

## AEP vai fazer 39 acções no estrangeiro em 2011

### INTERNACIONALIZAÇÃO

A ASSOCIAÇÃO Empresarial de Portugal (AEP) projecta realizar, em 2011, um total de 39 acções de internacionalização em 28 países de quatro continentes, o que representa um crescimento de 25% relativamente ao programa que tem em execução até final deste ano.

A estratégia associativa nesta área continuará a privilegiar as "economias rela-

tivamente imunizadas à crise internacional" e os países "com afinidades com Portugal e onde os portugueses são normalmente bem acolhidos", salientou o vice-presidente da associação, Paulo Nunes de Almeida, durante a apresentação do programa de acção para 2011, no II Fórum de Internacionalização.

"No próximo ano, iremos aprofundar as nossas competências e reforçar o posicionamento enquanto câmara de comércio e indústria para proporcionar mais e

melhores serviços às empresas, nomeadamente na internacionalização", adiantou o dirigente. Como novidades relativamente a 2010, há a assinalar participações previstas em feiras na Ucrânia, Turquia, Líbia, México, Japão, China e Coreia do Sul e missões empresariais, abertas a todos os sectores de actividade, em países como Letónia, Estónia, Lituânia, Argentina, Chile, Panamá, Tunísia, Moçambique e Índia.

No total, a AEP servirá de veículo à pre-

sença de empresas, marcas e produtos portugueses em 25 feiras no estrangeiro, 12 missões empresariais de âmbito multissetorial e duas "market week", formato que combina o tradicional encontro de negócios com um espaço para exposição e experimentação de produtos. Ambas terão lugar na Rússia, em Moscovo e São Petersburgo.

Criada em 1849, a AEP usufrui do estatuto de câmara de comércio e indústria com competências para a Região Norte.

### ISA

A líder europeia no sector da telemetria é uma PME portuguesa, nascida na FCTUC, com fundos da ANJE. Tem já filiais na Espanha, Alemanha, França e Brasil. **Pág. IV**



## PORTIMÃO APOIA MULHERES EMPRESÁRIAS

### EMPREENDEDORISMO

A ASSOCIAÇÃO Portuguesa de Mulheres Empresárias (APME), em parceria com a Câmara Municipal de Portimão, lançou nesta cidade algarvia o projeto DoNaEmpresa.

O projecto visa fomentar o espírito empreendedor no feminino, promovendo a oportunidade para que as mulheres concretizem a sua ideia de negócio e criem o seu próprio emprego. Nesse sentido, tem vindo a ser implementado em várias regiões do País por esta Associação de Mulheres Empresárias mediante parcerias estabelecidas localmente.

Em comunicado, a autarquia de Portimão explica que o programa é destinado "em especial às mulheres do Município", mas "está aberto à participação de todas as mulheres inactivas ou desempregadas da região que pretendam concretizar uma ideia de negócio e que tenham, como habilitações literárias mínimas, o 9.º ano de escolaridade ou equivalente".

A autarquia refere ainda que, através deste programa, as mulheres têm a possibilidade de iniciar a criação da sua micro e pequena empresa, adquirir formação empresarial, ter acompanhamento, bem como gozarem de apoio inicial para a realização da sua capacidade empreendedora.

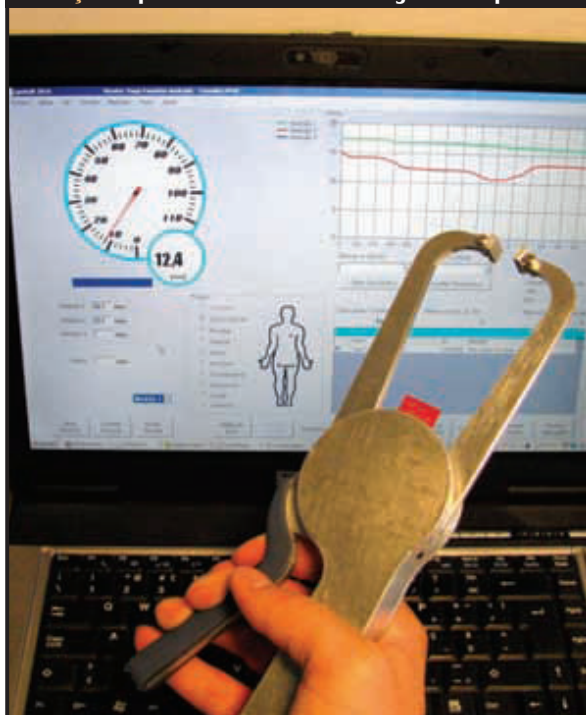
O curso é gratuito e contempla uma bolsa e subsídios complementares, na primeira fase de formação, e um prémio de apoio ao arranque do negócio (no valor de 5030 euros) no início da actividade empresarial.

Após o programa, as empreendedoras terão "apoio continuado" da APME e passam a estar inseridas numa rede nacional de empreendedoras.

O programa tem início previsto para final de Outubro, em Portimão.

A APME é uma associação sem fins lucrativos que tem como missão promover o empreendedorismo, as empresas e as empresárias portuguesas, reforçando o seu papel e intervenção nas esferas económica, política, cultural e social.

### INOVAÇÃO: Lipocalibrador wireless distinguido com prémio



ESTE lipocalibrador, em desenvolvimento desde 2008 por uma equipa de investigadores liderada pela Faculdade de Engenharia do Porto, permite a sensorização sem contacto e a comunicação de dados em tempo real. O resultado é uma medição mais rigorosa. *Foto DR*

### CARDMOBIL

Esta empresa portuguesa venceu a fase final do concurso internacional Vodafone Mobile Clicks 2010

**Pág. V**

### I&D E SIFIDE

Nuno Nazareth, da Alma Consulting, aborda o tema da inovação em tempos de crise e explica o que é o SIFIDE

**Pág. V**

### EQUIPAMENTOS EM RENTING

O que têm para oferecer às PME em sistema de renting as tecnológicas HP Portugal e Cisco, a gestora de frotas Arval, o Banco Santander Totta, a financeira independente Grenke e a PME especializada em equipamentos de escritório Newrent

**Pág. VI, VII e VIII**



A solução completa em Software, Tecnologia, Consultoria e Serviços.

A TOTVS é uma das maiores empresas de software do mundo, e software é apenas uma das ferramentas que fazem a diferença para mais de 24.300 clientes. Quem conta com a TOTVS tem disponível a solução completa para Sistema de Gestão, com Software, Tecnologia, Consultoria e Serviços de Valor Agregado, tais como: outsourcing/BPO, infraestrutura, educação a distância e service desk.

Conheça as soluções TOTVS para sua empresa. Aceda a [www.totvs.com](http://www.totvs.com) ou ligue para 210 108 996.



Qual, nunca sempre diferente.

Subscreva já a sua newsletter do OJE PMEs em [www.oje.pt](http://www.oje.pt)

**PMENews** Ficha Técnica

PUBLICADO NA ÚLTIMA QUINTA-FEIRA  
DE CADA MÊS

O Suplemento faz parte integrante do jornal  
OJE, O Mirante e Vida Económica

**Director**  
Luís Pimenta

**Chefe de Redacção**  
João Bugalho

**Redacção**  
Almerinda Romeira  
e Vítor Noronha

**Arte**  
Marta Simões  
Paulo Parente

**Fotografia**  
Victor Machado

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

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

**Tiragem Total**  
81 000 exemplares

## Gabinete de António Vilar reforça no Porto

### ▶ ADVOGADOS

O GABINETE de Advogados António Vilar & Associados, que conta actualmente com 38 advogados, anunciou a integração nos seus escritórios do Porto de três advogados, cuja actividade assentará no apoio à internacionalização das empresas portuguesas e no apoio ao investimento directo estrangeiro.

Por seu turno, a Sociedade de Advogados Dantas Rodrigues & Associados anunciou a abertura de um escritório no Porto. A firma explica, em comunicado, que o novo espaço vai permitir "estar mais próximo dos clientes da Região Norte e da Região Autónoma da Galiza, duas áreas com interesses comuns a nível empresarial".

## ACL procura negócios em Moçambique

### ▶ INTERNACIONALIZAÇÃO

A ACL (Associação Comercial de Lisboa – Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa) anunciou a realização, de 25 a 29 de Outubro, de uma missão empresarial a Maputo, Moçambique.

O programa prevê a realização de encontros individuais de negócios, visitas a empresas e organismos oficiais e um seminário para apresentação do mercado.

As exportações portuguesas para Moçambique aumentaram à taxa média anual de 17,5% entre 2005 e 2009, refere a ACL.

# Empresas querem subir receita com automatização

### ▶ ESTUDO

OS RESPONSÁVEIS informáticos das maiores organizações em Portugal "estão a investir mais na automatização dos processos e na gestão dos seus sistemas, perante a necessidade de contribuir para o aumento das receitas mantendo os custos sob controlo", revela o estudo "Novos desafios dos CIO em Portugal: A Importância da Gestão e Optimização dos Processos de Tecnologias de Informação" da

empresa de market intelligence IDC e patrocinado pelo fornecedor de software de gestão empresarial SAP.

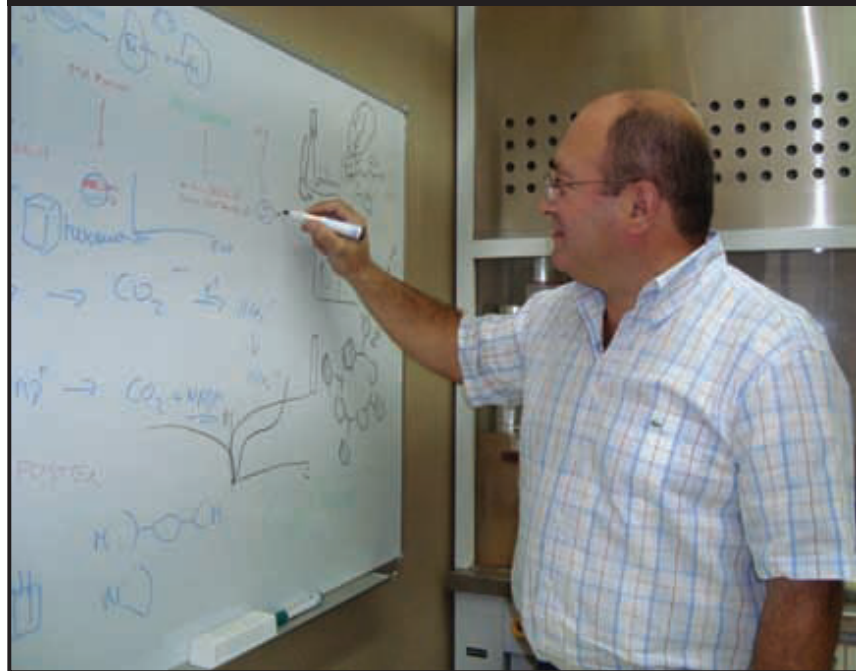
O estudo, realizado com base em inquéritos a 412 CIO das 2000 maiores empresas em Portugal, conclui que estas organizações alteraram as suas prioridades em 2010, pondo maior ênfase no "aumento das receitas, automatização de processos e inovação em produtos e serviços" em detrimento da "redução de custos e da eficiência operacional", que,

no entanto, ainda se mantém entre as suas maiores prioridades.

Com efeito, segundo o estudo, 42% dos inquiridos dizem que vão aumentar o investimento em TI (Tecnologias de Informação), contra 49% que planeiam manter e apenas 8% reduzir.

O estudo refere ainda que os inquiridos convergiram sobre a necessidade de garantir o alinhamento entre os recursos de TI e os objectivos de negócio (72%).

## INVESTIGAÇÃO: Detergente de alto desempenho nasce na Universidade de Coimbra



O PROFESSOR da Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade de Coimbra, Abílio Sobral desenvolveu a fórmula de um detergente de alto desempenho "inteligente". A uma temperatura de 25°, o detergente remove um metal e, a uma temperatura de 80°, remove outro completamente distinto. Uma mesma molécula resolve, assim, vários problemas.

Foto DR

## CCILA leva empresas portuguesas à Alemanha

### ▶ EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

A CÂMARA de Comércio e Indústria Luso-Alemã (CCILA) vai realizar, entre os dias 12 e 15 de Outubro, uma missão comercial à Alemanha com o objectivo de divulgar, junto das empresas portuguesas, as mais recentes soluções para a eficiência energética na indústria.

Em comunicado, a CCILA explica que esta viagem acontece ao abrigo da Iniciativa de Exportação Eficiência Energética, promovida pelo governo alemão, que visa "o incentivo de cooperações internacionais neste sector, além da divulgação de tecnologias desenvolvidas para uma utili-

zação eficiente de energia".

O destino da viagem é Estugarda, onde os empresários portugueses visitarão oito empresas alemãs especializadas nas tecnologias transversais: motores eléctricos, sistemas de produção de calor e frio, sistemas de compressão e ventilação, bombas, iluminação e sistemas de monitorização e controlo.

O comunicado refere ainda que a missão permitirá aos empresários portugueses "conhecerem as mais recentes soluções para reduzir os custos da factura energética e ganharem uma panorâmica geral sobre as oportunidades de poupança nas tecnologias transversais".

## WS Energia lança tecnologia solar inovador

### ▶ RENOVÁVEIS

A WS ENERGIA apresentou na FIL, em Lisboa, a nova gama de produtos fotovoltaicos de concentração HSUN, que, segundo a empresa, vai, "pela primeira vez, produzir electricidade a preços competitivos com a rede eléctrica".

Em comunicado, a WS Energia explica que o segredo para a diminuição do preço da energia com a tecnologia HSUN é "a redução em 95% de células solares, que são substituídas por espelhos de alta reflectividade".

Mais de 50 000 unidades foram já reservadas para 2011, ano em que o HSUN entrará em produção". Este projecto obteve o apoio do Programa Operacional Regional de Lisboa, co-financiado pelo FEDER, num investimento total de 800 mil euros.

## CTP defende adiamento do Código Contributivo

### ▶ LEGISLAÇÃO

A CONFEDERAÇÃO do Turismo Português (CTP) propôs, este mês, o adiamento, para 2012, da entrada em vigor do Código Contributivo prevista para o próximo ano.

A CTP propõe ainda que a revisão da actual legislação seja feita atempadamente e de novo discutida no quadro da Concertação Social.

A CTP alega que o Código Contributivo continua a revelar-se, na conjuntura económica actual, "um forte constrangimento à promoção do emprego e das relações laborais", dado que se traduz numa "maior oneração do recurso ao trabalho subordinado e num forte desincentivo à contratação a termo".

Em comunicado, a Confederação refere que o facto de o Código Contributivo "alargar substancialmente o leque de prestações a incluir na base de incidência das taxas contributivas, aproximando o regime contributivo da Segurança Social do regime de imposto sobre o rendimento das pessoas singulares, com o inerente aumento de encargos para as empresas e para os trabalhadores", é, só por si, motivo de "profunda inquietação para as empresas que se encontram em sérias dificuldades financeiras e poderão não ter condições para suportar mais este agravamento nos seus encargos".

Este diploma, para além de outras medidas que penalizam as empresas, prevê um agravamento da parcela da taxa contributiva a cargo da entidade empregadora em três pontos percentuais nos contratos de trabalho a termo, o que é particularmente gravoso para o sector do Turismo.

## Rumos apoia candidaturas a projectos POPH

### ▶ FORMAÇÃO

A RUMOS, Formação Profissional, anunciou a disponibilização de um serviço de apoio à elaboração de projectos de formação co-financiados pela União Europeia, nomeadamente no âmbito do Programa Operacional de Potencial Humano (POPH), bem como na execução da candidatura de organizações. O período das candidaturas vai até 28 de Outubro.

Segundo informa a Rumos, este serviço apresenta uma metodologia de abordagem assente em cinco etapas de projecto: abertura do processo, apresentação da candidatura, gestão da candidatura pedagógica I, gestão da candidatura pedagógica II e fecho do processo. As empresas que aderirem ao serviço podem optar só uma, duas ou todas as etapas.

As candidaturas decorrem segundo as tipologias de intervenção 2.2; cursos de educação e formação de adultos, 2.3 e 9.2.3; formações modulares certificadas, 3.2, 8.3.2 e 9.3.2; formação para a inovação e gestão, 3.3 e 9.3.3; qualificação dos profissionais da administração pública central e 3.6, 8.3.6 e 9.3.6; qualificação dos profissionais da saúde.

**BES@xpressBill****NOVO PRODUTO BES EXPRESS BILL**

100% é o número da serenidade empresarial. É a garantia que o BES lhe dá que, depois de aderir ao BES Express Bill, todos os pagamentos e recebimentos serão feitos pelo valor acordado, sem atrasos, sem dúvidas e sem problemas. Basta introduzir uma ordem de pagamento a prazo no BESnetwork (disponível 24 horas por dia), que o valor e a data de liquidação ficam garantidas pelo BES. Dada a instrução de pagamento, o vendedor é imediatamente notificado por mail, sms ou pelo BESnetwork. Tanto o comprador como o vendedor podem gerir a transação online de forma simples e segura. O BES Express Bill é um serviço facilitador de negócios. Mais um serviço do banco líder no segmento de empresas.

Consulte a demonstração em [www.bes.pt/empresas](http://www.bes.pt/empresas).

O BES tem os melhores números para às empresas.

**BES EXPRESS BILL  
QUEM DIZ QUE  
PAGA, PAGA.  
QUEM ESPERA  
RECEBER, RECEBE.**



**BANCO  
ESPIRITO  
SANTO**

# ISA 20 ANOS A PROMOVER EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

A líder europeia no sector da telemetria foi lançada por cinco recém-licenciados da FCTUC com recurso a fundos da ANJE. Hoje, tem filiais na Espanha, França, Alemanha e Brasil e, entre os seus clientes, contam-se os gigantes Primagaz, Butagaz, Repsol, Shell e BP. Por **Almerinda Romeira**



BASÍLIO Simões, engenheiro, empreendedor, CEO da ISA

Foto DR

fundo perdido (3000 contos) e o acesso a um crédito bancário de 60% (6000 contos).

"A forte concorrência dentro da área da eficiência energética levou à opção estratégica de uma empresa não atacar logo o mercado de frente, mas antes começar por nichos muito específicos, onde pudesse adquirir dimensão e conhecimentos, para depois ir alargando o seu âmbito de actuação a áreas de mercado cada vez mais expostas à competição internacional", explicou ao PME NEWS o CEO da ISA, Basílio Simões.

No entanto, na clara certeza de que a economia baseada na energia barata não poderia durar e de que iriam confirmar-se os receios de que níveis excessivos de emissões de carbono provocariam efeitos nocivos sobre a regulação climática, a ISA começou, desde logo, a investigar tecnologias que pudessem contribuir, com medidas simples mas muito concretas, para o aumento da eficiência energética.

Eureka! "Foi então identificado um problema de clara ineficiência energética no caso dos depósitos de exploração de Gás Propano Líquido (GPL) em toda a Europa – conta Basílio Simões. Adianta: "Cedo, a ISA desenvolveu um sistema que permite aos distribuidores de GPL e combustíveis conhecer o conteúdo de cada um dos seus depósitos à distância e em tempo real, bem como o seu estado de corrosão, gerindo a sua rede logística de forma remota, fácil e económica, através de uma plataforma Web dedicada".

A partir daí, acrescenta ainda, a ISA tornou-se, rapidamente, líder europeia, conquistando, um por um, os gigantes do sector, o que lhe permitiu expandir o espectro de actividade, aplicando, hoje em dia, o seu conhecimento de telemetria e gestão remota a áreas como a Energia, Saúde, Segurança ou o Ambiente.

Na primeira década, o crescimento da empresa foi auto-financiado. Em 2000, foi feito um aumento de capital subscrito por um investidor da área da construção/imobiliário. Este investidor chegou a ter a maioria do capital da empresa, mas as coisas não correram bem. "Em 2003 - explica Basílio Simões - fizemos um MBO e recuperámos a gestão da empresa, tendo, nessa altura, entrado dois investidores industriais minoritários, situação que se mantém".

## INTERNACIONALIZAÇÃO

Os primeiros grandes clientes da ISA foram conquistados em França e Espanha. Na viragem do milénio, a empresa impôs-se no mercado francês ao vencer, entre duas dezenas de empresas concorrentes, o concurso para aplicação dos seus aparelhos nos tanques de gás na Buta-Gas.

"A ISA quebrou, desde cedo, a barreira da nacionalidade orientando-se para mercados internacionais avançados, sendo que o volu-

me de exportações é muito significativo, constituindo, nos últimos anos, uma média 65% dos negócios da empresa", salienta Basílio Simões.

Hoje em dia, a empresa tem sistemas de telemetria instalados em cinco continentes e está a apostar em países como a Itália, Grécia, Bélgica, Holanda, Alemanha, Chile, Argentina, Austrália, entre outros.

Basílio Simões diz que a empresa se tem afirmado ao longo dos tempos como líder europeia no mercado da telemetria de gás e combustíveis, e que "pretende manter o reconhecimento internacional dos seus produtos e soluções por parte de grandes clientes, como, por exemplo, a Primagaz, a Butagaz, a Repsol, a Shell, a BP, entre outros gigantes dos combustíveis".

A empresa mantém já filiais na Espanha, França, Alemanha e Brasil e está presente, através de agentes locais, em diversos outros países. Em breve, segundo o CEO, "será estrategicamente criada uma subsidiária no Reino Unido", onde a ISA iniciou actividade, em 2009, com o objectivo de potenciar a sua expansão comercial neste país.

No futuro, expansão passará pelo reforço da presença na Europa, América do Sul, América do Norte e Austrália.

## DISTINÇÕES OBTIDAS:

- Prémio Produto Inovação, COTEC-Unicer (2008)
- COTEC Portugal - PME Inovadora (desde 2005)
- European Utility Award - Innovation (2006)
- Prémio de Internacionalização ICEP e ANETIE para PME de TI 2006
- Prémio Inovação e Excelência Coimbra (CMC/UC)
- Prémio de «Boas Práticas de Gestão na Área da Inovação» CEC
- Prémio de Internacionalização Gesventure (2009) Global Innovation Venture Partner (2010) Logica
- Prémio Nacional de Inovação Ambiental (2010) Indústria e Ambiente

## PONTOS FORTES DO PROJECTO EMPRESARIAL

- 20 anos de experiência
- Capacidade de inovação rápida e contínua
- Orientação para o mercado global e internacionalização com sucesso
- Desenvolvimento de produtos pioneiros e soluções fiáveis e flexíveis para corresponder às necessidades dos nossos clientes.
- Qualificação e competência de recursos humanos

## BI

**Actividade:**  
A ISA é uma empresa líder em soluções de medição e controlo à distância aplicadas às áreas da Energia, Ambiente, Combustíveis e Saúde

**Mercados de Actuação:** Energia, Oil&Gas, Ambiente, Saúde

**Facturação 2009:** 4,086 milhões de euros

**Emprego:** 90% dos colaboradores são licenciados, mestrados e doutorados

**CEO:** Basílio Simões

**Contactos:** www.isa.pt

COLOCANDO em prática a sua grande vontade de empreender, Basílio Simões e quatro colegas da Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade de Coimbra, recém-licenciados como ele, começaram por desenvolver sistemas de aquisição, processamento e transmissão de dados para a área do ambiente e sistemas de controlo remoto para domótica e alarmística. Estávamos em 1990.

Para fundarem a ISA (Intelligent Sensing Anywhere), os jovens recorreram ao FAIJE 3 - Fundo de apoio aos jovens empresários, promovido pela ANJE, o qual dava 30% a

## PRINCIPAIS PRODUTOS: KIT IMETER

O Energy Saving Kit da ISA foi considerado uma das melhores invenções do ano 2009 em Portugal. Trata-se de uma solução dedicada à eficiência energética que ajuda os consumidores domésticos a reduzir as suas facturas de electricidade, gás e água sem perda de conforto. Esta solução doméstica baseia-se na monitorização de consumos e informação histórica em tempo real aos consumidores, dados comprovadamente

fundamentais para atingir elevados padrões de eficiência. Usando informação relativa aos seus consumos, disponível através de um mostrador digital, de um telemóvel ou num portal Web de gestão energética (o EnerBook), as famílias poderão conhecer o perfil de consumo das suas casas, identificar fontes de desperdício e reduzir os seus consumos sem prejuízo do seu conforto.



## LIVROS



### PERCEBER A CRISE PARA ENCONTRAR O CAMINHO

Vitor Bento, um dos mais respeitados economistas portugueses, alerta: para encontrarmos 10 anos seguidos com pior crescimento do que o da década que termina em 2007 (antes da crise internacional), precisamos de recuar à década terminada em 1945 (com a II Guerra Mundial e a Guerra Civil de Espanha).

Editora: bionics



### O HOMEM MAIS RICO DA BABILÓNIA

O autor George Samuel Clason transporta-nos no tempo até à Babilónia, o berço dos princípios básicos das finanças, que continuam, ainda hoje, a ser reconhecidos e utilizados em todo o mundo. "Qualquer leitor poderá aprender muito com ele ao apropriar-se dos preciosos segredos que encerra", sublinha o editor.

Editora: Editorial Presença



### PESSOAS TRANSPARENTES - QUESTÕES ACTUAIS DE BIOÉTICA

Organizado por Manuel Curado e Nuno Oliveira, este livro reúne as reflexões de vários investigadores de modo a dar uma visão dos problemas que o mundo enfrenta no domínio da bioética, que são tantos e tão diversificados.

Editora: Almedina



### ALFREDO DA SILVA E SALAZAR

Miguel Figueira de Faria, doutor em História de Arte pela Faculdade de Letras da Universidade do Porto, retrata a relação entre Alfredo da Silva, personalidade de chave da economia portuguesa, destacado industrial e financeiro, e António de Oliveira Salazar, na sua fase de ascensão política.

Bertrand Editora

## INOVAR EM TEMPOS DE CRISE

### ESPAÇO I&D SIFIDE



Nuno Nazaré\*

O ano de 2010 tem sido difícil para as empresas portuguesas que, perante a crise generalizada e a incerteza quanto ao futuro, desenvolveram uma atitude muito cautelosa, preferindo, muitas vezes, cortar no investimento e esperar que a crise

chegue ao fim. Este comportamento gera um menor dinamismo da economia, o que, por sua vez, atrasa a retoma, criando-se uma espiral descendente. Períodos como o que actualmente se vive podem servir para que as empresas repensem a sua estratégia e apostem em inovação, tanto em termos de produto como de processo produtivo. A inovação de produto permite colocar, no mercado, produtos mais diferenciadores que os da concorrência, podendo isto resultar no crescimento da quota de mercado. Já a inovação de processos pode assegurar algo fundamental: poupança de recursos. A lógica é investir hoje para poupar amanhã, criando processos de produção mais eficientes que melhorem a qualidade do produto e que reduzam os desperdícios.

Mas há alguns dados optimistas. O recentemente divulgado European Innovation Scoreboard 2009 colocou Portugal na 16.ª posição entre os 27 Estados-Membros da União Euro-

peia, sendo notória a evolução, nos últimos 5 anos, das despesas das empresas em I&D em percentagem do PIB, que registaram um crescimento anual de 28,4%.

No entanto, há ainda um longo caminho a ser percorrido, importando não esquecer que Portugal dispõe, no âmbito do investimento em I&D, de um dos mais generosos programas de incentivo fiscal à escala europeia, o Sistema de Incentivos Fiscais à Investigação & Desenvolvimento Empresarial (SIFIDE). O SIFIDE permite, às empresas que desenvolvem projectos de I&D, beneficiarem de uma dedução directa à colecta de IRC, podendo recuperar até 82,5% do valor investido em I&D, com a vantagem de as deduções terem efeitos imediatos, serem acumuláveis até 6 anos e compatíveis com outras ajudas e subvenções.

O último relatório divulgado pela Fundação para a Ciência e Tecnologia (FCT), pelo Gabinete de Planeamento, Estratégia, Avaliação e Rela-

ções Internacionais (GPEAR) e pela Agência de Inovação (ADI), revela um aumento das candidaturas apresentadas ao SIFIDE em 2009 comparativamente a 2008, assim como do valor da despesa declarada de I&D, que passou de 455 para 474 milhões de euros. O SIFIDE, ao premiar as empresas que investem em actividades de I&D, contribui para que haja uma maior convergência face à União Europeia, deixando o investimento em I&D, cada vez mais, de ser visto como uma despesa, passando a ser encarado como crucial para o desenvolvimento da empresa. Olhando fundamentalmente para os sectores de bens transaccionáveis, esta aposta em I&D cria condições favoráveis à internacionalização e ao desenvolvimento de actividades de valor acrescentado, contribuindo para uma maior robustez da economia nacional.

\*Innovation Manager da Alma Consulting Group

## INVESTIGADORES E EMPRESAS DEBATEM INOVAÇÃO E TECNOLOGIA NO PORTO

### ► NETWORKING

COM o objectivo de reforçar as parcerias internacionais que fomentem a criação de consórcios de I&DT (Investigação e Desenvolvimento), a transferência de tecnologias e a criação de empresas de base tecnológica, realiza-se, de 10 a 12 de Novembro, na Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto (FEUP), o encontro internacional "Business & Innovation Network".

"O objectivo passa por criar uma plataforma estruturada e sustentável de networking no domínio da inovação tecnológica", adianta a FEUP, em comunicado à imprensa.

O evento está aberto a promotores de start-ups, investigadores e todos os interessados em inovação, transferência de tecnologia e internacionalização.

Patrocinado pela Rar Imobiliária, pela Rar Açúcar e pela Colep-CCL, o BIN@FEUP conta com a participação de parceiros provenientes dos EUA, Reino Unido, Espanha e Suécia, bem como com a colaboração de parceiros como a UK Trade & Investment, o MIT (Massachusetts Institute of Technology), a Universidade de Sheffield, o UPTec, a PORTIC, entre outros. As inscrições são feitas online.

Os participantes terão à disposição um vasto programa ao longo dos três dias, dividido em 12 sessões "Think Tank" temáticas, debates e apresentações de temáticas ligadas à Inovação e Internacionalização, exibição em stand de start-ups de base tecnológica, apresentações rápidas de empresas e/ou projectos, reuniões informais e várias actividades de networking.

## PORTUGUESA CARDMOBILI VENCE CONCURSO INTERNACIONAL DA VODAFONE

### ► INOVAÇÃO

A EMPRESA portuguesa CardMobili, criadora do projecto com o mesmo nome, venceu a fase final do concurso internacional Vodafone Mobile Clicks 2010. A CardMobili arrecadou o prémio de 100 mil euros entre os 160 participantes do concurso, o maior do género no mundo, destinado a encontrar e premiar o melhor projecto de Internet móvel criado por uma start-up. Este projecto português consiste numa aplicação intuitiva, que permite juntar e utilizar no telemóvel todos os cartões de cliente e de associação de pontos e cupões de descontos que normalmente se acumulam na carteira. "O valor do prémio será uti-

lizado para tornar o CardMobili um serviço cada vez melhor para os comerciantes e consumidores", adiantou Helena Leite, CEO da CardMobili. Em comunicado, a Vodafone refere que "a comunidade de developers e start-ups portuguesas está a tornar-se, cada vez mais, uma referência a nível internacional, tendo os seus projectos revelado excelente qualidade e talento". O Vodafone Mobile Clicks 2010 decorreu em quatro países europeus: Espanha, Holanda, Portugal e Reino Unido. O vencedor da última edição do concurso internacional Vodafone App Star foi também um português, o programador Pedro Campos com a App FlickrShow.

Assuma riscos e tome as  
**DECISÕES DIFÍCEIS.**

O Seguro D&O protegê-lo-á

Os riscos enfrentados por administradores, gestores e empresas estão em constante mudança. Por esse motivo melhorámos o nosso Seguro de Responsabilidade Civil para Directores e Administradores (D&O) adequando as coberturas para melhor salvaguardar o património pessoal e familiar dos indivíduos e proteger as empresas que estes dirigem num mercado em constante mutação.

Chartis: Desde há 40 anos líder na inovação e desenvolvimento de soluções de Seguro D&O.

Obtenha mais informações e descubra se o seu seguro actual será suficiente em: [http://www.chartisinsurance.com/pt/responsabilidade-civil-administradores-gestores-e-directores\\_270\\_19700.html](http://www.chartisinsurance.com/pt/responsabilidade-civil-administradores-gestores-e-directores_270_19700.html)

Então: [portugal.gestores@chartisinsurance.com](mailto:portugal.gestores@chartisinsurance.com)

**CHARTIS**  
Your world, insured

As informações contidas neste documento são uma mera referência ao âmbito do Seguro D&O e não constituem uma garantia ou oferta integral dos respectivos Contratos Gerais e Especiais de Seguro.

# SOLUÇÕES DE EQUIPAMENTOS EM SISTEMA

O renting é uma palavra de origem inglesa que significa "aluguer de longa duração consubstanciado pelo acordo de pagamento pelo uso temporário de um bem, serviço ou propriedade". Em português, equivale a dizer Aluguer Operacional de Veículos ou de Equipamentos. Esta é uma solução a que cada vez mais empresas recorrem, não apenas como meio de financiamento, mas também como forma de otimizar a gestão dos seus activos.

O renting automóvel é o mercado mais maduro e desenvolvido em Portugal, mas as soluções para produtos informáticos, seja na área de hardware, seja na de software, e o material de escritório, como computadores, impressoras, multifunções, assumem uma dimensão crescente. Na área da Saúde, o renting é ainda incipiente, mas poderá vir a conhecer desenvolvimentos no futuro.

Fomos ver o que têm para oferecer às PME em sistema de renting duas empresas de tecnologia – HP Portugal e Cisco -, uma pequena e média empresa (PME) que se dedica exclusivamente ao renting de equipamentos de escritório e médicos, - Newrent -, um banco – Santander Totta -, uma especialista em financiamento na área das tecnologias da informação independente – Grenke – e uma empresa de gestão de frotas – Arval. Aqui ficam as suas soluções, os serviços que agregam, os montantes de financiamento...

Por Almerinda Romeira



**JOSÉ MADEIRA RODRIGUES**  
DIRECTOR COMERCIAL ARVAL PORTUGAL

**"A NOSSA EMPRESA É ESPECIALISTA EM RENTING E GESTÃO DE FROTAS"**

#### Quais as soluções de renting da Arval para PME?

A Arval abriu em Portugal em 1999, gerindo hoje cerca de 8000 viaturas no território nacional e mais de 600 000 globalmente. Este volume coloca a Arval entre as maiores gestoras de frota do mundo, sendo detida a 100% pelo BNP Paribas, que surge, nesta fase pós-crise, como um dos cinco bancos com melhor rating no mundo, o que garante uma solidez absolutamente vital num contexto de instabilidade como aquele em que vivemos agora. Como é natural, nesse vastíssimo universo de clientes, existem muitas PME que beneficiam de uma alta qualidade de serviço operacional e de aconselhamento estratégico, desenvolvido internamente a pensar nas maiores empresas mundiais (segmento no qual a Arval assume uma posição de peso), mas cuja aplicabilidade para as PME é manifestamente benéfica. A nossa empresa é especialista em Aluguer Operacional de Viaturas (AOV/Renting) e Gestão de Frotas. Os nossos serviços abrangem áreas tão variadas como o financiamento, manutenção preventiva/correctiva, gestão de pneus, assistência em viagem, veículo substituição, seguro e gestão de sinistros, gestão de combustível, gestão de multas, inspecções periódicas obrigatórias e consultoria.

#### Que condições a PME tem de preencher para recorrer ao vosso renting automóvel?

Estando a Arval também vocacionada para uma gestão estratégica das frotas dos nossos clientes, asseguramos, desta forma, uma clara visibilidade sobre os custos da frota (TCO Total Cost of Ownership) e propomos proactivamente não só processos de contenção de custos como também disponibilizamos, sistematicamente, informação sobre as grandes tendências de mercado e a evolução das principais vertentes de custo, como sejam os custos de combustível, evoluções das taxas de juro, o mercado de usados e os contextos fiscais.

#### Em que medida o renting automóvel contribui para otimizar a gestão de activos da PME?

Para além das vantagens genéricas associadas ao Renting (AOV), i.e., enquadramento financeiro e contabilístico mais vantajoso, uma gestão operacional eficaz privilegiando a mobilidade, maior previsibilidade dos custos e também a transferência de risco operacional e de valor residual, a Arval, em particular, apresenta uma estrutura comercial e contratual que serve perfeitamente as necessidades das PME nacionais.

Assim, uma PME, nossa cliente beneficia de uma equipa de apoio comercial liderada por duas figuras, uma interna e outra externa, que garante a disponibilidade de um interlocutor dedicado sempre presente e conhecedor das particularidades desse cliente.

Para além disso, a Arval apresenta uma estrutura contratual muito flexível permitindo o reajustamento das condições contratuais de cada viatura em função das necessidades reais que, como é natural, podem variar durante os períodos de duração do contrato. Tendo em consideração os últimos resultados do barómetro Corporate Vehicle Observatory 2010, poderemos considerar que o nível de adopção do AOV em Portugal ainda está abaixo dos níveis médios europeus. A opção pelo AOV ainda é reduzida nestes segmentos, com variações significativas, nas Micro empresas com 4%, Pequenas empresas 12% e empresas de média dimensão com 23%.



**PAULO SANTOS**  
PARTNER SALES MANAGER DA HP FINANCIAL SERVICES HEWLETT-PACKARD PORTUGAL

**"TEMOS UM PORTFOLIO ADAPTADO À ESPECIFICIDADE DO CLIENTE"**

#### Que soluções em renting tem a HP para as PME?

Em Portugal, o HP Financial Services (HPFS) oferece serviços de financiamento através do HP International Bank. Quando desenvolvemos as soluções, temos sempre a preocupação de desenvolver um portfólio que se adapte às necessidades específicas de cada cliente. Estas necessidades podem estar relacionadas com os prazos e orçamentos do ano (12 aos 60 meses) e/ou com o tipo de soluções financeiras (locação financeira ou operacional), podendo incluir prazos de carência de pagamentos ou até pagamentos crescentes. O tipo de solução encontrada tem em consideração o tipo de equipamento a ser financiado (servidores, networking, PC, impressão ou SW), o seu grau de obsolescência e vida útil, bem como a situação financeira da empresa (maior ou menor apetência para Capex ou Opex). A oferta do HPFS encontra-se em muitas soluções, desde financiamento simples em locação operacional ou financeiro a programas de Pay-per-Use ou alugueres de curta duração para projectos específicos.

#### Estas soluções têm serviços agregados? Quais?

A solução financeira poderá incluir serviços de instalação, manutenção, migração, entre outros, sendo o seu nível e grau definidos pelo cliente, em conjunto com o HP Financial Services. Existem, no entanto, algumas regras específicas.

A nossa oferta inclui programas completos de "IT Asset Lifecycle Management", ou Gestão da Vida de Activos de TI. A solução inicia-se com um estudo e com a configuração do equipamento e prolonga-se até à sua utilização, gestão de final de vida útil e sua substituição, incluindo a reciclagem do equipamento e a eliminação de dados confidenciais (data-wiping). Esta solução é considerada muito útil por empresas com certificação de qualidade ou certificações ambientais, sendo também uma forma de redução de custos administrativos e logísticos. Existem casos em que a solução de renting é utilizada como parte de programas muito específicos, como é o caso dos programas de Pay-per-Use (expl. programas de impressão).

#### Que condições é preciso ter para recorrer a estas soluções?

Necessitamos de estudar o projecto e a sua viabilidade financeira. Serão solicitados dados financeiros da empresa para análise de crédito e apresentados os custos do projecto a financiar.

#### Qual é o valor médio dos financiamentos?

Os nossos serviços estão vocacionados para projectos com valores superiores a 12 500,00 euros de financiamento.

#### Em que medida o aluguer destes equipamentos contribui para otimizar a gestão de activos de uma PME?

O factor mais importante é o de adequar o custo da tecnologia com o seu ciclo de vida útil, evitando descapitalizações iniciais e transferindo o risco de obsolescência tecnológica para uma empresa especializada em gestão de activos de TI. Para o responsável de informática, o facto de ter um parque informático em renting permite proceder, atempada e controladamente, a todas as renovações e upgrades necessários e, assim, gerir o seu orçamento de uma forma equilibrada. Quanto ao director financeiro, passa a ter os custos indexados com a utilização e a vida útil do equipamento de uma forma fixa e sem desvios, o que, nos dias de hoje, é considerado uma mais-valia substancial.

## O ESSENCIAL DO RENTING

Por meio do renting, uma empresa locadora (uma entidade financeira ou o próprio fornecedor) subscreve um contrato de aluguer a um locatário (usuário do bem adquirido em estado de novo e objecto do contrato) pelo qual este poderá dispor do bem durante o tempo acordado e mediante o pagamento de um plano de rendas mensais. Essa renda compreende determinados serviços necessários para o óptimo uso do citado bem, como sejam manutenção e seguros, radicando, precisamente aqui, a sua importância. No termo do contrato, o cliente-usuário deverá devolver o bem ao locador, já que, por regra, este tipo de serviço não compreende a opção de compra.

# DE RENTING PARA PME



**FILIPA MELO**  
CISCO CAPITAL MANAGER,  
CISCO PORTUGAL

## Que soluções de equipamento em renting tem a Cisco para as PME?

A Cisco Capital é uma subsidiária da Cisco presente em 140 países que se dedica ao financiamento de soluções e serviços Cisco, agregando, em alguns casos, equipamentos complementares de outros fabricantes e os serviços do parceiro implementador. A Cisco consegue, assim, com formas inovadoras de financiamento, tirar partido da sua robustez financeira para ajudar clientes a ultrapassar barreiras na aquisição e implementação de produtos e serviços, a atualizar e melhorar a sua tecnologia de redes e a maximizar o cash-flow e a rentabilidade. Dito isto, qualquer equipamento e serviço Cisco pode estar abrangido por uma das soluções de renting da Cisco Capital, dentro das condições específicas de cada um dos programas disponíveis.

## Como funciona?

As soluções de renting da Cisco Capital assumem o aluguer operacional do equipamento que se mantém propriedade da Cisco Capital. No final do período de financiamento, o cliente tem opção de: a) comprar o equipamento por um valor justo de mercado; b) renovar o contrato estendendo-o no tempo e adquirindo o equipamento por um valor menor; c) atualizar (refrescar) o equipamento através de renovação do contrato; d) devolver o equipamento. Como o negócio da Cisco não é o financiamento, o objectivo do mesmo não é gerar margens adicionais – apenas queremos promover a adopção de tecnologia, pelo que as taxas de juro que proporcionamos são extremamente baixas ou mesmo nulas.

## Pode exemplificar?

Exemplo disto, já no âmbito de Leasing financeiro, é o programa 0% EasyLease que disponibilizamos às PME – é um leasing a 0% de juros com duração mínima de 36 meses, a partir de 1000 euros e até 250 000 euros por cliente, no qual a solução tem de incluir um mínimo de 70% de componente Cisco (incluindo hardware, software e serviços) e com um valor residual de 1% no final do contrato, caso o cliente pretenda ficar com o equipamento. Se não quiser, o mesmo é retomado pela Cisco.

No âmbito do renting, temos inúmeras outras soluções vantajosas adaptadas às especificidades de cada empresa e negócio – seja pela necessidade do cliente em transformar despesas de investimento (CAPEX) em despesas correntes (OPEX), de forma a libertar liquidez para outros investimentos, seja para aplicação em negócios de montante superior, seja pela flexibilidade de que o cliente necessita. Por exemplo, é possível deferir pagamentos durante um período de tempo para que o cliente possa começar a usufruir da solução no imediato e iniciar o pagamento num período que lhe seja mais vantajoso.

Também para os parceiros Cisco todas estas possibilidades de financiamento são bastante atractivas, já que a Cisco Capital assume o risco do pagamento por parte do cliente por inteiro, recebendo o parceiro o valor do negócio à cabeça. E isto, na conjuntura económica actual, é ainda mais relevante.

## Estas soluções têm serviços agregados? Quais?

Tanto os serviços Cisco como os serviços de implementação e manutenção dos parceiros podem estar agregados ao financiamento. O rácio de financiamento das componentes Cisco não Cisco é que variam e podem ter limites, em alguns casos, até 30% do valor do negócio.

## Qual é o valor médio dos financiamentos?

Não podendo dar dados concretos, promovemos financiamentos que vão desde os 1000 euros a vários milhões de euros. No segmento das PME, são muito frequentes financiamentos entre os 20 000 euros e os 100 000 euros.

## Que condições é preciso preencher para recorrer a estas soluções?

Além das condições intrínsecas ao programa de financiamento escolhido, o cliente precisa de disponibilizar os resultados financeiros dos dois anos fiscais prévios, que servirão para a análise de avaliação de risco. Se a mesma for positiva, a aprovação do financiamento poderá ser conseguida.

# GRENKE

Nº1 em Renting Informático.



## Quanto vale o seu tempo?

Caro Revendedor/Integrador, torne mais fácil para os seus clientes a decisão de efectuar uma compra.

Junte-se a uma equipa com mais de 12.000 parceiros e acertará sempre. Seja parceiro da GRENKE RENTING e tenha o financeiro especialista nas TI ao seu lado.

### As nossas garantias:

- Efectuamos a análise de crédito do seu cliente em 20 minutos.
- Pagamos a sua factura no mesmo dia em que nos entregar os documentos.

Beneficie da nossa larga experiência e peça informação hoje mesmo. O resto nós fazemos por si.

Aguardamos com expectativa um contacto seu.

**GRENKE RENTING, S.A.**  
Edifício Central Office  
Avenida D. João II,  
Lote 1.17.03 - 4ªA  
1998-026 Lisboa  
Tel.: +351 21 893 41 40  
Fax: +351 21 893 41 60  
service@grenke.pt  
www.grenke.pt

**GRENKE RENTING, S.A.**  
Edifício Bungo,  
Avenida da Boavista,  
nº 1837 - Sala 7.4  
4100-133 Porto  
Tel.: +351 22 607 02 20  
Fax: +351 22 607 02 49  
service@grenke.pt  
www.grenke.pt

# SOLUÇÕES DE EQUIPAMENTOS EM SISTEMA DE RENTING PARA PME (cont.)



**ANTÓNIO CARNEIRO**

DIRECTOR DO SANTANDERTOTTA  
CRÉDITO ESPECIALIZADO

## "AS NOSSAS SOLUÇÕES DE RENTING COBRÊM OS VEÍCULOS NOVOS"

**Que soluções de renting de veículos comerciais tem para PME?**  
As nossas soluções de renting cobrem os veículos novos e que estejam disponíveis para venda no mercado nacional. São muito flexíveis e incluem a negociação e aquisição da viatura, manutenção preventiva/correctiva e seguro veículo. O prazo de utilização não deve ser superior a 48 meses. Os kms são contratados em função das necessidades de utilização da viatura. Pode incluir-se troca de pneus, viatura de substituição, gestão de sinistros e assistência em viagem.

**Quais são as condições que a PME tem de preencher para recorrer ao vosso renting automóvel?**

Não há condições especiais para uma PME poder fazer um renting de uma viatura automóvel ligeira ou de mercadorias. Os requisitos que observamos são similares aos que usamos para a contratação de outro tipo de operações mais comuns. Passam pela análise e relação que existe ou possa vir a existir com clientes actuais e potenciais. Sobretudo, preocupamo-nos em perceber se é ajustado às suas necessidades de utilização.

**Quais os valores médios dos vossos financiamentos?**

Os valores de financiamento são variáveis e dependem, sobretudo, do tipo de viatura escolhida. A maior parte das operações situa-se entre os 15 mil e os 25 mil euros.

**Em que medida o renting automóvel contribui para otimizar a gestão de activos da PME?**

O renting permite uma previsão e controlo de custos, associados à utilização das respectivas viaturas e em função das condições negociadas e contratadas no início de cada operação. Permite também reduzir os custos administrativos na gestão do seu parque automóvel. No final do contrato, entrega a viatura à entidade que lhe prestou o serviço de renting e não tem de se preocupar com a sua venda. Esta conjugação de efeitos pode significar uma melhor gestão das empresas e das PME em particular.

**Qual a importância do crédito automóvel para o banco?**

O Crédito Automóvel é um produto muito importante para o Banco Santander Totta. Através das suas redes comerciais, sejam estas de particulares e pequenos negócios ou de empresas e grandes empresas, o Banco dispõe de um conjunto muito completo de soluções financeiras, actualmente responsáveis por uma carteira de negócios que engloba cerca de 30 000 viaturas. Os balcões e as direcções de empresas - em conjunto mais de 800 locais de venda - dispõem de gestores especializados que detectam as necessidades dos clientes e podem aconselhá-los no sentido de optarem pelas soluções que melhor se ajustam às suas necessidades. Ou seja, apoiar e ajudar nas decisões de compra ou troca de carro ou frota completa, é algo que as equipas do Santander Totta fazem diariamente.

**Como caracteriza as soluções disponíveis?**

As soluções disponíveis são muito flexíveis. Para além do Crédito ao Consumo, incluem o Leasing, ALD, Crédito com Reserva de Propriedade e o Renting / Aluguer Operacional de Veículos. As taxas podem ser fixas ou variáveis e a oferta alarga-se a um vasto conjunto de opções de seguros. Existem condições especiais para créditos que se renovam e também para opções que envolvam soluções completas de financiamento e seguros.



**VASCO SECO RODRIGUES**

ADMINISTRADOR DA NEWRENT

## "NA NOSSA EMPRESA, PROCURAMOS O CONCEITO FULL SERVICE"

**Que soluções de equipamento em renting tem a Newrent para PME?**

A Newrent oferece, em renting, a generalidade de equipamentos de escritório - a componente informática é a excepção - em contratos com a duração de 18 a 48 meses. Assim, a gama de produtos fornecidos engloba o mobiliário de escritório, a componente de climatização, a cópia e impressão com multifunções, os LCD, projectores, etc. Temos ainda a componente de equipamentos médicos que fornecemos a empresas que desenvolvem as suas actividades na área da saúde.

**Estas soluções têm serviços agregados? Quais?**

O serviço que prestamos aos nossos clientes começa, por norma, antes da celebração dos contratos. De facto, na nossa empresa procuramos o conceito "full service", no qual estamos presentes na fase de análise das necessidades de cada cliente, na escolha conjunta com o cliente dos equipamentos que melhor se adequam a essas necessidades, na instalação e na posterior manutenção dos equipamentos.

É de salientar que, enquanto representantes das marcas com que trabalhamos - não fazemos contratos para equipamentos de marcas diferentes daquelas que representamos -, toda a manutenção preventiva e correctiva dos equipamentos é da nossa responsabilidade, pelo que a componente serviço é o mais importante num contrato de locação operacional.

**Que condições tem de preencher a PME para recorrer a estas soluções?**

Não existem condições pré-definidas para que uma empresa possa recorrer a estas soluções. Na realidade, a nossa carteira de clientes é composta por PME, por grandes empresas, mas também por microempresas e até por alguns empresários em nome individual. Todos os nossos clientes são objecto de uma análise de risco prévio - não podemos esquecer-nos de que, não sendo a locação operacional exclusivamente um financiamento, a verdade é que existe sempre essa componente - em que é aferida a capacidade financeira do cliente. Por norma, os contratos são aprovados podendo, contudo, haver adaptações dos equipamentos a locar à realidade específica de cada cliente.

**Em que medida o aluguer operacional de equipamentos contribui para otimizar a gestão de activos de uma PME?**

Diria que existem duas vertentes na locação operacional que são muito importantes para as empresas.

Em primeiro lugar, será de destacar a vertente financeira, na medida em que a opção por locação operacional não só não obriga a qualquer investimento inicial, como garante, ao longo do contrato, uma renda constante e, como tal, facilmente orçamentável para as empresas.

Em segundo lugar, há que destacar a componente operacional, que assegura o correcto funcionamento dos equipamentos localizados durante todo o período contratual, sem qualquer risco de encargos adicionais como manutenções, avarias e outras.



**SÉRGIO NUNES**

MANAGING DIRECTOR DA GRENKE

## "FINANCIAMOS QUALQUER TIPO DE EQUIPAMENTO TECNOLÓGICO"

**Quando se instalou a Grenke em Portugal e que resultados apresenta?**

O escritório de Lisboa abriu em 2008 e o do Porto em 2010. No primeiro ano, adquiriu 6 milhões de euros em equipamentos tecnológicos, 19 milhões em 2009 e estimamos adquirir 26 milhões em 2010.

**Que soluções de equipamento em renting financia?**

Os produtos financeiros do grupo Grenke estão especialmente vocacionados para o financiamento de impressoras, fotocopiadoras, computadores, servidores, software e qualquer outro tipo de equipamento tecnológico. O grupo apoia mais de 15 000 parceiros por toda a Europa com uma vasta gama de serviços. Tem um posicionamento bem definido e as suas vantagens competitivas são claras: executar as análises de crédito em 20 minutos, pagar as facturas no mesmo dia em que recebe os documentos e processar a informação de uma forma simples e rápida.

**Quais os valores médios dos financiamentos?**

O valor médio por contrato é de 7000 euros e os pedidos são colocados maioritariamente por Pequenas e Médias Empresas (PME).

**Que condições é preciso preencher para recorrer à Grenke?**

Apenas ser empresa, ou empresário em nome individual com registo comercial em Portugal. Normalmente, recorrem aos serviços da Grenke as PME que: Necessitam de renovar os seus equipamentos TI, mas não tem liquidez para o adquirir de imediato e a pronto; necessitam de aplicar os fundos disponíveis para outras necessidades do negócio; Pretendem renovar os seus equipamentos de forma regular e periódica à medida que o negócio cresce ou se altera; e que compreendem que libertar-se dos equipamentos TI antigos de forma segura não é o core-business da empresa.

**A Grenke tem parcerias ou acordos privilegiados com fornecedores de equipamentos?**

A Grenke em Portugal tem parcerias com mais de 700 empresas nos sectores das TIC a quem oferece, de forma gratuita, os seus serviços de financiamento em renting. Conta também com o endosso de vários distribuidores e marcas que reconhecem as vantagens competitivas que oferece aos seus canais de revenda de equipamento tecnológico.

**O sector das PME é estratégico para a Grenke? Em que medida?**

Sem dúvida, especialmente nos dias que correm. O pânico generalizado causado pela crise económico-financeira provocou uma contracção bastante grande no consumo em geral. Como é do conhecimento de todos, os bancos nacionais reduziram as linhas de crédito e elevaram os critérios de risco, tornando o dia-a-dia das PME portuguesas bastante difícil. As PME têm cada vez mais dificuldade em cumprir as suas obrigações fazendo o crédito mal parado subir para valores históricos.

Para além disso, Portugal tem um problema crónico de crédito escasso e caro. O endividamento do País torna caro o crédito das empresas. O capital disponível para os pequenos negócios é limitado e a banca tradicional coloca muitas exigências e restrições na obtenção do crédito.



Cristina  
colocada  
pela Randstad

good to know you

Valor humano!  
É o único valor que  
melhora as empresas,  
que lhes dá a energia  
necessária para  
considerar o futuro  
com clareza.  
Quando uma empresa  
investe nas pessoas, elas  
investem na empresa e  
aumentam o seu valor.

[www.randstad.pt](http://www.randstad.pt)

 **randstad**

Trabalho Temporário | Professionals | Contact Centres | HR Solutions

# PROJECTO DE REGULAMENTO DA COMISSÃO EUROPEIA SOBRE CERTAS CATEGORIAS DE ACORDOS DE INVESTIGAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

TERMINOU, em 25/06/2010, o prazo para a apresentação de observações por parte dos potenciais interessados, com referência aos projectos da Comissão Europeia para revisão das regras referentes aos acordos de cooperação horizontal, ou seja, aos acordos entre empresas que sejam concorrentes (efectivos ou potenciais) entre si.

Um desses projectos diz respeito a um futuro Regulamento Comunitário, referente à aplicação de uma isenção por categoria a alguns tipos de acordos de investigação e desenvolvimento (I&D), ou seja, de acordos por meio dos quais duas ou mais empresas concorrentes entre si decidem colaborar em actividades de investigação e desenvolvimento de novos produtos, tecnologias ou processos, e, eventualmente, também em explorar conjuntamente os benefícios resultantes dessa actividade de investigação e desenvolvimento (designadamente a distribuição em conjunto dos produtos ou serviços desenvolvidos no âmbito do acordo de I&D), em vez de o fazerem cada uma por si só, de forma autónoma e independente, como sucederia na ausência desse acordo.

## CONCORRÊNCIA: NUNO B. M. LUMBRALES\*



Tal como sucede relativamente aos acordos de especialização, que foram também objecto de um projecto de Regulamento Comunitário semelhante ao agora em análise, a Comissão Europeia considera que, abaixo de um determinado nível de poder de mercado das partes neles envolvidas, os acordos de I&D terão mais efeitos positivos do que negativos sobre o mercado em causa.

Entende-se assim que, para que um determinado acordo de I&D possa vir a beneficiar de isenção por categoria conferida com base no futuro Regulamento, as quotas de mercado das empresas intervenientes não devem ultrapassar, conjuntamente, uma parcela de 25% do mercado em causa; acima desse limiar de 25%, uma eventual isenção terá de ser objecto de uma análise casuística pela Comissão Europeia, atendendo à estrutura do mercado relevante.

Para poderem beneficiar da isenção por categoria prevista no projecto de Regulamento em análise, os acordos de I&D deverão prever, expressamente, um acesso equitativo de todas as partes contratantes aos resultados das actividades de I&D desenvolvidas, bem como aos direitos de propriedade intelectual (incluindo os direitos de propriedade industrial, direitos de autor e direitos conexos) e know-how, mesmo que pre-existentes e exclusivos de uma das partes contratantes, indispensáveis à exploração desses resultados.

Por outro lado, mesmo que o limiar de quota de mercado acima referido seja respeitado, não beneficiarão, em regra, da isenção por categoria prevista neste projecto de Regulamento Comunitário acordos de I&D que impliquem restrições particularmente graves à concorrência, como restrições à liberdade das partes con-

tratantes de realizarem outras actividades de I&D, a limitação da produção ou das vendas, a fixação de preços e a repartição de mercados geográficos ou de clientes, sendo de salientar, porém, que algumas destas regras comportam excepções.

Por fim, importa referir que a isenção por categoria a atribuir por meio do futuro Regulamento poderá ser, em determinadas circunstâncias, retirada, quer pela Comissão Europeia, quer pelas Autoridades de Concorrência dos Estados-membros, caso se verifique que, em concreto, o acordo de I&D em questão provoca graves restrições à concorrência no mercado relevante, designadamente por impedir ou dificultar seriamente o acesso por terceiros a esse mercado ou à possibilidade de desenvolverem actividades de I&D no mesmo domínio, ou ainda quando as partes, injustificadamente, não explorarem os resultados das actividades de I&D levadas a cabo no âmbito do acordo (hipótese em que, na prática, estariam a privar o mercado relevante e os consumidores dos benefícios dessas actividades de I&D, pondo, assim, em causa o próprio fundamento da atribuição da isenção por categoria).

Muito embora o futuro Regulamento aqui em causa regule, no essencial, matérias referentes ao Direito da Concorrência a nível Comunitário, aplicado pela Comissão Europeia, a verdade é que é provável que as autoridades nacionais dos vários Estados-membros apliquem, ao nível das suas jurisdições e competências específicas, critérios de actuação similares e coordenados com os da Comissão Europeia.

Por isso, e apesar de não se conhecer ainda a versão final do Regulamento em apreço, nem as eventuais alterações que as observações recolhidas pela Comissão Europeia durante o período de consulta pública poderão vir a introduzir ao texto do respectivo projecto, esta é uma matéria de interesse para todas as empresas que estejam, ou pretendam vir a estar, envolvidas em acordos de I&D.

Nuno B. M. Lumbrales, Sócio da Lumbrales & Associados, Sociedade de Advogados

# A REVOGAÇÃO DO CONTRATO DE TRABALHO POR ACORDO

NUM sistema laboral como o nosso, de cariz marcadamente vinculístico, em que a cessação dos contratos de trabalho, quando promovida pelo empregador, exige a verificação de pressupostos específicos e obedece a procedimentos de relativa complexidade, a celebração de acordos destinados a pôr fim a contratos de trabalho reveste-se de cada vez maior importância. A flexibilidade que envolve, na qual as partes poderão fixar livremente a indemnização devida pela cessação do contrato e, sobretudo, a possibilidade de fixar a data na qual essa desvinculação se tornar efectiva, tornou habitual a celebração de tais acordos, que, além do mais, trazem, para o empregador,

## LABORAL RUI TAVARES CORREIA\*



a vantagem de evitar o risco de ver, mais tarde, ser posta em causa uma cessação unilateral do contrato que pretenda promover, evitando, pelo seu lado, o trabalhador ser sujeito a um procedimento contra ele dirigido e de onde a sua imagem poderá sair deteriorada.

A celebração de um acordo de cessação do contrato de trabalho pode-

rá, ainda, se tiver sido fundada nos pressupostos que permitem o despedimento colectivo ou o despedimento por extinção do posto de trabalho, permitir que a situação de desemprego seja considerada involuntária para efeito de atribuição do subsídio de desemprego. Não obstante, existem quotas máximas referentes ao número de trabalhadores abrangidos

por tal situação em cada triénio que o empregador terá de respeitar, sob pena de ficar responsável pelo pagamento dos valores devidos ao trabalhador a título de subsídio de desemprego.

Por outro lado, e apesar de toda a flexibilidade antes referida, o acordo de cessação do contrato de trabalho deverá ser reduzido a escrito, não produzindo, em caso contrário, quaisquer efeitos. É essencial, também, que o empregador obtenha o reconhecimento notarial da assinatura do trabalhador constante do acordo, uma vez que, não sendo essa assinatura reconhecida, o acordo poderá ser revogado, pelo trabalhador, nos sete dias subsequentes à sua

celebração.

E é ainda conveniente que, no documento do acordo ou em documento autónomo, o trabalhador declare ter sido ressarcido de todos os créditos decorrentes do contrato de trabalho e da sua cessação, o valera, então, como remissão de qualquer dívida que pudesse existir.

Destes modos e, pese embora seja a via mais expedita e simples para obter a cessação de um contrato de trabalho, no acordo de cessação do contrato de trabalho, deverão, ainda assim, ser respeitados alguns pormenores formais.

Sócio da "Abreu & Marques e Associados"

# A RENOVADA APOSTA DAS ENERGIAS RENOVÁVEIS

NOVAS centrais mini-hídricas terão os concursos lançados ainda em 2010 e 2011 – é o que resulta da Resolução do Conselho de Ministros n.º 72/2010, publicada no passado dia 10 de Setembro, e que prevê o lançamento destes procedimentos concursais de iniciativa pública sob a coordenação do Ministério do Ambiente e do Ordenamento do Território, em várias regiões do País, para a adjudicação de centrais mini-hídricas (CMH), tendo em vista alcançar a meta de atribuição de potência até 250 MW, estabelecida na Estratégia Nacional para a Energia 2020.

As CMH são unidades de aproveitamento hidroeléctrico de potência inferior a 10 MW. Este limite é geralmente usado internacionalmente como fronteira de separação entre as pequenas e as grandes centrais hidroeléctricas. As primeiras, devido ao seu impacto ambiental diminuto, são consideradas centrais renováveis; as segundas, embora usem um recurso renovável, produzem efeitos não desprezáveis sobre o ambiente, pelo que a sua classificação como centrais re-

## CENTRAIS MINI-HÍDRICAS PEDRO RASCÃO\*



nováveis é problemática

Na Estratégia Nacional para a Energia 2020, aprovada pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 29/2010 de 15 de Abril, foi definido o objectivo de pleno aproveitamento do potencial identificado de 250 MW para CMH, de acordo com o plano estratégico e de licenciamento agora previstos.

De acordo com a referida Resolução n.º 79/2010, até final de Outubro de 2010, deverão estar lançados os concursos necessários para alcançar a meta de 150 MW, sendo que, até final de 2011, deverão ser lançados novos procedimentos de adjudicação de centrais mini-hídricas de forma a atingir os restantes 100 MW de potência atribuída.

O Governo decidiu ainda promover

a simplificação das autorizações necessárias para a instalação deste tipo de energia renovável, concentrando, num único procedimento, a obtenção das duas autorizações necessárias à total exploração de uma central mini-hídrica: por um lado, o título de utilização de recursos hídricos (atribuído pela administração da região hidrográfica territorialmente competente ou pelas CCDR) e, por outro, a capacidade de injeção de potência na rede eléctrica de serviço público (pelo Director-Geral de Geologia e Energia ou pelo Director Regional da Economia), de forma a eliminar a morosidade inerente à respectiva tramitação, concentrando, num único procedimento, as duas autorizações necessárias

Com tal determinação, o Governo

pretende evitar que a burocracia possa ser um factor de entropia ao desenvolvimento destes projectos, obviando, dessa forma, o cumprimento das metas estabelecidas.

Como atractivo adicional aos potenciais investidores, a tarifa média de referência indicativa foi fixada em 95€ / MWh cerca de 15% acima do actual valor de remuneração) a vigorar por 25 anos, atendendo a um prazo de concessão de 45 anos.

Compreende-se a limitação temporal de 25 anos para o tarifário médio agora previsto, atentas as limitações decorrentes do chamado Tarifário Verde (cf. n.º 20 do art.º 1º do D.L. n.º 225/2007), mas poderia o Governo ter estabelecido um valor ainda mais atractivo, uma vez que ressaltará a dúvida nos investidores dos valores que, após o 26.º ano e até ao 45.º da concessão, constituirão a respectiva remuneração por potência injectada na rede.

Apesar do valor da tarifa média previsto ser superior ao actualmente praticado, a verdade é que o prazo máximo em que o mesmo vigorará

podrá ser um factor de selecção implícita dos futuros concorrentes, uma vez que os custos inerentes à instalação de uma CMH e a respectiva viabilidade económica têm por base uma vida útil de funcionamento muito superior à duração do tarifário médio de referência previsto, conduzindo, assim, a que apenas possam concorrer empresas cuja dimensão e volume de negócios permita absorver eventuais reduções de tarifário a partir do 26.º ano.

Aguardemos, pois, pela abertura dos procedimentos concursais previstos para aferir quais as empresas que se apresentarão a concurso e o nível de participação dos investidores.

Para já, não temos qualquer dúvida de que se trata de uma boa medida, alinhada com a política energética aprovada pela União Europeia de aposta nas chamadas energias limpas, de que Portugal tem sido um excelente exemplo para os restantes Países-membros.

Associado Sénior da Raposo Bernardo & Associados – Sociedade de Advogados, R.L.

REFLEXÃO  
FUTURO

João Rocha Santos \*

ÉTICA E DEONTOLOGIA.  
PORQUÊ FALAR TANTO DISTO?

POR CERTO todos estamos, permanentemente, a ouvir, a ler ou a discutir, ainda que de forma indirecta, temas tão vastos, e afinal tão simples, como Ética, Deontologia, Princípios e Respeito, entre outros.

Mas, efectivamente, de que estamos a falar?

Porque é que, no passado recente, tais temas têm sido objecto de tão profusa divulgação, discussão, reflexão e formação?

Porque é que as ditas reflexões e preocupações (aliás, perfeitamente legítimas e actuais) levaram a um estádio actual, consubstanciado em múltiplas acções de formação e sensibilização, disciplinas de carácter obrigatório em cursos de formação académica, profissional, de especialização, de integração em associações e ordens profissionais, até como tema central de teses de mestrado e de doutoramento e outros estudos de carácter, supostamente, científico?

Será a "descoberta" de finais do Século XX e o renascer do Homem no Século XXI?

Será que esta "descoberta" é, de facto, a descoberta do Homem presente ou é a moda dos tempos actuais?

Será que esta descoberta não é mais do que o acordar, pessoal e colectivo, para algo que, com o decorrer do tempo e mais acutilantemente no passado recente, vem sendo descuidado?

Será a justificação pessoal e colectiva para as injustiças a que todos nós, genericamente, vimos assistindo e nas quais, não poucas vezes, tomamos parte, neste Mundo cada vez mais global e, simultaneamente, cada vez mais pessoal, canibal e egoísta?

Sinceramente, não sei! Nem encontro, apesar da investigação já realizada, uma resposta de cariz científico ou empírico que permita, com exactidão e, pelo menos, com consciência tranquila, emitir uma tal opinião.

Mas se estamos a falar de algo que, de alguma forma, está relacionado com Verdade, Isenção, Respeito, Brio, Profissionalismo, Honestidade, Sinceridade, estaremos a falar de algo de novo? Ou de algo já esquecido, ou tentado esquecer no passado ainda recente?

Todos estamos sujeitos, uns mais, outros menos, a constantes pressões diárias. De índole pessoal, profissional, de relacionamento, de carácter institucional, de carácter laboral, de raiz familiar.

Cada um resiste, reage e actua de acordo com as condições que se apresentam. Mas será só o elemento externo ao Eu de cada um que norteia e condiciona, de forma vigorosa e, quiçá, algumas vezes dramática, as suas atitudes, considerações e acções perante factos e terceiros?

Quem é que não gosta que, no seu local de trabalho, lhe seja tecido um elogio ainda que ligeiro?

Quem é que não gosta de ser servido com elegância, deferência e delicadeza no mero acto de refeição num restaurante?

Quem é que não gosta de ser bem acolhido, com cordialidade, atenção e preocupação, num qualquer organismo ou entidade de cariz público ou privado?

Quem é que não gosta de ser objecto de um processo de selecção para determinado cargo ou nova responsabilidade profissional, norteado por princípios de isenção, coerência e de avaliação correcta do perfil, competências e capacidades pessoais?

Quem é que não aprecia não ser preterido por razões de natureza política, ideológica, racial, crença, religião, sexo (ou preferência sexual) nos seus relacionamentos pessoais e de grupo?

É disto tudo que estamos a falar? É isto tudo que estamos a debater e a ser objecto de continuada avaliação (formal e informalmente), em casa, no trabalho, no círculo de amigos considerado e supostamente íntimo, no colectivo generalista e impessoal do quotidiano?

A ser verdade (que não sei, nem encontrei ninguém que, até à data, o consiga provar!), julgo estarmos a falar simplesmente de uma coisa: de cada um ser ele próprio!

De pautar a sua conduta e postura pessoal, social e profissional por princípios de isenção, rigor, espírito auto-crítico e, sobretudo, de respeito pelos seus semelhantes.

Nada existe que seja supra os ditos valores de honestidade, sinceridade e idoneidade. Por muito que custe. Por muito que se sofra. Por muito de que se arrependa.

Como dizia um amigo pessoal que, no auge da sua sapiência de vida e da sua longevidade, afirmava com a segurança só possível de atingir após muito observar e muito ter feito numa vida recheada de peripécias, sucessos e insucessos:

- Hoje em dia, falta muita "coluna vertebral" a muita gente para assumir os erros cometidos e daí tirar ilações, bem como para aceitar as derrotas justificadamente provadas e, assim, aceitar os resultados e prestar a devida vénia aos justos vencedores, sem mágoa, rancor ou sentido de desprezo.

Docente do ensino superior

Membro do FRES – Fórum de Reflexão Económica e Social

STAPLES INOVA COM SEGURO PARA  
PRODUTOS TRANSPORTÁVEIS

A Staples, líder no mercado da distribuição de produtos de papelaria, material escolar e de escritório, tecnologia, mobiliário e centro de cópias e impressão, oferece aos clientes um serviço de valor acrescentado que consiste em comercializar produtos com um seguro associado a custo zero para o consumidor.

"A adesão ao seguro é sempre feita no momento da compra e só é válida para equipamentos novos", salientou ao PME NEWS Olga Frazão, Directora de Marketing da Staples Portugal.

Este seguro de equipamento inovador, que pode ser subscrito para produtos transportáveis e de fácil mobilidade, foi lançado em Novembro de 2009, na sequência de uma parceria estabelecida entre a Staples e a Chartis Europe.

O seguro de equipamentos pode ser subscrito, designadamente, para telemóveis, computadores portáteis, câmaras de vídeo, máquinas fotográficas, PDA, leitores MP3/MP4, GPS, leitores de CD/DVD portátil e outros equipamentos portáteis.

Para o cliente final, sejam estudantes, pequenas e médias empresas (PME), ou grandes empresas, as vantagens parecem óbvias - quem é que nunca deixou cair o telemóvel e danificou o equipamento? Se assim for, tem oportunidade de o ver substituído. E, para a Staples, qual é a vantagem?

"O objectivo de um serviço é acrescentar valor a um produto", salienta Olga Frazão, esclarecendo que "este valor, no caso do seguro, é possibilitar e transmitir ao cliente um sentimento de tranquilidade e segurança, de que a Staples, em caso de um problema ou anomalia, resolverá a situação". Ainda segundo Olga Frazão, é fundamental que "os serviços, além de cómodos e rápidos, transmitam confiança ao consumidor".

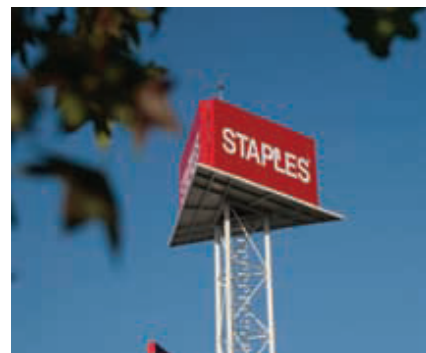
Com 35 lojas em funcionamento em todo o País, quatro das quais inauguradas em 2009, o que equivale a cerca de 59 mil metros quadrados de área de vendas, a Staples Portugal Equipamento de Escritório, designação da

empresa na sequência de uma vasta operação de rebranding que envolveu 2,6 milhões de euros e foi concluída no ano passado, tem, em cada loja, 7 mil produtos disponíveis, 1600 dos quais artigos de marca própria.

A principal vantagem competitiva que este seguro tem trazido à Staples é, de resto, a razão que esteve na base de lançamento do produto: a fidelização do cliente. Olga Frazão explica: "O cliente não compra um produto apenas, compra um serviço associado. Em conjunto, ambos permitem, aos clientes Staples, terem experiências de compra positivas, não só no acto da compra mas também no pós-venda".

No âmbito da sua política de expansão em Portugal, a Staples prevê ainda a abertura de mais 15 lojas, consubstanciada num investimento adicional de cerca de 100 milhões de euros e da criação de cerca de 600 postos de trabalho entre directos e indirectos.

Por Almerinda Romeira



Pense em  
GRANDE com o  
Financiamento  
EasyLease 0% da  
Cisco Capital®

Se achava que não tinha meios para financiar a aquisição da tecnologia de comunicações e TI mais recente, pense outra vez.

A Cisco Capital está a abrir as portas às Empresas para oferecer soluções de financiamento acessíveis, simples e económicas.

Escolha uma opção de financiamento de qualquer valor entre €1.000 e €250.000 para financiar o equipamento Cisco que pretende e pode habilitar-se a receber até três anos de 0% de juros com o Cisco Capital EasyLease.

Com a Cisco Capital, pode adquirir a tecnologia de que necessita para o crescimento do seu negócio, sem encargos financeiros iniciais.

Contacte-nos em [www.cisco.com/offer/callback](http://www.cisco.com/offer/callback)  
ou visite o Web site [www.cisco.com/go/capital\\_europe](http://www.cisco.com/go/capital_europe)  
para obter mais informações.



**ens** EMPRESAS  
E NEGÓCIOS  
SEGUROS

Para uma nova geração de empreendedores



## MULTIRRISCOS NEGÓCIOS

Porque não há dois  
negócios iguais.

Ter um cabeleireiro não é o mesmo que ter um gabinete de arquitectura. Logo, a protecção de que precisam também é diferente.

O Multirriscos Negócios é um seguro flexível, comercializado pelas Companhias de Seguros Fidelidade-Mundial e Império Bonança, com coberturas ajustadas às diferentes actividades – para se adequar a todos os negócios.

O Multirriscos Negócios oferece-lhe quatro opções de protecção, que incluem as coberturas de Assistência ao Negócio e Responsabilidade Civil Extracontratual no valor de 100.000 €.

Para conhecer a solução mais ajustada ao seu negócio, fale com uma agência ou mediador ou faça uma simulação em [www.fidelidademundial.pt](http://www.fidelidademundial.pt) ou [www.imperiobonanca.pt](http://www.imperiobonanca.pt)



Fidelidade Mundial



Império Bonança