

Portugal precisa de 110 mil PME por ano



Da esq. p/ dta.: Luís Barata, do núcleo de Empreendedorismo da SEDES, João Salgueiro, Henrique Neto e Luís Campos e Cunha Foto/DR

PORTUGAL precisa de 110 mil novas pequenas e médias empresas (PME) por ano para que dentro de 20 anos atinja os mesmos níveis de crescimento da União Europeia. Neste momento está a criar apenas 66 mil. Estes números são avançados por Luís Barata, secretário-geral da SEDES, Associação para o Desenvolvimento Económico e Social fundada por João Salgueiro e presidida por Luís Campos e Cunha, no livro "Portugal Entre Gerações" da jornalista do OJE, Almerinda Romeira, que entre vários temas aborda a Economia.

Luís Barata, licenciado em Gestão com carreira feita no sector bancário, lembra que Portugal tem uma série de recursos únicos no mundo, a nível da sua história, das suas paisagens, da sua gastronomia e das suas vinhas. Mas está tudo desagregado, não há um fio que ligue estas suas múltiplas facetas.... "O turismo é, por tudo isso, um factor-chave do nosso desenvolvimento", avança.

O responsável pelo núcleo de empreendedorismo da SEDES é de opinião que ao lançar um negócio "devemos começar pequenos, devendo sempre que possível recorrer a capitais próprios ou convidar parceiros com capacidade económica". Como alternativa, acrescenta, temos o "microcrédito, vocacionado para os pequenos negócios, visto que o crédito bancário exige cada vez mais garantias e é cada vez mais escasso. O capital de risco, que se tem desenvolvido muito em Portugal, os business angels, que representam uma forma muito interessante de financiamento e de apoio/accompanhamento efectivo do negócio, a AlterNext da Euronext, que é bem a bolsa para as PME, a meu ver, irá a curto prazo atrair muitos dos empresários a nível nacional como fonte alternativa, funcional e eficaz de financiamento".

Almerinda Romeira entrevistou 12 pessoas de seis faixas etárias diferentes e diferentes profissões. As conclusões apontam para grandes pontos de convergência tanto no que se refere aos problemas e à sua origem como às soluções apresentadas, conforme sublinhou na apresentação do livro na Fundação de Serralves, no Porto, o fundador e chairman do BPI, Artur Santos Silva.

O turismo é, de resto, apontado por praticamente todos os entrevistados como um dos principais sectores de futuro. Artur Santos Silva salienta as muitas condições que Portugal tem para oferecer, aponta como prioridade o sector primário, de forma a "melhorar a capacidade de produção" e refere a necessidade de requalificar cidades e de pensar a sério num turismo para a terceira idade, como faz o estado norte-americano da Florida. A agricultura, floresta, pescas, recursos naturais abandonados ou inexplorados, caso do mar são, segundo o fundador do BPI, outras áreas em que se deve apostar. No vinho, fruta e produtos frescos registam-se progressos, mas o País tem ainda que aprender com a Itália e a Espanha.

"Não há estratégias na cultura nem no turismo, dois sectores por onde poderia passar o futuro", salienta a artista plástica Sofia Areal. "O turismo será, na minha visão, o futuro não só de Portugal mas também da Europa. As pessoas virão de todo o mundo conhecer o berço da civilização ocidental", diz, acrescentando: "O turismo é um sector importantíssimo para o futuro de Portugal, mas há muito descuido, falta de cultura e caos em que a falta de educação estética deita tudo a perder. Custa a entender e é inaceitável que não haja mais cuidado".

Maria Perpétua Rocha, coordenadora da PASC – Plataforma Activa da Sociedade Civil, diz que uma visão estratégica significa não trabalhar apenas para a legislatura. "Temos estado sem direito ao futuro por essa incapacidade de visão a longo prazo", salienta. Para esta médica, com vasta experiência em gestão empresarial no sector da saúde e um profundo envolvimento nas organizações da sociedade civil "apostas claras e determinadas no desenvolvimento do potencial humano português, no mar e na consolidação do espaço lusófono são alavancas para dar novo rumo à História de Portugal, renovando a sua afirmação no mundo".

GRENKE®

Em contra-ciclo com o mercado...

A Grenke Renting aumenta o financiamento em 28% para PMEs. Em 20 minutos, sem burocracia, obtenha a decisão de financiamento.

Contacte-nos!

Lisboa, Porto e Leiria. service@grenke.pt www.grenke.pt

ALUGUER OPERACIONAL DE EQUIPAMENTO

O renting, mais conhecido no sector automóvel, tem vindo a ganhar terreno na informática e nos equipamentos de escritório, posicionando-se como a solução mais lógica para as pequenas e médias empresas nestes tempos de abrandamento económico. Conheça a oferta da Futurdata e da Newrent e as soluções de financiamento para bens de baixo valor da Grenke Renting

Grenke Renting prevê aumentar financiamento às PME em 28% este ano

Em contra-ciclo com o mercado, esta empresa especializada no renting para PME de baixo valor continua a expandir a sua actividade em Portugal, preparando-se para colocar no mercado três novos produtos no início do próximo ano.

A Grenke Renting tem o seu enfoque, ou core business, no renting de equipamentos de TIC de baixo valor para PME. Ou seja, no renting de pequenos projectos de investimento em tecnologia de informação e comunicação, como é exemplo o financiamento de hardware (computadores, fotocopiadoras, impressoras, servidores), software, sistemas de comunicações, segurança, entre outros equipamentos tecnológicos. "Este é o nicho de mercado que escolhemos e a nossa principal vantagem competitiva", salienta Rui Franco, Senior Account Manager desta empresa especializada no renting para PME de baixo valor.

Qual é a estratégia da Grenke para o mercado português?

Somos líderes e especialistas no renting para PME de baixo valor (desde 500 euros de financiamento), com o know-how do grupo Grenkeleasing AG com mais de 30 anos de experiência no mercado. E somos a única empresa em Portugal com este posicionamento, sendo que não será nossa estratégia diversificar a nossa oferta, mas sim complementá-la.

No âmbito dessa estratégia, está previsto o lançamento de novos produtos?

Sim. A Grenke lançará, já em Janeiro de 2012, três novos produtos que vão complementar a sua oferta de renting. Destes três, destacamos a cobrança por parte da Grenke, para além das rendas do renting, do serviço de manutenção dos equipamentos que é prestado pelo revendedor ao cliente, em vez de ser o próprio revendedor a assumir respectiva cobrança à PME. Isto significa que apenas uma enti-

dade - a Grenke - realizará o débito de serviços à PME que resultam do projecto de investimento financiado. Este serviço irá, de acordo com a nossa experiência, ao encontro das necessidades de revendedores e PME e potenciará ainda mais o seu envolvimento com a Grenke e a nossa qualidade de serviço.

O segundo produto considera, caso os mesmos equipamentos possuam contador, a contabilização de consumo, a cobrança de cópias ao locatário de máquinas fotocopiadoras. Exemplo: cópias excedentes às que foram contratadas entre revendedor e PME. O terceiro produto encontra-se ainda em fase de testes na nossa sede na Alemanha.

Em seu entender, quais são as vantagens que o renting oferece a nível da gestão financeira das PME?

Existem três vantagens principais e muito objectivas do renting para a gestão financeira das PME. Em primeiro lugar, o incentivo à preservação da liquidez das empresas, ou seja, o incentivo ao financiamento faseado do investimento em equipamentos com prestações fixas e, consequentemente, com planeamento total de custos futuros. Portanto, pagamentos fixos e regulares (por exemplo, mensais ou trimestrais), ao invés de custos iniciais elevados de investimento.

Em segundo lugar, o renting proporciona benefícios fiscais às PME. As rendas liquidadas são integralmente aceites como custo do exercício a que respeitam com dedução a 100% em sede de IRC. Assim sendo, o renting não interfere com linhas de crédito que, potencialmente, as PME poderão vir a necessitar para as suas actividades correntes e que produzem lucro. Em terceiro lugar, o renting promove a renovação e modernização dos equipamentos. Promove a competitividade das PME num mercado em permanente mudança, minimizando

o risco de obsolescência dos equipamentos, com benefícios para a sua gestão financeira.

Quanto pedidos de financiamento receberam nos primeiros meses deste ano?

Recebemos semanalmente, nos três escritórios da Grenke em Portugal (Lisboa, Porto e Leira), em média, 250 pedidos de financiamento de PME. Significa que, só em 2011, foram cerca de nove mil as empresas que solicitaram financiamento através de renting à Grenke. Para a dimensão e pouca maturidade do mercado português neste tipo de ferramenta financeira, as expectativas a curto e médio prazo são muito optimistas.

Qual o número de contratos e o montante dos financiamentos?

Temos actualmente 3020 contratos de renting financiados que totalizam 21,2 milhões de euros, o que corresponde a uma média de valor de operação de sete mil euros e o financiamento de mais de 80 contratos/semana, sendo que a previsão de crescimento no volume de financiamento para este ano é de 28% face a 2010, ano em que financiamos 24 milhões de euros, crescimento muito significativo, atendendo à conjuntura actual e falta de confiança existente entre empresários e gestores de PME.

De referir igualmente o importante crescimento registado no número de revendedores de equipamentos (agentes/integradores na área das TIC) que colaboram em parceria com a Grenke. No total, são 940 revendedores activos, mais 180 revendedores activos face a igual período em 2010.

Em que medida as dificuldades financeiras das PME estão a impulsionar o recurso ao renting?

Efectivamente, devido ao actual contexto de crise financeira, temos tido uma maior procura de pedidos de renting por parte das PME, o que tem



Rui Franco
Senior Account Manager

impulsionado o nosso crescimento. A dificuldade de acesso aos mercados financeiros por parte de bancos comerciais e instituições financeiras presentes em Portugal tem condicionado a sua liquidez e a injeção de financiamentos à economia e, consequentemente, diminuído a capacidade destas instituições para conceder crédito às PME.

De acordo com dados de Agosto divulgados pelo Banco de Portugal, o volume de empréstimos concedidos pelas instituições financeiras nacionais continua a diminuir. Foram também maiores as restrições financeiras às empresas para as operações de baixo valor, ou seja, nas operações que são o nosso enfoque.

A Grenke encontra-se, portanto, em contra-ciclo com o mercado. Temos a vantagem de pertencer ao grupo multinacional alemão Grenkeleasing AG, um grupo independente de bancos, com solidez financeira e capacidade de liquidez para injectar na economia.

Quais os trunfos com que contam para crescer no mercado português? Para além da crescente procura, a

necessidade e dificuldade no acesso ao crédito por parte das PME, que representam mais de 99% do tecido empresarial português e cerca de 60% do volume de negócios do País, a Grenke beneficia também do facto de o renting estar ainda pouco dinamizado em Portugal. E esta a nossa maior motivação na Grenke. Informar o mercado, os revendedores de equipamentos e os gestores das PME em Portugal sobre os benefícios do renting e a simplicidade de acesso a este tipo de solução de financiamento.

Por exemplo, na Grenke, num processo que não ultrapasse os 50 mil euros, a análise e resposta do financiamento é dada, no limite, em 20 minutos sem burocracia. Esta simplicidade operativa promove a concretização de vendas dos revendedores às PME e a realização imediata dos projectos das respectivas PME. Em síntese, com estes procedimentos, estamos a criar valor quer para os revendedores de equipamentos, bem como para as PME, que vêem os seus projectos de investimento ou modernização de equipamentos tecnológicos concretizarem-se, melhorando a sua competitividade.

Futurdata disponibiliza oferta integrada para pequenas e médias empresas



Eduardo Gonçalves,
Director-Geral da Futurdata Informática

A Futurdata é uma empresa de tecnologias de informação fortemente direccionada para a prestação de serviços. Criada em 2002 com o objectivo de inovar na implementação de soluções que permitam às empresas enfrentar a rápida evolução do hardware e software num mundo empresarial cada vez mais competitivo, propõe um serviço de renting que permite às empresas, sem grande investimento inicial, manter o parque informático actualizado. No seguimento da parceria que tem vindo a desenvolver com a OKI, a Futurdata entrou no canal fidelizado OKI Colour Partner, o que lhe permite proporcionar soluções de impressão mais competitivas aos seus clientes.

Quais são os equipamentos da OKI com mais potencial para PME?
A OKI tem uma vasta gama de equipa-

mentos de impressão. No entanto, gostava de destacar a gama Executive Series, cujos modelos associados ao programa Buy & Print permitem que as empresas paguem apenas o que imprimem. O modelo ES5461MFP será talvez o que tem mais potencial para PME, pois é uma impressora multifunções laser a cores com a combinação perfeita da impressão, digitalização, cópia e fax. Funcionalidades avançadas, tais como os modos ECO e Deep Sleep, bem como a impressão, digitalização e cópia duplex (frente e verso) reduzem o impacto no meio ambiente, o consumo de energia e os custos de funcionamento.

Esses equipamentos agregam serviços? Pode exemplificar?
Toda a gama OKI Executive Series tem

associado um programa de custo por página. Este programa inclui sempre, durante a vigência do contrato, os serviços de garantia "on site" na assistência ao equipamento e do envio rápido e sem custos de consumíveis.

Que vantagens oferece o renting a nível da gestão financeira das PME? Entre as principais vantagens do renting Futurdata para as pequenas e médias empresas destacaria as seguintes: vantagens fiscais (prestações dedutíveis como despesas operacionais); o facto de permitir manter a liquidez e as linhas de crédito; financiamento a 100% sem entrada inicial; prestações mensais constantes e possibilidade de incluir na prestação do renting a manutenção dos equipamentos.