

Prémios Europeus

O IAPMEI anunciou os vencedores nacionais dos Prémios Europeus da Comissão Europeia, que distinguem boas práticas de promoção do empreendedorismo. Entre um conjunto de 17 projetos diferentes, destaca-se para o PME Líder e o Dar Sentido à Vida.

Apoios MAR 2020

O Programa MAR 2020 tem abertos os avisos para Apoio à Transformação dos Produtos da Pesca e Aquicultura e Apoio ao Desenvolvimento da Aquicultura. Até 7 de outubro, estão também abertas as candidaturas a outros apoios financeiros.

Simplificação na contabilidade. Custos não afetam otimismo

Desde janeiro que está transposta a diretiva comunitária que veio alterar o Sistema de Normalização Contabilística. Considerando que “criar e manter um ambiente favorável às PME deveria fazer parte da política em geral”, Bruxelas reforça a convicção de que as regras devem respeitar a maioria dos que as utilizam: o princípio do Think Small First.



Bruxelas altera e Portugal

Há já um semestre que as PME têm vindo a ajustar-se e a responder positivamente às alterações da normalização contabilística.

Sónia Bexiga

sbexiga@jornaleconomico.pt

Desde janeiro deste ano que as Pequenas e Médias Empresas (PME) portuguesas têm novos contornos no contexto da sua contabilidade, oriundos do decreto-lei n.º 98/2015 (transpõe a diretiva n.º 2013/34/EU) e que se prendem com as demonstrações financeiras anuais, as financeiras consolidadas e os relatórios conexos de certas formas de empresas.

Aquando da sua apresentação, no final de 2015, Bruxelas fez questão de sublinhar que esta diretiva se enquadra no âmbito de um conjunto de iniciativas de âmbito europeu e que, desta forma, veem reconhecer o papel significativo das PME na economia da União Europeia.



A exigência de sistema de inventário permanente acarreta um aumento de custos significativo

Nesta lógica, o foco destas alterações aponta para as tão desejadas medidas de redução do peso global da regulamentação, nomeadamente a redução da carga burocrática, sempre de olhos postos num aumento da produtividade. E assim sendo, este diploma estabeleceu como princi-

pais objetivos a simplificação de procedimentos de relato financeiro, a redução das divulgações exigidas pelas Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro, especialmente no que respeita às microentidades, bem como a dispensa da preparação de demonstrações financeiras consolidadas para grupos de pequenas empresas.

Transposta a diretiva, o tecido empresarial português teve de acompanhar as mudanças inerentes e, volvido o primeiro semestre, importa fazer um ponto de situação.

Segundo a experiência no terreno, acompanhando estas alterações junto das PME, Rui Pais, diretor da Margem Bruta (Contabilidade e Assessoria Fiscal) lembra que, entretanto, já passados cinco anos sobre a entrada em vigor do SNC, Sistema de Normalização Contabilística, so-

bre o qual surgiram as já referidas alterações à normalização contabilística.

Sublinhando o facto de estas alterações pretenderem, na sua essência, simplificar e reduzir a burocracia, bem como os custos de contexto do tecido empresarial europeu, nomeadamente as PME, Rui Pais explica que, em Portugal estas medidas “estão a ser encaradas com otimismo, pois o mote de simplificação vindo da União Europeia é diminuir a burocracia”.

“Com a alteração dos novos limites de classificação das entidades/empresas vem incluir muitas mais empresas no conceito de pequenas entidades, com as consequentes alterações, como dispensa de apresentação do relatório de gestão, dispensa de divulgações que passam a sem apresentadas no anexo, o inventário permanente, com ex-

ceção da micro entidades e a possibilidade de amortização dos ativos intangíveis com vida útil indeferida, como o ‘goodwill’”, elucida ainda o responsável.

Contudo, neste contexto também há espaço para algum desconforto e por isso o especialista acrescenta que “nesta síntese às alterações referidas é caso para fazer jus ao ditado popular, ‘dar com uma mão e tirar com a outra’. A exigência de sistema de inventário permanente acarreta um aumento de custos significativo e a implementação de sistemas de gestão complexos”.

Assim, em sua opinião, “resta-nos, esperar, tranquilamente que o legislador reveja esta exigência uma vez que não vem reduzir os custos nem simplificar, afinal o objetivo da diretiva europeia é esse mesmo, simplificação”. ■



Empresas vão pagar mais cedo

Em Portugal, no último ano, as empresas tiveram de esperar em média 71 dias pelo pagamento de uma fatura.

Portugal mantém-se acima das médias europeia (60 dias) e mundial (64 dias), apresentando ainda uma das mais elevadas percentagens de empresas com valores superiores aos 90 dias na região da Europa Ocidental, esclarece ainda o mais recente estudo da COSEC, com base no estudo da Euler Hermes (acionista da COSEC) sobre o comportamento de pagamento de 27.300 empresas cotadas em todo o mundo.

Ainda sobre Portugal, este estudo aponta que, em 2016, no entanto, as previsões são de uma ligeira melhoria nos prazos de pagamento do país, que se fixará nos 70 dias, depois de em 2015 ter registado um aumento de três dias quando comparado com 2014.

No que respeita ao comportamento de acordo com os setores de atividade, de destacar algumas discrepâncias em 2015: no setor de retalho o prazo médio de pagamento é de 15 dias, contrastando com os setores tecno-

Quanto à evolução dos prazos de pagamento por setores, é nas tecnologias que se regista uma queda mais significativa na Europa

lógico ou de transportes que registaram os prazos mais alargados de 122 e 96 dias respetivamente.

Pelo mundo fora

As atuais oscilações económicas exercem uma pressão cada vez mais considerável na cadeia de pagamentos global. Embora, a nível mundial, o período médio registado entre a data da prestação de um serviço ou de aquisição de bens e o momento do seu pagamento se tenha mantido estável nos últimos anos, existem algumas diferenças de acordo com as várias geografias, setores de atividade e empresas.

A COSEC reforça ainda que acresce o facto de as previsões para 2016 apontarem para uma média global de 64 dias para o pagamento de uma fatura, um valor elevado que reflete o estado da economia global. Durante 2015, uma em cada quatro empresas em todo o mundo teve de aguardar, em média, 90 dias para receber.

Com base nas empresas avaliadas pelo estudo, concluiu-se que cerca de metade recebe entre um e três meses depois de realizado o serviço, enquanto apenas 25% recebem os seus pagamentos nos primeiros 31 dias.

Para 2016, as previsões apontam para que na Europa Ocidental, os prazos de pagamentos sejam alargados para valores acima dos 60 dias: Espanha (65 dias), Portugal e França (70 dias), Itália (86 dias) e Grécia (89 dias). Nestes países, 30% dos fornecedores esperam mais de 90 dias pelo pagamento dos seus serviços enquanto que apenas 28% destes são pagos entre 30 a 60 dias. Grécia, China (88 dias) e Itália são os países onde as empresas mais demoraram a receber os seus pagamentos em 2015. Áustria, Nova Zelândia e Holanda situaram-se na outra extremidade do ranking, sendo os países cujas empresas são pagas mais rapidamente, com médias de 44, 46 e 47, respetivamente.

No Brasil, o impacto da desaceleração foi evidente, com um alargamento no prazo de pagamentos de 61 para 64 dias.



Jason Redmond / Reuters

Franchising cria quase 70 mil

Em 2015, estavam a operar em Portugal 552 marcas de franchising, correspondendo a 11.120 unidades – sendo que, deste total, 38 são novos conceitos que iniciaram a sua atividade no ano passado e que contribuíram para a dinâmica positiva deste modelo de negócio. Estes dados fazem parte do 21.º Censo de Franchising, realizado pelo Instituto de Formação em Franchising com a colaboração do ISCTE.

Este estudo vem ainda confirmar que, pelo segundo ano consecutivo, o franchising consolidou o seu crescimento no nosso país e ainda destaca que o crescimento do setor da restauração, durante alguns anos estagnado, surge agora com um aumento de quase 3%, face a 2014. Já os serviços, continuam como setor dominante, correspondendo a mais de metade das redes que operam em Portugal.

Franchising garante 1,49% do emprego nacional

Segundo o Censos, o franchising foi responsável por cerca 1,49% do emprego (mais 67.760 postos de trabalho) e contribuiu com 2,73% do PIB nacional em 2015, revelando uma evolução positiva comparativamente a 2014. Em termos de riqueza gerada, no ano passado as redes de franchising foram responsáveis por mais de 4900 milhões de euros (4624 milhões em 2014).

O franchising foi responsável por 1,49% do emprego e contribuiu com 2,73% do PIB nacional em 2015

Mais de metade dos conceitos de negócio requerem um investimento até 50 mil euros. 77% das marcas pressupõem um investimento até 50 mil euros, tendo-se assistido ainda a um crescimento de 4,1% no escalão de 25 mil a 50 mil euros e uma ligeira redução de 2% das marcas que requerem um investimento até 25 mil euros. O escalão dos 50 mil a 100 mil euros diminuiu ligeiramente, passando de 15% em 2014, para 12,6% em 2015. Os restantes escalões de investimento mantiveram-se estáveis.



Foto cedida por Pinto Nogueira



Foto cedida AGQ Labs

AGQ Labs inaugura laboratório

A AGQ Labs Portugal candidata-se ao Portugal 2020 e aposta na consolidação da empresa em terras lusas.

A AGQ Labs Portugal candidatou-se ao Portugal 2020 com o objetivo de investir um milhão de euros na criação do Centro de Competências do Mar. “A nova infraestrutura, que se localiza em Alcochete, no Montijo, é fruto da aposta na consolidação da empresa em Portugal, que, em janeiro de 2015 comprou os laboratórios Controlab”, explica Pedro Magalhães, diretor geral da AGQ Labs Portugal.

O evento de inauguração contou com a presença do ministro da Economia, Manuel Caldeira Cabral, com o presidente da Câmara Municipal de Alcochete, Luís Miguel Franco, e o CEO da AGQ Labs Corporate, Estanislao Martinez. Com este novo investi-

mento, a empresa vai poder prestar serviços de análises às águas costeiras e marinhas, solos e sedimentos e para o setor da aquicultura.

O novo laboratório está equipado com a mais moderna instrumentalização analítica e equipamentos tecnológicos de ponta, que permitirão aumentar a produtividade e eficiência, tendo sempre em vista o aproveitamento sustentável dos recursos naturais. O controlo de bens alimentares perecíveis, hortícolas e frutícolas vai ser mais rápido e igualmente fiável e a exportação é um dos principais enfoques da marca “apesar do que fazemos não ser muito diferente do que a nossa concorrência faz, conse-

guimos no entanto diferenciá-los pelo prazo de resposta e pelo preço”, acrescenta. Ao nível da distribuição, a empresa poderá prestar serviços na área dos produtos de marca própria dos supermercados. Este investimento abre caminho a mais oportunidades de emprego - em 2014 o laboratório empregava oito trabalhadores qualificados e em 2016 ambiciona empregar um total de 24 colaboradores.

No ano de 2014, a AGQ Labs Portugal faturou 400 mil euros, em 2015 o valor aumentou para um milhão de euros. No final deste ano, a empresa espera aumentar o volume de negócio em 50% e manter a quota de exportação. ■

Estágios em PME's

Faltam ainda atribuir 150 bolsas de estágios ao abrigo do Programa de Estágios nas PME's, promovido pela Fundação da Juventude em parceria com o banco Santander Totta. Esta é uma oportunidade para os recém-licenciados ou mestres até aos 28 anos, de adquirirem prática em ambiente empresarial, durante três meses, em PME's nacionais. Os jovens beneficiam ainda de uma bolsa mensal de 550 euros e um Seguro de Acidentes Pessoais. As áreas de formação das PME's são diversas e cada estagiário é acompanhado por um orientador.

Symington SV financiada

Ao abrigo do projeto-piloto “Processo Acelerado para a Inovação”, o programa Horizonte 2020, beneficiou em mais de 160 mil euros, uma empresa portuguesa sediada em Vila Nova de Gaia, a Symington SV. O projeto consiste na introdução de um mecanismo robotizado como sistema de monitorização das vinhas, de dimensão reduzida e eficaz em termos de custos.

Startup portuguesa de sucesso

A eSolidar tornou-se na maior campanha de investimento numa empresa portuguesa realizada na plataforma Seedrs. A startup angariou duzentas mil libras e em dois anos e gerou mais de 182 mil euros para causas sociais. A operação realizou-seno modelo de equity crowdfunding, permitindo que cidadãos e instituições invistam em empresas através de um processo online. ■



1.º Congresso INSOL EUROPE debate insolvências

Portugal recebe pela primeira vez o Congresso anual da INSOL Europe. O evento decorre até ao próximo dia 25, no Hotel Cascais Miragem, em Cascais. A INSOL é uma organização de profissionais especializados em matéria de insolvência e de reestruturação e recuperação de empresas. Este ano, José Manuel Durão Barroso, chairman não - executivo da Goldman Sach Internacional, será o Keynote speaker, responsável pela intervenção de abertu-

ra e Vítor Bento, economista e chairman da Sociedade Interbancária de Serviços, fará o discurso de encerramento no último dia do Congresso.

Anualmente, o congresso atrai cerca de 400 a 500 delegados internacionais e conta com um programa diversificado. Os temas em análise incluem a gestão do risco de crédito global, os acionistas como credores, o financiamento do LMA, o financiamento imobiliário, a resolu-

ção de contratos de crédito e oferta de crédito e a reformulação do regulamento de insolvência europeia, que será uma das novidades estratégicas mais recentes.

A promoção destes encontros internacionais que ocorrem anualmente numa cidade europeia distinta, permite aos participantes facilitar o trabalho em rede, colaborando com outros profissionais e ficar a conhecer melhor os avanços do setor. ■

2020. Construção fica aquém

Com base na análise dos resultados do estudo “Sistema de Incentivos às empresas de Construção do Portugal 2020”, a Associação de Empresas de Construção, Obras Públicas e Serviços (AECOPS) veio evidenciar o quanto é fraca a participação deste setor no contexto dos incentivos.

O setor, que representa 7% do número total de empresas, con-

seguiu apenas 1% dos incentivos. Na tipologia “Investigação e Desenvolvimento Tecnológico”, caracteriza-se por uma incipiência (1%), assim como na “Taxa de Contratação”, onde apenas 59% dos projetos foram aprovados ou contratados contra uma média de 81%. Quanto à Internacionalização, 23% dos incentivos aprovados destinaram-se, na maioria,

para pequenas ações.

Para a associação, o fraco acesso aos fundos resulta, por um lado, da crise do setor, e por outro lado, da atitude dos decisores políticos que desvalorizam o papel da construção. A solução passa por uma nova atitude na gestão e avaliação dos fundos, com base numa melhoria da inovação e internacionalização. ■