivo mais imediato é abrir um escritório em Itália até ao final de 2006/ início de 2007 e assim assumir uma presença efectiva no espaço da Europa do Sul. Posteriormente, pretenderemos caminhar mais para o Norte da Europa. Apesar de termos clientes nos PALOP, Brasil ou América do Sul, a nossa prioridade será em primeiro lugar a afirmação no espaço da União Europeia.

VE – Mas nem só de facturação electrónica "vive" a MarketWare. Dentro da vossa gama de produtos, qual é o que mais contribui para o vosso volume de negócios?

MJM – Os serviços e soluções na área da Segurança e QoS (Quality of Service). A MarketWare assume a liderança nestes dois domínios em Portugal e Espanha.

VE – Quais as expectativas para este ano em termos de facturação?

MJM – Queremos atingir um volume de facturação da ordem dos dois milhões de euros.

VE – Dizem no vosso site que o sector financeiro é a base da presença da MarketWare no mundo empresarial. Que instituições portuguesas fazem parte da vossa carteira de clientes?

MJM – Praticamente, todos os bancos são nossos clientes. Millennium BCP, BES, BPI, Montepio Geral, Barclays, etc. Temos ainda clientes como a PT, a Anacom, a Segurança Social, a Sonae, etc.

VE – E internacionalmente?

MJM – AEAT, Banco Pastor, Caja Segovia, Caja Cantabria, Groupama, Banque Populaire Lorraine Champanhe, 3 Suisses, Adolfo Dominguez, Fnac, YA.COM, entre outros.

SUSANA MARVÃO
s.marvao@vidaeconomica.pt

A nova empresa espera alcançar as 100 lojas e 38 M€ de facturação

Imobiliário

Lisboa, Almada e Faro recebem as primeiras lojas

Nova empresa luso-espanhola

Fincas Corral Frontal quer liderar os mercados de língua portuguesa

A mediadora imobiliária portuguesa Frontal e a espanhola Fincas Corral firmaram uma aliança ibérica com o objectivo de liderar os mercados de língua portuguesa, dando assim origem à empresa luso-espanhola de mediação imobiliária Fincas Corral Frontal. A joint-venture entre as empresas portuguesa e espanhola é participada em partes iguais e vai começar por trabalhar o mercado nacional, primeiramente na região de Lisboa e em Faro, mas a sua expansão considera igualmente os países de Língua Portuguesa, como o Brasil e países africanos.

Para já, a Fincas Corral Frontal tem previsto um plano de investimento para a abertura de novos escritórios avaliado em quatro milhões de euros, sendo que o plano de expansão desenhado pela firma luso-espanhola prevê um crescimento exponencial até alcançar os 100 pontos de comercialização. Nos próximos anos, a Fincas Corral Frontal prevê chegar a 36 milhões de euros de facturação.

Segundo Calixto Corral, Presidente da Fincas Corral, apenas está definido que até 2010 a firma tenha 50 lojas em funcionamento, 220 colaboradores e uma facturação de 18 milhões de euros. O ritmo de implantação a partir desta altura e até alcançar o objectivo de expansão será ditado pelo próprio mercado.

Dinis Fraga, director-geral da Frontal, revelou que as primeiras três lojas abrirão no final de Junho em Lisboa, Almada e Faro, tendo ainda sublinhado, que, no primeiro ano de actividade, a Fincas Corral Frontal espera inaugurar 6 lojas e facturar 1,6 milhões de euros.

Na opinião de Dinis Fraga, "Fincas Corral Frontal é a soma de duas experiências que acreditam um profundo conhecimento do mercado português e um modelo de crescimento único que funcionou com êxito em Espanha". O processo de crescimento da em empresa começa com a abertura imediata de três escritórios. Um primeiro em Lisboa e outros dois em Almada e Faro.

Estratégia de crescimento baseada em factores distintivos

Uma das principais características da nova firma é a sua estratégia de crescimento baseada no impulso de uma rede de escritórios próprios geridos directamente pela matriz da imobiliária, cuja sede se situa em Lisboa, sem recorrer ao franchising.

Outro dos factores distintivos da nova companhia será a incorporação no futuro da fórmula desenvolvida e aplicada com êxito em Espanha por Fincas Corral: a garantia de recompra. Esta opção pressupõe que, passado um ano da data de aquisição do imóvel, se o comprador não está satisfeito com a sua habitação, esta ser-lhe-á recomprada pelo mesmo valor de aquisição.

Frontal e Fincas Coral firmam aliança ibérica.

Segundo Calixto Corral, presidente de Fincas Corral, esta fórmula "simboliza a nossa confiança absoluta na qualidade do serviço que prestamos, garante a satisfação dos clientes e é demostrada assumindo a recompra do imóvel em caso de possível insatisfação". Corral acrescenta que "a base deste negócio é o compromisso com o cliente, inclusive na fase posterior à operação de venda do imóvel".

Lisbon Prime index

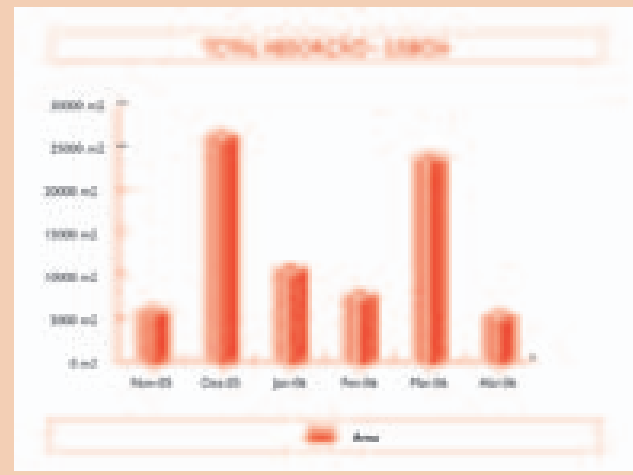
Edifícios usados concentram a absorção de 2006

O mercado de escritórios de Lisboa registou uma absorção de 47 mil m2 nos primeiros quatro meses do ano, o que representa uma boa performance atendendo a que os primeiros meses do ano têm em regra uma menor actividade. O volume agora contabilizado pelo LPI quase duplica o verificado em igual período do ano passado, que no entanto tinha registado um início de ano especialmente negativo em termos de absorção.

Os negócios de escritórios registados desde o início do ano concentraram-se nos edifícios usados no centro de Lisboa, com um total de 61 empresas a ocuparem 25,5 mil m2 de área em espaços usados. De acordo com os dados registados pelo LPI, esta é a melhor performance deste segmento de mercado nos últimos três anos.

Foram os edifícios com as melhores localizações que conseguiram atrair um maior número de empresas. No eixo da Av. da Liberdade / Praça do Saldanha instalaram-se quase metade destas entidades que ocuparam 11,5 mil m2. O eixo da Av. da República e Amoreiras seguiram-se nas preferências, com mudanças a que correspondem 4600 m2.

Os edifícios novos com oferta na cidade de Lisboa conheceram uma performance menos positiva, com a ocupação de apenas 2400 m2 no período em análise. Um volume muito reduzido a que corresponde uma disponibilidade de espaços novos prontos a ocupar de apenas 17 mil m2 no eixo da Av. da Liberdade, Av. da República e Amoreiras.



Proibida a reprodução do LISBON PRIME INDEX

PUB

UM SÓ PARCEIRO, TODAS AS SOLUÇÕES.

Lisboa
Parque Expo, Rua pólo Sul, lote 1.01.1.1
1990-273 Lisboa
Porto
Rua Mártir São Sebastião, 251
4400-499 Vila Nova de Gaia

www.amorimimobiliaria.pt
E-mail: geral.inogi@amorim.com
Tel. 218 912 416

Universo de soluções.

AMORIM Imobiliária

Sonae Sierra investe 111 milhões num novo shopping em Espanha

A Sonae Sierra já apresentou o seu novo projecto em Espanha, o shopping "El Rosal", localizado em Ponteferrada, e que representa um investimento de cerca de 111 milhões de euros (M). Promovido e detido por uma parceria da Sonae Sierra (70%) com o Grupo Mall (30%), o novo centro comercial tem área de construção de 151.307 m2, dos quais 49.200 m2 correspondem a ABL, disponibilizando uma oferta comercial constituída por 152 lojas. Tem abertura prevista para o Outono de 2007.

Está já confirmada a presença de várias insígnias nacionais e internacionais de prestígio, casos de um hipermercado Carrefour e das lojas da Zara, C&A, Mestre Maco, Rádio Popular, Massimo Dutti, Pull & Bear, entre outras. Para além de oito salas de cinema, o futuro centro terá ainda 23 restaurantes, entre os quais unidades McDonald's e Burger King.

Com uma área de influência de 177 831 habitantes a uma distância máxima de 40 minutos, o "El Rosal" deverá registar sete milhões de visitas e 111 milhões de vendas anuais, estima a Sonae, que prevê também a criação de mais de 1400 novos empregos.

Concluída a primeira fase do Logispark

A primeira fase de construção do Logispark Montijo, parque logístico promovido pela Coperfil na cidade do Montijo, já está concluída e preparada para receber o seu principal ocupante, a Aldi, revelou Rui Silva, director-geral da Coperfil em Portugal, em declarações à revista "Vida Imobiliária".

O Logispark Montijo é o primeiro grande projecto logístico promovido pela Coperfil em Portugal e investimento global no seu desenvolvimento ascende a 26 milhões de euros. A primeira fase contempla uma área de cerca de 20.000 m², dos quais 17.000 serão ocupados pela Aldi, multinacional alemã de supermercados de "hard discount", que aí instalará o seu centro de distribuição nacional e a sua sede em Portugal.

O Logispark, que está a ser comercializado pela Abacus Savills, incluirá ainda uma segunda nave com cerca de 38.000 m², que deverá estar concluída ainda no início de 2007. Recorde-se que este é o primeiro activo imobiliário na área logística detido em Portugal pela ING Real Estate, que tem investido no nosso país apenas no sector dos centros comerciais.

CB Richard Ellis compra consultora russa Noble Gibbons

A CB Richard Ellis e a Alfa Capital Partners (ACP) anunciaram recentemente a aquisição, por parte da CB Richard Ellis, a investidores e outros accionistas da ACP, de uma participação de 51% na Noble Gibbons, uma das principais empresas de consultoria do mercado imobiliário russo. Com este acordo, a CB Richard Ellis comprometeu-se ainda a adquirir as acções remanescentes da Noble Gibbons, mediante certas condições, em data posterior.

> A Noble Gibbons está sediada no centro de Moscovo

A consultora russa é afiliada da CB Richard Ellis na Rússia desde 1995 e passa agora a operar sob a designação de CB Richard Ellis Noble Gibbons. Esta transacção reflecte a estratégia da CB Richard Ellis de comprar empresas afiliadas que liderem os seus mercados regionais.

Fundada em 1994, a Noble Gibbons está sedeada no centro de Moscovo e possui 230 funcionários, incluindo 115 profissionais de gestão de imóveis. Com uma gama completa de serviços de consultoria e gestão de activos imobiliários, os seus serviços incluem: gestão de imóveis; venda e arrendamento de imóveis nos mercados de escritórios, comercial e industrial; consultoria e avaliação, gestão de projectos e consultoria de investimento imobiliário. Em 2005, a Noble Gibbons concluiu transacções que totalizaram cerca de 233 milhões de dólares, administrando mais de 240 mil metros quadrados de imóveis comerciais.

J. A. Santos de Carvalho entrega primeiras casas do Alto dos Moinhos

O promotor J.A. Santos de Carvalho S.A., já iniciou a entrega das primeiras 14 fracções terminadas do empreendimento Alto dos Moinhos, tendo criado para o efeito o "kit" Alto dos Moinhos, que foi entregue aos compradores das casas deste empreendimento.

Através deste seu kit, a J. A. Santos de Carvalho juntou os diferentes instrumentos de acesso a cada fracção com os manuais de instruções e utilização de todos os equipamentos de cada apartamento, assim como o conjunto de procedimentos para instalação dos serviços públicos básicos, conseguindo assim juntar o acto da entrega das fracções numa acção de formação individual aos futuros residentes. Implantado num terreno de 81 mil m², o Alto dos Moinhos é um condomínio aberto localizado na zona de Lisboa com o mesmo nome.

O empreendimento prevê a construção de 26 edifícios de sete pisos, num total de 418 apartamentos e de 12 mil m² para uso comercial e de escritórios. O complexo contempla ainda a construção de 1500 lugares de estacionamento subterrâneo.

Trata-se de um dos maiores projectos imobiliários em desenvolvimento na cidade de Lisboa nos últimos anos, e prevê um investimento e operações de construção e urbanização na ordem dos 125 milhões e dos 80 milhões de euros, respectivamente.

Legal & Imobiliário

Propriedade horizontal

Recusa de pagamento de serviços de interesse comum

«Sou administrador de um edifício, onde, há já alguns anos, atendendo aos frequentes assaltos ocorridos nas respectivas garagens, se decidiu, em assembleia de condóminos, contratar serviços de segurança nocturna.
Desde então, a situação melhorou, mas, há alguns dias, houve um assalto e um dos condóminos, desde logo, aproveitou para dizer que, dado que a segurança não resulta, ele não está disposto, pagar a parte que lhe cabe nessa despesa. O condómino pode fazer isto? Que devo fazer?»

Advogada
marianjosguerra-3012p@adv.oa.pt

"Todos os condóminos do edifício são obrigados a comparticipar no seu pagamento"

De acordo com o previsto na lei e salvo disposição em contrário, as despesas necessárias à conservação e fruição das partes comuns do edifício e ao pagamento dos serviços de interesse comum são pagas pelos condóminos na proporção do valor das suas fracções.

Pelo exposto e se, como o leitor refere, em tempos foi deliberado contratar serviços de segurança, os mesmos passaram a constituir um serviço de interesse comum, pelo que, em princípio, todos os condóminos do edifício são obrigados a comparticipar no seu pagamento na medida da permilagem ou percentagem que cabe à fracção de cada um.

Esta é a regra que só admitiria convenção em contrário mediante disposição do regulamento do condomínio, aprovada, sem oposição, por maioria representativa de dois terços do valor total do prédio. Nestas condições, os condóminos do edifício podem estipular que a comparticipação de todos se faça em partes iguais ou que determinada fracção autónoma comparticipe em proporção distinta ou seja isentada de qualquer comparticipação. De referir que os critérios que determinarem a divisão equitativa das despesas ou a imputação de menores encargos ou isenção dos mesmos para qualquer fracção deverão ficar expressamente especificados e devidamente justificados.

Dado que se depreende que o condómino em questão não conseguiu obter o referido regime de excepção à regra da comparticipação no pagamento, até porque não nos parece que ele conseguisse justificar qualquer dispensa de pagamento de um serviço que, por natureza, não pode ser prestado sem que aproveite a todos os condóminos, forçoso é concluir que ele é obrigado a pagar a parte do serviço de segurança que corresponde á fracção de que é proprietário.

Pelo exposto e se o condómino em questão continuar a recusar-se a efectuar o pagamento, o leitor, na qualidade de administrador do condomínio e no exercício das funções que lhe competem enquanto tal, deverá accioná-lo judicialmente para o efeito.

Legal & Imobiliário
Gabinete de Advogados

320 000
devedores com bens penhoráveis

Fiscalidade

22%
aumento de receitas na cobrança coerciva

Omissão legislativa não impede entrega de requerimentos e petições por correio

A omissão legislativa da Lei Geral Tributária e do Código de Procedimento e de Processo Tributário relativamente à entrega dos requerimentos e petições pelo correio não significa que a mesma não possa ser realizada, contando-se como último dia do prazo para entrega aquele que consta do carimbo dos CTT ou da data do registo.

A Administração Fiscal não pode declarar improcedentes os requerimentos, petições ou outros documentos, com fundamento em extemporaneidade, sempre que se demonstre, pelo registo dos correios, que aqueles foram enviados no prazo previsto na lei ou no que foi determinado pelos Serviços, em que se inclui o último dia.

Omissão legislativa

Embora a Lei Geral Tributária e o Código de Procedimento e de Processo Tributário não disponham de qualquer disposição que regule o envio pelo correio dos requerimentos ou petições, não se deve extrair dessa omissão a proibição daquele procedimento – envio pelo correio – que, aliás, seria incompatível com os objectivos de eficácia, simplicidade e desburocratização que se pretende deverem caracterizar o procedimento tributário, bem como todo o procedimento administrativo.

Código do IRS e Código do IRC

No entanto, a lei, no Código do IRS (artigo 148º) e no Código do IRC (artigo 131º), faculta o envio pelo correio, sob registo postal, de declarações e outros documentos que, nos termos dos mencionados códigos, devam ser apresentados em qualquer serviço da administração fiscal, bem como a regulamentação do referido envio, designadamente a data em que se considera cumprida a obrigação.

Aplicação analógica

Também o Código do IVA, como a Lei Geral Tributária e o Código de Procedimento e de Processo Tributário, não contém normas equivalentes às do Código do IRS e do Código do IRC, mas, nos termos do Código Civil, devem prevalecer, para aplicação analógica àquelas omissões as razões justificativas da regula,mentação prevista na lei, ou seja, para o envio pelo correio das declarações e demais documentação por carta registada devem prevalecer o previsto no Código do IRS e Código do IRC, não existindo quaisquer razões ponderosas que apontem em sentido distinto.

Ora, de acordo com a natureza das matérias, com ressalva da aplicação prévia da Lei Geral Tributária que implica a utilização das regras gerais de interpretação e aplicação, eventualmente analógica, das suas normas, as lacunas resolvem-se aplicando-se o diploma que lhes for mais adequado.

Assim, fora dos casos expressamente previstos nos Códigos do IRS e do IRC, é ilegal o indeferimento dos requerimentos, petições ou outros documentos, com fundamento em extemporaneidade, sempre que se demonstre, pelo registo dos correios, que aqueles foram enviados no prazo previsto na lei ou no que foi determinado pelos Serviços, em que se inclui o último dia.

PRÁTICA FISCAL

Afectação de terreno a actividade empresarial

Um terreno foi adquirido em 2001, em sede de IRS (não havendo intenção de loteamento).
Em 2005, foi decidido efectuar o loteamento do terreno. Esta operação de loteamento está sujeita a IRS pela categoria B.
Quando deverá ser efectuado o início de actividade? Em 2001, aquando da compra do terreno, e assim alterar todos os modelos 3 de IRS, de 2001 a 2005?
Ou (2ª hipótese) dar início de actividade em 2005, e afectar o terreno à actividade profissional? Nesta hipótese, qual o valor do terreno?
Por exemplo, em 2001, foi comprado por 50.000 €, mas, em 2005, o valor de mercado é de 60.000 €.
Se devo afectar este valor à actividade, há mais-valias na esfera pessoal, logo o contribuinte deverá declarar como rendimento da categoria G, mas em que ano? No ano da afectação do imóvel à actividade ou apenas no ano da venda do terreno ao cliente?

RESPOSTA DO ASSESSOR FISCAL

O início de actividade deverá corresponder ao momento em que a intenção de exercer a actividade empresarial se concretizou.
Assim, se essa intenção já existia em 2001 e vier a ser declarado o início nessa data, será de considerar o valor pago pela aquisição do terreno ou seja 50 000 €.
Se não existia essa intenção, a qual veio a concretizar-se mais tarde (2005), haverá que determinar o valor de mercado à data da afectação do terreno à actividade empresarial (60 000 €). Este valor será considerado como valor de aquisição para efeitos de determinação do rendimento a tributar na categoria B e como valor de realização para o cálculo da mais-valia a tributar na categoria G. Esta mais-valia ficará sujeita a imposto no ano em que o terreno for vendido, como dispõe o arto 10º, nº 3, al. b).

> Esta mais-valia ficará sujeita a imposto no ano em que o terreno for vendido

Informação elaborada pela APOTEC
- Associação Portuguesa de Técnicos de Contabilidade
geral@apotec.pt

AGENDA FISCAL

JUNHO

Até ao dia 10

• IVA - Imposto sobre o valor acrescentado
- Periodicidade Mensal – Envio obrigatório via Internet da declaração periódica relativa às operações realizadas no mês de Abril. O pagamento pode ser efectuado através das caixas automáticas Multibanco, nas Tesourarias de Finanças informatizadas e nos balcões dos CTT. O pagamento pode ainda ser efectuado via Internet. Conjuntamente com a declaração periódica deve ser enviado o Anexo Recapitulativo, referente às transmissões intracomunitárias isentas, efectuadas no mês de Abril.

• IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares
Os notários, conservadores, secretários judiciais e secretários técnicos de justiça devem entregar à Direcção-Geral dos Impostos a relação dos actos praticados no mês anterior susceptíveis de produzir rendimentos sujeitos a IRS (artº 123º do CIRS).

Até ao dia 20

• IRC - Imposto sobre o rendimento das pessoas colectivas
- Entrega das importâncias retidas no mês de Abril sobre os rendimentos sujeitos a retenção na fonte de IRC (artº 75º do CIRC).

• IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares
- Entrega, pelas entidades obrigadas a efectuar retenção, do imposto deduzido em Abril pela aplicação das taxas liberatórias previstas no artº 71º do CIRS (artº 98º, nº 3, do CIRS).
- Entrega, pelas entidades que disponham ou devam dispor de contabilidade organizada, das importâncias deduzidas em Abril sobre rendimentos de capitais e prediais e rendimentos de propriedade intelectual ou industrial e prestações de serviços (Categoria B), (arts. 98º, nº 3, e 101º do CIRS).
- Entrega do imposto deduzido em Abril sobre os rendimentos do trabalho dependente e de pensões, com excepção das de alimentos (arts. 98º, nº 3, e 99º do CIRS).

• Imposto de Selo
- Entrega, por meio de guia, nas tesourarias da Fazenda Pública, do imposto cobrado em Abril, pelas entidades a quem incumbe essa obrigação.

Até ao dia 30

• IRS – IRC - IVA
- Entrega da Declaração Anual de Informação Contabilística e Fiscal, via Internet pelos sujeitos passivos de IRS, IRC e IVA, com os correspondentes anexos.

• IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares
- Entrega da declaração Modelo 13 via Internet pelas instituições de crédito e Sociedades financeiras que intervenham nas operações com valores mobiliários, "warrants" autónomos e instrumentos financeiros derivados.
- Entrega da declaração Modelo 14 via Internet pelas empresas de seguros, seguros de vida – resgates ou adiantamentos de seguros de grupo e individuais antes de decorridos 5 anos após a constituição.

IMPOSTO AUTOMÓVEL

Nova declaração aduaneira de veículo (DAV)

Foi publicadO na 2ª série do Diário da República, do passado dia 29 de Maio, o Despacho nº 11576/2006, que aprova a nova declaração aduaneira de veículo (DAV), de forma a acolher a alteração decorrente da Lei do OE para 2006 e que prevê a adopção, a partir de 1 de Julho, das emissões do dióxido de carbono (CO2) como factor de cálculo do imposto automóvel.
A nova declaração, que entra em vigor no dia 1 de Julho de 2006, contém uma actualização que respeita à abolição da classificação fiscal dos veículos ligeiros de mercadorias derivados de ligeiros de passageiros e consequente substituição por uma nova classificação.

Contas & Impostos

Retenção na fonte é susceptível de impugnação em caso de erro

A retenção na fonte é susceptível de impugnação por parte do substituto em caso de erro na entrega de imposto superior ao devido e o imposto entregue a mais será descontado nas entregas seguintes da mesma natureza a efectuar no ano do pagamento indevido.

Durante o ano de 2005 foram feitas retenções em excesso de vários trabalhadores, tendo estas (conta POC 2422) sido entregues, também em excesso ao Estado. No preenchimento do modelo J devem apresentar-se os valores correctos e deve pedir-se ao Estado a devolução do que foi entregue a mais? Procedendo deste modo, deve corrigir-se o saldo da 2422 de que forma? Ou deve manter-se esta diferença até ser reembolsada?

Nos termos do artigo 132.º do Código de Procedimento e de Processo Tributário, o imposto entregue a mais será descontado nas entregas seguintes da mesma natureza a efectuar no ano do pagamento indevido.

Se este procedimento não foi efectuado, o substituto (a entidade devedora dos rendimentos) que quiser impugnar terá de efectuar uma reclamação graciosa para o órgão periférico regional da administração tributária competente no prazo de dois anos a contar do termo do prazo referido no n.º 2 do artigo 132.º do CPPT, ou seja, a contar do final do ano do pagamento indevido, de acordo com o n.º 3 do mesmo artigo (artigo 132.º do CPPT).

Caso a reclamação graciosa seja expressa ou tacitamente indeferida, o contribuinte poderá impugnar, no prazo de 30 dias, a entrega indevida nos mesmos termos que do acto da liquidação (artigo 132.º do CPPT).

Para uma melhor compreensão, transcrevemos na íntegra o artigo 132.º do CPPT:

«1 - A retenção na fonte é susceptível de impugnação por parte do substituto em caso de erro na entrega de imposto superior ao devido.

2 - O imposto entregue a mais será descontado nas entregas seguintes da mesma natureza a efectuar no ano do pagamento indevido.

3 - Caso não seja possível a correcção referida no número anterior, o substituto que quiser impugnar reclamará graciosamente para o órgão periférico regional da administração tributária competente no prazo de dois anos a contar do termo do prazo nele referido.

4 - O disposto no número anterior aplica-se à impugnação pelo substituído da retenção que lhe tiver sido efectuada, salvo quando a retenção tiver a mera natureza de pagamento por conta do imposto devido a final.

5 - Caso a reclamação graciosa seja expressa ou tacitamente indeferida, o contribuinte poderá impugnar, no prazo de 30 dias, a entrega indevida nos mesmos termos que do acto da liquidação.

6 - À impugnação em caso de retenção na fonte aplica-se o disposto no n.º 3 do artigo anterior.»

Em relação ao preenchimento do Modelo 10, somos do entendimento que, havendo reclamação da retenção superior à devida, devem ser apenas declarados os valores correctos. Não tendo havido reclamação, devem ser declarados os valores efectivamente retidos que irão ser deduzidos na declaração de rendimentos do substituído, tendo a natureza de pagamento por conta do imposto devido no final. Esta decisão deverá sempre ser comunicada ao substituído, ou seja, o titular dos rendimentos a quem foi efectuada a retenção na fonte.

Informação elaborada pela Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas

Mais responsabilidades

NUNO TINTIM
Jurista
da CTOC

O Técnico Oficial de Contas (TOC) é hoje pedra basilar na defesa dos interesses das entidades a quem presta serviços.

No exercício das suas funções, o TOC deve respeitar as normas legais e os princípios contabilísticos geralmente aceites, adaptando a sua correcta aplicação à situação concreta das entidades a quem presta serviços, evitando qualquer diminuição da sua independência em razão de interesses pessoais ou de pressões exteriores, pugnando pela verdade contabilística e fiscal.

O Estatuto da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas (ECTOC) aprovado pelo Decreto-Lei n.º 452/99, de 5 de Novembro, consagra no n.º 1 do art. 6.º as seguintes funções atribuídas aos Técnicos Oficiais de Contas:

«a) Planificar, organizar e coordenar a execução da contabilidade das entidades sujeitas aos impostos sobre o rendimento que possuam ou devam possuir contabilidade regularmente organizada, segundo os planos de contas oficialmente aplicáveis, respeitando as normas, legais e os princípios contabilísticos vigentes bem como das demais entidades obrigadas mediante portaria do Ministro das Finanças, a dispor de técnicos oficiais de contas;

b) Assumir a responsabilidade pela regularidade técnica, nas áreas contabilística e fiscal, das entidades referidas na alínea anterior;

c) Assinar, conjuntamente com o representante legal das entidades referidas na alínea a), as respectivas declarações fiscais, as demonstrações financeiras e seus anexos, fazendo prova da sua qualidade, nos termos e condições definidos pela Câmara, sem prejuízo da competência e das responsabilidades cometidas pela lei comercial e fiscal aos respectivos órgãos.»

> A posição dos TOC como responsáveis fiscais, é equiparada à dos ROC.

Assim, encontram-se definidas as responsabilidades e as funções do TOC no seu Estatuto e no Código Deontológico, mas, pelas responsabilidades atribuídas na defesa e na aplicação da lei, o TOC desempenha uma função importantíssima ao serviço do Estado para a prossecução dos seus interesses, nomeadamente no combate à evasão fiscal.

Senão vejamos: o artigo 58.º do ECTOC prevê expressamente que «os Técnicos Oficiais de Contas devem participar ao Ministério Público, através da Câmara, os factos, detectados no exercício das respectivas funções de interesse público, que constituam crimes públicos.»

No que respeita à responsabilidade que foi atribuída aos Técnicos Oficiais de Contas através de alterações pontuais trazidas em 2005 à Lei Geral Tributária (LGT), ao Código de Procedimento e Processo Tributário (CPPT) e ao Regime Geral das Infracções Tributárias (RGIT) é de extrema importância o n.º 3 do artigo 24.º da LGT – que consagra a responsabilidade fiscal dos TOC e que foi modificado no sentido de aproximar o respectivo regime que vigora para os Revisores Oficiais de Contas (ROC).

Como é sabido, o artigo 24.º exigia, para tornar o TOC subsidiariamente responsável pelas dívidas fiscais do sujeito passivo de impostos cuja contabilidade lhe tivesse sido entregue, a verificação da violação dolosa dos seus deveres de responsabilidade pela regularização técnica nas áreas contabilística e fiscal ou da assinatura de declarações fiscais, demonstrações financeiras e seus anexos, enquanto os ROC, segundo o n.º 2 do mesmo artigo 24.º, respondem subsidiariamente, independentemente da prova de dolo da sua conduta.

A nova redacção do artigo 24.º da LGT eliminou a qualificação de dolosa para a violação dos deveres dos TOC, pelo que a simples conduta negligente atrai a responsabilidade prevista no artigo 24.º. A posição dos TOC como responsáveis fiscais, é equiparada à dos ROC. Na mesma linha de alteração da responsabilidade fiscal dos TOC merece menção uma alteração ao artigo 8.º do Regime Geral das Infracções Tributárias.

Foram introduzidos dois novos números nessa disposição, procedendo-se à consequente renumeração. Ora, o novo n.º 3 estabelece a responsabilidade subsidiária dos TOC (a par dos directores, gerentes e outras pessoas que exerçam, ainda que só de facto, funções de administração) pelas coimas devidas pela falta ou atraso de quaisquer declarações que devam ser apresentadas durante o período de exercício das suas funções, quando não comuniquem, até 30 dias após o termo do prazo de entrega da declaração à Direcção Geral dos Impostos(1) as razões que impediram o cumprimento atempado da obrigação e o atraso ou a falta de entrega não lhes seja imputável a qualquer título. Terão, pois, os profissionais de ter em consideração esta norma e não deixar de justificar os atrasos ou as faltas, no prazo previsto de 30 dias, sob pena de poderem vir a ser responsabilizados pelas respectivas coimas.

De qualquer modo, devem-se esperar para breve alterações mais profundas dos diplomas gerais do direito fiscal nacional, já que a Lei do Orçamento para 2006 autorizou o Governo a legislar nessa matéria.

(1) Entendendo-se que a comunicação à DGCI deve ser feita ao chefe dos Serviços Locais de Finanças da área da sede do sujeito passivo.

OPORTUNIDADE DE COOPERAÇÃO ENTRE EMPRESAS

Alimentação e bebidas

Confeitaria em maçapão - Empresa estónia dedicada à produção de produtos de confeitaria, nomeadamente figuras de maçapão, procura distribuidores para acordo comercial. A empresa oferece qualidade e diversidade de produtos. Ref. 6076/BCD 200507584 EE881 - Estónia

Têxteis, vestuário e calçado

Vestuário Feminino - Produtor alemão de camisolas (sweaters) para senhora, para diferentes faixas etárias, procura agentes e negociantes para cooperação comercial. Ref. 6077/BCD 200507722 ES211 - Alemanha

Pronto-a-vestir para homem - Empresa grega especializada no comércio grossista e retalhista de vestuário para homem procura parceria comercial recíproca para marketing e promoção deste tipo de produtos. Ref. 6078/BCD 200507807 GR161 - Grécia

Vestuário e têxtil-lar em algodão orgânico - Empresa comercial sueca especializada no comércio retalhista de vestuário feito de algodão orgânico (ecológico), bem como de tolhas e roupa de cama feitas deste ou de outro material orgânico, nomeadamente cânhamo, procura grossistas do sector para cooperação comercial. Ref. 6079/BCD 200507738 SE635 - Suécia

Madeira e mobiliário

Pavimento em madeira - Produtor lituano de pavimentos em madeira, nomeadamente soalho em tábuas maciças de carvalho, procura distribuidores para os seus produtos. Ref. 6080/BCD 200507714 IR304 - Irlanda

Químicos, plásticos e vidro

Produtos químicos para a agricultura - Empresa búlgara especializada na distribuição de pesticidas e outros produtos químicos para agricultura oferece parceria comercial. Ref. 6081/BCD 200507779 BG809 - Bulgária

Folhas de acrílico extrudido - Fabricante italiano de espelhos acrílicos pretende importar folhas de acrílico extrudido para a produção de espelhos. Ref. 6082/BCD 200507644 BIS724 - Itália

Fixadores para a indústria da construção - Empresa norueguesa que desenvolveu e patenteou um sistema único de fixação em plástico, para aplicação na indústria da construção, procura parceria comercial e cooperação logística. Este produto é utilizado para fixar cabos eléctrico, tubagens e outros elementos a diferentes tipos de materiais de construção (cimentos, betão, tijolos, etc.), sendo particularmente indicados para trabalhos que envolvam a utilização de tijolos velhos ou betão celular. Ref. 6083/BCD 200507825 NO624 - Noruega

Máquinas, equipamentos e metais

Engrenagens para a indústria e energia eólica - Empresa belga especializada na investigação, desenvolvimento e produção de sistemas de engrenagens e caixas de velocidade, para o sector industrial e o mercado da energia eólica, procura fornecedores de matérias-primas e materiais de base para a sua actividade, nomeadamente barras, cilindros de rolo, rodas, eixo oco, etc. A empresa está igualmente interessada em contactar com empresas activas na produção de grandes peças de fundição, lamelar e nodular (GJS-400 e GJS-700), com peso de 1 a 5 ton./peça, que tenham capacidade de produção de acordo com as especificações dadas.Ref. 6084/BCD 200507872 BE002 - Bélgica

Peças e componentes para automóvel e serviços de reparação - Empresa chilena especializada na prestação de serviços de reparação de veículos automóveis e peças de substituição procura parceria comercial e técnica, nomeadamente acordos recíprocos de distribuição e marketing e acordos de transferência de know-how. Ref. 6085/BCD 200507692 CL323 - Chile

Componentes em ferro fundido - Fabricante italiano de bombas eléctricas de superfície procura parceria comercial e de marketing para os seus produtos. A empresa está igualmente interessada em contactar fornecedores de componentes em ferro fundido, com boa relação qualidade/preço e respeito de prazos de entrega. Ref. 6086/BCD 200507686 IT392 - Itália

Mobiliário em ferro fundido e reciclagem - Fabricante maltês de mobiliário em ferro fundido, que se dedica também à reciclagem de veículos em fim de vida, procura parceria estratégica, comercial, financeira e técnica, para desenvolvimento deste ou de outros negócios. A empresa dispõe de terreno com mais de 8000 m2, com espaço coberto com 3250 m2. Os seus produtos incluem mesas e cadeiras de bar, mobiliário e ornamentos de jardim, fundição de materiais ferrosos e não ferrosos sob especificação do cliente, etc. Ref. 6087/BCD 200507713 MT761 - Malta

Sistemas de revestimento compósito para tanques de armazenamento - Empresa norueguesa que desenvolveu sistemas de revestimento compósito para tanques de armazenamento, combinando revestimento de poliéster com fibras reforçadas, procura parceria com empresas interessadas na utilização desta nova tecnologia. Esta nova tecnologia permite obter um revestimento resistente a químicos, tais como solventes e combustíveis, possibilitando a conversão de tanques de armazenamento para novos usos industriais, em especial na indústria naval. Ref. 6088/BCD 200507827 NO624 - Noruega

Componentes para a electrónica e sector automóvel- Empresa norueguesa do sector dos componentes para a indústria eléctrica, electrónica e automóvel procura: a. soluções de revestimento (pintura) para peças metálicas — estas peças já foram pintadas com recurso a tecnologia por fricção, mas a sua película de revestimento é muita fina, apresentando-se insuficiente em cantos e arestas. A empresa procura tecnologia para solucionar o problema ou novas tecnologias de revestimento de superfícies; b. prensas ou ferramentas para desbaste — a tecnologia actualmente utilizada pela empresa para grandes séries de componentes automóveis (puncionamento e estampagem a frio para aço de elevada resistência) é inadequada. A empresa procura tecnologia para ferramentas com resistência ao desgaste ou processos de prensagem mais duradouros para aço de qualidade superior. Ref. 6089/BCD 200507826 NO624 - Noruega

Formação e educação

Programas educacionais - Empresa búlgara activa no sector da educação, ensino básico e secundário, procura programas educacionais e formativos para comunidades multirraciais. Ref. 6090/BCD 200507669 BG809 - Bulgária

Transportes e logística

Oferta de cooperação logística - Empresa francesa com actividade imobiliária, serviços de logística, secretariado e tradução oferece os seus serviços e cooperação logística a empresas interessadas em estabelecer-se no mercado francês. A empresa dispõe de escritórios e armazém bem localizados junto de auto-estrada e aeroporto Charles de Gaulle, equipados com operadores e linhas de embalagem para sólidos e líquidos, maquinaria de manuseamento da mercadoria, com capacidade até 600 paletes. Ref. 6091/BCD 200507458 FR256 - França

Equipamento eléctrico, electrónica e informática

Aplicação web para pagamentos electrónicos - Empresa dinamarquesa, que desenvolveu um sistema de pagamento electrónico para utilização na Internet, procura parceiros com conhecimentos na área dos pagamentos electrónicos para a comercialização conjunta do produto, nomeadamente através da constituição de uma joint-venture. O parceiro deverá contribuir para o processo de tradução do software para a língua e culturas do país onde irá ser colocado, bem como, numa fase posterior, actuar ao nível do marketing e apoio ao consumidor. O software já se encontra disponível em websites da Dinamarca e Islândia. Ref. 6092/BCD 200507763 DK055 - Dinamarca

Produtos médicos, farmacêuticos e cosméticos

Produtos de saúde e bem-estar - Empresa comercial alemã especializada no comércio de produtos para a saúde e bem-estar, com ampla representação europeia, oferece participação a empreendedores independentes. A empresa também procura intermediários comerciais para acordos recíprocos de distribuição e oferece cooperação logística, marketing e promoção de produtos similares. Ref. 6093/BCD 200507727 DE124 - Alemanha

Ourivesaria

Joalharia "art nouveau" - Empresa francesa especializada na concepção, produção e venda de joalharia e pequenas peças de decoração "art nouveau" procura novos mercados para os seus produtos (joalheiros, museus, lojas de decoração e arte, etc.). A empresa está igualmente interessada em parceria para o desenvolvimento de uma carteira de clientes para proposta dos produtos. Ref. 6094/BCD 200507983 FR253 - França

Bijuteria e arte em porcelana e argila - Empresa artesanal grega especializada na produção de bijuteria em porcelana e pedras em argila, bem como de peças artísticas, procura intermediários comerciais e promotores para os seus produtos. Ref. 6095/BCD 200507864 GR152 - Grécia

Contas de vidro - Produtor checo de contas de vidro para bijuteria, moldadas à mão sobre a chama, procura parceria comercial. Os seus produtos apresentam-se em diferentes formas e cores. Ref. 6096/BCD 200507650 CZ643 - Rep. Checa

A Vida Económica está a divulgar os pedidos de colaboração solicitados por empresas europeias, graças a um acordo de colaboração com o eurogabinete da Caixa Geral de Depósitos. As empresas interessadas nas propostas aqui apresentadas deverão solicitar informações ao Eurogabinete - CGD Apartado 1795 - 1017 Lisboa Codex - Telef. 217 905 389 - Fax: 217 905 097 - e-mail: euroglis@cgd.pt Para além de responder às ofertas de cooperação, as empresas portuguesas poderão procurar parceiros para a internacionalização do seu negócio. Para esse efeito os interessados deverão contactar o Eurogabinete da CGD.

PUB

foneUP
Concepção, formação e dinamização de Call Centers
www.foneup.pt

CIDADEGESTÃO OUTSOURCING
Gestão de Lojas
Gestão de Centros de Contacto
Gestão de Mail Rooms
Gestão de Arquivos
15 anos a criar soluções à medida do seu negócio.
www.cidadegestao.com infoCidadegestao.com 21 342 87 47

Faça um test-drive na GARAGEM VICTÓRIA, temos um brinde para si.

MSG
Manuel da Silva Gaspar
Construções Lda
EMPREITEIRO GERAL
E ENGENHARIA
ALVARÁ DE CONSTRUÇÃO N.º 42 911
Tel: 21 203 92 42 Fax: 21 203 92 39
e-mail: msg.construcoes@gmail.com

HOTEL CASCAIS MIRAGEM
★★★★★

Emparque
Estacionamento de Qualidade

Patrícia Mendes, gestora de Produto da Panrico / Bollycao

Aposta no reforço da liderança e diversificação da gama

Patricia Mendes iniciou a sua carreira profissional em 2001, tendo passado pelo marketing da Adidas Portugal e pela BMW Finantial antes de integrar, em 2004, a Panrico, como gestora dos produtos Bollycao e Manhãzitos.

A actividade em 2005 caracterizou-se pela vontade de consolidar a liderança do produto no seu segmento, pelo crescimento da gama, pelo desenvolvimento de promoções "in-pack" e pela comunicação e ponto de venda. Foram especialmente bem sucedidas as acções promocionais Looney Tunes, Fantastic 4 e Pickers, que ajudaram o produto a manter a preferência junto do seu público-alvo.

De acordo com a empresa as acções junto do ponto de venda "conduziram ao ganho de posição de espaço no retalho e reforçaram a ligação emocional junto do target com a marca".

Padimat renova imagem

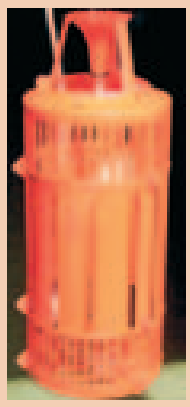
A Padimat lança agora a sua nova imagem corporativa. Elegância, simplicidade, originalidade e sofisticação reflectem o espírito e posicionamento da marca Padimat.

A nova imagem da marca Padimat foi desenvolvida pela Agência de Publicidade Hotshop e pretende reflectir o posicionamento da empresa na oferta de produtos de design de topo de gama.

A opção cromática – violeta, preto, branco, cinza e prata – foi estrategicamente seleccionada por transmitir valores como elegância, originalidade e sofisticação.

A assinatura "Pure Inspiration" transmite em pleno o posicionamento da marca e coloca-a como aliada de gabinetes de arquitectura, de engenharia de design de interiores, construtores, promotores imobiliários e do consumidor final.

Produto inovador melhora eficiência dos aviários



A Airfree, Produtos Electrónicos, acaba de apresentar, no mercado nacional, o Airfree Agro, um aparelho que permite reduzir as doenças respiratórias e a "conaminação cruzada" no sector aviário.

O Airfree Agro recorre à tecnologia TSS ("termodynamic sterilising system"), também utilizada nos purificadores de ar Airfree para uso doméstico e comercial.

A eficácia desta tecnologia foi testada e comprovada pelo Laboratório de Microbiologia do INETI – Instituto Nacional de Engenharia Industrial, tendo-se verificado uma redução real de 90% da contaminação microbiológica do ar, em salas de uso constante daquele laboratório.

A exportação de Airfree Agro está a ter início, para o México, Tailândia, Coreia do Sul, Brasil, Itália, França e, de forma genérica, para todos os países exportadores de frango. No mercado nacional, a sua comercialização está prestes a começar.

Sograpе investe três milhões na marca Gazela

A Sograpе arrancou uma nova campanha de comunicação da marca Gazela, num investimento superior a três milhões de euros. A ininiativa que inclui TV, "outdoors" e imprensa.

A nova campanha de Gazela foi desenvolvida pela Leo Burnett e utiliza o mesmo conceito lançado em 2004 "Sabe bem com a Vida". Pretende-se com esta nova vaga de comunicação reforçar os laços emocionais com o consumidor, tornando Gazela numa "love brand".

"Gazela é uma marca estratégica para a Sograpе no segmento dos vinhos verdes, assumindo também um papel de relevância no sector face ao seu dinamismo e carácter inovador, patente na sua imagem e comunicação. Mas Gazela é acima de tudo um vinho verde com um sabor e aroma muito fresco e leve que queremos reforçar novamente com mais esta campanha, a qual, estamos confiantes, vai ser do agrado do consumidor, porque nos chama a atenção para aqueles saborosos momentos da vida dos quais Gazela faz parte", refere Francisco de Sousa Ferreira, administrador da Sograpе.

Relançada em Abril de 2004 com uma nova imagem, mas com o mesmo sabor e leveza, a marca Gazela dinamizou o sector, fazendo crescer o segmento de vinhos verdes. Desde o seu lançamento, a marca registou um crescimento na ordem dos 50% em Portugal e 25% nos mercados externos, atingindo níveis de notoriedade e reconhecimento junto do consumidor e dos especialistas do sector muito elevados.

VIRGILIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

PUB

ES Contact com novo posicionamento no mercado

Nascida há seis anos no seio do Grupo Espírito Santo, a ES Contact quer abraçar novos desafios e destacar-se do nome que lhe deu origem. O novo posicionamento passa pela mudança da marca e pelo recurso a um slogan mais dinâmico: Saber. Actuar. Solucionar.

A humanização da marca foi uma das preocupações da Contact. "Um elemento fundamental quando falamos de uma organização que presta serviços centrados no contacto com o cliente final", reconhece Pedro Champalimaud, administrador da empresa. Este elemento, aliado a um slogan dinâmico e envolvente, pretende ajudar a eliminar a ideia de uma actuação exclusiva na área financeira.

O objectivo é, segundo aquele administrador, apostar cada vez mais em novas áreas de negócio e em diferentes sectores de actividade. Neste momento, a Contact conta já com 36% do seu volume de negócios proveniente de clientes de fora do grupo, e o objectivo para o próximo ano passa por ultrapassar os 40%.

Telecomunicações com maior peso no negócio

Apesar da inicial ligação ao grupo Espírito Santo, o reconhecimento da Contact na sua área de actividade não foi fácil. "Era uma área muito diferente daquela onde o grupo se posicionava", conta Pedro Champalimaud. No entanto, reconhece, esta ligação acabou por ser muito mais importante em termos de notoriedade.

Telecomunicações têm maior peso no negócio

Actualmente, o segmento de negócio com maior peso na Contact são as telecomunicações. "Pelas próprias características do mercado dos contact centers", assume o administrador da empresa. No entanto, os clientes representam as mais diversas áreas. Por exemplo, e como referiu à "Vida Económica", Pedro Champalimaud, um projecto com o Instituto de Turismo de Portugal. Trata-se do reencaminhamento de chamadas provenientes de 11 países, em nove idiomas, para um "call center" português, com o objectivo de esclarecer dúvidas relacionadas com os destinos turísticos. "É um projecto que sai um pouco do âmbito tradicional dos 'contact center', mas é muito interessante", garante aquele administrador.

Ao seu serviço, a Contact tem cerca de 600 operadores telefónicos e 16 formadores certificados pelo IEFP (Instituto de Emprego e Formação Profissional) que lhe garantem mais de quatro mil horas de contactos diários. "E com tendência a aumentar", garante.

Evolução positiva nos últimos anos

Para Pedro Champalimaud, o mercado dos "contact centers" tem vindo a evoluir positivamente nos últimos anos, uma evolução que se reflecte também nos resultados obtidos pela empresa que dirige. Em 2005, a Contact cresceu 26% face ao ano anterior e obteve um volume de vendas na ordem dos 9,6 milhões de euros. Trata-se de um sector que já emprega mais de 50 mil pessoas mas que, na opinião deste administrador, ainda tem muita falta de regulação.

A valorização profissional é outro dos problemas com que se depara este mercado. "Os operadores de contact center ainda são vistos como profissionais menores, mas, na verdade, é uma carreira com muito potencial", aponta Pedro Champalimaud. "As pessoas adquirem capacidades de comunicação e de vendas e pode ser uma boa escola para os jovens no primeiro emprego", acrescenta. Contudo, até que haja um reconhecimento da profissão, ainda é preciso "alterar mentalidades e demonstrar ao mercado o valor que cria", conclui.

Fátima Ferrão
redacçao@vidaeconomica.pt

"Caravana" do festival de publicidade da FORDOC já arrancou

A teceira edição do festival itinerante de publicidade da Associação Nacional de Jovens Formadores e Docentes (FORDOC) já está na estrada. As duas primeiras sessões do festival decorreram em Coimbra e no Porto, nos Institutos Superiores de Contabilidade e Administração de ambas as cidades, e abriram caminho às mais de 30 que se vão realizar até ao fim do ano (o calendário pode ser consultado no endereço de Internet www.fordoc.com). Cristela Bairrada, da direcção da associação, disse à "Vida Económica" que o "objectivo do festival internacional PUBLI... FORDOC é dar a conhecer em vários pontos do país as estratégias de marketing e publicidade mais interessantes e inovadoras do mundo". Cristela Bairrada disse que o objectivo do PUBLI... FORDOC 2006 "é, pelo menos, repetir o número de 17 500 espectadores" registados em cada uma das anteriores edições. "O público é muito receptivo ao evento porque, na esmagadora maioria dos casos, os anúncios não passaram em Portugal e são muito criativos e, naturalmente, com uma qualidade acima da média", afirma a mesma fonte.

Portugal sem anúncio na selecção final

Para chegar aos 77 anúncios em votação em cada sessão, a organização faz a selecção de três mil filmes, fazendo depois uma primeira triagem, ficando uma "short-list" com 240. Destes anúncios são, por sua vez, seleccionados os melhores até à duração de uma hora, qual "cabem" os referidos 77 filmes publicitários. Em cada uma das sessões, público e júri elegem o "spot" vencedor. A partir dessas votações, são eleitos os dois anúncios vencedores, que são anunciados no fim do ano, o vencedor absoluto (votado pelo júri) e a distinção (votada pelo público). O prémio principal foi atribuído em 2004 ao Ikea e no ano passado à Audi. Quanto à distinção, foi na primeira edição para a Zazoo e em 2005 para a Volkswagen. O "ranking" de países finalistas é liderado pela surpreendente Argentina com 15 registos, seguida pelos Estados Unidos, com nove participações, e do Reino Unido, Alemanha e Espanha, com seis filmes cada. Portugal nunca teve nenhum "spot" no lote em votação.

Aquiles Pinto
auto@vidaeconomica.pt

Cetelem lança nova campanha publicitária

A nova campanha de publicidade exterior do Cetelem, que está na rede nacional da JCDecaux, conta com 10 abrigos totalmente decorados.

Para os abrigos criativos, a mensagem do Cetelem foca o crédito para obras, e para melhor o ilustrar, os equipamentos estão forrados com papel de jornal (reproduzido em vinil autocolante), e a moldura da caixa de publicidade e dos horários dos transportes estão cercados com a fita amarela que tradicionalmente se usa onde há obras. No total são 10 os abrigos decorados que podem ser vistos nas cidades de Lisboa e Porto até ao próximo dia 13 de Junho.

Esta acção resulta de uma acção coordenada entre o Cetelem, DDB Lisboa, Tempo OMD e JCDecaux.

PUB

EDP: **+14,23%** desde o início do ano

PT VALORIZA: **+14,04%** desde o início do ano

Mercados

O Banif acaba de lançar a Conta Ordenado Banif Triplus. Esta conta permite triplicar o ordenado até ao limite máximo de cinco mil euros.

Eurocaução quer liderar mercado

A Eurocaução quer liderar o mercado em que actua. Especializada em aconselhamento ao crédito, para particulares e empresas, factura anualmente cerca de 2,5 milhões de euros e conta com uma quota de cerca de 35%. A expansão para Espanha "é uma consequência natural da nossa exploração e das parcerias que temos em Portugal. Encaramos Espanha como um mercado de oportunidades para a expansão dos nossos negócios", referiu, em entrevista à "Vida Económica" Ismael Duarte, administrador da Eurocaução.

"Pretendemos alargar a nossa rede até final do ano em todas as capitais de distrito através de agências próprias e franchisadas", refere Ismael Duarte.

Vida Económica - Há quanto tempo estão no mercado?

Ismael Duarte - A Eurocaução está no mercado há quatro anos. Os principais accionistas da Eurocaução são empresas de investimento e consultoria financeira.

VE - Quais as áreas de actuação?

ID - A Eurocaução é uma empresa de rede de aconselhamento ao crédito, especializada em financiamentos com um conceito direccionado para particulares e empresas (PME e microempresas, desde o cartão de crédito ao corporate finance).

No Sector Particular, apoiamos e aconselhamos os nossos clientes em várias áreas, tais como: Crédito Habitação, Ampliação Crédito Habitação, Crédito segunda e terceira Habitação, Crédito Habitação Rendimento, Cartão de Crédito, Crédito Consolidado, Crédito ao Consumo, Crédito Automóvel, Crédito Barco, Crédito Obras, Transferências de Hipotecas ou mesmo Leasing Imobiliário. No Sector Empresas, prestamos apoio especializado e personalizado no aconselhamento e negociação das operações bancárias, destacando-se aqui as operações de financiamento, que exigem um trabalho muito mais específico de consultoria financeira e económica (nomeadamente estudos de viabilidade económica para financiamentos) e análise de risco de financiamento, numa lógica de viabilidade do mesmo. Ainda neste sector, apoiamos e aconselhamos o Cliente Empresa na obtenção e negociação dos diversos produtos bancários: Crédito Hipotecário, Financiamento de Investimentos, Crédito de Tesouraria, Leasing, Renting, ALD, Factoring, Descontos de Letras e Livranças, Produtos de investimento/poupança, Garantias Bancárias, Leasing Imobiliário, Leaseback, Confort Letras e Operações Cross-Default.

VE - Como tem evoluído a actividade?

ID - Temos verificado um crescimento mensal elevado na procura dos nossos serviços e também um grande interesse pelo sector da parte de futuros parceiros. Facturamos anualmente cerca de 2,5 milhões de euros e contamos já com cerca de 76 colaboradores.

Esta evolução levou-nos a investir recentemente cerca de 500 mil euros em infra-estruturas e novas tecnologias nas novas instalações da empresa, em Lisboa. As novas instalações, na Quinta do Lambert, têm 800 m2 e irão centralizar toda a estrutura administrativa, financeira e de apoio a parceiros. Este investimento inclui ainda a abertura de um "call center" que funcionará como serviço de apoio aos clientes.

A evolução da nossa actividade levou-nos recentemente a iniciarmos a nossa rede franchising, que é um marco importante para a empresa, uma vez que se insere na nossa estratégia de expansão.

A primeira loja a ser aberta, neste regime, foi no Porto, no passado mês de Maio. Esta loja vai funcionar como "sub-master" da Zona Norte e irá dar apoio a todas as lojas desta região.

Estamos a prever a abertura de outras lojas em regime de franchising, ainda em Junho.

VE - Quais as estratégias de actuação?

ID - Pretendemos alargar a nossa rede até final do ano em todas as capitais de distrito através de agências próprias e franchisadas.

Estamos muito satisfeitos com os resultados obtidos, até agora. A nossa empresa conseguiu consolidar a sua posição no mercado nacional, uma vez que atinge neste momento uma quota de mercado superior a 35%. A Eurocaução pretende tornar-se uma referência no mercado de consultoria financeira na Europa, fornecendo a melhor solução a todos aqueles que se dirigem aos nossos balcões.

VE - Porquê o alargamento da actividade ao mercado espanhol?

ID - É uma consequência natural da nossa exploração e das parcerias que temos em Portugal.

Encaramos Espanha como um mercado de oportunidades para a expansão dos nossos negócios e é por isso que estamos investir na abertura de lojas em Espanha.

VE - Quais os objectivos de actividade?

ID - Permitir um aconselhamento técnico profissional para todas as situações de crédito nos segmentos de mercado que definimos, com mais-valias para os nossos clientes e parceiros financeiros.

A Eurocaução tem como missão ser o conselheiro financeiro independente para particulares e empresas. É nosso objectivo ajudarmos a encontrar as melhores soluções de financiamento para cada caso e aconselhar na negociação e defesa dos interesses dos nossos clientes junto das instituições de crédito.

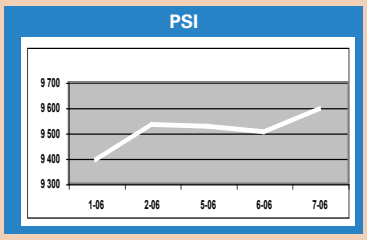
VE - Onde pretendem chegar em Portugal? E em Espanha?

ID - A Eurocaução conta já com 15 lojas próprias em Portugal e pretendemos ser líderes de mercado até final do ano. Em Espanha temos quatro lojas: Madrid, Badajoz, Fuenlabrada e Lugo. Depois da abertura desta última loja em Lugo, a Eurocaução está já a preparar a abertura da quinta loja em Espanha, na cidade de Aranjuez. Até ao final do ano contamos abrir 20 lojas.

BÁRBARA ANDRADE
barbara@vidaeconomica.pt

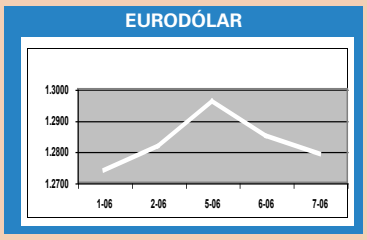
PUB

ÍNDICES



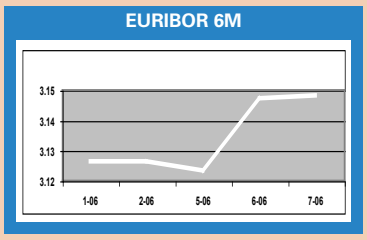
PSI 20 (Fecho) **(07.06)**	**9590,04**
Var. Semana	1,98%
Var. 2006	10,22%
Dow Jones (Fecho) **(07.06)**	**11050**
Var. Semana	-1,06%
Var. 2006	3,10%
Nasdaq (Fecho) **(07.06)**	**1586**
Var. Semana	0,41%
Var. 2006	-3,60%
Ibex (Fecho) **(07.06)**	**11224,7**
Var. Semana	-1,02%
Var. 2006	4,57%
Dax (Fecho) **(07.06)**	**5551,93**
Var. Semana	-2,48%
Var. 2006	2,66%
CAC40 (Fecho) **(07.06)**	**4819,16**
Var. Semana	-2,25%
Var. 2006	2,20%

CÂMBIAL



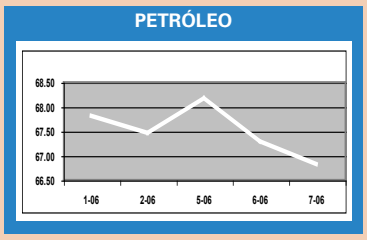
Eurodólar (Fecho) **(07.06)**	**1,2789**
Var. Semana	-0,61%
Var. 2006	8,41%
Euro Libra (Fecho) **(07.06)**	**0,6878**
Var. Semana	0,28%
Var. 2006	0,36%
Euro Iene (Fecho) **(07.06)**	**144,89**
Var. Semana	0,39%
Var. 2006	4,31%

MONETÁRIO



Euribor 6m (Fecho) **(07.06)**	**3,1480**
Var. Abs. Semana	0,0580%
Var. Abs. 2006	0,5110%
Euribor 3m (Fecho) **(07.06)**	**2,9740**
Var. Abs. Semana	0,0480%
Var. Abs. 2006	0,4860%
Euribor 1Y (Fecho) **(07.06)**	**3,3970**
Var. Abs. Semana	0,0840%
Var. Abs. 2006	0,5530%

MERCADORIAS



Petróleo (Brent) **(07.06)**	**66,80**
Var. Semana	-0,32%
Var.2006	13,80%
Ouro (Fecho) **(07.06)**	**623,25**
Var. Semana	-2,28%
Var. 2006	20,50%
Algodão (Fecho) **(07.06)**	**57,15**
Var. Semana	0,79%
Var. 2006	-0,35%

PEC vai continuar a ser violado

Os países que registaram défices superiores a 3% do PIB em 2005 deverão continuar a fazê-lo em 2006 se não forem tomadas medidas adicionais para além das incluídas nas previsões da Comissão. Dois destes países (Grécia e França) deverão até registar um afastamento do défice em relação ao valor de referência. Neste contexto de derrapagem orçamental no espaço euro, a economia mundial dá sinais de melhor saúde económica.

Para 2006, as previsões da Comissão Europeia indicam uma ligeira descida (0,1 pontos percentuais) do défice médio da área do euro para 2,8% do PIB. O ciclo económico deverá ter um efeito neutro na evolução orçamental nesse ano e o crescimento económico deverá situar-se próximo do potencial. Uma ligeira redução nos pagamentos de juros a nível da área do euro será provavelmente quase totalmente compensada por um pequeno afrouxamento orçamental. O rácio médio da dívida deverá estabilizar em 71,7% do PIB, reflectindo principalmente um aumento da taxa de crescimento do PIB e uma ligeira deterioração do excedente primário.

Todos os países que registaram défices superiores a 3% do PIB em 2005 deverão continuar a fazê-lo em 2006 se não forem tomadas medidas adicionais para além das incluídas nas previsões da Comissão. Dois destes países (Grécia e França) deverão até registar um afastamento do défice em relação ao valor de referência.

Em 2006, a receita e a despesa deverão diminuir paralelamente, em proporção do PIB, reflectindo alguma contenção da despesa e reformas fiscais. Os planos orçamentais apontam para uma utilização decrescente de medidas pontuais; em alguns casos, estas medidas deverão ser substituídas por medidas estruturais, de modo a evitar um impacto ascendente no défice orçamental.

PRIVATIZAÇÕES E OPV

(valores em euros)

	Data	Capital Disperso	Preço OPV *	Preço Actual	Variação (%)
PRIVATIZAÇÃO					
EDP - 1ª Fase	16/6/97	29.90	2.16	2.97	37,50
EDP - 2ª Fase	29/6/98	17.45	4.29	2,97	-30,77
EDP - 4ª Fase	23/10/00	18.18	3.1	2,97	-4,19
Cimpor - 1ª Fase	4/7/94	20.00	14.47	5,29	82,79
Cimpor - 2ª Fase	15/10/96	45.00	15.81	5,29	67,30
Cimpor - 3ª Fase	18/5/98	25.00	19.45	5,29	35,99
PT - 1ª Fase	1/6/95	14.21	2.79	9,75	249,46
PT - 2ª Fse	11/6/96	6.66	3.61	9,75	170,08
PT - 3ª Fase	9/10/97	26.00	5.2	9,75	87,50
PT - 4ª Fase	12/7/99	3.84	7.5	9,75	30,00
PT - 5ª Fase	4/12/00	10.00	9.4	9,75	3,72
Brisa - 1ª Fase	24/11/97	35.00	4.84	8,31	71,69
Brisa - 2ª Fase	9/11/98	31.00	8.33	8,31	24,88
Brisa - 3ª Fase	24/5/99	20.00	8.7	8,31	22,76
Brisa - 4ª Fase	16/7/01	4.00	9.9	8,31	16,97
OPV					
Ibersol	21/11/97	49.90	2	7,99	299,50
Cofina	17/2/98	33.30	1.25	3,58	186,40
Lisgráfica	2/6/98	26.18	20.95	1,57	-92,51
Finibanco	22/6/98	21.13	2.4	2,38	-0,83
SAG	13/7/98	25.00	2.59	1,87	-27,80
ParaRede	28/6/99	31.50	1.7	0,25	-85,29
PT Multimedia	16/11/99	23.55	27	9,09	-32,67
Sonae.com	2/6/00	24.13	10	4,29	-57,10
Impresa	6/6/00	30.20	10.25	4,6	-55,12
Novabase	4/7/00	33.10	8.5	5,8	-31,76

Nota: * Preços corrigidos pelos "stock-splits" e aumentos de capital entretanto realizados.
** As cotações das acções da Brisa foram ajustadas, no âmbito do aumento de capital por incorporação de reservas e fectuado pela empresa.

> Sem medidas adicionais, nenhum dos países com défice excessivo conseguirá cumprir os objectivos

A evolução orçamental futura, indicada nas previsões da Comissão Europeia, levanta sérias preocupações. O número e a dimensão dos países com desequilíbrios orçamentais, a magnitude dos desequilíbrios e a duração do défice excessivo em alguns destes países são particularmente preocupantes. Sem medidas adicionais, nenhum dos países com défice excessivo conseguirá cumprir os objectivos nominais de consolidação quer em 2005 quer em 2006, pondo em risco, pouco depois da sua reforma, a credibilidade do Pacto de Estabilidade e Crescimento.

O menor recurso a medidas pontuais e temporárias, previsto por alguns governos, seria muito positivo. Estaria igualmente de acordo com o Pacto revisto, que dá maior ênfase aos saldos orçamentais, líquidos de medidas pontuais e outras medidas temporárias, na avaliação da evolução subjacente. Os problemas orçamentais estruturais, que muitos países na área do euro enfrentam, não podem ser resolvidos com medidas temporárias. Na verdade, muitas dessas medidas centram-se na obtenção de ganhos de curto prazo, que podem levar a uma deterioração das finanças públicas nos próximos anos, agravando os problemas para os futuros governos e gerações. A evolução orçamental em 2005 e as perspectivas para 2006 confirmam a tendência de afastamento de cortes fiscais não financiados e, em alguns casos, de um ajustamento baseado na despesa.

Contexto mundial melhora

As políticas económicas relativamente acomodatícias, a situação favorável nos mercados financeiros e a solidez das contas do sector empresarial, que tem vindo a registar excedentes (e taxas de lucro) muito elevados, são os principais factores subjacentes ao desempenho económico mundial.

As pressões inflacionistas mantêm-se contidas. Apesar de ligeiros ajustamentos no índice geral de preços em resultado da tendência ascendente do preço do petróleo, a inflação subjacente está estabilizada nas principais economias industrializadas, embora se notem ligeiros aumentos deste índice nas economias emergentes – mais vulneráveis e em alguns casos pressionadas por situações de sobreaquecimento. A persistência de excesso de capacidade instalada em muitos países, em conjunto com uma relativa moderação salarial e ganhos de produtividade e rentabilidade contribuem para o comportamento favorável da inflação.

De notar que os preços do petróleo têm vindo a ultrapassar máximos sucessivos, não obstante o aumento das quotas de produção da OPEP, pois persistem incertezas quanto à capacidade de oferta a médio prazo.

As condições financeiras continuam favoráveis, com liquidez abundante, taxas de juro baixas e curvas de rendimentos com inclinação reduzida e decrescente. De facto, quer as taxas de juro de longo prazo nos países desenvolvidos quer os diferenciais de rendimento - face às obrigações do Tesouro dos Estados Unidos - nos mercados emergentes têm apresentado níveis historicamente baixos, embora com focos temporários de volatilidade.

Neste quadro, os fluxos financeiros para os países emergentes expandiram-se acentuadamente em 2004, em resultado fundamentalmente do investimento directo estrangeiro, evolução que prossegue no corrente ano; a descida esperada dos fluxos líquidos de capital privado para os países emergentes em 2005 reflecte apenas a reciclagem dos excedentes dos países produtores de petróleo.

Estes movimentos, em conjugação com os excedentes correntes registados nalgumas regiões, têm-se traduzido numa aceleração da acumulação de reservas pelas economias emergentes, nomeadamente asiáticas. Os desequilíbrios globais continuaram a aumentar. O défice corrente dos Estados Unidos poderá este ano atingir 6% do PIB, reflectindo a subida do preço do petróleo e o vigor da procura interna. Em contrapartida, o Japão, a China, a Rússia e os países do Médio Oriente exportadores de petróleo registam elevados excedentes.

MARTIM PORTO

PUB

iMF Informação de Mercados Financeiros, S.A.

Mercado Cambial
Taxas de Juro
Commodities

R. Rainha Dª Estefânia, 246 – 11º -Sala 38 – 4150-303 PORTO
Tel. 22 609 5888 - Fax: 22 609 5933/36
imfporto@imf.pt

www.imf.pt

R. Dr. Antº Loureiro Borges, 9 – 5ºB – 1495-131 ALGÉS
Tel. 21 324 1204 - Fax: 21 324 1209
imflisboa@imf.pt

Fundos de pensões nacionais em terreno negativo

A rendibilidade dos fundos de pensões nacionais passaram para terreno negativo em Maio. A média de mercado foi de –1,1%, no mês passado, sendo que, em termos anuais, se cifrou em apenas 0,7%. O comportamento negativo ficou a dever-se à desvalorização da classe das acções, quando foi esta a sustentar o mercado nos últimos meses.

De facto, o mercado accionista europeu, de acordo com a Mercer Investment Consulting, inverteu a tendência positiva dos primeiros quatro meses do ano, com uma queda acentuada em Maio. "As principais causas desta desvalorização foram a expectativa de aumento da taxa de juro por parte do Banco Central Europeu e as perspectivas de manutenção dos elevados preços do sector energético." Em Portugal, o mercado seguiu a tendência europeia de desvalorização, com o PSI20 a diminuir 5,1% e o índice a valorizar 6,1% desde o início do ano.

> O mercado accionista europeu inverteu a tendência positiva dos primeiros quatro meses do ano.

Durante o mês de Maio, as taxas de juro não registaram variações significativas, apresentando o mercado de taxa fixa uma valorização de 0,2%, contra –0,8% em Abril. No entanto, para as maturidades mais longas – superiores a dez anos –, o índice apresentou uma desvalorização de 0,3% no mês em análise. Nos Estados Unidos, o comportamento bolsista também foi negativo, sobretudo devido à volatilidade do mercado, decorrente do aumento da taxa de juro no início do mês, em conjunto com a expectativa do anúncio da Reserva Federal do fim do ciclo de aumento das taxas de juro.

BNP Paribas contra fusão entre Euronext e Nova Iorque

O maior banco francês, o BNP Paribas, opõe-se à fusão da Euronext com o New York Stock Exchange, apesar de se tratar de um dos quatro bancos que aconselha a Euronext no negócio. Na base desta algo inesperada decisão estarão conflitos de interesses potenciais.

A situação foi suscitada quando o vice-presidente da Euronext, que também é conselheiro no BNP Paribas, votou contra a fusão. Acontece que o BNP acabou por ficar isolado nesta sua intenção de travar a fusão entre as duas entidades, a europeia e a norte-americana. O problema agrava-se pelo facto de a Deutsche Boerse também ter manifestado interesse em se fusionar com a sua congénere europeia. Seja como for, alguns especialistas também não concordam com a fusão entre a Euronext e o NYSE, na medida em que o ideal seria criar uma bolsa europeia de grandes dimensões.

Este é um sector que está em processo de concentração. De facto, sabe-se que existem conversações para uma possível aliança entre a Euronext e a Borsa Italiana. O valor da bolsa italiana está avaliada entre 1,1 e 1,3 mil milhões de euros. Quem se opõe à fusão com os norte-americanos argumenta também que será bastante complicado criar uma regulamentação aplicável às duas entidades. Há agora claras divisões entre aqueles que acham que é necessário sair da região europeia e os que consideram essencial a centralização da actividade bolsista, de modo a obter dimensão a nível europeu.

NET.INVESTIDOR

WWW.BANCOBEST.PT

O Banco Best corporiza a realidade de "e-banking" do grupo Banco Espírito Santo. Todavia, importa sublinhar que o Banco Best começa, sobretudo, por ser um excelente nome que provavelmente o grupo BES (ainda) não conseguiu capitalizar completamente.

No pós não concretização da fusão BES-BPI, o grupo liderado por Ricardo Salgado foi o primeiro a tomar a liderança e a lançar este banco virtual como complemento do seu banco "clássico". Tendo na altura o BPI ficado bem temeroso, quer pela "pole-position" (com alguma troca de galhardetes quanto a supostas apropriações de informação ...), quer pela valia da marca.

Todavia, após a euforia do "net banking" puro, o site

do Banco Best (tal como os demais) vive à custa dos produtos que apresenta. Por exemplo, os 2% à ordem, sem despesas de manutenção e sem saldos mínimos e "spreads" a partir de 0,33% no crédito habitação e taxas de 5,95% no crédito pessoal.

Assim se estiver a pensar em comprar casa, o Banco Best oferece-lhe a possibilidade de fazer uma simulação antes de tomar qualquer decisão. Se por outro lado procura um crédito pessoal que se adequa a múltiplos objectivos, pode optar por um produto já predefinido com taxas competitivas ou aliciar-se pelos "Leilões Best Buy" onde é o utilizador que decide quanto está disposto a pagar.

A oferta de produtos de investimento no banco Best é também bastante abrangente, desde simples depósitos, a emissões regulares de produtos estruturados, produtos fiscais e seguros, títulos e fundos de investimento das mais prestigiadas sociedades gestoras mundiais.

Finalmente, através do Banco Best pode movimentar uma conta D.O. com total comodidade, podendo dispor de cheques, cartões de débito e de crédito, pagamento de serviços, transferências internas interbancárias e internacionais. Tudo sempre disponível através da Internet e do telefone. Um banco "clássico" sem rede "clássica".

PUB

Conferência

A DESFORMALIZAÇÃO, ELIMINAÇÃO E SIMPLIFICAÇÃO DE ACTOS E PROCESSOS NOS REGISTOS E NOTARIADO E O NOVO MODELO DE GOVERNO DAS SOCIEDADES

20 de Junho de 2006

PROGRAMA

Justiça com iniciativa – ao serviço da competitividade e do investimento
Mestre João Tiago da Silveira - *Secretário de Estado da Justiça*

Consequências práticas do fim da obrigatoriedade da celebração de escritura pública nos actos societários
Dr. Luís Goes Pinheiro - *Adjunto do Secretário de Estado da Justiça*

O novo regime da fusão, cisão e transformação de sociedades comerciais
Dra. Patrícia Melo Gomes - *Advogada da MORAIS LEITÃO, GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA & ASSOCIADOS, Sociedade de Advogados, R.L*

Linhas gerais do novo regime sobre governo das sociedades e reabilitação do modelo clássico
Mestre Paulo Câmara - *Director da CMVM e Assistente da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa*

O novo regime do registo de quotas e partes sociais
Dra. Filomena Gaspar Rosa - *Conservadora*

Dissolução e liquidação de sociedades comerciais
Dr. João Moucheira - *Conservador*

Alterações ao Código do Registo Comercial: a perspectiva do utente
Dra. Cláudia Crispim dos Santos - *Conservadora*

Autenticação de documentos e reconhecimento de assinaturas
Dra. Olga Barreto - *Notária*

Encerramento
Mestre Carlos Costa Pina - *Secretário de Estado do Tesouro e Finanças*

Preços:
- 110 euros - Magistrados, Advogados, Conservadores, Notários, Solicitadores, Juristas
- 60 euros - Advogados Estagiários e Solicitadores Estagiários

Local: Auditório Bastonário Ângelo de Almeida Ribeiro, Rua dos Anjos, 79/A - c/v - Lisboa
Dia/Hora: 20 de Junho - 10h00 às 13h00 - 14h30 às 18h00
Pedidos de informação e pré-inscrição para: Grupo Editorial Vida Económica (Drª Cláudia Figueiredo)
Telf. 223 399 468 - Fax: 222 058 098 • endereço electrónico: ti@vidaeconomica.pt
www.vidaeconomica.pt/livraria

APOIOS

ORGANIZAÇÃO

A nossa análise

Banif lança conta ordenado inovadora

BÁRBARA ANDRADE
barbara@vidaeconomica.pt

O Banif acaba de lançar a Conta Ordenado Banif Triplus. Esta conta permite triplicar o ordenado até ao limite máximo de cinco mil euros. De acordo com o banco, "Não há vantagens iguais". Será mesmo assim? A "Vida Económica" analisa o produto e responde-lhe.

É bom poder usufruir de mais dinheiro.... mas lembre-se que tudo tem um custo!

A conta ordenado Banif Triplus é a oferta mais recente do Banif. Quem domiciliar o seu ordenado no banco passa a dispor de um crédito até duas vezes o valor líquido do seu ordenado mensal, até ao limite máximo de cinco mil euros, o que quer dizer que passa a dispor de três vezes o seu ordenado.
Entre as vantagens desta conta estão: a remuneração dos seus saldos a partir do primeiro cêntimo (as taxas anuais nominais brutas variam entre 0,25% para valores até 499,99 euros e 0,75% para montantes a partir de 2500 euros); isenção de pagamento de qualquer comissão de gestão; oferta da primeira anuidade do cartão Banif Electron; e sempre que se recorra ao limite de crédito atribuído, aos clientes é aplicada uma taxa anual nominal bruta entre 12% e 21% em função do número de produtos detidos no banco. Assim, quem detenha Crédito Pessoal e/ou Crédito à Habitação, Cartão de Crédito Classic ou Excellence, TopInvest e/ou PPR/E, no mínimo de 2500 euros, Fundos de Investimento, no mínimo de 2500 euros (excepto Fundo de Tesouraria), Depósito a prazo, no mínimo a seis meses e 2500 euros e a domiciliação do segundo ordenado beneficia da bonificação máxima, pois a cada um dos produtos referidos corresponde uma redução de 1,5%.
A Conta Ordenado Banif Triplus oferece, ainda, a domiciliação de pagamentos periódicos gratuita, sendo a campanha é válida até 22 de Dezembro de 2006.

CONSELHO

Esta oferta permite-lhe usufruir de mais dinheiro face ao que recebe como ordenado. Mas tudo tem um custo. A vantagem, neste caso, é que este custo é inferior ao que teria se recorresse a um crédito pessoal, dados os bónus concedidos pelo banco. Mas lembre-se que estes bónus só ocorrem para quem tiver subscrito vários outros produtos do banco.

Especulação

Tesouro

Paulson irá criar algumas rupturas com a política até agora preconizada por Bush

RICARDO ARROJA
Pedro Arroja
Gestão de Patrimónios S.A.
www.pedroarroja.com

O Presidente George W. Bush anunciou, por fim, o sucessor de John Snow como secretário do Tesouro norte-americano. Trata-se de Henry Paulson – CEO da Goldman Sachs, um dos mais prestigiados bancos de investimento da América. Nos últimos meses, fontes bem informadas junto da Casa Branca asseguravam que Snow seria substituído, mas o anúncio da mudança acabou por se arrastar de forma lenta. Houve até quem lhe chamasse o segredo mais mal guardado da Administração Bush. A verdade, porém, é que a nomeação agora anunciada dificilmente poderia ser melhor - Henry Paulson representa a elite norte-americana.

A política económica de George Bush entra agora no seu terceiro ciclo. O primeiro secretário de Tesouro, Paul O'Neil, não convenceu. Sob a sua liderança, o desemprego aumentou e o mercado de acções caiu. Ele próprio caiu em desgraça junto da cúpula política e foi demitido. O segundo secretário de Tesouro de Bush foi o agora demissionário John Snow. Penso que a acção governativa de Snow foi um êxito. O desemprego está a níveis historicamente baixos, o PIB norte-americano cresce a uma taxa de 5%, e o mercado de acções registou forte valorização desde que Snow foi designado para o cargo. Contudo, por uma ou outra razão, Snow nunca beneficiou de grande crédito junto do público e do sistema financeiro em particular. O banqueiro Henry Paulson é o senhor que se segue.

Henry Paulson nasceu em Palm Beach, Flórida. Tem 60 anos de idade. Entre os seus passatempos, contam-se a prática de esqui e a columbofilia. Paulson entrou para os quadros da Goldman Sachs em 1974, tendo chegado à posição de presidente da empresa em 1999, cargo que exerce desde então. Estima-se que a sua remuneração total, enquanto presidente da Goldman Sachs, seja de 40 milhões de dólares por ano. A sua fortuna pessoal ascende a mais de 500 milhões de dólares. Ao aceitar o cargo público para o qual acaba de ser nomeado, Paulson abdicará das regalias financeiras de que beneficiou nos últimos anos.

A nomeação de Paulson é mais um sinal de que a Administração Bush gere a América como um conselho de administração gere uma empresa - existe uma estratégia em redor da qual são planeadas e desencadeadas todas as políticas do governo. Bush e Cheney, uma dupla inseparável, querem uma América vocacionada para as grandes empresas e para os negócios. Os governantes norte-americanos acreditam que são os líderes empresariais que criam emprego e criam riqueza, por isso, a América tem de ser o melhor sítio no mundo para se investir. Para o cargo de secretário do Tesouro – uma espécie de Ministro da Economia e das Finanças num só – ninguém melhor que o banqueiro habituado a promover investimentos milionários à escala planetária. O "casting" é perfeito.

> A nomeação agora anunciada dificilmente poderia ser melhor - Henry Paulson representa a elite norte-americana

Porém, creio que Paulson irá criar algumas rupturas com a política até agora preconizada por Bush, e sobretudo por Cheney. Em "The Price of Loyalty", o primeiro secretário de Tesouro de Bush, Paul O'Neil, imortalizou Cheney como o autor da expressão "Os défices não contam". É, precisamente, neste ponto que, acredito eu, Paulson discordará. O problema dos défices foi até agora combatido pela administração Bush através da desvalorização do dólar. Em teoria, a política é adequada. Na prática, é discutível. Em minha opinião, uma nova queda precipitada do dólar terá apenas um efeito residual e temporário sobre os défices americanos, e provavelmente conduzirá a uma liquidação maciça de activos cotados em dólares – um cenário de catástrofe financeira que o novo secretário do Tesouro quererá, por certo, evitar.

Paulson é um banqueiro. O seu espírito está imbuído da seguinte lógica: uma economia é forte se for constituída por empresas fortes, se o investimento crescer, se a bolsa e a respectiva divisa se valorizarem. Paulson conhece também as dinâmicas empresariais do mundo contemporâneo. A Ásia, em particular, é um adversário difícil de bater em áreas de baixo custo de produção ou de reduzido valor acrescentado. Contudo, a Ásia é ainda um adversário à mercê da América noutros domínios. E é, seguramente, um adversário muito fácil de vencer no que diz respeito à qualidade das instituições que regulam a actividade económica e que fazem respeitar as leis da concorrência.

Assim, a chave para resolver o problema dos défices não está apenas na necessidade de exportar mais – está, acima de tudo, na obrigatoriedade de atrair investimento. Trata-se de vender a América como o local ideal para montar uma fábrica ou criar uma empresa. Trata-se de voltar à política de dólar forte, na teoria e na prática, porque nenhum empresário gosta de investir em moeda má. Entre a balança de transacções correntes e a balança de capitais, Paulson privilegiará a segunda através da qual procurará atenuar os défices norte-americanos. A política norte-americana acaba de recrutar um elemento estratégico. Bush e Cheney representam o passado. Paulson pode muito bem vir a ser o futuro.

PUB

mais actual comunicação e meios
minhoactual.TV
Mais fm
PRAÇAlocal o jornal da região
visão actual VIDEO PAINEIS EM BRAGA
Rua D. Afonso Henriques, n.º 70 – 1º Esq, 4710 Braga Tel. – 253 278 185 Fax – 253 278 779 www.maisactual.pt

BBVA Portugal lança novo fundo de capital garantido

O "Duplo 8 BBVA" é a nova oferta do BBVA Portugal em fundos de capital garantido. Este é um fundo especial de investimento aberto de capital garantido, constituído por um período de dois anos e um mês, que permite "aliar a garantia desta categoria de fundos a um período mais curto de tempo", defende o banco.

Entre os objectivos deste produto estão: a garantia, na data da sua liquidação (25 de Agosto de 2008), de um valor mínimo de resgate equivalente ao valor do investimento inicial em 28 de Julho de 2006, ou seja, cinco euros por unidade de participação; o pagamento de um rendimento, líquido de impostos, correspondente a 80% da média das variações individuais das oito acções que compoem a cesta das oito acções, caso essa média seja positiva, tendo em conta que para cada uma dessas variações individuais existe um limite de 10% de valorização; e o pagamento adicional de 8%, líquido de impostos, se todas as oito acções tiverem uma valorização igual ou superior a 10%.

A rentabilidade do Fundo está assim indexada ao comportamento de oito empresas do IBEX 35: BBVA, Santander, Banco Popular, Altadis, Endesa, Repsol 4PF, Telefónica e Iberdrola.

O Fundo, que tem liquidez diária, pode ser subscrito em qualquer agência do BBVA Portugal, a partir de mil euros, até ao dia 27 de Julho de 2006.

A gestora de fundos do BBVA Portugal tem actualmente sob gestão 706 milhões de euros. De acordo com o banco, "a BBVA Gest detém 2,5% do mercado de fundos de investimento mobiliário, elevando esta quota para os 36% em fundos de capital garantido".

Desde o início do ano de 2006, este é o segundo fundo lançado pelo BBVA Portugal, após o Fundo de Capital Garantido Euro Consolidado BBVA.

Razões de desconforto relativamente aos "hedge funds"

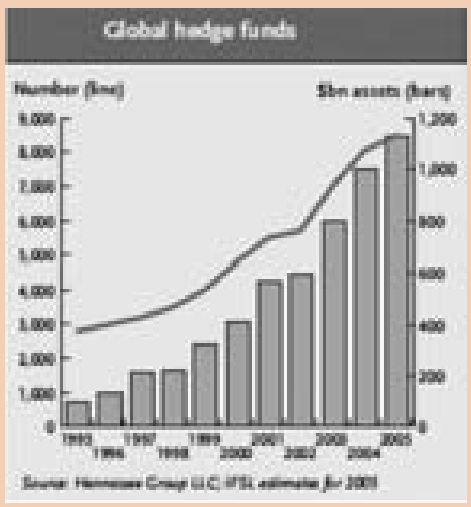
O "aviso" do BCE

PAULO RAMALHO
Administrador da Ok2deal
p.ramalho@ok2deal.pt

Uma das preocupações fundamentais que este "mundo plano" de informação nos coloca é conseguir separar o comentário qualificado, assente na análise objectiva e competente, da informação do comentário e análise, que mais não faz do que repetir por outras palavras a "moda" do momento. Como exemplo deste último temos a explicação generalizada de que a crise de Maio, que levou muitos mercados a caírem mais de 10%, se deve a receios de inflação e de subida de taxas, assunto abordado no nosso último artigo.

Na semana passada, tivemos uma outra notícia a que não podemos ficar indiferentes. Porque a sua fonte foi o Banco Central Europeu, uma instituição tecnicamente credível, independente do poder político e que tem como principal objectivo conduzir a política monetária na Zona Euro e velar pela saúde e bom funcionamento do sistema financeiro Europeu.

O Banco Central Europeu afirmou com uma clareza e uma precisão pouco usuais que os "hedge funds" criaram um "major risk" para a estabilidade financeira internacional, para a qual não há remédios ou soluções. Seguramente que a instituição sabe do que está a falar, apesar de os "hedge funds", não estarem sujeitos à supervisão das autoridades financeiras europeias e norte-americanas. O Banco Central Europeu aponta para a tendência crescente de os fundos "copiarem" as estratégias seguidas pelos outros e que a correlação das rendibilidades dos "hedge funds" ultrapassou os níveis observados antes do colapso do Long Term Capital Management em 1998. Recorde-se que o Long Term Capital Management, gerido por dois prémios Nobel, antes de entrar em colapso, que arrastaria muitos bancos americanos, teve rendibilidades de 43% em 1995 e 41% em 1996, alavancando os seus investimentos entre 20 e 30 vezes.



Antes de apresentarmos a nossa opinião e as nossas considerações sobre o assunto, convém deixar bem claro que na indústria dos "hedge funds" há seguramente gente muito competente e honesta e que a performance de alguns "hedge funds" é seguramente excepcional. Ainda esta semana tivemos a oportunidade de entrar em contacto com um "hedge fund" que desde 1997 tem tido sempre rendibilidades positivas no difícil mercado dos futuros cambiais.

> Na indústria dos "hedge funds" há seguramente gente muito competente e honesta.

Feita esta importante ressalva, vamos tentar explicitar porque é que temos um posicionamento crítico relativamente à indústria como um todo e por essa razão o aviso do Banco Central Europeu nos "tocou" particularmente.

Razão 1. No caso dos "hedge funds", e ao contrário do que acontece nos restantes fundos e na gestão discricionária de carteiras, eu não consigo saber como é que ganham ou perdem dinheiro. Não tenho acesso a um extracto com a posição dos investimentos em duas datas distintas e a todos os movimentos efectuadas entre essas duas datas. Só assim poderíamos compreender e ter uma opinião sobre a qualidade da gestão e os riscos assumidos. Para quem só investe naquilo que percebe, este é concerteza um problema incontornável.

Razão 2. Em termos de médias, é de facto estranha a evolução recente das rendibilidades. O ano de 2005 foi um mau ano para a generalidade da indústria e as rendibilidades subiram no final do ano quando as Bolsas entraram em euforia. A justificação avançada foi a baixa volatilidade dos mercados. Em 2006, as rendibilidades foram em média boas até Abril mas foram péssimas em Maio, mês em que finalmente a volatilidade subiu para os valores mais elevados dos últimos anos. Nada disto devia ser assim, nomeadamente no caso dos "hedge funds" não correlacionados com os mercados (que são de facto aqueles que poderiam trazer uma efectiva mais-valia para os investidores, já que as suas rendibilidades seriam independentes da tendência dos mercados accionistas). O relatório do Banco Central Europeu veio, na prática, questionar esta anormal correlação de situações e de performances, dando um claro sinal de que anda gente a mais a vender mais do mesmo.

Razão 3. Há outra questão essencial quer para o investidor quer para as autoridades de supervisão. É a questão da alavancagem: quanto é que cada "hedge funds" alavanca os seus investimentos? Na nossa opinião, o investidor prudente não deverá nunca fazer qualquer investimento sem saber qual o seu nível de alavancagem. Uma rendibilidade de por exemplo 10% tem um determinado significado se o investimento não estiver alavancado e uma outra completamente diferente se estiver alavancado três vezes. Quando se alavanca 20 ou 30 vezes (exceptuando operações de pura arbitragem), mais cedo ou mais tarde perde-se totalmente o capital, como o LTCM veio mais uma vez provar.

Razão 4. É reportado por várias instituições que fazem o "monitoring" da rendibilidade dos "hedge funds" que existe uma grande rotação de fundos e que é muito frequente um fundo fechar quando começa a ter rendibilidades negativas e abrir com o mesmo gestor mas com outro nome. Assim sendo, as rendibilidades médias efectivas dos "hedge funds" são inferiores aquelas que são publicadas.

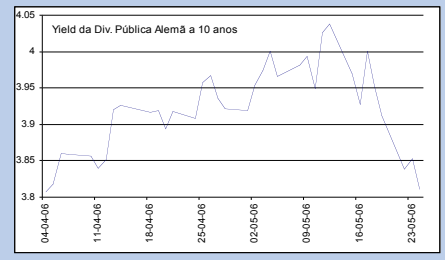
Razão 5. A categoria dos "hedge funds" que baseiam em exclusivo as decisões de investimento em técnicas puramente quantitativas tem-se tornado muito popular. Não nos sentimos particularmente confortáveis quando se perde muito mais tempo com a matemática do que com a avaliação de activos e quando todas as decisões são deixadas ao cuidado de matemáticos e físicos que pouco percebem dos activos que estão a comprar ou vender. Só nas estratégias de pura arbitragem é que aceitamos que a avaliação do activo seja dispensável.

Razão 6. A última razão tem a ver com a questão das comissões. Não nos referimos a questões pontuais, como por exemplo a suscitada pelo "Financial Times" quando apresentava o gestor mais bem pago do mundo: James Simons - gestor de um "hedge fund" que cobra 5% de comissão de gestão e 44% dos lucros do fundo e que recebeu, em 2005 1,4 mil milhões de dólares de salário! Em todas as profissões existem excessos e desde que haja transparência e verdade devemos aceitar qualquer tipo de comissionamento. O que nos parece estranho é o modelo de comercialização mais vulgar dos "hedge funds": um banco universal vende um fundo de fundos de "hedge funds" a um cliente "private" cobrando uma comissão, o fundo de fundos cobra outra comissão por escolher os "hedge funds" e por fim os "hedge funds" propriamente ditos (os que fazem a gestão) cobram comissões em média superiores aos dos restantes gestores de activos, agravados ainda, por via da elevada rotação da carteira, de custos de intermediação – corretagem – também mais elevados. Qual a percentagem do rendimento bruto ganho pelo "hedge fund" propriamente dito, que chega ao cliente final?

RECTIFICAÇÃO

INFLAÇÃO OU "AVERSÃO AO RISCO"?

A notícia com o título em epígrafe, publicada na edição n.º 1152 da VE, saiu com o gráfico errado. O correcto é o que se segue:

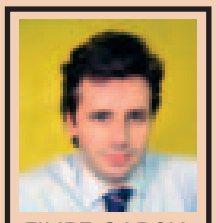


Pelo facto, ao autor e leitores endereçamos as nossas desculpas.

Mercado Monetário Interbancário

Prazos e coberturas voltam a subir

As taxas de curto prazo estão nesta altura a descontar por completo uma subida de 0,25% nas taxas directoras por parte do BCE nesta quinta-feira, sendo que globalmente atribui uma probabilidade de 30% de a subida poder vir a ser de 0,50% para os 3,0%.



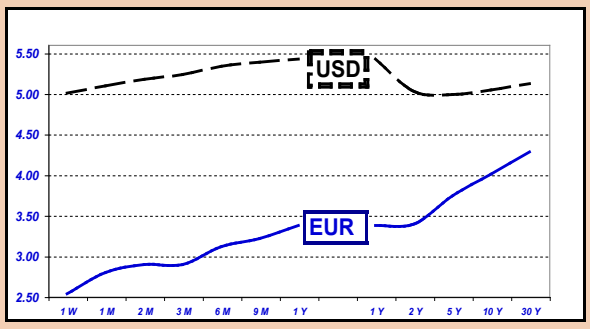
FILIPE GARCIA
filipegarcia@imf.pt

Na base desta expectativa estão os bons dados económicos apresentados na UE na semana passada, aliados a uma inflação relativamente elevada e a uma oferta de massa monetária crescente. Com efeito, na quinta-feira da semana passada os dados da indústria na zona euro saíram no máximo dos últimos seis anos, impulsionados pela procura crescente da Alemanha e da França. A Comissão Europeia afirmou que o crescimento económico deverá ultrapassar as expectativas divulgadas há meses atrás, dado o impulso inesperado do consumo doméstico. As exportações continuam a ser um dos factores de expansão, mas é exactamente neste ponto que reside uma das preocupações quanto ao futuro. Com o euro a desvalorizar face ao dólar, será mais difícil competir para fora da Zona Euro. Para além disso, os valores das importações têm margem para cair, retirando alguma da actual pressão inflacionista. Com os mercados accionistas algo nervosos, a maioria duvida da possibilidade de uma subida de 0,50%, apesar de poucos colocarem completamente de parte esta situação.

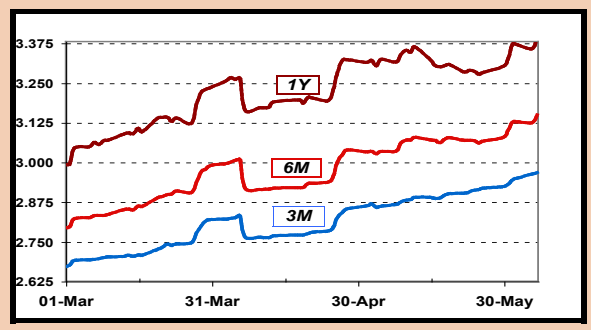
Também nos EUA as dúvidas quanto a uma subida ou não de taxas este mês vão-se acumulando. Se, por um lado, há uma nítida preocupação da FED com a subida da inflação, por outro temos alguns dados económicos, sobretudo os ligados ao sector do imobiliário, que sugerem perigos de arrefecimento económico nos próximos meses. As obrigações do tesouro têm assim andado muito voláteis, consoante são divulgados dados que favorecem a subida ou a manutenção das taxas. Na Europa, os rendimentos das obrigações recuperaram as perdas sofridas aquando da fuga de activos de maior risco há uma semana. Os preços a pagar por taxa fixa voltam assim a estar bastante onerosos, principalmente para quem não vê como provável uma subida da taxa de referência para os 4,50% até 2008.

(Análise de mercados produzida a 07-Jun.06)

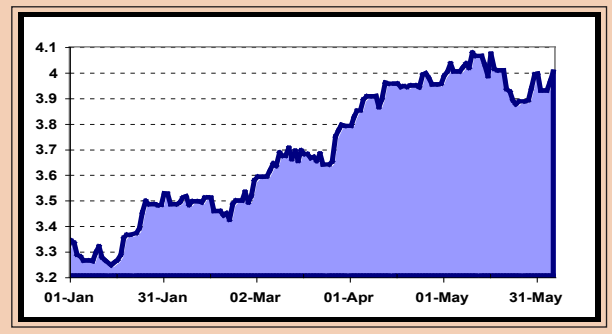
YIELD CURVE EURO E DÓLAR



EURIBOR - 3 M, 6 M E 1 ANO



YIELD 10 anos euro "benchmark"



Taxas MIMI

T/N	2.45
1 W	2.53
2 W	2.70
1 M	2.79
2 M	2.89
3 M	2.89
6 M	3,11
9 M	3,21
1 Y	3.37

CONDIÇÕES DOS BANCOS CENTRAIS

BCE	Minium Bid*	2,50%
	Lending Facility*	3,50%
	Deposity Facility*	1,50%
	*desde 2 Março 2006	
EUA	FED Funds	5,00%
R.Unido	Repo BoE	4,50%
Suíça	Target Libor 3M	0,75-1,25%
Japão	Repo BoJ	0,10%

EURO FRA'S
Forward Rate Agreements

Tipo*	Bid	Ask
1X4	3.091	3.100
3X6	3.282	3.291
1X7	3.253	3.262
3X9	3.395	3.425
6X12	3.581	3.590
12x24	3.837	3.857

*1x4 - Período termina a 4 meses, com início a 1M

EURO IRS
InterestSwapsvs Euribor 6M

Prazo	Bid	Ask
2Y	3.655	3.675
3Y	3.783	3.793
5Y	3.939	3.959
8Y	4.113	4.133
10Y	4.205	4.230
20Y	4.481	4.501
30Y	4.525	4.545

Evolução euribor (em basis points)

	07.Jun.06	30.Mai.06			08.Mai.06		
1M	2.838%	2.785%	▲	0.053	2.640%	▲	0,198
3M	2.978%	2.921%	▲	0.057	2.865%	▲	0.114
1Y	3.394%	3.299%	▲	0.095	3.314%	▲	0.080

LEILÕES BCE

	Last Tender
Minium Bid	2,50%
TMP	2,57%
Marginal Rate	2,55%

Mercado Cambial

Euro ainda em consolidação

EUR/USD - Após várias semanas de desenvolvimento da tendência de alta, o Eur/Usd continua num processo de consolidação, de desfecho ainda incerto.

Como se pode ver no gráfico, os preços têm vindo a lateralizar, formando uma espécie de triângulo. Uma eventual quebra em baixa de 1,2680/1,27 dólares deverá permitir uma correcção relativamente pronunciada que poderá chegar à linha de tendência ascendente de médio prazo (perto de 1,24 dólares).

Parece-nos que acima de 1,2980 dólares o Eur/Usd negaria o processo correctivo.

Entretanto, o Eur/Usd testou os máximos do ano e falhou (ver análise da semana passada), o que abre a hipótese de termos da possibilidade de termos um "duplo-topo" em formação, que se confirmaria abaixo de 1,2680 dólares.

EUR/JPY - O Eur/Jpy continua a comportar-se melhor do que o esperado, mas está a encontrar muitas dificuldades para ultrapassar os máximos do ano. Deste modo, mantemos uma posição muito cautelosa para o Eur/Jpy no curto prazo, observando 143,50 e 145,50 ienes como suporte e resistência respectivamente.

EUR/GBP - O Eur/Gbp ultrapassou 0,685 libras, como esperado, mas continua a não haver desenvolvimentos importantes para o médio prazo. O "cross" continua dentro de um largo triângulo de consolidação, que neste momento compreende valores entre 0,6650 e 0,6970 libras.

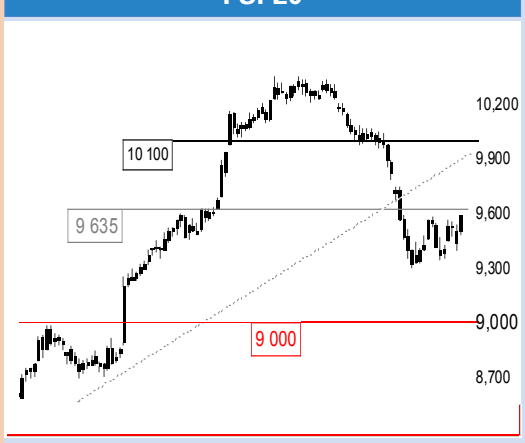
EUR/USD

	FIXING 07.Junho.06	Variação Semanal (%)	Variação no mês (%)	Variação desde 1 Jan. (%)
EUR/USD	1.2789	-0.61%	-0.61%	8.41%
EUR/JPY	144.89	0.39%	0.39%	4.31%
EUR/GBP	0.6878	0.28%	0.28%	0.36%
EUR/CHF	1.5613	0.08%	0.08%	0.40%
EUR/NOK	7.8045	-0.14%	-0.14%	-2.26%
EUR/SEK	9.2230	-0.57%	-0.57%	-1.76%
EUR/DKK	7.4587	0.01%	0.01%	-0.02%
EUR/PLN	3.9542	0.44%	0.44%	2.44%
EUR/AUD	1.7260	1.81%	1.81%	7.15%
EUR/NZD	2.0444	1.50%	1.50%	18.38%
EUR/CAD	1.4264	1.11%	1.11%	3.93%
EUR/ZAR	8.6450	1.16%	1.16%	15.82%
EUR/BRL	2.866	-2.49%	-2.49%	4.45%

ANÁLISE TÉCNICA - PSI-20 - XETRA DAX

GIL ARAÚJO
gilaraujo@imf.pt

PSI-20



PSI-20 – O índice nacional continua a consolidar abaixo da barreira dos 9600 pontos, neutralizando os indicadores técnicos de curto prazo.

Apesar de ser possível um movimento de recuperação técnica mais acentuado, possivelmente até junto dos 9900 pontos, continuamos negativos para o índice no médio prazo, traçando objectivos em baixa na casa dos 9000 pontos.

Enquanto entre o suporte dos 9300 pontos e a resistência dos 9600 pontos, consideramos que o índice nacional não oferece oportunidade de curto prazo.

XETRA DAX – O Dax voltou a testar a zona de suporte dos 5500 pontos, continuando visível a debilidade técnica do índice para o curto prazo.

Continua a ser nosso cenário a necessidade de um período de consolidação em torno dos actuais níveis, podendo este extender-se por várias semanas.

O risco do índice encontra-se num fecho semanal abaixo dos 5500 pontos, que, a acontecer, deverá gerar uma nova expansão em baixa para valores próximos dos 5300 pontos, valores que representam os mínimos de Janeiro de 2006.

XETRA DAX

CONSULTÓRIO FINANCEIRO

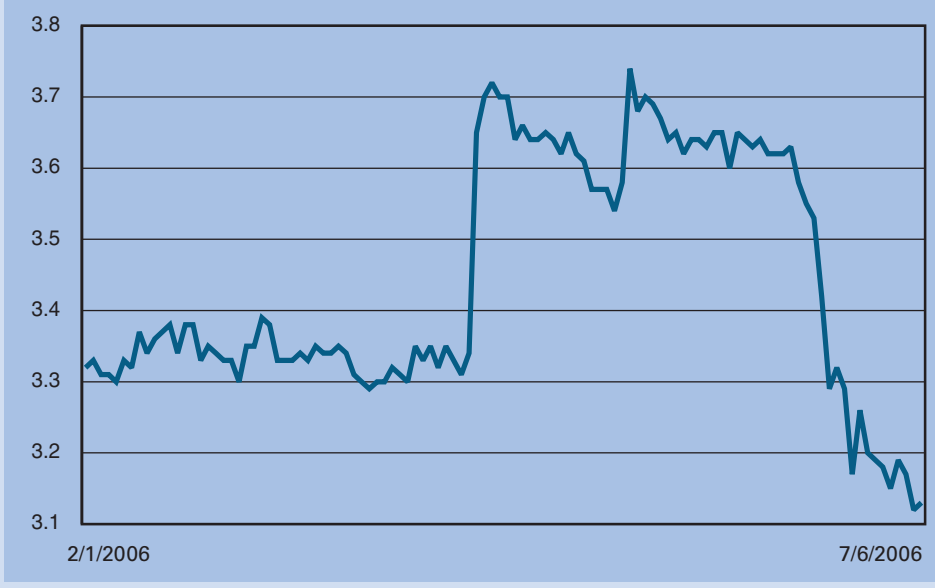
Reditus de saída (outra vez) do PSI-20

A Reditus, mesmo pós-"bolha especulativa" das "dotcom", tem momentos de grande valorização (a que se seguem imperiosamente movimentos de correcção). Por algumas vicissitudes recentes e a estreiteza do nosso mercado de capitais, entrou no índice PSI-20, tornando-se uma "small cap" entre os grandes papéis da praça nacional. Todavia, na conjuntura actual, mais ancorada (quiçá) nos fundamentais, a acção Reditus tem tido uma performance mais "low profile", pelo que é sem surpresa que cumpre os últimos dias como parte integrante do PSI-20.

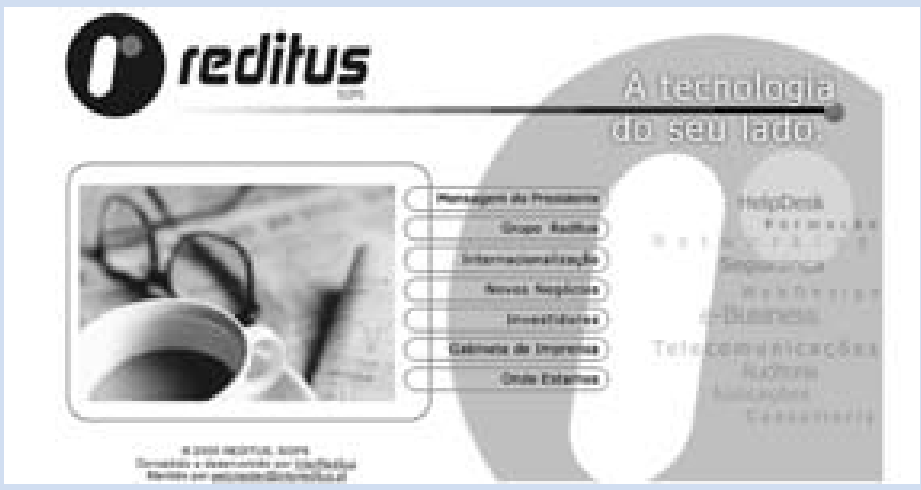
A Reditus é verdadeiramente uma "acção PSI-20"?
A presença de uma acção do mercado nacional no índice PSI-20 é fundamental para a sua visibilidade junto dos investidores e, no entendimento do presidente da Reditus, Frederico Moreira Rato, facilita em muito a relação para futuras aquisições. Isto apesar de a Reditus se tratar de um pequeno título, uma verdadeira "small cap".
Tão pequena que neste primeiro semestre do ano a tecnológica liderada por Moreira Rato tem realizado um volume diário de negócios na casa dos 275 mil euros, o que faz com que se tenha tornado na acção menos transaccionada de entre os títulos que compõem o principal barómetro da praça portuguesa. Como corolário dessa performance na próxima revisão dos constituintes do PSI-20, no início do segundo semestre, a acção da Reditus deixará de fazer parte dos 20 principais papéis da Bolsa nacional (provavelmente acompanhada pela Media Capital, minimizado que está o "free-float" com as compras da Prisa). Sem surpresas.

No entanto, há quem acredite que a acção tem valor e tem um potencial de valorização?
A ausência de liquidez não é sinónimo de falta de rentabilidade. Nesse sentido, há que ler com atenção, por exemplo, o recente reforço da recomendação de "acumular" acções da Reditus sugerido pela Caixa BI. De acordo com o banco de investimento do grupo CGD, apesar de o preço-alvo se manter em 4,6 euros por acção, o papel continua a incorporar um potencial de valorização superior a 25%.

▶ CAIXA BI REITERA PREÇO-ALVO NOS 4,6 EUROS, QUE SUSTENTA UMA APRECIÁVEL VALORIZAÇÃO.



A recomendação da Caixa BI foi divulgada após a apresentação dos resultados da Reditus referentes ao exercício de 2005? Qual os principais pontos que merecem destaque?
As notícias apesar de positivas (lucros), não foram, apesar de tudo, boas. Ou seja, a Reditus apresentou resultados líquidos do exercício de 2005 de 2,66 milhões de euros, o que revela uma descida de 73% face aos 9,7 milhões de euros verificados em 2004. Todavia, note-se que no seu comunicado publicado na CMVM a empresa chama a atenção para o facto de o resultado não ser directamente comparável, uma vez que está muito "impactado" por resultados não recorrentes, devido ao acordo estabelecido com a Tora.
As vendas da Reditus subiram 4,58%, para os 19,8 milhões de euros, dos 18,9 milhões de euros verificados no ano 2004. O EBITDA da empresa liderada por Frederico Moreira Rato cresceu em 35% em termos comparáveis para os 1,5 milhões de euros, representando 11,6% do volume de negócios da tecnológica. Segundo a empresa, para efeitos de comparação, ao EBITDA de 1,5 milhões de euros devem ser adicionados 843 mil euros pagos à Tora no âmbito do acordo realizado em 2004.
O passivo total da Reditus desceu 18% para os 23,2 milhões de euros em 2005, enquanto o passivo bancário de curto prazo decresceu 21% para 2,3 milhões de euros em relação ao período homólogo.



Face às notas que têm vindo a ser conhecidas, como se perspectiva o actual exercício para a tecnológica presidida por Moreira Rato?
Para 2006, a empresa de tecnologias definiu como principais objectivos o crescimento do volume de negócios a dois dígitos por crescimento orgânico, a «consolidação e intensificação da posição no mercado de "outsourcing" e a continuação do esforço desenvolvido nos últimos anos em realizar contratos plurianuais com os clientes. Além disso,1 a Reditus pretende também desenvolver as actividades internacionais através da Caléo, InfoAlliance e nearshore.

MARTIM PORTO

EDP: à luz de um novo ciclo

Sendo uma das maiores empresas nacionais, a EDP, que actua na área de produção e distribuição de electricidade, tendo vindo a reforçar a sua presença nos mercados de distribuição de gás e de produção de electricidade por via eólica. Presente no mercado espanhol, através da HC Energia, e no Brasil, por intermédio da Energias do Brasil, a EDP tem actualmente uma capitalização bolsista superior a 10,5 mil milhões de euros.

Muito embora os resultados do 1º trimestre 2006 se tenham situado ligeiramente abaixo das expectativas, a performance operacional do grupo permaneceu sólida, nomeadamente nas áreas de distribuição, energias renováveis e nas actividades no mercado brasileiro. Nessa linha, a nova equipa de gestão da empresa deverá, no mês de Julho, apresentar o novo plano estratégico da EDP até 2008, sendo de esperar uma mensagem forte e que marque uma aposta clara nos segmentos de energias renováveis e no mercado de gás em Portugal, podendo ainda ser abordadas as questões das parcerias estratégicas

> A performance operacional do grupo permaneceu sólida, nomeadamente nas áreas de distribuição, energias renováveis e nas actividades no mercado brasileiro.

a explorar, bem como a política de remuneração accionista nos próximos anos.

Ainda a decorrer, os concursos para atribuição das novas centrais de produção de energia em ciclo combinado e de atribuição de 1700 megawatts de energia eólica, poderão constituir-se como factores positivos para o título. Por fim, a possibilidade de alienação da Oni e o "roll up" da posição da Optimus para a Sonaecom, seriam igualmente "triggers" interessantes para a EDP. Depois de corrigir cerca de 15% após os máximos estabelecidos no decorrer do mês de Abril, o título negoceia próximo do suporte dos EUR 2,90, nível que, quanto a nós, poderá ser um bom ponto de compra.

NUNO MATIAS
Research
Banco BiG

PUB

MBA (Possibilidade de acesso ao Grau de Mestre*)
e-MBA
PÓS-GRADUAÇÕES
e-PG
PG² PÓS-GRADUAÇÕES para PÓS-GRADUADOS
*Processo em fase de aprovação pelo Ministério da Educação

Seminário de Abertura - Dr. Paulo Teixeira Pinto, Presidente do Millennium BCP

Informações e Inscrições
Reuniões de esclarecimento mediante marcação prévia
Ed. Heliântia, Av. dos Sanatórios, 4405-604 Vila Nova de Gaia
Telefone: 22 753 88 19 (directo) ou 22 753 88 00 (geral)
Fax: 22 753 88 55 . www.ienf.pt . pg@ienf.pt
Horário pós-laboral . Outubro 06 / Julho 07

Parvest Emerging Europe: o campeão das rentabilidades

Há umas semanas atrás, falou-se neste mesmo espaço do fundo Parvest Converging Europe, como um exemplo de excelente rentabilidade que estão a proporcionar os fundos de investimento cuja carteira está alicerçada sobretudo em acções de empresa do Leste Europeu. Agora, dentro dessa tipologia, apresenta-se o grande campeão em termos de rentabilidade: o Parvest Emerging Europe, cuja rentabilidade anual aproxima-se a passos largos dos 100%!

O fundo Parvest Emerging Europe tem por objectivo a valorização a médio prazo dos seus activos investindo no mínimo 75% do capital em acções, obrigações convertíveis e títulos equiparáveis às acções, emitidos por sociedades com a sede social em países emergentes europeus – ou seja, novos membros da União Europeia (Turquia e Rússia). Assim, depois de uma alocação baseada nas oportunidades oferecidas em função dos factores macroeconómicos e de mercado, a selecção de valores entre as grandes e médias capitalizações é efectuada em cada país segundo um método fundamental e quantitativo.

Quando se fala em empresas da Europa Emergente, fala-se de entidades como a Gazprom, a Vimpel Communic, Kazakhgold Group, Evraz Group, Kazakhmys, Pyaterochka Holdings, Mechel Stl, Novolipetsk Iron Gdr Spons, Turkiye Vakiflar Bankasi Tão, Unified Energy Systems Ues, etc. Numa miríade de empresas conhecidas e desconhecidas do nosso comum meio comunicacional, mas que são grandes "players" dos mercados/indústrias que integram.

Na base da excelente performance do fundo (quase 100% de rentabilidade anual) está o facto de existir uma elevada exposição ao mercado russo. Mais concretamente, no plano sectorial, deveu-se à exposição ao sector do gás natural russo, que, numa conjuntura de forte valorização das empresas energéticas, constituiu uma fonte de valor acrescentado ao longo de todo o período em análise.

Note-se ainda que a economia russa progrediu 6,4%, em 2005, sustentada pela firmeza do preço do barril de petróleo. O excedente comercial representou cerca de 19 % do PIB, o que veio acentuar as pressões no sentido da apreciação do rublo. Na Turquia, a inflação teve um comportamento positivo, em 2005, com uma taxa de 7,72 % registada e que confirma um salutar processo de desinflação. Num contexto de controlo da inflação, o banco central da Polónia baixou as suas taxas directoras, as quais atingiram mínimos históricos.

Acresce que as incertezas geopolíticas no Médio Oriente deverão continuar a sustentar o mercado russo, pelo que será de esperar que o Parvest Emerging Europe continue a surpreender. Até porque o mercado turco, por seu turno, deverá continuar a recuperar relativamente a outros mercados da região no que se refere às cotações praticadas.

Fundo típico Parvest

O fundo dirige-se tanto a clientes particulares como institucionais, estes últimos beneficiando duma categoria de acções específica, a partir do momento em que os seus investimentos ultrapassem um determinado limiar. Em razão do seu grau de risco extremamente elevado, o fundo Parvest Emerging Europe destina-se a investidores informados; é-lhes recomendado investirem apenas parte dos seus activos.

No estado actual das legislações, a Parvest não está sujeita, ao seu nível, a nenhum outro imposto a não ser a taxa anual da assinatura (0,05% anual, calculada e paga trimestralmente sobre a média dos activos líquidos em relação às quais a taxa é de 0,01%) e às retenções na fonte, que incidem sobre os seus rendimentos de origem estrangeira. Os subscritores devem proceder eles próprios às declarações às quais estão submetidos nos seus países de residência fiscal.

A subscrição deste fundo não traz nenhum encargo exorbitante para o investidor/aforrador, na medida em que é exigível apenas a subscrição mínima de uma unidade de participação. As comissões é que não são as mais reduzidas do mercado: se as comissões de resgate, subscrição e depósito são gratuitas, já a comissão de gestão anual acrescida da comissão de distribuição implicam um "all-in cost" de 2,25% (1,5% e 0,75%, respectivamente).

MARTIM PORTO

FUNDOS DE INVESTIMENTO

02 de Junho de 2006

Descrição	Valor UP	Rentabilidade anulizada 1 ano (%)	3 anos (%)	5 anos (%)
FUNDOS DO MERCADO MONETÁRIO EURO				
F.I.M. MG Monetário	62.3365	1.23	n.d	n.d
F.I.M. Millennium Tesouraria	5.2278	1.16	n.d	n.d
F.I.M. Barclays Curto Prazo	10.6921	1.05	n.d	n.d
FUNDOS DE TESOURARIA EURO				
F.I.M. BPN Tesouraria	5.3919	1.82	n.d	n.d
F.I.M. Caixagest Moeda	6.8798	1.56	n.d	n.d
F.I.M. Esp. Santo Monetário*	6.2804	1.54	2.11	2.48
F.I.M. Banif Euro Tesouraria	6.7157	1.52	n.d	n.d
F.I.M. Millennium Disponível	50.7306	1.42	2.15	2.86
F.I.M. BPI Liquidez	6.4665	1.41	n.d	n.d
F.I.M. MG Tesouraria	80.8951	1.30	2.35	2.67
F.I.M. BBVA Liquidez	5.1768	1.22	n.d	n.d
F.I.M. Millennium Curto Prazo	7.4126	1.11	2.26	2.61
FUNDOS DE OBRIGAÇÕES TAXA INDEXADA EURO				
F.I.M. BPN Renda Mensal	5.0007	2.36	2.53	n.d
F.I.M. BPN Conservador	5.9425	2.31	2.50	n.d
F.I.M. Multibond Premium	5.4220	2.11	2.08	n.d
F.I.M. BPI Renda Trimestral	5.0183	1.77	1.98	2.31
F.I.M. MultiObrigações	5.7668	1.76	1.70	2.19
F.I.M. BPI Taxa Variável	7.5513	1.74	1.98	2.34
F.I.M. E.S. Capitalização Dinâmica	5.1976	1.69	n.d	n.d
F.I.M. Esp. Santo Renda Trimestral	5.0042	1.66	1.97	2.25
F.I.M. Esp. Santo Renda Mensal	4.9792	1.65	1.89	2.39
FUNDOS DE OBRIGAÇÕES TAXA INDEXADA INTERNACIONAIS				
F.I.M. MG Obrigações Agressivo	53.6642	1.24	0.65	0.79
F.I.M. Finirendimento	5.1403	1.13	1.61	2.62
FUNDOS DE OBRIGAÇÕES TAXA FIXA EURO				
F.I.M. Multi Taxa Fixa	9.7091	-0.70	0.80	2.82
F.I.M. BBVA Taxa Fixa Euro	7.9037	-1.19	1.21	n.d
F.I.M. Barclays Premier Obrig. Euro	8.8319	-2.16	1.87	2.88
F.I.M. Banif Euro Obrigações	6.2553	-2.29	1.22	2.59
F.I.M. Millennium Investimento Taxa Fixa*	6.3344	-2.54	1.27	3.59
F.I.M.Millennium Euro Taxa Fixa	10.1269	-2.60	1.31	3.62
F.I.M. Esp. Santo Obrigações Europa	9.3894	-2.73	1.34	3.41
F.I.M. Caixagest Obrigações Euro*	8.7727	-2.77	1.00	2.93
F.I.M. MG Taxa Fixa	61.2687	-2.80	0.23	2.20
FUNDOS DE OBRIGAÇÕES TAXA FIXA INTERNACIONAIS				
F.I.M. Finibond Mercados Emerg.	10.8378	8.43	8.72	10.54
F.I.M. BPI Obrigações A.R.A.R.	7.1800	1.34	7.36	6.43
F.I.M. Esp. Santo Obrig. Global	8.8954	-3.34	0.65	2.74
FUNDOS DE ACÇÕES NACIONAIS				
F.I.M. Santander Acções Portugal	28.6760	31.92	27.82	9.00
F.I.M. Banif Acções Portugal	5.8973	31.56	27.18	9.29
F.I.M. Esp. Santo Portugal Accões	6.9697	31.29	24.93	7.25
F.I.M. Millennium Acções Portugal	16.1179	31.03	25.96	8.18
F.I.M. BPI Portugal	15.1641	30.90	22.93	8.66
F.I.M. Barclays Premier Acc. Portugal	15.6318	29.89	25.98	8.45
F.I.M. Postal Acções	11.3539	25.90	24.46	7.32
F.I.M. Caixagest Accões Portugal*	20.0433	25.31	24.22	7.25
"FUNDOS DE ACÇÕES DA UNIÃO EUROPEIA, SUÍÇA E NORUEGA"				
F.I.M. Finicapital	7.1957	23.69	21.29	n.d
F.I.M. MG Acções	114.2634	22.03	19.12	2.75
F.I.M. BPI Europa Crescimento	12.5772	21.41	15.50	-0.70
F.I.M. BPI Europa Valor	22.8000	18.97	16.89	1.27
F.I.M. Millennium Eurocarteira	12.2238	18.66	15.79	-2.83
F.I.M. Santander Acções Europa	4.6763	17.25	16.58	-4.59
F.I.M. BBVA Bolsa Euro	2.9394	16.54	15.87	n.d
F.I.M. Caixagest Acções Europa*	9.6659	16.00	13.53	-4.40
F.I.M. MG Acções Europa	40.4978	15.86	16.06	-1.10
FUNDOS DE ACÇÕES DA AMÉRICA DO NORTE				
F.I.M. Caixagest Acções EUA*	3.4761	2.07	8.21	-6.98
F.I.M. Esp. Santo Acções América	8.2903	1.64	9.59	-3.02
F.I.M. Millennium Acções América	2.8285	1.08	5.02	-10.08
F.I.M. BPI América	5.2821	0.13	4.48	-9.36
FUNDOS DE ACÇÕES SECTORIAIS				
F.I.M. Millennium Euro Financeiras	5.4959	27.89	19.01	-1.31
F.I.M. Euro Futuro Banca e Seguros	27.7056	24.96	20.26	0.13
F.I.M. Euro Futuro Ciclico	28.5351	22.32	21.16	2.92
F.I.M. MG Euro Utilities	63.9632	22.05	n.d	n.d
F.I.M. Euro Futuro Acções Defensivo	25.8223	14.13	16.18	-0.43
F.I.M. Millennium Global Utilities	5.8948	13.83	16.79	2.63
F.I.M. BPI Tecnologias	1.2044	9.27	8.61	-13.25
F.I.M. Euro Fut. Telecomunicações	8.6199	8.94	11.78	-9.63
F.I.M. MG Euro Telcos	51.4848	6.03	n.d	n.d
OUTROS FUNDOS DE ACÇÕES INTERNACIONAIS				
F.I.M. Esp. Santo Mercados Emerg.	5.8909	31.57	32.01	9.81
F.I.M. Caixagest Acções Japão	3.5531	30.92	21.16	-3.96
F.I.M. Caixagest Acções Emergentes	7.2141	29.26	n.d	n.d
F.I.M.Millennium Mercados Emergentes	6.8674	28.17	25.84	6.47
F.I.M. Millennium Acções Japão	4.2153	28.14	19.05	-5.10
F.I.M. Caixagest Acções Oriente	4.2933	22.10	25.44	6.44
F.I.M. BPI Reestruturações	6.4470	21.61	18.04	6.73
F.I.M. Finifundo Acções Internacionais	4.8677	16.93	14.48	-1.38
F.I.M. Esp. Santo Acções Global	7.9500	10.52	9.87	-3.37
F.I.M. Millennium Acções Mundiais	10.1420	9.50	7.93	-8.25
F.I.M. BPN Acções Global	5.8276	9.34	9.36	n.d
FUNDOS MISTOS PREDOMINANTEMENTE OBRIGAÇÕES				
F.I.M. Multiglobal	5.4655	5.64	2.03	n.d
F.I.M. BPN Optimização	6.0449	4.41	4.03	1.96
F.I.M. Esp. Santo Portf. Dinâmico	5.2983	3.87	4.30	-0.29
F.I.M. Esp. Santo Invest 40	10.0810	3.18	4.57	0.57
F.I.M. Caixagest Estratégia Conservadora*	5.5470	2.82	0.77	0.35
F.I.M. Multinvest	5.7072	2.44	3.58	0.46
F.I.M. BBVA Misto	4.8875	1.33	1.55	-0.06
F.I.M. Esp. Santo Invest 15	10.4606	0.96	2.05	1.00
FUNDOS MISTOS PREDOMINANTEMENTE ACÇÕES				
F.I.M. Raiz Global	4.8883	7.49	4.64	-1.64
F.I.M. BPN Valorização	6.4395	7.14	7.41	1.76
F.I.M. Finiglobal	6.8806	4.15	6.88	5.49
FUNDOS DE FUNDOS PREDOMINANTEMENTE OBRIGAÇÕES				
F.I.M. Multi Gestão Prudente	49.7872	4.07	3.37	0.06
F.I.M. Millennium Prestige Conservador*	7.3376	3.52	3.39	0.39
F.I.M. Raiz Conservador	5.3202	3.45	3.91	n.d
F.I.M. Caixagest Estratégia Moderada II*	6.0152	3.27	2.36	-0.39
F.I.M. Caixagest Estratégia Moderada*	6.4007	3.25	2.34	-0.38
F.I.M. Esp. Santo Opção Moderada	4.9548	2.70	4.16	0.33
F.I.M. Barclays Global Conservador	7.2397	2.40	3.94	1.45
F.I.M. Millennium Moderado*	7.6589	1.80	2.42	0.41
F.I.M. Esp. Santo Op. Conservadora	5.3626	1.50	2.65	1.01
FUNDOS DE FUNDOS MISTOS				
F.I.M. Millennium Prestige 2025*	4.8937	10.43	8.98	-1.85
F.I.M. Multi Gestão Equilibrada	47.4699	8.16	6.05	-0.42
F.I.M. Millennium Prestige 2015*	5.0745	7.88	7.20	-0.93
F.I.M. Millennium Dinâmico*	5.7312	7.20	6.72	n.d
F.I.M. Barclays Global Moderado	11.4894	7.12	8.52	1.22
F.I.M. BBVA Multifundo Equilibrado	4.7712	6.49	6.04	-1.29
F.I.M. Millennium Prestige Moderado*	7.5034	5.38	5.37	-1.09
F.I.M. Esp. Santo Opção Dinamica	4.3688	4.94	6.78	-1.16
FUNDOS DE FUNDOS PREDOMINANTEMENTE ACÇÕES				
F.I.M. Barclays Global Acções	12.8605	18.79	n.d	n.d
F.I.M. Multi Gestão Dinâmica	39.7374	16.45	12.37	-3.06
F.I.M. BPI Universal	6.0423	14.54	10.99	-2.27
F.I.M. Millennium Prestige 2035*	4.6684	13.56	11.17	-2.55
F.I.M. Esp. Santo Top Ranking	6.1206	11.53	10.48	0.22
F.I.M. Banif Estratégia Agressiva	3.1535	9.76	10.70	-2.74
F.I.M. Millennium Prestige Valorização*	7.8381	9.32	8.59	-2.40
FUNDOS ABERTOS DE CAPITAL GARANTIDO				
F.I.M. Fundo Gar. BBVA 100 IBEX Positivo	4.9532	n.d	n.d	n.d
F.I.M. Fundo Gar. Euro Consolidado BBVA	4.8644	n.d	n.d	n.d
F.I.M. Fundo Garantido TOP Dividendo BBVA	5.1402	n.d	n.d	n.d
F.I.M. Fundo Gar. TOP Dividendo II BBVA	4.8675	n.d	n.d	n.d
F.I.M. Fundo Garantido BBVA Ranking Plus	5.4411	8.66	n.d	n.d
F.I.M. Fundo Garantido IBEX BBVA	5.6061	7.91	n.d	n.d
F.I.M. Fundo Garantido IBEX BBVA II	5.3466	5.56	n.d	n.d
F.I.M. Fundo Garantido BBVA Extra 5 Acções	4.9162	-1.69	n.d	n.d
F.I.M. Fundo Garantido Extra 5 BBVA	4.9812	-2.06	n.d	n.d
FUNDOS FLEXÍVEIS				
F.I.M. BPI Brasil	5.4983	21.58	23.50	2.73
F.I.M. Millennium Gestão Dinâmica	54.8513	10.97	n.d	n.d
F.I.M. Espírito Santo Estratégia Activa	5.3050	3.40	n.d	n.d
F.I.M. BPI Global	7.3269	3.02	3.48	2.25
FUNDOS ÍNDICE				
F.I.M. BBVA PPA - F. Indice (PSI 20)	6.5861	27.67	20.44	4.98
FUNDOS ESPECIAIS DE INVESTIMENTO				
F.I.M. Banif Europa de Leste - F.E.I.	4.8955	n.d	n.d	n.d
F.I.M. Banif Gestão Activa - F.E.I.	5.1213	n.d	n.d	n.d
F.I.M. Caixagest Energias Renováveis - F.E.I.	5.0339	n.d	n.d	n.d
F.I.M. Caixagest Imobiliário F.F. - F.E.I.	4.9428	n.d	n.d	n.d
F.I.M. Sant. Carteira Alternativa - F.E.I.	5.6231	10.70	n.d	n.d
F.I.M. BBVA Gestão Flexível TT FEI	5.3349	5.17	n.d	n.d
F.I.M. Banif Gestão Patrimonial - F.E.I.	5.4391	4.68	n.d	n.d
F.I.M. Caixagest Estratégias Alternativas	5.2641	4.54	n.d	n.d
F.I.M. BBVA Multifundo Alternativo - F.E.I.	5.3471	3.61	n.d	n.d
F.I.M. MultiEquilibrio Dinâmico - F.E.I.	5.2257	3.43	n.d	n.d
F.I.M. BBVA Imobiliário - F.E.I.	5.3449	2.82	n.d	n.d
F.I.M. BPN Diversificação - FEI	5.1416	1.72	n.d	n.d
F.I.M. Barclays Gestão Dinâmica 300 - FEI	5.2328	1.64	n.d	n.d
F.I.M. MultiProtecção Dinâmico - F.E.I.	5.1220	1.62	n.d	n.d
F.I.M. Barclays Gestão Dinâmica 100 - FEI	5.1633	1.19	n.d	n.d
OUTROS FUNDOS				
F.I.M. Millennium Equilibrado*	5.0764	3.13	4.20	-0.85
FUNDOS DIVERSOS				
F.I.M. Esp. Santo Invest 90	7.9166	6.87	8.03	-3.76
F.I.M. Postal Gestão Global	55.9605	2.63	2.03	0.26
F.I.M. Postal Rendimento	4.9880	0.91	1.13	1.63
FUNDOS POUPANÇA ACÇÕES				
F.I.M. Raiz Poupança Acções	20.0721	35.70	25.80	10.48
F.I.M. Banif PPA	7.6977	33.76	27.82	9.26
F.I.M. Millennium PPA	26.3529	32.99	27.49	9.18
F.I.M. Barclays FPA	19.6625	32.61	28.39	10.27
F.I.M. Esp. Santo PPA	15.9258	32.37	26.48	8.66
F.I.M. Santander PPA	37.1332	32.35	28.23	9.66
F.P. PPA Acção Futuro	14.9719	30.96	23.63	8.91
F.P. ESAF PPA	6.6228	30.59	25.36	10.02
F.I.M. BPI PPA	17.2914	28.32	22.39	8.22
F.I.M. Caixagest PPA	18.8296	27.87	26.00	8.91
F.I.M. PPA Finibanco	9.8988	27.41	20.89	5.58
FUNDOS POUPANÇA REFORMA / EDUCAÇÃO				
CATEGORIA A - Entre 0% e 5% de Acções				
F.I.M. Poupança Premium FPR/E	5.5250	3.32	3.39	n.d
F.I.M. Poupança Segura FPR/E	6.0187	2.98	2.99	3.81
F.I.M. BPI Taxa Variável PPR/E	5.7164	2.33	2.59	n.d
F.P. PPR/E Praemium S	14.4884	1.32	1.66	1.98
F.P. PPR/E Garantia de Futuro	6.1699	1.30	1.92	2.72
F.P. Solidez PPR/E	5.2288	1.23	1.27	n.d
F.I.M. Barclays FPR/E Rendimento	11.5725	0.61	1.16	1.61
F.I.M. BPI Reforma Segura PPR/E	12.9475	-0.16	1.51	3.05
F.I.M. Millennium Reforma & Rendim. PPR/E	50.9075	-0.73	n.d	n.d
F.I.M. Raiz Poupança Ref./Ed.	7.9084	-2.14	2.33	1.72
CATEGORIA B - Entre 5% e 15% de Acções				
F.P. ESAF PPR/E Vintage	8.3804	6.44	4.99	3.88
F.P. Patr. Ref. Garant. PPR/E (1)	5.9488	5.17	5.52	n.d
F.I.M. Poupança Investimento FPR/E	19.0006	4.19	4.49	2.38
CATEGORIA C - Entre 15% e 35% de Acções				
F.P. Patr. Ref. Equilib. PPR/E (1)	6.6790	8.30	7.96	n.d
F.P. Patr. Ref. Prudente PPR/E (1)	1.3581	6.70	6.91	4.90
F.I.M. BPI Reforma Invest. PPR/E	13.5972	4.89	5.69	4.47
F.P. Banif Previdência Privada PPR/E	10.6036	4.33	4.24	3.96
F.P. PPR/E Platinium	6.0193	4.20	3.96	2.88
F.P. PPR/E Europa	7.4780	3.73	5.09	1.44
F.I.M. Espírito Santo PPR/E*	13.9337	3.22	3.94	1.41
F.I.M. Millennium PPR/E	5.7236	3.16	5.20	n.d
F.I.M. Barclays FPR/E	12.9498	3.13	3.55	0.29
CATEGORIA D - Mais de 35% de Acções				
F.P. Patr. Ref. Acções PPR/E (1)	5.9337	10.95	n.d	n.d
F.P. PPR/E Praemium V	17.2453	4.80	5.75	1.62
FUNDOS DE PENSÕES ABERTOS (ADESÕES INDIVIDUAIS E COLECTIVAS)				
CATEGORIA A - Entre 0% e 5% de Acções				
F.P. Aberto Protecção 2015	5.0443	0.93	n.d	n.d
F.P. Aberto Horizonte Segurança	8.0288	0.67	2.68	1.31
F.P. Aberto Protecção 2020	4.9970	-0.17	n.d	n.d
CATEGORIA B - Entre 5% e 15% de Acções				
F.P. Aberto Esp.Sto Multireforma	8.6460	5.38	4.65	3.76
F.P. Aberto BPI Segurança	14.2849	4.35	5.52	4.77
F.P. Aberto Caixa Reforma Activa	11.5068	2.49	3.08	n.d
F.P. Aberto Futuro Clássico	11.9950	0.75	2.09	2.99
CATEGORIA C - Entre 15% e 35% de Acções				
F.P. Aberto BPI Valorização	13.1330	7.39	7.65	4.36
F.P. Banif Previdência Empresas	6.1980	6.24	5.86	4.59
F.P. Aberto Reforma Empresa	8.3487	5.12	4.85	2.22
F.P. Aberto Turismo Pensões	6.0070	4.56	6.05	1.49
F.P. Aberto Horizonte Valorização	9.9382	4.40	5.90	1.75
F.P. Aberto VIVA	11.8505	4.08	4.14	2.26
F.P. Aberto BBVA PME's	5.4498	2.16	3.37	-0.63
CATEGORIA D - Mais de 35% de Acções				
F.P. Aberto SGF Empresas (1)	9.6084	9.29	8.41	4.17
F.P. Aberto Horizonte Valorização Mais	7.9545	6.78	7.66	2.07
FUNDOS ABERTOS				
VIP	9.0635	5.22	5.15	5.70
Fundimo	7.8084	4.84	5.04	5.45
Imofomento	5.4724	4.56	4.68	5.12
Imovest	9.3554	4.43	5.24	5.57
AF Portólio Imobiliário	7.6144	4.27	4.84	5.58
Banif Imopredial	6.3975	4.15	4.64	n.d
BPN Imonegócios	6.3744	3.86	3.98	4.17
Novimovest	6.1800	3.71	3.86	4.19
Finipredial	7.6634	3.36	3.54	3.85
Millennium Rendimento Imobiliário	50.5218	2.84	n.d	n.d
Gespatrimónio Rendimento	n.d	2.79	2.90	3.40

PT suportada e Brisa pode ser "estrela"

VÍTOR NORINHA
vnorinha@netcabo.pt

As acções da Portugal Telecom vão continuar suportadas em torno da especulação sobre a OPA e a eventual oferta concorrente. Os analistas consideram que os 9,5 euros por título é consistente. Esta semana, o Credit Suisse reforçou o preço-alvo nos 9,9 euros e acrescentou que o risco de um "downsize" do título é reduzido, considerando a decisão da administração de distribuir três mil milhões de euros a título de dividendos ao longo dos próximos três anos. A questão do novo enquadramento das OPA não beneficia as actuais operações, mas irá criar novas oportunidades no início do próximo ano, logo que o novo diploma esteja implementado.

Entretanto, a Brisa preparava-se para ser "estrela" do trimestre. À hora de fecho desta crónica, ainda não era conhecida a decisão do ministro da Economia de eventualmente anular a decisão da Autoridade da Concorrência sobre a intenção da Brisa se fusionar com a AEA. O regulador bloqueou a operação com base na eliminação da concorrência no percurso Lisboa/Leiria e à redução da concorrência efectiva no percurso Lisboa/Porto. A Brisa contestou e o Governo pode considerar que se estará perante um caso de interesse nacional. A eventual anulação da decisão da Concorrência tem vindo a criar pressão sobre o título Brisa. Também a opção de internacionalização da empresa dirigida por Vasco de Mello, nomeadamente para os Estados Unidos, permite contrariar um mercado (nacional) que está relativamente estagnado.

> As taxas Euribor atingiram máximos esta semana, antecipando uma decisão do Banco Central Europeu

A Energias de Portugal tem vindo a valorizar. A especulação sobre a operação de privatização, mas também os anúncios de apostas na internacionalização via energia eólica e o constante interesse dos grandes accionistas, caso da Cajastur e da Iberdrola pelo título, tem motivado o mercado. António Mexia, o presidente da companhia, vai apresentar o projecto estratégico em Julho, com fortes apostar nas energias eólicas e em todo o "core business", e com a possível saída de áreas como as telecomunicações.

Notícia positiva é a queda do preço do crude, mas, em contrapartida, o forte risco de subida de juros irá prejudicar a retoma europeia. As taxas Euribor atingiram máximos esta semana, antecipando uma decisão do Banco Central Europeu, que aconteceu já depois da saída desta edição. A subida do preço do dinheiro vai implicar uma nova retracção das famílias e o aumento de custo para as empresas, contrastando com a opção norte-americana de manter um dólar relativamente fraco, estimulando as exportações. Os mercados financeiros poderão vir a sofrer uma nova oscilação negativa, depois da recuperação dos últimos dias, com os investidores a optarem por títulos accionistas considerados de refúgio ou de forte aposta nos dividendos.

O mercado europeu tem, por outro lado, mantido animação através das operações de fusões e aquisições, o que na óptica de analistas é um sinal de recuperação económica. Entre sinais contraditórios, as empresas vão tentando encontrar modelos inovadores de negócio, facilitando a concentração de grupos ou o "downsizing" quando for caso disso.

TÍTULOS EURONEXT LISBOA — PAINEL BANCO POPULAR

Título	Última Cotação	Variação Semanal	Máximo 52 Sem	Mínimo 52 Sem	EPS Est. 06	EPS Est. 07	PER Est. 06	PER Est. 07	Div. Yield Ind	Div. Yield Est	Data
ALTRI SGPS	2.22	6.22%	2.41	0.56	0.23	0.24	9.53	9.45	1.13%	0.95%	06-06-2006
BANIF-SGPS	24.80	5.69%	25.96	6.89	--	--	--	--	1.70%	--	06-06-2006
B.COM.PORTUGUES	2.26	0.00%	2.80	2.02	0.21	0.23	10.92	9.66	3.10%	3.76%	06-06-2006
B.ESPIRITO SANTO	10.74	-2.89%	12.05	9.86	0.85	0.91	12.68	11.85	3.41%	3.11%	06-06-2006
BANCO POP.ESPANOL	11.28	-0.88%	13.20	10.16	0.84	0.96	13.40	11.73	0.81%	3.66%	06-06-2006
BANCO BPI	5.74	0.18%	6.04	3.08	0.35	0.40	16.22	14.39	2.09%	2.42%	06-06-2006
BRISA-PRIV.	8.24	1.10%	8.98	6.20	0.37	0.38	22.58	21.46	3.28%	3.57%	06-06-2006
"CIMPOR,SGPS"	5.30	-1.67%	5.81	4.36	0.39	0.44	13.66	12.18	3.58%	4.06%	06-06-2006
CIN	5.20	2.97%	5.60	4.55	0.41	0.43	12.68	12.09	2.98%	3.08%	06-06-2006
"COFINA,SGPS"	3.60	-1.64%	4.09	2.72	0.21	0.25	16.82	14.69	1.39%	1.72%	06-06-2006
CORTICEIRA AMORIM	1.99	-0.50%	2.32	1.13	0.13	0.14	15.31	13.92	2.51%	2.26%	06-06-2006
EDP	2.95	2.43%	3.35	2.04	0.21	0.24	14.32	12.45	3.39%	3.70%	06-06-2006
MOTA ENGIL	4.13	-3.28%	4.95	2.42	0.17	0.23	24.29	18.11	2.41%	2.51%	06-06-2006
"FINIBANCO,SGPS"	2.38	2.15%	2.83	1.27	--	--	--	--	2.52%	--	06-06-2006
"IBERSOL,SGPS"	8.00	-1.11%	8.83	5.10	0.46	0.50	17.39	16.00	0.69%	1.38%	06-06-2006
"IMPRESA,SGPS"	4.59	0.00%	5.60	4.16	0.33	0.40	13.91	11.50	0.00%	0.35%	06-06-2006
"J.MARTINS,SGPS"	14.22	2.97%	14.76	11.35	0.90	1.00	15.89	14.29	2.95%	2.92%	06-06-2006
MEDIA CAPITAL	8.00	-1.24%	8.48	6.30	0.29	0.34	27.97	23.88	0.00%	0.73%	06-06-2006
"NOVABASE,SGPS"	5.66	-5.19%	7.29	5.45	0.32	0.39	17.69	14.70	0.00%	0.00%	06-06-2006
PARAREDE	0.25	0.00%	0.35	0.24	0.01	0.02	25.00	12.50	0.00%	0.00%	06-06-2006
P.TELECOM	9.60	4.80%	10.44	7.33	0.58	0.64	16.50	15.02	4.95%	4.70%	06-06-2006
PORTUCEL	2.14	-0.47%	2.40	1.40	0.10	0.10	21.84	21.84	2.45%	2.43%	06-06-2006
PT MULTIMEDIA	8.96	2.40%	10.65	7.43	0.33	0.37	27.32	24.02	3.07%	3.13%	06-06-2006
"REDITUS,SGPS"	3.14	-1.26%	3.94	3.10	0.19	0.31	16.53	10.13	0.00%	0.00%	06-06-2006
SAG GEST	1.84	-1.60%	2.32	1.24	0.17	0.24	10.82	7.67	7.20%	2.42%	06-06-2006
S.COSTA	2.90	3.57%	3.05	1.30	--	--	--	--	0.00%	--	06-06-2006
SEMAPA	8.33	2.21%	9.42	4.57	0.75	0.82	11.11	10.20	5.04%	1.39%	06-06-2006
"SONAECOM,SGPS"	4.24	-1.85%	4.75	2.90	0.00	0.07	1060.00	65.23	0.00%	0.14%	06-06-2006
"SONAE,SGPS"	1.23	0.82%	1.40	0.79	0.05	0.06	24.60	19.52	2.03%	1.87%	06-06-2006
SONAE IND.SGPS	6.48	0.78%	8.24	5.40	0.24	0.38	27.57	17.23	0.00%	0.00%	06-06-2006

Stock Rating System (SRS):

TÍTULOS MERCADOS EUROPEUS — PAINEL BANCO POPULAR

Acção	Cotação (*)	Variação Semanal	Máximo 52 Sem	Mínimo 52 Sem	EPS Est. 06	EPS Est. 07	PER Est. 06	PER Est. 07	Div. Yield Ind	Div. Yield Est	Data
B.POPULAR	11.26	-1.49%	13.25	9.69	0.84	0.96	13.37	11.71	3.21%	3.67%	06-06-2006
INDITEX	29.9	-3.36%	33.89	20.51	1.56	1.75	19.12	17.06	1.00%	2.74%	06-06-2006
REPSOL YPF	21.39	-1.75%	28.81	19.74	2.78	2.68	7.70	8.00	2.81%	3.28%	06-06-2006
TELEFONICA	12.75	-0.16%	14.16	11.88	1.06	1.20	12.04	10.62	3.92%	4.47%	06-06-2006
FRANCE TELECOM	17.21	-1.43%	25.73	16.37	1.89	1.98	9.10	8.68	5.81%	6.95%	06-06-2006
LVMH	73.45	-4.24%	85.95	60.80	3.83	4.34	19.20	16.91	1.57%	1.90%	06-06-2006
BAYER AG O.N.	34.34	-2.00%	37.67	26.10	2.60	2.79	13.21	12.33	2.77%	3.04%	06-06-2006
DEUTSCHE BANK AG NA O.N.	84.83	-5.27%	100.20	62.90	9.38	9.80	9.05	8.66	2.95%	3.80%	06-06-2006
DT.TELEKOM AG NA	12.55	-0.95%	16.49	12.15	1.11	1.20	11.31	10.48	5.74%	6.02%	06-06-2006
VOLKSWAGEN AG ST O.N.	51.03	-7.74%	66.30	36.11	4.36	5.47	11.71	9.33	2.25%	2.44%	06-06-2006
ING GROEP	29.14	-4.55%	33.83	22.65	3.12	3.27	9.34	8.91	4.05%	4.30%	06-06-2006

"Este relatório foi elaborado pelo Centro de Corretagem do Banco Popular, com base em informação disponível ao público e considerada fidedigna,no entanto, a sua exactidão não é totalmente garantida. Este relatório é apenas para informação, não constituindo"

PUB

Salvador Caetano

espera apoio do Governo

Automóvel

Renault

escolhe Portugal para apresentar o Clio Sport

Nas comemorações dos 35 anos da Toyota em Ovar

Salvador Caetano pede ao Governo apoio igual ao de outras fábricas portuguesas

Salvador Caetano aproveitou a presença do Primeiro-Ministro nas comemorações dos 35 anos da Toyota em Ovar para "reivindicar do Governo português as mesmas condições que aos outros são proporcionadas", numa clara alusão ao apoios concedidos ao longo dos últimos anos a outras fábricas de automóveis instaladas em Portugal. "Construímos com muito esforço e trabalho, e até sacrifícios, um grupo de empresas, reconhecido a nível nacional e internacional como um dos melhores grupos portugueses. Os nossos produtos estão hoje, por mérito próprio, presentes em todo o mundo. Somos dos maiores empregadores nacionais. Não costumamos apregoar esta nossa posição, que foi alcançada de forma discreta e sem incomodar nenhum dos Governos deste país. Entretanto, assistimos a que outros, fazendo mais barulho e agarrando-se ao Governo, vão obtendo benesses que se revelam de alguma injustiça", acusou.

Salvador Fernandes Caetano referiu-se a "uma luta heróica" desde 1971 a 2006 de uma fábrica que é "uma pequena parte" de um grupo com seis décadas de história. Lamenta, porém, nem sempre ter sido ouvido: "Nem sempre fomos compreendidos pelo poder político. Lamentamos que, por duas vezes, o Governo tenha tomado decisões mais sob o ponto de vista ideológico, mas utópico, em vez de escutar propostas realistas, mas de efeito menos mediático. Foi pena que a proposta da Toyota, em tempos formulada, tivesse sido preterida em favor de outras que fracassaram".

Também o vice-presidente da Salvador Caetano fez algumas sugestões a José Sócrates. José Ramos sublinhou que o sucesso da unidade ovarense pode, de forma errada, levar a crer que tudo é positivo. "Há factores e realidades que não controlamos e que nos colocam algumas nuvens negras no horizonte", avisou, para explicar que Portugal produz com qualidade, mas não há garantias de os poder apresentar com preços competitivos, devido aos custos industriais, nomeadamente o peso da energia e dos combustíveis, e a alguns aspectos da legislação laboral: "Uns e outros podem condenar ao extermínio a indústria nacional, de forma directa ou pela via indirecta através dos seus fornecedores. A urgência desta questão reclama a coragem que vossa excelência tem demonstrado noutras matérias. Acreditamos que assim acontecerá".

Salvador Fernandes Caetano aproveitou a presença de membros do Governo para pedir tratamento igual ao de outras fábricas

Sócrates elogia Salvador Caetano, mas não responde

No seu discurso, o Primeiro-Ministro enalteceu o empreendorismo de Salvador Fernandes Caetano, mas não deu resposta à questões levantadas pelos responsáveis pelo grupo. "O país tem orgulho no trabalho desenvolvido nesta fábrica. O espírito combativo e empreendor de Salvador Caetano tem que ser enaltecido, pois o país precisa de muitos homens como ele", afirmou Sócrates, que destacou ainda que o país "orgulha-se de ter a Toyota entre os seus mais importantes investidores, tendo contribuído muito para o desenvolvimento da economia nacional".

AQUILES PINTO
auto@vidaeconomica.pt

Presidente da Toyota agraciado com comenda

A presença do presidente da Toyota Motor Corporation, Hiroshi Okuda, nas comemorações dos 35 anos da fábrica de Ovar revela a importância da relação com a Salvador Caetano. Contudo, aquilo que o grupo português contava como "presente" de aniversário, o anúncio da transformação da fábrica num centro de produção e distribuição de comerciais Toyota para toda a Europa, não se concretizou. Ainda assim, tendo em conta a importância do investimento em Ovar para a economia portuguesa, José Sócrates concedeu a Okuda o grau de comendador da Ordem do Infante D. Henrique. "Podemos afirmar que o relacionamento entre Salvador Caetano e a Toyota representa bem a história da cooperação económica entre Portugal e o Japão", disse Okuda.

Produção da fábrica vai ser escoada para Espanha

A fábrica de Ovar produz as Toyota Dyna e Hiace e o miniautocarro Optimo. A Dyna e o Optimo têm, desde 2002, um plano de exportação para 13 países da Europa, nomeadamente Inglaterra, Hungria, Irlanda, França, Itália e Bélgica, entre outros. Fonte da unidade fabril disse aos jornalistas que é quase certo que a Dyna vai passar, a partir de 2007, a ser vendida em Espanha. Sendo o mercado automóvel do país vizinho um dos maiores da Europa, esse facto poderá representar um aumento de 30% na produção do modelo, que representa mais que 80% do total de Ovar. "Esperemos que esse facto permita que o projecto de internacionalização seja mais rápido a partir do próximo ano e entre na velocidade desejada. Este é um modelo que a Toyota não vendia na Europa e por isso é que o projecto tem crescido lentamente", explica a mesma fonte.

Esta fábrica, actualmente com 350 postos de trabalho, produziu no ano passado 4571 unidades (pouco menos de 50% da capacidade instalada) e obteve um volume de negócio de 34,8 milhões de euros. Fundada em 1971, esta fábrica marca a primeira unidade industrial do fabricante japonês na Europa e a entrada da Toyota, no ano seguinte, no capital social de Salvador Caetano, com uma quota de 27%. Para além de Ovar, a marca nipónica tem quatro fábricas para a produção de viaturas no continente – Reino Unido, França, Turquia e República Checa – e duas fábricas de componentes localizadas na Polónia.

Tendo em conta a importância desta unidade na comunidade e o seu peso histórico na indústria nacional, a Salvador Caetano celebrou o dia do 35º aniversário com uma iniciativa de carácter social, garantindo o seu apoio ao Movimento Paralímpico, através da cedência de viaturas Toyota ao "Projecto Super Atleta Pequim 2008". Como a passada segunda-feira foi o Dia Mundial do Ambiente, a empresa deu início à materialização do Projecto "Um Toyota. Uma Árvore", que pressupõe a restituição de uma árvore à floresta portuguesa por cada unidade vendida no corrente ano.

Pequeno modelo com motor gigante

O Novo Clio Renault Sport chega a Portugal em Julho. Com nítidas inspirações tecnológicas na Fórmula 1, o modelo está a ser apresentado à imprensa internacional nas estradas lusas.

A Renault está a apresentar em Portugal (ver caixa) o "diabólico" Clio Renault Sport, cujo lançamento no nosso país vai acontecer em Julho. Como a designação indica, o veículo foi desenvolvido pelos técnicos da Renault Sport Tecnologies e resultou de um investimento de 29 milhões de euros. Em termos de vendas, a marca não avança com quaisquer objectivos fixados, sendo apenas público que a meta é ficar o mais próximo possível do máximo de produção da fábrica de Dieppe (França), cuja capacidade ronda as dez mil unidades por ano, e repetir os número das versões desportivas das duas primeiras gerações do Clio. Entre 1991 e Novembro de 2005, foram colocadas 51 880 unidades na Europa Ocidental, 35 545 das quais relativas à segunda geração, que esteve em comercialização desde 1999. Com mais de 70% das vendas, os mercados mais importantes foram o britânico, o francês e o suíço. Destaque para o Reino Unido que vendeu, só por si, mais de 13 mil unidades, 35% do total.

Em relação às demais versões do modelo, o Clio Renault Sport viu o "chassis" ser redimensionado e a capacidade de travagem e os amortecedores serem melhorados. O modelo equipa também múltiplos sistemas electrónicos de segurança e adopta tecnologias importadas da Fórmula 1, como o difusor de ar na traseira e os exctractores de ar nos guarda-lamas dianteiros. O difusor de ar integrado no pára-choques traseiro tem o objectivo de aliviar a traseira e manter a estabilidade a velocidades elevadas, ao canalizar o fluxo de ar para aumentar o efeito de aspiração. Refira-se que este difusor cria um apoio na traseira, sem obrigar ao recurso a um deflector (como por exemplo um "aileron"). Já o extractor de ar, além da função de arrefecimento do motor, permite também melhorar a aerodinâmica e neutralizar as trubulência geradas pelo alargamento do guarda-lamas. Além da mais importante competência técnica, estas tecnologias funcionam também como demarcação estética, exterior e interior, face aos Clio "normais", juntando-se às jantes, aos manómetros e, entre outros elementos, aos bancos desportivos.

Não fosse este um modelo desportivo, há que explicar "quem" está debaixo do "capot". Pois bem, o modelo monta um inspirador motor atmosférico (sem turbo) 2000 cc a gasolina com 200 cv de potência (mais 18 do que o antecessor). Acoplado a uma caixa de seis velocidades, o propulsor leva o pequeno Clio a performances que dispensam apresentações: 6,9 segundo dos zero aos 100 km/h e 215 km/h de velocidade máxima, com consumos mistos anunciados pela casa francesa de 8,9 litros aos 100 km.

Feitas as apresentações, falta só referir o preço. Graças à fiscalidade lusa, 29 950 euros é quanto tem que pagar quem quiser ser o legítimo proprietários de um Clio Renault Sport. Bem sabemos que, por vezes, é melhor não saber a verdade, mas não resistimos a revelar os 23 mil euros por que o modelo é proposto em França.

AQUILES PINTO
auto@vidaeconomica.pt

FICHA TÉCNICA

Cilindrada:	1998 cc
Potência:	200 cv
Vel. Máx:	215 km/h
Acel. 0-100 km/h:	6,9 segundos
Cons. misto:	8,9 L/100 km
Preço:	29 950 euros
À venda:	em Julho

Marca quer manter liderança em Portugal

François Provost, administrador-delegado da Renault Nissan Portugal

O nosso país, apesar de ser um mercado pequeno, é visto com muita importância pela Renault, ou não o liderasse há alguns anos. Com um português excelente para quem aqui está apenas desde o início do ano, o administrador-delegado da Renault Nissan Portugal, François Provost, disse à "Vida Económica" que o objectivo da marca é manter a liderança este ano. "O mercado em 2006 vai estar ao nível de 2005, na melhor das hipóteses. Os volumes da Renault vão acompanhar esta tendência e deverão rondar as 38 mil unidades. Somos líderes de mercado e queremos manter esse estatuto em 2006", avançou Provost, que sublinha que "ser líder de mercado não é o objectivo, mas o resultado. O objectivo é dar aos clientes qualidade de serviço".

Questionado sobre a fiscalidade automóvel portuguesa, François Provost foi comedido: "Não é da minha responsabilidade fazer comentários à políticas do Governo português. Agora, o que é certo é que os preços dos automóveis em Portugal são mais elevados do que a média europeia, o que, naturalmente, não contribui muito para que o mercado cresça".

Apresentação à imprensa internacional no Norte do país

A apresentação à imprensa internacional do Renault Clio Renault Sport está a decorrer em Portugal. Assim, até 24 de Junho vão estar no Norte do país cerca de 500 jornalistas de todo o mundo, em especial da Europa. O Porto vai, desse modo, receber vários grupos de da imprensa durante quase um mês, estando os testes em pista agendados para o circuito de Braga e os percurso de estrada definido para o Gerês.

Esta não é a primeira vez que acontece, mas sempre que uma marca escolhe Portugal para uma apresentação internacional é uma boa notícia, ainda mais porque o ministro da Economia, Manuel Pinho, já afirmou que o objectivo do Governo é promover outras regiões que não as com maiores tradições turísticas, Algarve, Madeira e Lisboa.

À "Vida Económica", o administrador-delegado da Renault Nissan Portugal, afirmou-se feliz pela decisão da marca. "Portugal é um país fantástico e tem condições para organizar eventos desta natureza. Foi uma decisão central do grupo Renault, mas o que é certo é que Portugal é um país muito importante para a marca", disse François Provost.

PUB

AIDA
ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL DO DISTRITO DE AVEIRO

20 ANOS 1986-2006

AIDA TROPHY

CHALLENGER

Cooperação Inter-Empresarial
O desafio da estratégia e competitividade

3ª Edição
23, 24 e 25 de Jun'06
Cidade de Aveiro

Destinatários
Empresas do Distrito de Aveiro, preferencialmente industriais
Entidades Institucionais ligadas à actividade empresarial

Condições de Participação
Preço de Inscrição por Equipa (4 elementos) : 1.000+IVA
O valor da inscrição inclui:
- Alojamento no Hotel Meliá Ria;
- Refeições;
- Seguros;
- Bombeiros / Equipa de Emergência Médica.

Limitado a 15 Equipas

Programa

Sexta	23 Junho
15h00	Abertura do secretariado da prova
	Check in no hotel Meliá Ria **** hotel & spa
	Entrega da documentação
16h00	Relax Health club Meliá Ria
18h30	Apresentação técnica da prova
20h00	Jantar
21h15	Briefing etapa I
21h30	**Etapa I – Aveiro nocturno**
23h30	Final etapa

Sábado	24 Junho
09h30	Briefing etapa II (Capitães de equipa)
10h00	**Etapa II – Ori Bike & Canoe**
13h00	Final etapa II
13h30	Almoço
14h30	Briefing etapa III (Capitães de equipa)
15h30	**Etapa III – Team Building**
17h30	Final etapa III
18h00	Relax Health club Meliá Ria
20h30	Jantar

Domingo	25 Junho
09h00	Briefing etapa IV (Capitães de equipa)
09h30	**Etapa IV – Gestão Urbana**
12h30	Final etapa IV
13h00	Almoço
15h30	Sessão de Encerramento: pontuação e atribuição de prémios

agendacomum

Informações complementares e inscrições, contactar: Tel: 234 302 491 ou e mail: d.costa@aida.pt

Patrocinadores Oficiais

ilhamar VidaEconómica PT Comunicações

Patrocínios

consultores multiaveiro pedrabase Diário de Aveiro

Ficha de Inscrição'06: 3ª Edição do AIDA Trophy

Equipa

nome da equipa	
empresa	
morada	cód. postal
telefone	e-mail
fax	Condições*

* [illegible]

1º Participante – Chefe de equipa

nome	
morada	cód. postal
data nascimento	Bi
grupo sanguíneo	tipo de alojamento: single / duplo

2º Participante

nome	
morada	cód. postal
data nascimento	Bi
grupo sanguíneo	tipo de alojamento: single / duplo

3º Participante

nome	
morada	cód. postal
data nascimento	Bi
grupo sanguíneo	tipo de alojamento: single / duplo

Anexo assume médico dos participantes?

1º Participante sim / não	2º Participante sim / não	3º Participante sim / não	4º Participante sim / não

Assinatura do Chefe de Equipa

Observações:
1. Deverá ser presentada uma ficha de inscrição por equipa.
2. A ficha de inscrição só será considerada válida quando mais anexado o exame médico de todos os participantes e no caso pago na inscrição.

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

N.º 1154/ 09 Junho 2006 Semanal € 2

Concurso para jovens empreendedores em aberto

Termina a 31 de Julho o prazo para entrega de candidaturas ao Prémio do Jovem Empreendedor, uma iniciativa da ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários em parceria com o IEFP (Instituto de Emprego e Formação Profissional). Esta é já a 8ª edição de um certame criado em 1998 com o intuito de distinguir e valorizar empresas em fase de criação e/ou expansão de negócios.
Refira-se que o promotor do melhor projecto será contemplado com um "prize money" no valor de 19 500 euros e usufruirá do apoio da ANJE no acesso a instrumentos de incentivo financeiro e infra-estrutural, através das iniciativas Ninhos de Empresas, Centros de Incubação e Programas de Apoio a Jovens Empresários. O júri poderá ainda conceder menções honrosas a alguns concorrentes.

Saldo de execução da Segurança Social cai 32,6%

(Continuação da pág. 1)

No que respeita ao subsistema previdencial (repartição) e ao subsistema solidariedade, ambos exibem saldos negativos – 447,3 milhões de euros e 32,2 milhões de euros, respectivamente – e as variações homólogas face a 2004 são igualmente negativas. A variação do primeiro – previdencial de repartição - situou-se nos 41,4%, enquanto a do segundo – subsistema solidariedade – apresentou uma dinâmica negativa significativamente superior, de 204,8% face ao ano anterior.

O Tribunal de Contas realça, aliás, a "persistente degradação" do saldo de execução efectiva do subsistema previdencial de repartição, salientando que, de 710,6 milhões de euros, em 2002, decresceu para cerca de 450 milhões, em 2003, atingindo o valor negativo de 320 milhões de euros em 2004 e o já referido valor igualmente negativo (447,3 milhões de euros) em 2005.

Em contrapartida, o saldo de execução do subsistema previdencial de capitalização cresceu ligeiramente em 2005 face ao anterior (0,1%), finalizando o ano com um valor positivo de 210,1 milhões de euros.

As transferências para o Fundo de Estabilização Financeira da Segurança Social (FEFSS) estão em declínio, totalizando, em 2005, cerca de 6,1 milhões de euros.

Expansão do Europarque custa 470 milhões

A expansão do Europarque, localizado em Santa Maria da Feira, vai implicar um investimento de 470 milhões de euros e a criação de cerca de 6150 postos de trabalho, anunciou o presidente da Associação Empresarial de Portugal (AEP).

Este investimento integra-se na passagem da Exponor para o amplo espaço do Europarque, onde o principal problema que se coloca se prende com o estacionamento. As obras não terão início antes do Verão, mas o empresário espera que a Agência Portuguesa para o Investimento (API) aprove rapidamente o projecto. Esta adiantou que a AEP ainda terá que apresentar um projecto definitivo e só então a agência estará em condições de dar resposta ao mesmo.

Serpa recebe maior projecto de energia solar do Mundo

A GE Energy Financial Services, a PowerLight Corporation e a Catavento Lda anunciaram que vão construir o maior projecto de energia solar fotovoltaica do Mundo. A nova unidade de produção de energia solar de 11-megawatts inclui 52 mil módulos fotovoltaicos e será construída num único local em Serpa, Portugal, a 200 quilómetros a sudeste de Lisboa, numa das áreas de maior exposição solar da Europa.

A GE Energy Financial Services vai financiar e ser a proprietária da unidade, numa transacção de 75 milhões de dólares. A PowerLight, um importante fornecedor global de sistemas de energia solar, concebeu e vai operar e manter esta Central produtora de energia solar utilizando o inovador sistema PowerTracker® da empresa.

A empresa portuguesa Catavento desenvolveu o projecto e vai assegurar serviços de gestão. Os fornecimentos de materiais já começaram e a construção vai ter início em Maio. O projecto – numa área de 60-hectares (150 acres) voltada a sul que se manterá como área agrícola produtiva – deverá estar em plena operação em Janeiro de 2007.

"Este investimento constitui um passo importante porque é o nosso primeiro projecto de energia solar na Europa", refere Alex Urquhart, presidente e CEO da GE Energy Financial Services.

Expoente apresenta estudo estratégico em Braga

A Expoente – Serviços de Economia, vai apresentar o estudo "Emprego e formação – sua influência no posicionamento estratégico das empresas do litoral Norte de Portugal" hoje, às 1.30 horas, no salão nobre da Associação Comercial de Braga.

Na sessão de apresentação estará presente o coordenador do referido estudo, o professor Eduardo Garcia Erquiaga, director da Escuela de Negocio Caixanova, o qual apresentará o resumo das principais conclusões do mesmo. A todos os presentes será oferecido um exemplor do estudo, que pode ter uma importância acrescida para os agentes económicos.

PME Investimentos investe 750 mil euros em projecto de saúde

A PME Investimentos formalizou a sua participação, no valor de 750 mil euros, na Wellness SPA Center – Investimentos e Gestão, S.A., empresa que desenvolve um conceito integrado de sáude e bem-estar.

"A política da PME Investimentos é de apoiar projectos inovadores com elevado potencial de crescimento e de valorização. Os conceitos de saúde e bem-estar da Wellness SPA Center revitalizam as capacidades, físicas e psicológicas, das pessoas após o desgaste diário dos seus longos dias de trabalho", refere João Vicente Ribeiro, presidente do Conselho de Administração da PME Investimentos.

PUB

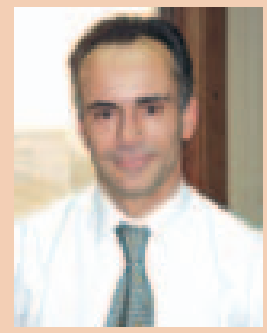
Boletim do Contribuinte

Estamos on-line. Consulte-nos.
www.boletimdocontribuinte.pt

WWW

NOTA DE FECHO

Empresas de excepção



João Luís de Sousa
Director Adjunto

A fábrica da Salvador Caetano em Ovar celebrou, esta semana o 35.º aniversário. A actividade fabril de montagem dos automóveis Toyota começou em 1971, num contexto de mercado muito diferente do actual. Para instalar a fábrica de Ovar, Salvador Caetano teve de ultrapassar as barreiras do condicionamento industrial, conseguindo desenvolver a partir de aí um dos mais bem sucedidos projectos empresariais. O caminho percorrido nestes 35 anos de casamento entre o grupo nacional e a Toyota é uma história feliz.

Apesar de Portugal representar um mercado de pequena dimensão, Salvador Caetano convenceu os japoneses quanto ao mérito do projecto, levando a Toyota a fazer um dos primeiros investimentos industriais na Europa. A actividade desenvolvida pela fábrica de Ovar demonstra que, ao contrário do que se pensa, a cultura de uma grande multinacional pode ser compatível com a cultura de uma empresa nacional, na altura uma empresa de média dimensão e controlo familiar. Trinta e cinco anos depois, a parceria mantém-se, sem que a Toyota tenha engolido o seu associado português ou enveredado por uma outra abordagem do mercado português. O projecto continua porque a Salvador Caetano tem demonstrado, ano após ano, a capacidade em criar valor e contribuir para a expansão da presença da marca japonesa em Portugal. Esse facto foi destacado por Hiroshi Hokuda, presidente da Toyota Motors, ao referir que a quota da marca japonesa em Portugal está acima da média dos países europeus. Por coincidência, o actual presidente da multinacional japonesa era, em 1971, o jovem gestor que aprovou e acompanhou a instalação da fábrica da Toyota em Ovar.

Empresários desejam uma diminuição da pressão fiscal sobre os combustíveis e o nivelamento dos preços face a Espanha.

Pensando neste percurso de 35 anos de actividade industrial, o empresário Salvador Caetano afirmou, na presença de José Sócrates, que os quadros da empresa estão orgulhosos pelo trabalho realizado mas não estão satisfeitos. E a insatisfação deve-se ao que ainda não foi feito mas que já poderia ter sido concretizado se não existissem condicionantes negativas a travar a expansão do projecto: os elevados custos da energia agravados pelo aumento da pressão fiscal, a legislação laboral desadequada e a atribuição de apoios públicos generosos a investimentos industriais que depois são mal sucedidos.

O Primeiro-Ministro destacou o espírito de dedicação, vocação e ambição de um homem: um espírito verdadeiramente empreendedor. E disse que Portugal necessita de homens como Salvador Caetano, mas ignorou os reparos feitos momentos antes sobre os factores negativos que condicionam a actividade das empresas.

Provavelmente, seria justo e razoável que os empresários tivessem uma expectativa legítima quanto a uma diminuição da pressão fiscal sobre os combustíveis e ao nivelamento dos preços face a Espanha. Deveriam ter uma expectativa positiva quanto à evolução da legislação laboral que afecta o investimento e a criação de emprego. E poderiam esperar também uma política mais coerente e equilibrada de apoios públicos ao investimento.

O silêncio de José Sócrates significa que os empresários vão continuar a ter um mérito acrescido. Além das incertezas do mercado, terão de se conformar com a acção errática de um Estado que mostra dificuldade em compreender o papel das empresas e em criar condições favoráveis ao investimento.

É justo reconhecer o mérito de empresas como a Salvador Caetano. De uma forma coerente e persistente, desenvolvem a actividade industrial. Criam valor para os colaboradores, fornecedores, accionistas e o Estado e defendem com intransigência os valores éticos.

Só é pena que o Estado se limite a ter uma esperança vã em ver as empresas de excepção transformarem-se em regra, esquecendo-se do que devia fazer e não faz para aumentar a capacidade de iniciativa dos portugueses.