

Expresso



QUE AS EMPRESAS QUEREM



UM PROJETO



Caixa Geral de Depósitos

Expresso

44% dos empresários já não pedem descida de impostos

Grande sondagem Expresso/CGD junto de **93 mil empresas**, que são PME e startups nacionais, revela o que **mais as preocupam e o que pedem** ao Estado

O sistema fiscal é pesado e complexo, existem custos a mais e apoios a menos, e o mercado revela pouca receptividade a novas ideias e não está bem regulado. Estas são as principais conclusões do primeiro tema da sondagem "O que as empresas querem", projeto Expresso/ Caixa Geral de Depósitos, em parceria com a Informa D&B.

A sondagem revela o quanto o fisco asfixia as empresas, mas não só. 52% dos empresários pedem um sistema fiscal 'simples e claro' e mais de 70% concordam que os custos de contexto são um entrave aos negócios, sendo 'as obrigações fiscais e parafiscais' o custo que querem ver minimizado.

Além disso, 49% alertam para a 'falta de incentivos à criação de empresas'. Curiosamente, dados apurados pela Informa D&B mostram que 2013 foi o ano com o maior número de nascimentos de empresas desde 2007. Contudo, "nascimentos não significam sustentabilidade, porque muitas morrem um ou dois anos após a criação", alerta António Serrano, ex-ministro da Agricultura, ex-gestor hospitalar e professor catedrático da Universidade de Évora. Ainda assim, isso "revela uma atitude empreendedora e de resistência dos nossos empresários, que continuam a abrir empresas num país pouco favorável à sua criação".

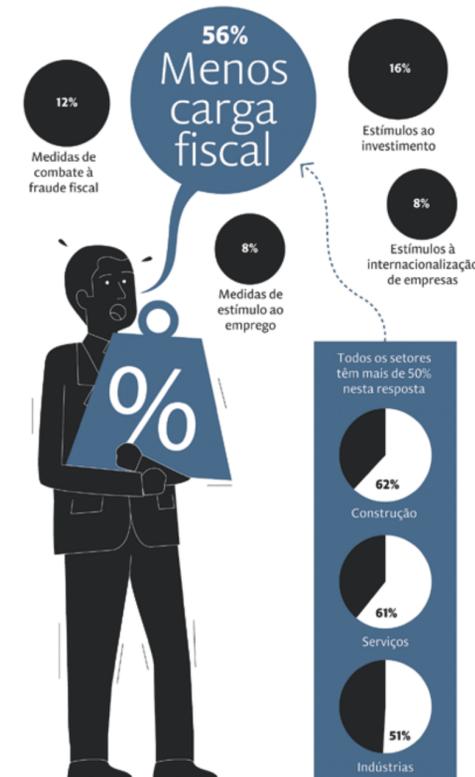
Um mercado pouco recetivo

A fraca regulação e a limitação do mercado nacional são outras preocupações dos empresários. "A escassez de crédito e a falta de recursos financeiros que permitam financiar todos os projetos" explicam, em parte, esse conservadorismo, considera o ex-governante. Deveria a banca ser incentivada a alocar parte do financiamento a novos projetos? 38% dos inquiridos respondem que "depende dos casos". Carlos Oliveira, ex-secretário de Estado do Empreendedorismo e presidente da StartupBraga, defende que "a banca não é o parceiro ideal para financiar novos projetos, pelo elevado nível de risco que uma startup representa. São empresas que não podem dar garantias e, caso o projeto falhe, não existe maneira de recuperar o capital investido".

Sobre o grau de preparação da empresa na altura da sua fundação, 81% responderam que nesse momento estava "muito" ou "bem preparado". Apesar disso, o estudo "25 anos de Portugal Europeu", da consultora Augusto Mateus, revela que a taxa de mortalidade das novas empresas nos dois primeiros anos ronda os 70%. Porém, Teresa Cardoso Menezes, diretora-geral da Informa D&B, ressalva a ideia que "o número de empresas que nascem é superior aos das que encerram". A diretora-geral da Informa D&B salienta ainda que "as novas empresas surgem com um ADN exportador (10% das empresas nascidas em 2013 exportaram logo no primeiro ano) e isso poderá ser um indicador de revitalização do tecido empresarial".

JOÃO OLIVEIRA e ROSÁLIA AMORIM ramorim@expresso.impresa.pt

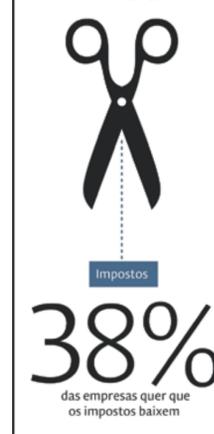
QUE MEDIDAS DEVERIAM SER IMPLEMENTADAS PARA DESENVOLVER E AUMENTAR A COMPETITIVIDADE DAS EMPRESAS EM PORTUGAL?



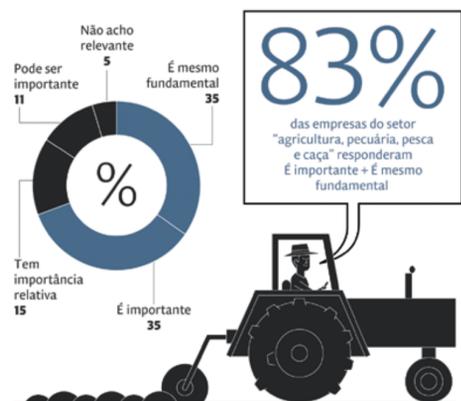
APRENDER COMPETITIVIDADE COM OS ESTRANGEIROS

A redução da Tax Wedge (diferença entre o custo total para o empregador e o rendimento líquido do empregado) é uma medida adotada por grandes países como incentivo à competitividade das empresas, afirma Ricardo Reis, sócio de consultoria fiscal da Deloitte. E dá exemplos: "nos Estados Unidos, esta medida consiste num reembolso do Estado, funcionando como um imposto negativo para o trabalhador, consoante os rendimentos do trabalho e a situação familiar, ou seja, pessoas com filhos são beneficiadas", explica Ricardo. Na Alemanha e França, esta prática foi adotada "mas de forma diferente, em vez de ser o trabalhador a ser reembolsado, reduziu-se a TSU a pagar pela empresa, compensando a medida com o aumento dos impostos sobre o consumo".

O QUE ESPERA DO ESTADO E DE QUEM REGULA AS EMPRESAS?

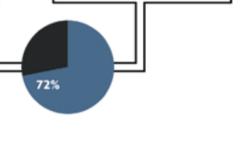
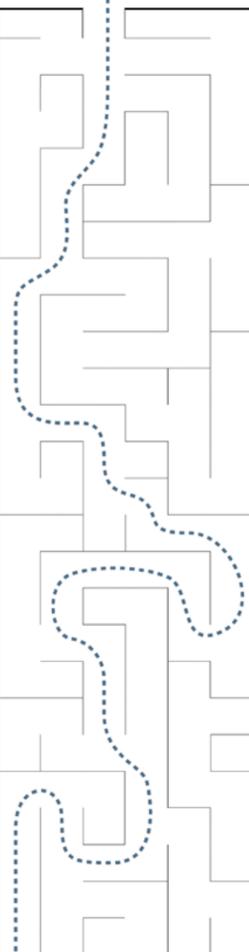


EM NOME DE UMA MAIOR ESTABILIDADE, ERA ÚTIL UM PACTO DE REGIME QUE ESTABILIZASSE AS POLÍTICAS EMPRESARIAIS A 10 ANOS?



CUSTOS A MAIS

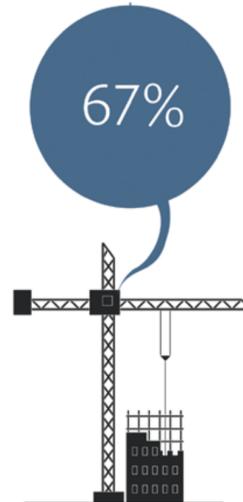
QUAL DEVERIA SER A PRINCIPAL CARACTERÍSTICA DO NOSSO MERCADO, TANTO NA REGULÇÃO, TANTO NA APOIO ÀS EMPRESAS?



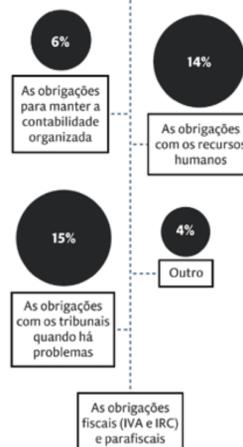
OS CUSTOS DE CONTEXTO SÃO DEMASIADO PESADOS PARA QUEM QUER MANTER UMA EMPRESA?



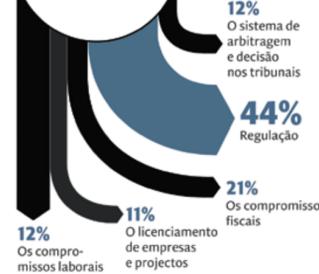
Todos os setores tem mais 50% nestas respostas "Sim, concordo totalmente" e "São demasiado pesados". A exceção é o setor dos Transportes com 44% das empresas com esta resposta. No setor da Construção estas respostas chegaram aos:



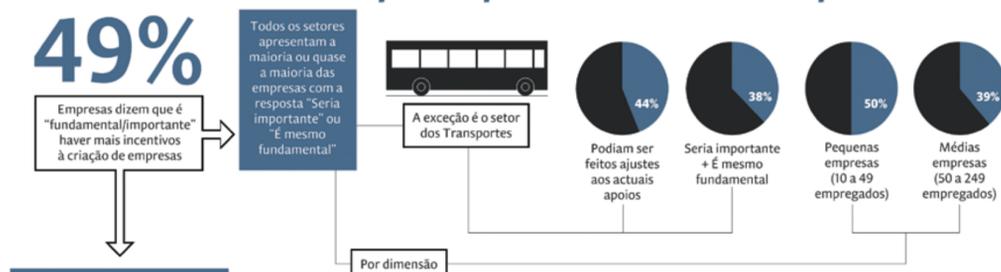
DESTES CUSTOS DE CONTEXTO, QUAL DEVERIA SER MINIMIZADO?



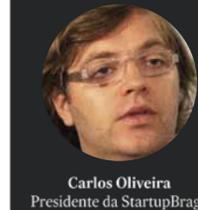
Para as empresas, o importante é rever:



Mas afinal, o que querem as empresas?



MAS JÁ NÃO EXISTEM INCENTIVOS?



Carlos Oliveira, ex-secretário de Estado do Empreendedorismo, discorda da falta de incentivos à criação de empresas, apontada pelas conclusões da sondagem. O atual presidente da InvestBraga justifica enumerando programas criados pelo Governo para apoiar novos projetos. É o caso do "Passaporte para o Empreendedorismo e das fontes de financiamento que criou como a Portugal Ventures". O ex-governante salienta ainda a funcionalidade destas iniciativas. "Com o Passaporte para o Empreendedorismo 800 jovens já tiveram a oportunidade de trabalhar nas suas ideias de negócio tornando-os empresas reais, graças a este programa que é construído através de fundos estruturais do Estado", conclui.

O PROJETO

"O que as empresas querem" é uma iniciativa Expresso/ Caixa Geral de Depósitos que tem como objetivo enumerar os principais entraves ao crescimento das Pequenas e Médias Empresas (PME) e Startups e apontar caminhos para uma melhor competitividade destas empresas.

Esta sondagem foi realizada pela Informa D&B. O universo do estudo é composto por 93 mil empresas do setor privado (e diferentes setores de atividade, exceto a Banca e Seguros pelas suas especificidades), das quais 36 mil são PME (10 a 250 empregados) e restantes 57 são Startups dos últimos três anos, distribuídas pelo território nacional, incluindo as regiões autónomas.

Do universo total do estudo, a Informa D&B utilizou uma amostragem estratificada por setor de atividade de 3.720 mil empresas (620 para cada um dos temas analisados), selecionadas aleatoriamente dentro de cada extrato, de modo a garantir a representatividade do universo estudado.

A recolha da informação foi efetuada através de entrevistas telefónicas aos dirigentes de cada empresa, que responderam ao questionário elaborado pelo Expresso, com perguntas fechadas sobre cada um dos temas em análise. Esta sondagem realizou-se de 1 a 19 de Setembro do presente ano e apresenta, para uma amostra considerada, um nível de confiança de 95% e uma margem de erro de 3,9%. Esta publicação está destinada ao tema "Desenvolvimento e Negócio". Na próxima publicação do projeto, o tema em análise será 'Impostos e Pagamentos'.

AINDA SOMOS CONSERVADORES NAS EMPRESAS?

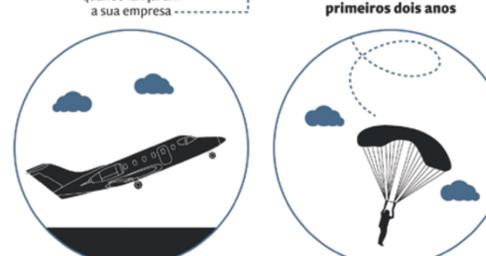
NO QUE DIZ RESPEITO A NOVOS PROJECTOS, CONSIDERA QUE O MERCADO (CLIENTES, PARCEIROS INSTITUCIONAIS E PARCEIROS DE FINANCIAMENTO) EM PORTUGAL É:



O ESTADO DEVERIA FORÇAR OS BANCOS A ALOCAR UMA PORCENTAGEM DO SEU CAPITAL PARA FINANCIAR NOVOS PROJECTOS?



81% dos gestores dizem estar "Preparados" quando lançaram a sua empresa.



O QUE PODEMOS APRENDER LÁ FORA QUANTO AO FINANCIAMENTO?

A dificuldade no acesso ao financiamento levou a PME de países como a Alemanha, a França e a Noruega a recorrerem a "fontes alternativas, como por exemplo o recurso ao direct lending, financiamentos fora do sistema bancário através de fundos especializados", explica José Gabriel Chimento, sócio da Deloitte. Outra das alternativas que as PME estrangeiras encontraram passaram pelo "mercado de capitais específicos, focados nas PME como por exemplo NYSE Alternext, para a emissão de

obrigações e ações; e ainda pelos fundos de private equity, podendo os mesmos intervir nas empresas nas suas diferentes fases de maturidade", exemplifica. José Gabriel Chimento considera que a limitação que as PME portuguesas sofrem em termos de alternativas de financiamento é uma situação fruto "da falta de capitais próprios e da dependência do endividamento bancário". Mas sublinha que a dificuldade no acesso ao crédito não afeta só Portugal, mas outros países da Europa, já referidos, que souberam dar a volta ao problema.

Estudo Resultados da sondagem do Expresso/CGD a 93 mil empresas revela as principais preocupações dos empresários ao nível fiscal

Só 22% das empresas ganharam com descida do IRC

Texto **JOÃO OLIVEIRA**
Infografia **XOLITOS**

A descida do IRC de 25% para 23%, em 2013, só beneficiou 22% das empresas portuguesas. De acordo com quase 80% dos 93 mil empresários inquiridos na sondagem feita pelo Expresso/CGD, em parceria com a Informa D&B, as alterações feitas no último ano no regime de IRC pouco ou nada ajudaram as suas empresas.

Tanto o IRC como o IVA continuam com taxas demasiado altas e não existem incentivos fiscais que compensem a elevada carga tributária. No entanto, Portugal continua a ser preferido pela maioria dos empresários para sediarem as suas empresas. "Comparativamente ao regime de tributação praticado noutros países europeus, ainda estamos muito longe de nos tornarmos competitivos", diz Nuno Carvalho, presidente-executivo da Neofatos. O gestor sugere, além de uma redução ainda maior no IRC, que esta taxa seja aplicada de forma diferente entre as empresas, consoante o seu rendimento. "Um imposto aplicado de forma uniforme à maior parte do tecido empresarial não é competitivo nem justo. Devia haver uma diferenciação entre as empresas que contribuem mais ou menos para a economia", acrescenta: "As nossas taxas sobre o rendimento não são nada atraentes para os investidores".

No entanto, o IRC até parece não ser a maior dor de cabeça, mas está lá perto. As empresas preferem uma descida do IVA ao IRC e dizem que a melhor medida a adotar face ao imposto sobre o consumo (IVA) passa pela 'diminuição das taxas'. Porém, as dificuldades não estão apenas na tributação. 23% dos empresários garantem que o problema está na 'falta de clareza das normas', enquanto outros 30% se dividem pela 'comunicação entre fisco e contribuintes' e a 'fiscalização e prevenção'. 'A clareza das normas' é também apontada por 15% dos inquiridos. Apesar das condições adversas à manutenção de uma empresa no nosso país, 44% dos empresários continuam a preferir ficar em Portugal.

Portugal é dos países menos cumpridores

Dados apurados pela Informa D&B revelam que as empresas portuguesas são das mais incumpridoras no que diz respeito ao pagamento das suas encomendas. A média europeia de atrasos dos pagamentos não chega aos 15 dias.

Nesta matéria, Portugal destaca-se, mas pela negativa, com uma média de 32 dias de atraso nos pagamentos das empresas a terceiros, um prazo duas vezes superior ao da média europeia. "Este índice de pagamentos mostra ainda que apenas 16% das empresas pagam as suas faturas no prazo acordado, colocando em evidência a dificuldade que têm em cumprir os prazos acordados", sublinha Teresa Cardoso Menezes, diretora-geral da Informa D&B. Quanto ao fraco desempenho português em matéria de pagamentos, Luís Salvaterra diz que o incumprimento "afeta o nível de produtividade e a competitividade das empresas nacionais relativamente às congéneres europeias, mas também porque cria graves problemas de liquidez e em certos casos, sobretudo nas pequenas e médias empresas, coloca em causa a sua própria sobrevivência".

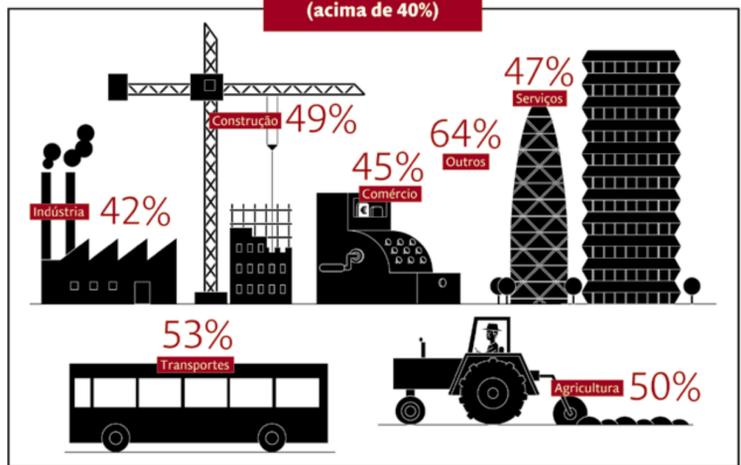
"Não faltam incentivos, faltam investidores"

Em cada tema desta sondagem, são lançadas duas questões focadas nas novas empresas. Das 57 mil startups inquiridas, 60% dizem que são necessários 'mais incentivos fiscais' nos primeiros anos após a sua criação. "O que falta às startups são investidores, por isso defendo o modelo inglês em que se dá incentivos fiscais a quem investe porque arrisca o seu capital", afirma José Paiva, cofundador da Jobbox. "Além de melhorar os incentivos à contratação, com regras simples de contabilização da criação de posto de trabalho, as startups deviam ter uma isenção de Taxa SÚnica Única (TSU) nos primeiros anos", aponta ainda o gestor.

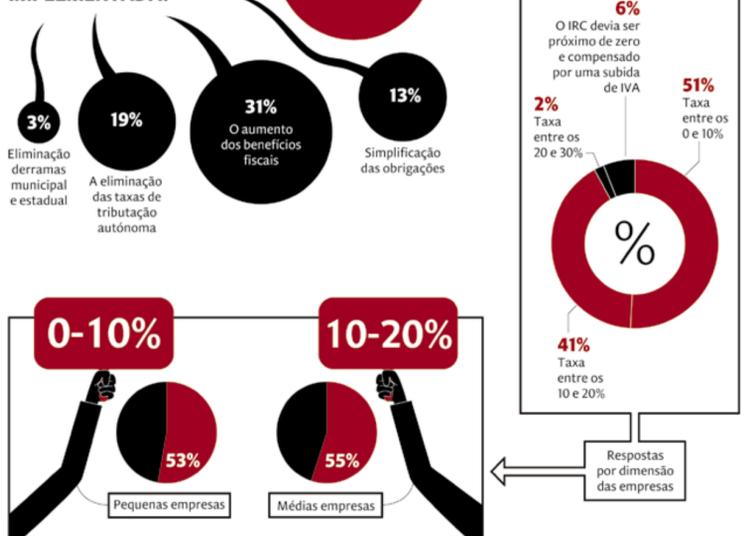
Entre os vários incentivos, os mais relevantes para os novos empresários são 'a isenção da TSU' e uma 'isenção ainda maior de IRC'. Além da falta de ajudas, existem ainda outros custos 'desnecessários' aplicados às jovens empresas. José Paiva exemplifica: "Ainda esta semana tivemos uma inspeção do trabalho para validar algumas questões completamente desajustadas à realidade de uma startup, como por exemplo, se tínhamos registo de ponto dos trabalhadores". Teresa Cardoso Menezes salienta a importância das empresas mais jovens no universo empresarial português: "Estas empresas já representam, em média, 6% do tecido empresarial em cada ano e 18% do emprego criado em Portugal". A diretora geral da Informa D&B diz ainda que é necessário "pensar e perceber quais os incentivos que estas empresas mais necessitam. Mais startups podem significar mais dinamismo, mais juventude e mais emprego".

economia@expresso.imprensa.pt

IRC AINDA PRECISA DE BAIXAR MAIS



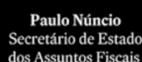
AO NÍVEL DO IRC, QUAL DAS MEDIDAS SEGUINTE DEVE SER IMPLEMENTADA?



DUAS PERGUNTAS A PAULO NÚNCIO

Os dados apurados nesta sondagem revelam que, na opinião de quase 80% dos empresários, as alterações feitas em 2013 no regime de IRC pouco ou nada ajudaram a performance das suas empresas. O Expresso contactou o secretário de Estado dos Assuntos Fiscais para saber porquê. Na opinião de Paulo Núncio, as conclusões apuradas nesta sondagem são 'precozes'. "Os efeitos muito positivos da reforma do IRC, nomeadamente a criação do regime simplificado de tributação para as pequenas

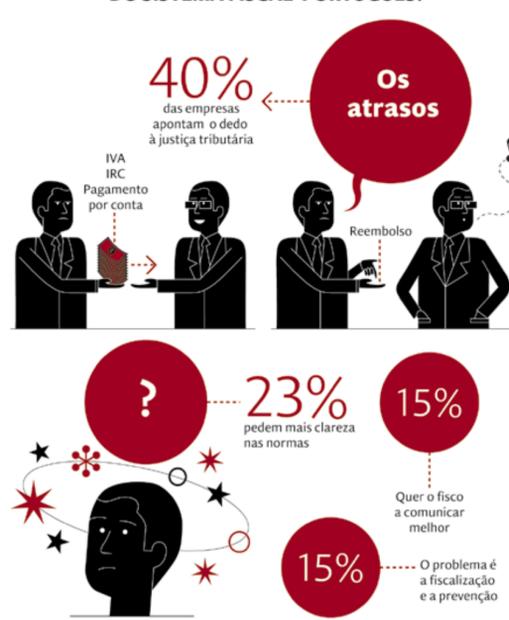
empresas, a criação da taxa reduzida de 17% para as PME e a redução da taxa de 25% para 23% para as restantes empresas, apenas terão impacto nas empresas na liquidação do IRC em maio de 2015". Para o secretário de Estado dos Assuntos Fiscais, as alterações feitas no regime de IRC apenas serão mensuráveis no ano que sucede à aplicação das medidas tomadas. "Tendo a reforma do IRC entrado em vigor no dia 1 de janeiro de 2014, os seus efeitos apenas serão concretizados na liquidação do imposto das empresas, a acontecer em 2015", conclui.



Paulo Núncio
Secretário de Estado dos Assuntos Fiscais

EMPRESAS PREFEREM BAIXAR IVA A IRC

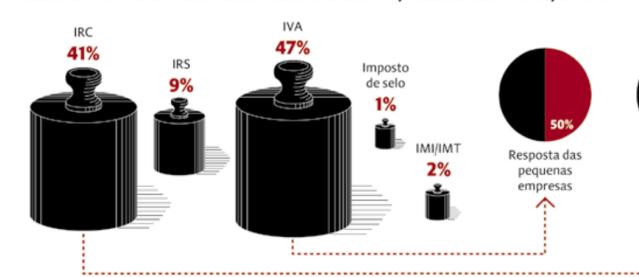
QUAL É O PRINCIPAL PROBLEMA DO SISTEMA FISCAL PORTUGUÊS?



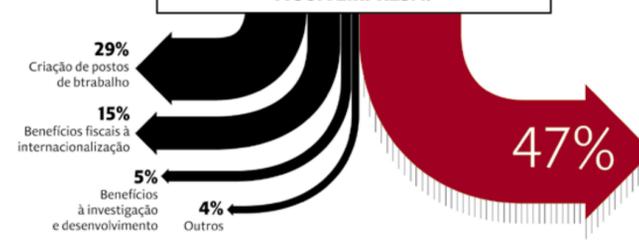
FACE AO ATUAL REGIME DE IVA, QUAL SERIA A MELHOR OPÇÃO?



QUAL DESTES IMPOSTOS TEM MAIOR IMPACTO NOS RESULTADOS DA SUA EMPRESA? E DEVIDA, NESSE SENTIDO, BAIXAR?

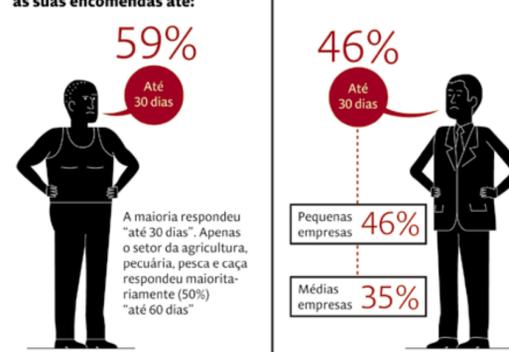


QUE DEDUÇÕES OU BENEFÍCIOS FISCAIS OU PARAFISCAIS AJUDARIAM MAIS A SUA EMPRESA?

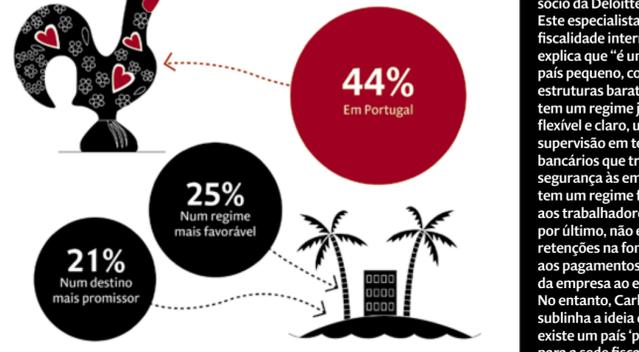


EMPRESAS PREFEREM FICAR EM PORTUGAL

Para que o sistema de pagamentos funcionasse, todas as empresas e estado deviam ser obrigadas a pagar as suas encomendas até:



SE PUDESSE ESCOLHER, ONDE COLOCARIA A SEDE FISCAL DA SUA EMPRESA?



EXISTE UM PAÍS IDEAL PARA SEDIAR UMA EMPRESA?

"Malta pode ser um 'segredo bem escondido', revela Carlos Loureiro, sócio da Deloitte. Este especialista em fiscalidade internacional explica que "é um país pequeno, com estruturas baratas, tem um regime jurídico flexível e claro, uma boa supervisão em termos bancários que traz segurança às empresas e tem um regime favorável aos trabalhadores e, por último, não existem retenções na fonte quanto aos pagamentos da empresa ao exterior". No entanto, Carlos Loureiro sublinha a ideia de que "não existe um país 'perfeito' para a sede fiscal de uma empresa. Holanda, por exemplo, é muito boa para Holdings, Luxemburgo para o investimento e até a Madeira pode ser uma boa opção para processos de internacionalização de empresas nacionais".

QUAL DESTES INCENTIVOS SERIA MAIS ÚTIL NO ARRANQUE DE UMA EMPRESA?



O PROJETO

Fase 1: O Expresso elabora, mediante entrevistas a entidades ligadas à realidade empresarial, um questionário composto por cinco diferentes temas, cada um deles com dez questões fechadas. Para cada uma das questões, existem cinco diferentes opções de resposta.

Fase 2: Foram selecionadas 93 mil empresas do setor privado (e diferentes setores de atividade, excepto Banca e Seguros pelas suas especificidades), das quais 36 mil são Pequenas e Médias Empresas (PME) e as restantes 57 mil são Startups criadas nos últimos três anos. O questionário é posteriormente lançado aos primeiros representantes das empresas inquiridas.

Fase 3:

Do universo total da sondagem (93 mil empresas), é criada uma amostragem estratificada por setor de 3.720 empresas (620 para cada um dos temas analisados), selecionadas aleatoriamente dentro de cada extrato, de modo a garantir a representatividade do universo estudado

Fase 4: Expresso trabalha as conclusões, complementando com casos de PME e entrevistas, apresentando depois as conclusões deste projeto Expresso/ Caixa Geral de Depósitos, com a Informa DB como knowledge partner.

Diagnóstico Impostos asfixiam e o excesso de burocracia é uma dor de cabeça

Chega de ameaças à competitividade

Texto **JOÃO OLIVEIRA** e **ROSÁLIA AMORIM**
 Infografias **XOLITOS**

Que as empresas querem" é o projeto Expresso/Caixa Geral de Depósitos que pretende dar voz às Pequenas e Médias Empresas (PME) e startups nacionais e tem como objetivo apurar o que as impede de registarem uma maior competitividade. Nesse âmbito, o Expresso elaborou um questionário composto por cinco grandes temáticas (cada uma delas composta por dez questões fechadas), lançado pela Informa D&B a 93 mil empresas, das quais 36 mil são PME e as restantes 57 mil são startups, criadas nos últimos três anos.

A gestão de um negócio, os impostos e financiamento, as vendas e exportações, juntamente com o mercado e a sua regulação serão matérias analisadas pelo Expresso neste sábado e nas próximas quatro semanas, com tratamento dos dados da sondagem, mas também com testemunhos reais de empresários e gestores que, no seu dia a dia, enfrentam obstáculos e procuram formas de os transpor e que não se resignam a deixar de ver crescer e de expandir as suas empresas.

Para complementar o estudo, este projeto dará a conhecer ao leitor modelos internacionais que poderão servir de inspiração para Portugal, pelas 'boas práticas' que representam e que foram adotadas por outros países com sucesso.

O Expresso publicou o pré-lançamento deste projeto na edição de 27 de setembro e já revelava algumas conclusões da sondagem que espelhavam as duas grandes preocupações das empresas: por um lado, 70% reclamam um pacto de estabilidade nas políticas empresariais, por outro pedem alívio da carga fiscal aplicada às empresas. Essas são as principais expectativas da maioria das empresas relativamente ao Estado, além de quererem também uma melhor atuação das entidades reguladoras portuguesas.

Pequenos e grandes deixam os mesmos avisos

O Expresso questionou também grandes empresas, como a Martifer,

Falta de apoios do Estado e fraca regulação são duas das muitas queixas dos empresários

Partex Oil and Gas e Kyaia, sobre "o que querem as empresas?" e as respostas não divergiram muito das que ouvimos da boca das mais pequenas organizações. Independentemente da dimensão, as necessidades e os recados que deixam ao Governo são semelhantes.

"A elevada tributação sobre o consumo, nos impostos de IVA e IRS, a juntar a um salário mínimo de 520 euros, faz com que os consumidores tenham ainda menos dinheiro, levando à compressão do mercado, porque as empresas não têm a quem vender", alerta Carlos Martins, fundador da Martifer. Já António Costa Silva, CEO da Partex Oil and Gas, diz que as empresas vivem "reféns do ceticismo do Estado, que aumenta o volume de crédito às grandes empresas e ignora as PME, que constituem 99% do tecido empresarial português".

O excesso de burocracia é outro flagelo apontado por gestores e empreendedores. "Para garantir que não há papéis nem declarações em falta, as empresas precisam de um departamento próprio que se encarregue disso. São custos adicionais que teriam maior utilidade no salário dos funcionários", defende Fortunato Frederico, líder da Kyaia. São propostas de empresários como esta que serão publicadas todos os sábados até ao dia 22 de novembro.

ramorim@expresso.pt

QUATRO PERGUNTAS A

Nuno Fernandes Thomaz



Vice-presidente da Caixa Geral de Depósitos

acima de tudo devido ao peso dos clientes estrangeiros.

Para um banco, qual é o grande desafio quando olha para as PME?

A CGD está empenhada e está focada na banca de empresas e no comércio externo, apoiando as exportações, aproveitando a plataforma financeira internacional que tem. Para a CGD, o desafio é crescer no crédito, ser um banco mais rápido e mais eficiente. Estamos à procura de empresas que procurem crédito e hoje, em Portugal, esse crédito já tem preços ao nível dos praticados na Europa Central quando há um bom risco.

Nesta grande sondagem, Expresso/CGD, as empresas apontam vários desafios para o futuro, mas revelam-se otimistas para 2015. Essa viragem já se reflete na relação das empresas com o banco?

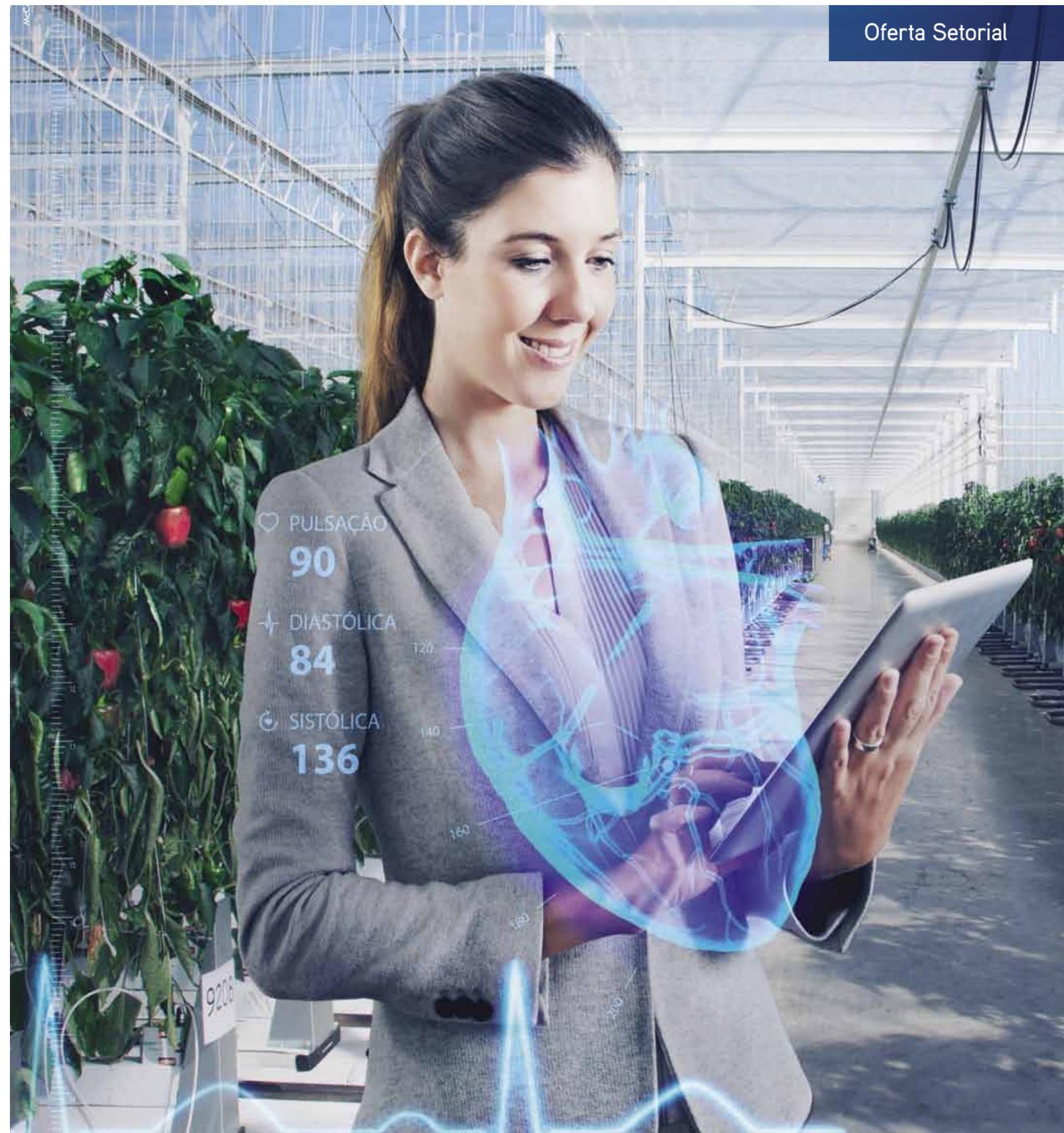
Sim, as empresas estão, em termos gerais, mais otimistas em relação ao ano de 2015 e isso sente-se, sobretudo, no setor exportador, onde se vê uma maior vontade de investir. Contudo, ainda não chegámos ao nível de procura de crédito ideal para a economia portuguesa. Pelo contacto que temos na CGD, os mais otimistas são os empresários que se dedicam ao sector agroalimentar, que têm mostrado novos projetos e que são liderados por uma nova geração de empreendedores; e ainda os da área de comércio e serviços, resultado de alguma melhoria do consumo privado — se bem que o importante é que o crescimento do país continue a ser feito na base das exportações e estas, face ao PIB, têm de continuar a crescer. Já na indústria há sinais positivos, mas menos, e a área do imobiliário reanimou,

Alguns banqueiros dizem que há crédito, mas não há bons projetos para apoiar. É verdade ou é uma desculpa?

É verdade que não há tantos projetos bons como queríamos no mercado português, que é um mercado muito estreito, mas também é verdade que cabe ao banco procurá-los e ter essa visão estratégica. Por exemplo, há muitas startups em Portugal que apareceram e que ganharam dimensão e temos de apoiar essas com crédito.

E apoiar as startups nacionais logo desde o seu nascimento faz sentido para a banca? Se sim, de que modo?

Sim e já temos produtos de crédito para empresas que estão em fase de arranque. Do lado do capital, o banco tem ainda a Caixa Capital [área liderada por Nuno Fernandes Thomaz] e que tem estado muito ativa na área do equity. A Caixa Capital está à procura de bons projetos e é uma área que tem estado a correr muito bem.



SABEMOS QUE NÃO VAI PARAR ATÉ O SEU NEGÓCIO CHEGAR MAIS LONGE.

E sabemos quais as soluções mais adequadas para crescer no seu setor.

A Caixa tem produtos e serviços específicos para ajudar a sua empresa a crescer no seu setor de atividade. Com instrumentos de apoio à internacionalização, capitalização, tesouraria e investimento, a Caixa sabe sempre como ajudá-lo, fazendo uma análise personalizada do seu caso. Venha a uma agência ou gabinete Caixa Empresas conhecer a nossa oferta setorial.

HÁ UM BANCO QUE ESTÁ A AJUDAR A DAR A VOLTA.
 A CAIXA. COM CERTEZA.

Caixa
 Empresas



Estudo Vendas e Comércio é o terceiro tema analisado neste projeto do Expresso e da CGD, em parceria com a Informa D&B

65% das empresas vão manter preços em 2015

Texto **JOÃO OLIVEIRA**
Infografia **XOLITOS**

Apesar das previsões de aumento no consumo privado em 2015, a maioria das empresas vai optar por manter os preços que pratica atualmente. Esta é uma das conclusões do terceiro tema (Vendas e Comércio) do projeto "O que as empresas querem", do Expresso/CGD, em parceria com a Informa D&B.

Dos 93 mil empresários inquiridos nesta sondagem, 88% fazem uma avaliação negativa do mercado nacional. "De acordo com o estudo da Informa D&B sobre o desempenho das empresas em 2013, o volume de negócios das firmas lusas manteve-se estável face a 2012 (-0,1%), números que ficam espelhados na opinião dos empresários que consideram que o mercado está estagnado", comenta Teresa Cardoso de Menezes, diretora-geral da Informa D&B.

Mesmo com as previsões do Banco de Portugal, que antevê um aumento no consumo privado de 1,5% no próximo ano, dois terços (65%) das empresas vão optar por manter os preços atuais. Uma decisão que se sucede a uma fase menos positiva no mundo empresarial, em que quase metade (48%) das corporações diz ter sido afetada nas vendas após os cortes salariais no Estado.

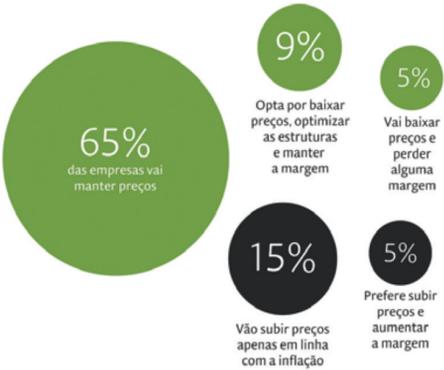
No que diz respeito à entrada em novos mercados, a maioria dos gestores lusitanos prefere contratar talentos localmente e opta por adaptar o produto consoante o mercado em que entra. Quanto ao marketing da firma e dos seus produtos, a existência "de uma marca Portugal" é a estratégia eleita por 23% dos empresários.

Para as novas empresas, a internacionalização não é simples, sobretudo se depender dos apoios do Estado. Das 57 mil startups inquiridas, apenas 14% sentem que essas ajudas são "decisivas". Mesmo assim, "importa destacar a crescente vocação exportadora destas empresas", diz Teresa Cardoso de Menezes. "O "Estudo do Empreendedorismo em Portugal", (outra iniciativa da Informa D&B) mostra que a percentagem de firmas que exportam no seu primeiro ano de atividade passou de 8% em 2007 para 10% em 2013. daquelas que vendem lá fora, metade do seu volume de negócios advém das exportações. E no quinto ano de atividade, a taxa de empresas exportadoras duplica", conclui a diretora-geral.

economia@expresso.pt

MAIORIA DAS EMPRESAS MANTÉM PREÇOS EM 2015

ACREDITANDO NAS PREVISÕES DO BANCO DE PORTUGAL, O CONSUMO PRIVADO DEVERÁ SUBIR 1,5% EM 2015. QUAL É A ABORDAGEM AO MERCADO QUE A SUA EMPRESA VAI ADOPTAR?



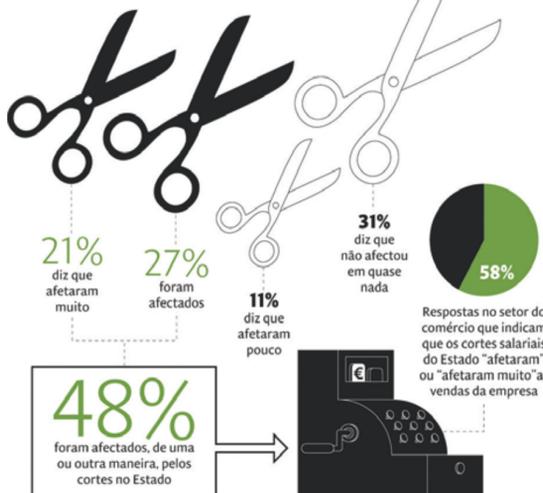
NESTE MOMENTO - E OLHANDO PARA A SUA EMPRESA - CONSIDERA QUE O MERCADO PORTUGUÊS:



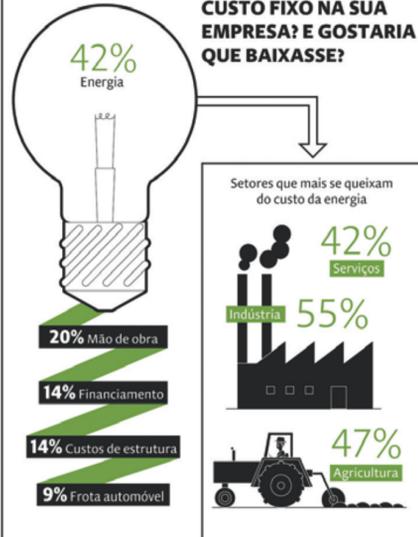
CUSTOS DA ENERGIA PENALIZAM LUCROS NO FINAL DO ANO

A Matcerâmica, uma das maiores empresas na área da cerâmica e que trabalha com cadeias industriais como é o caso da IKEA, considera que os aumentos no custo da energia limitam os lucros registados no final do ano. "Nos trabalhamos com multinacionais que funcionam à base de catálogos e onde os preços estão previamente definidos, não podemos alterar os preços a meio do ano só porque a energia subiu 15% ou 20%", explica Marcelo Sousa, CEO da Matcerâmica. Para otimizar a eficiência energética, a empresa que exporta 100% do que produz investiu na instalação de painéis fotovoltaicos ao longo de seis quilómetros quadrados. No entanto, dados os limites impostos por lei nessa matéria, "essa instalação traz alguns benefícios a longo prazo, mas não chega para produzir metade da energia de que hoje precisamos". Perante os aumentos sucessivos nestes custos fixos, "a alteração dos preços não é equacionável, porque temos compromissos definidos com os nossos parceiros. Dessa forma, acabamos por perder alguma margem de lucro no produto que vendemos", conclui Marcelo Sousa.

OS CORTES SALARIAIS NO ESTADO AFETARAM DE QUE FORMA AS VENDAS DA SUA EMPRESA?



QUAL É O PRINCIPAL CUSTO FIXO NA SUA EMPRESA? E GOSTARIA QUE BAIXASSE?

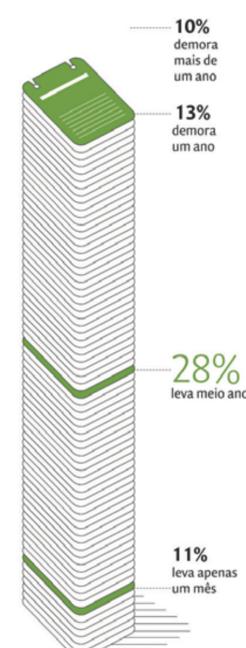


EMPRESAS PREFEREM CONTRATAR LOCALMENTE

QUAL É A MELHOR ESTRATÉGIA DE RECURSOS HUMANOS AO ENTRAR EM NOVOS MERCADOS?



QUANTO TEMPO, EM MÉDIA, DEMORA A SUA EMPRESA A AVALIAR A ENTRADA NUM NOVO MERCADO?

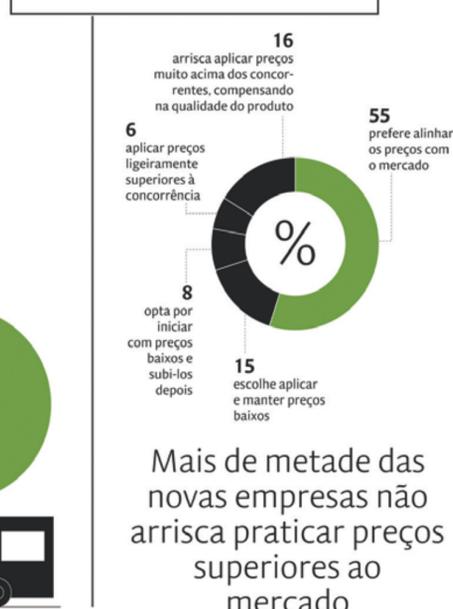


PARA AS NOVAS EMPRESAS É FÁCIL INTERNACIONALIZAR?

O ESTADO FACILITA OS PROCESSOS DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS NOVAS EMPRESAS?



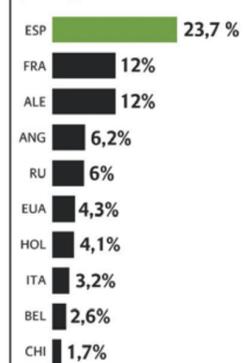
QUANDO ENTROU NO MERCADO, A ESTRATÉGIA DA SUA EMPRESA PASSOU POR



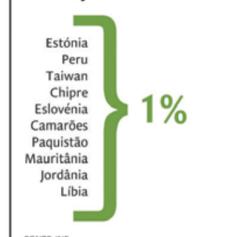
DICAS DE RUI MIGUEL NABEIRO PARA EXPORTAR MELHOR

"Não acredito que exista um modelo certo ou errado para exportar", diz Rui Miguel Nabeiro, responsável pela Delta Q do Grupo Delta. Com a marca presente em mais de 35 países, o gestor afirma que "é preciso conhecer todos os matizes que regulam um país e, a partir daí, escolher a estratégia que melhor se adapta". E exemplifica: "Na Delta temos diferentes abordagens consoante o mercado. Em países como Angola e Espanha investimos diretamente, e em países como a China associamo-nos a um parceiro para a distribuição". Relativamente à divulgação da companhia, "tudo depende da capacidade que a empresa tem em aumentar os seus índices de notoriedade", explica Rui Miguel Nabeiro. O gestor alerta, no entanto, que "o investimento em publicidade não significa necessariamente mais notoriedade. Creio que tudo advém do trabalho contínuo que se faz nos pontos de venda e na inovação". Quanto ao produto, o empresário diz que "tudo funciona à base de testes e mais testes. É preciso conhecer os hábitos de consumo do destino em que se pretende entrar" e dá o exemplo: "Temos produtos que funcionam apenas num mercado, logo, é necessário ter o produto certo para o mercado certo".

Principais destinos da exportação portuguesa



Os países para onde Portugal quase não exporta



O PROJETO

Fase 1: O Expresso elabora, mediante entrevistas a entidades ligadas à realidade empresarial, um questionário composto por cinco diferentes temas, cada um deles com dez questões fechadas. Para cada uma das questões, existem cinco diferentes opções de resposta.

Fase 2: Foram selecionadas 93 mil empresas do setor privado (e diferentes setores de atividade, excepto Banca e Seguros pelas suas especificidades), das quais 36 mil são Pequenas e Médias Empresas (PME) e as restantes 57 mil são Startups criadas nos últimos três anos. O questionário é posteriormente lançado aos primeiros representantes das empresas inquiridas.

Fase 3: Do universo total da sondagem (93 mil empresas), é criada uma amostragem estratificada por setor de 3.720 empresas (620 para cada um dos temas analisados), selecionadas aleatoriamente dentro de cada extrato, de modo a garantir a representatividade do universo estudado

Fase 4: Expresso trabalha as conclusões, complementando com casos de PME e entrevistas, apresentando depois as conclusões deste projecto Expresso/ Caixa Geral de Depósitos, com a Informa D&B como knowledge partner.

Estudo Sector privado quer mais flexibilidade nos horários de trabalho e no despedimento

Empresários querem despedir mais facilmente

Texto **JOÃO OLIVEIRA**
Infografia **XOLITOS**

Os gestores querem maior flexibilização na lei laboral — não só ao nível dos contratos como também dos horários de trabalho e do despedimento — para que o desempenho das empresas melhore. Além disso, o papel do Estado enquanto 'ponte' entre o ensino e o mundo laboral não corresponde às necessidades dos empregadores. Estas são duas das conclusões apuradas no tema "Trabalho e Regulação", o quarto de um total de cinco temas do projeto "O que as empresas querem", do Expresso/CGD, em parceria com a Informa D&B.

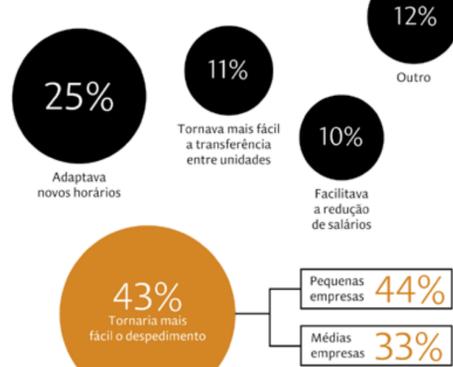
Quando questionados sobre quais seriam as opções ideais para tornar as suas firmas mais competitivas, produtivas e criadoras de emprego, os caminhos apontados são alívio da carga fiscal (IRC e TSU), horários mais flexíveis e mais facilidade no despedimento. Nesse sentido, Teresa Cardoso de Menezes, diretora-geral da Informa D&B, destaca o facto de "as empresas de *outsourcing*, como as de trabalho temporário, terem um papel cada vez mais relevante na criação de emprego, podendo indicar que as companhias recorrem a esta forma de contratação para contornar as dificuldades encontradas na legislação. Na transição dos recém-formados do mundo académico para o laboral, os padrões pedem maior apoio do Estado na inserção dos jovens no mercado de trabalho, e dão uma pista: apostar em mais formação técnica. Quanto à política de ensino, dizem que seria importante assistir a uma redução no número de cursos superiores e a um maior investimento nos cursos técnico-profissionais. Além das reformas na lei laboral, os gestores salientam que o processo de declaração de falência de uma organização ainda se apresenta "demasiado confuso" e as regras de propriedade intelectual também "precisam de ajustes", até para estimularem a investigação e o desenvolvimento no sector privado.

No seio das *startups*, os desafios passam por conseguir criar o número de postos de trabalho suficientes para absorver todo o talento disponível no mercado e por proporcionar níveis salariais adequados à formação dos recursos humanos. Mas não só, para 33% dos gestores de *startups*, as alterações feitas ao regime laboral, com o programa de ajustamento da *troika*, não significaram mais facilidade na criação de novos negócios. Há mesmo 13% que referem que não só não ajudou, como complicou.

economia@expresso.imprensa.pt

GESTORES QUEREM MAIS FLEXIBILIDADE NOS CONTRATOS

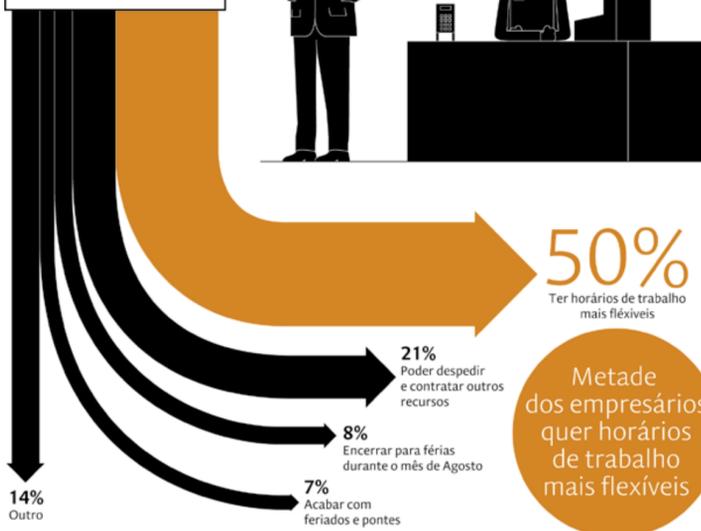
O QUE MUDARIA JÁ NOS CONTRATOS DE TRABALHO PARA SER MAIS COMPETITIVO?



OS OBJETIVOS SÃO PARA 'COBRAR' AOS TRABALHADORES

"A produtividade existe quando os objetivos da empresa e dos trabalhadores estão alinhados", garante Jorge Leitão, diretor-geral da Arko Security. Na opinião do gestor, as entidades patronais devem ter a capacidade de cessar a ligação entre a firma e o funcionário quando este não corresponde àquilo que se espera. "Na altura da contratação, devem ser definidos os objetivos e encargos do trabalhador perante a empresa. Caso não exista a atitude e o empenho necessários, deve haver mecanismos capazes de romper de imediato o contrato e dar lugar a outro funcionário que traga mais benefícios à firma", sugere Jorge Leitão. Além de uma maior flexibilidade na lei laboral, o empresário diz a criação de postos de emprego "ainda tem muito a ver com a carga fiscal", e afirma que "aquilo que se paga ao nível da taxa social única (TSU) é uma barbaridade". Para Jorge Leitão, uma descida na taxa aplicada aos trabalhadores e empresas seria um enorme incentivo à criação de mais postos de emprego, e deixa a sugestão: "Defendo a ideia de que quem cria mais postos de trabalho e contribui para a redução do desemprego deve ser bonificado com reduções na TSU".

QUAL É A MELHOR MANEIRA DE AUMENTAR A PRODUTIVIDADE NA SUA EMPRESA?



DESTAS OPÇÕES, QUAL SERIA MAIS ÚTIL PARA AS EMPRESAS?



QUE MUDANÇAS NA LEI LABORAL O LEVIARIAM A CRIAR MAIS POSTOS DE TRABALHO?



EMPRESÁRIOS PREFEREM CONTRATAR TALENTOS PORTUGUESES

SENTE NECESSIDADE DE CONTRATAR QUADROS INTERNACIONAIS PARA A SUA EMPRESA SER MAIS COMPETITIVA?

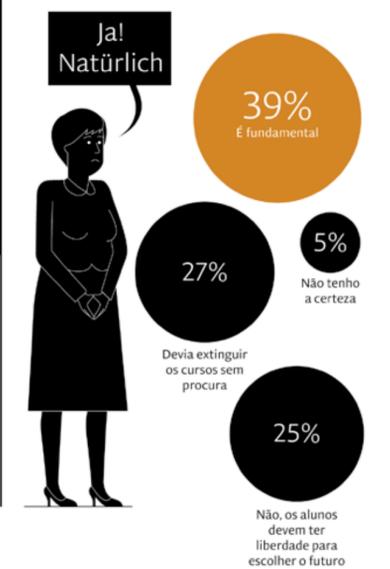


CURSOS AJUSTADOS AO MERCADO SÃO URGENTES

A falta de quadros nacionais qualificados não é um problema no sector hoteleiro. "dado que está dotado de profissionais competentes e formados em escolas hoteleiras nacionais", explica Gonçalo Rebelo de Almeida, administrador do grupo Vila Galé. No entanto, na opinião do gestor de uma das maiores empresas da hotelaria, "a oferta de licenciaturas disponíveis precisa de ser articulada com as necessidades reais do mercado de trabalho e das empresas". Mas não só. Gonçalo Rebelo de Almeida diz que a oferta deve ser "regularmente revista, de modo a que se evite a criação de licenciaturas em áreas sem quaisquer saídas profissionais". Relativamente à aposta

nos quadros mais jovens, o administrador do grupo Vila Galé considera que "deve haver uma política de incentivo aos cursos técnico-profissionais", de modo a "criar melhores oportunidades de emprego e de remuneração". Além disso, o gestor acrescenta que "uma redução generalizada na carga fiscal poderá voltar a fazer crescer o número de empresas e criar postos de trabalho reais", e discorda da política de incentivos a estágios profissionais, uma vez que "as empresas devem criar postos de trabalho porque necessitam e não para obter benefícios. Não sou a favor da criação de postos de emprego subsidiados e fictícios, como forma de diminuir as taxas de desemprego".

O ESTADO DEVERIA REDUZIR DRASTICAMENTE O NÚMERO DE CURSOS SUPERIORES E APOIAR FORTEMENTE O ENSINO TÉCNICO PROFISSIONAL?



NO QUE DEPENDE DO ESTADO, ACHA QUE A APOSTA NOS JOVENS QUADROS DEVERIA PASSAR MAIS POR:



Empresas querem participação mais eficiente do Estado na inserção dos alunos no mercado de trabalho

PROCESSOS DE INSOLVÊNCIA SÃO DEMASIADO CONFUSOS

HÁ TALENTOS COM QUALIDADE MAS FALTAM RECURSOS PARA OS ABSORVER

FORMAÇÃO, DA TEORIA À PRÁTICA

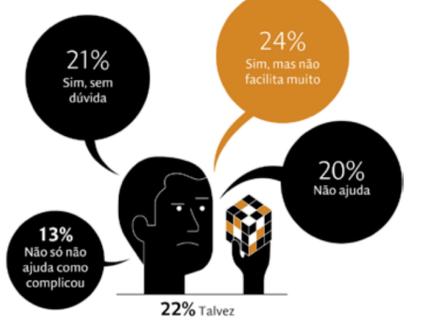
O mercado nacional de talento ainda não corresponde às necessidades de algumas empresas, como é o caso da Nonius na área das tecnologias. Na opinião de António Silva, diretor-geral da firma, "existem técnicos informáticos com qualidade, mas nota-se a falta de formação e treino em processos de desenvolvimento de software". O gestor desta *startup* revela ainda que na recente procura de novos talentos feita pela companhia se verificou "uma falta clara de engenheiros de software". Relativamente às alterações na legislação laboral, introduzidas no programa

de ajustamento da *troika*, António Silva acredita que "para as empresas mais antigas, a liberalização das leis do trabalho ajudou à renovação do respetivo quadro de profissionais". Sobre as medidas de apoio ao emprego jovem, o empresário diz que "são boas, na essência". No entanto, salienta que estas "pecam na burocracia e demoram na aplicação", e deixa a sugestão: "Seria bom ter mais cursos técnicos, com estágios obrigatórios em empresas, não só para os jovens, mas também para pessoas nas faixas etárias dos 40 aos 50 anos, que ainda têm muitos anos de vida ativa pela frente".

O mercado nacional facilita o acesso a talento com a qualidade, nível de especialização e a quantidade adequados, com níveis salariais competitivos?



A legislação laboral (com as mais recentes alterações introduzidas na sequência do programa de ajustamento) facilita a criação de novos negócios? Ou é preciso mais?



O PROJETO

Fase 1: O Expresso elabora, mediante entrevistas a entidades ligadas à realidade empresarial, um questionário composto por cinco diferentes temas, cada um deles com dez questões fechadas. Para cada uma das questões, existem cinco diferentes opções de resposta.

Fase 2: Foram selecionadas 93 mil empresas do setor privado (e diferentes setores de atividade, exceto Banca e Seguros pelas suas especificidades), das quais 36 mil são Pequenas e Médias Empresas (PME) e as restantes 57 mil são Startups criadas nos últimos três anos. O questionário é posteriormente lançado aos primeiros representantes das empresas inquiridas.

Fase 3: Do universo total da sondagem (93 mil empresas), é criada uma amostragem estratificada por setor de 3.720 empresas (620 para cada um dos temas analisados), selecionadas aleatoriamente dentro de cada extrato, de modo a garantir a representatividade do universo estudado

Fase 4: Expresso trabalha as conclusões, complementando com casos de PME e entrevistas, apresentando depois as conclusões deste projecto Expresso/ Caixa Geral de Depósitos, com a Informa DB como knowledge partner.

Estudo Financiamento e investimento é o último tema em análise

Menos de metade dos empresários pensa investir

Texto **JOÃO OLIVEIRA**
Infografia **XOLITOS**

Mais de 50% dos empresários não revela intenções de investir num futuro breve. Além disso, a quase totalidade dos patrões considera que os incentivos ao investimento são insuficientes. No entanto, das firmas que procuraram financiamento nos últimos dois anos, apenas 18% viram os seus pedidos serem recusados. Estas, entre outras, são as conclusões do tema "Financiamento e Investimento", o último em análise no projeto "O que as empresas querem", do Expresso/ Caixa Geral de Depósitos, em parceria com a Informa D&B.

Mais de metade dos empresários não têm investimentos planeados nem contam com a entrada de um investidor estrangeiro na sua firma nos próximos três anos. Uma situação que pode estar associada a dois aspetos: por um lado, os benefícios estatais dados às empresas que invistam são "insuficientes", segundo a quase totalidade (97%) dos gestores; e por outro, os custos associados ao financiamento são "muito elevados". 35% dos empresários dizem que este é um fator que pode explicar as quebras no investimento dos últimos anos.

Outro dos fatores apontados é "a falta de estabilidade financeira e fiscal", como diz Cláudia Ranito, CEO da Medbone. A empresária afirma: "É complicado investir num país onde existe uma instabilidade financeira e fiscal muito grande e isso é fortemente prejudicial na tomada de decisões de investimento das empresas".

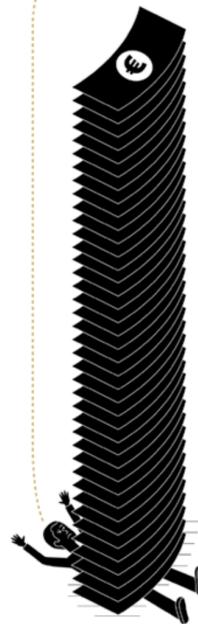
Quanto ao financiamento, quase 60% dos gestores afirmam não terem tido dificuldades em obtê-lo quando o procuraram. Outros 26% garantem até nunca ter precisado desses apoios. Resultados que contrastam com o facto de 60% dos patrões considerarem que a melhor estratégia para reforçar o capital nas suas empresas é através dos capitais próprios.

Acerca da internacionalização, a maioria dos inquiridos considera que trabalhar com bancos portugueses que estejam presentes nos mercados de destino é uma ajuda importante para conquistar esses novos mercados.

Entre as startups mais de metade nascem sem recorrer a financiamento. No entanto, das startups que o procuraram, 27% revelam ter tido dificuldades em obter capital. A banca e o Estado continuam a ser as escolhas de 77% dos inquiridos.

QUAL DAS RAZÕES EXPLICA MELHOR A QUEBRA DE INVESTIMENTO REGISTRADA NOS ÚLTIMOS ANOS PELAS EMPRESAS?

35%
Os custos de financiamento são muito elevados



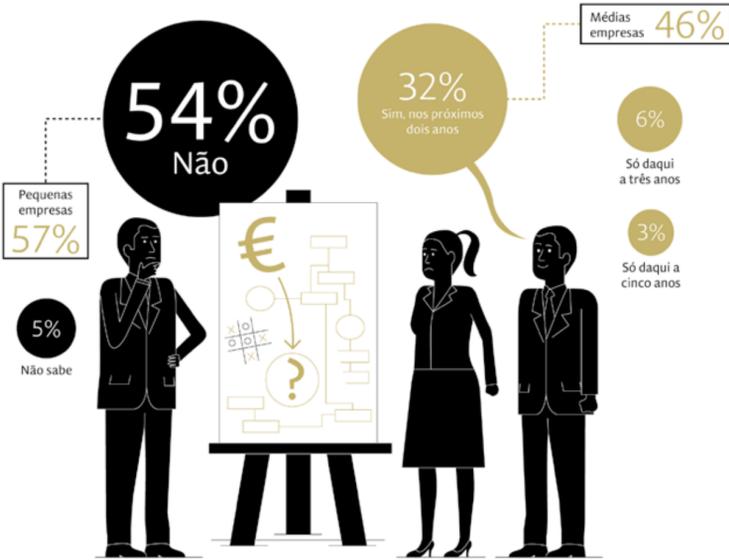
21%
Não existe capital para investir

18%
O mercado é limitado e não vale a pena investir

13%
O crescimento a médio prazo é limitado

MINORIA DOS EMPRESÁRIOS TENCIONA INVESTIR

TEM PLANEADO UM INVESTIMENTO RELEVANTE NA SUA EMPRESA?



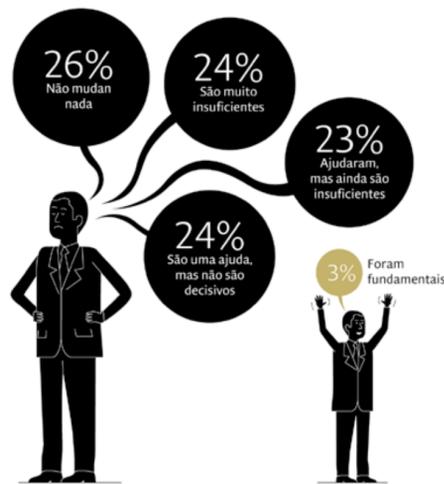
QUAL É A PROBABILIDADE DE UM INVESTIDOR ESTRANGEIRO ENTRAR NA SUA EMPRESA NOS PRÓXIMOS TRÊS ANOS?

57%
Muito pouco provável



Apenas 9% dos empresários contam ter investimento estrangeiro num futuro próximo

OS ÚLTIMOS BENEFÍCIOS FISCAIS GARANTIDOS PELO ESTADO ÀS EMPRESAS QUE INVISTAM SÃO SUFICIENTES?



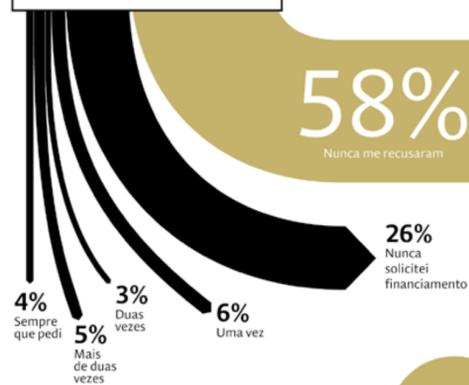
A quase totalidade das empresas considera que os incentivos ao investimento não são suficientes

"TEMOS MUITOS PATRÕES E POUCOS EMPRESÁRIOS"

A Autoeuropa é uma das empresas com investimentos planeados para o futuro. "Trata-se de um projeto de 677 milhões de euros para uma nova plataforma de produção automóvel que vai receber os vários carros da Volkswagen", conta António Chora, coordenador da Comissão de Trabalhadores da Autoeuropa. Este projeto, com conclusão prevista para 2017, vai gerar mais de 500 postos de trabalho. Sobre a opinião dos empresários que se queixam da falta de incentivos estatais ao investimento, o representante dos trabalhadores da Autoeuropa aponta o dedo à mentalidade dos patrões: "Os nossos gestores ainda continuam a querer viver muito às custas do Estado. Ninguém quer investir ou arriscar sem ter garantias do Governo", e considera que o problema está na mentalidade dos líderes lusos. "Temos muitos patrões e poucos empresários. Faltam pessoas que pensem no longo prazo e que queiram crescer continuamente. Em vez disso, continuam a preferir a ideologia do 'visto hoje, faço dinheiro amanhã e tenho o dinheiro a render no dia seguinte', conclui António Chora.

MAIORIA DAS EMPRESAS NÃO TEVE DIFICULDADES NO ACESSO AO FINANCIAMENTO

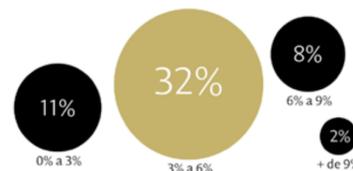
QUANTAS VEZES, NOS ÚLTIMOS DOIS ANOS, VIU RECUSADO UM PEDIDO DE FINANCIAMENTO?



A PRESENÇA DE UM BANCO PORTUGUÊS NO MERCADO DESTINO FACILITA A SUA ESTRATÉGIA?



NO FINAL DE 2013, AS PME PAGAVAM UMA TAXA MÉDIA DE 5,7% PELO CRÉDITO. ATUALMENTE, QUAL É A TAXA APLICÁVEL À SUA EMPRESA?



AS PME DEVIAM PODER EMITIR TÍTULOS PARA FINANCIAR A SUA DÍVIDA?

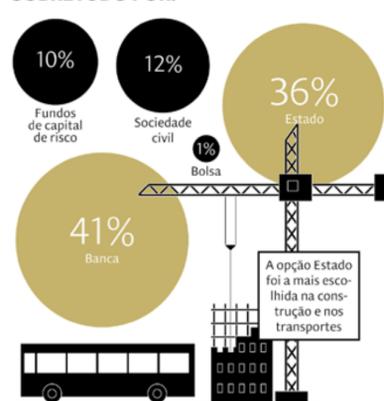


ACREDITA QUE A BOLSA AINDA É UMA FORMA DE FINANCIAMENTO ATRATIVA PARA A SUA EMPRESA?



METADE DAS STARTUPS NASCEM AUTO-SUFICIENTES

A SOLUÇÃO PARA O FINANCIAMENTO DE STARTUPS DEVE PASSAR SOBRETUDO POR:



O PROJETO

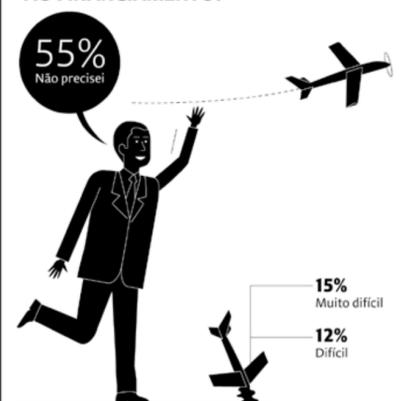
Fase 1: O Expresso elabora, mediante entrevistas a entidades ligadas à realidade empresarial, um questionário composto por cinco diferentes temas, cada um deles com dez questões fechadas. Para cada uma das questões, existem cinco diferentes opções de resposta.

Fase 2: Foram selecionadas 93 mil empresas do setor privado (e diferentes setores de atividade, excepto Banca e Seguros pelas suas especificidades), das quais 36 mil são Pequenas e Médias Empresas (PME) e as restantes 57 mil são Startups criadas nos últimos três anos. O questionário é posteriormente lançado aos primeiros representantes das empresas inquiridas.

Fase 3: Do universo total da sondagem (93 mil empresas), é criada uma amostragem estratificada por setor de 3.720 empresas (620 para cada um dos temas analisados), selecionadas aleatoriamente dentro de cada extrato, de modo a garantir a representatividade do universo estudado

Fase 4: Expresso trabalha as conclusões, complementando com casos de PME e entrevistas, apresentando depois as conclusões deste projeto Expresso/ Caixa Geral de Depósitos, com a Informa DB como knowledge partner.

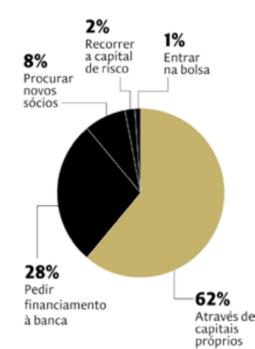
QUANDO LANÇOU O SEU PROJETO, QUÃO DIFÍCIL FOI O ACESSO AO FINANCIAMENTO?



PARA GERIR UM NEGÓCIO, É PRECISO CORRER RISCOS

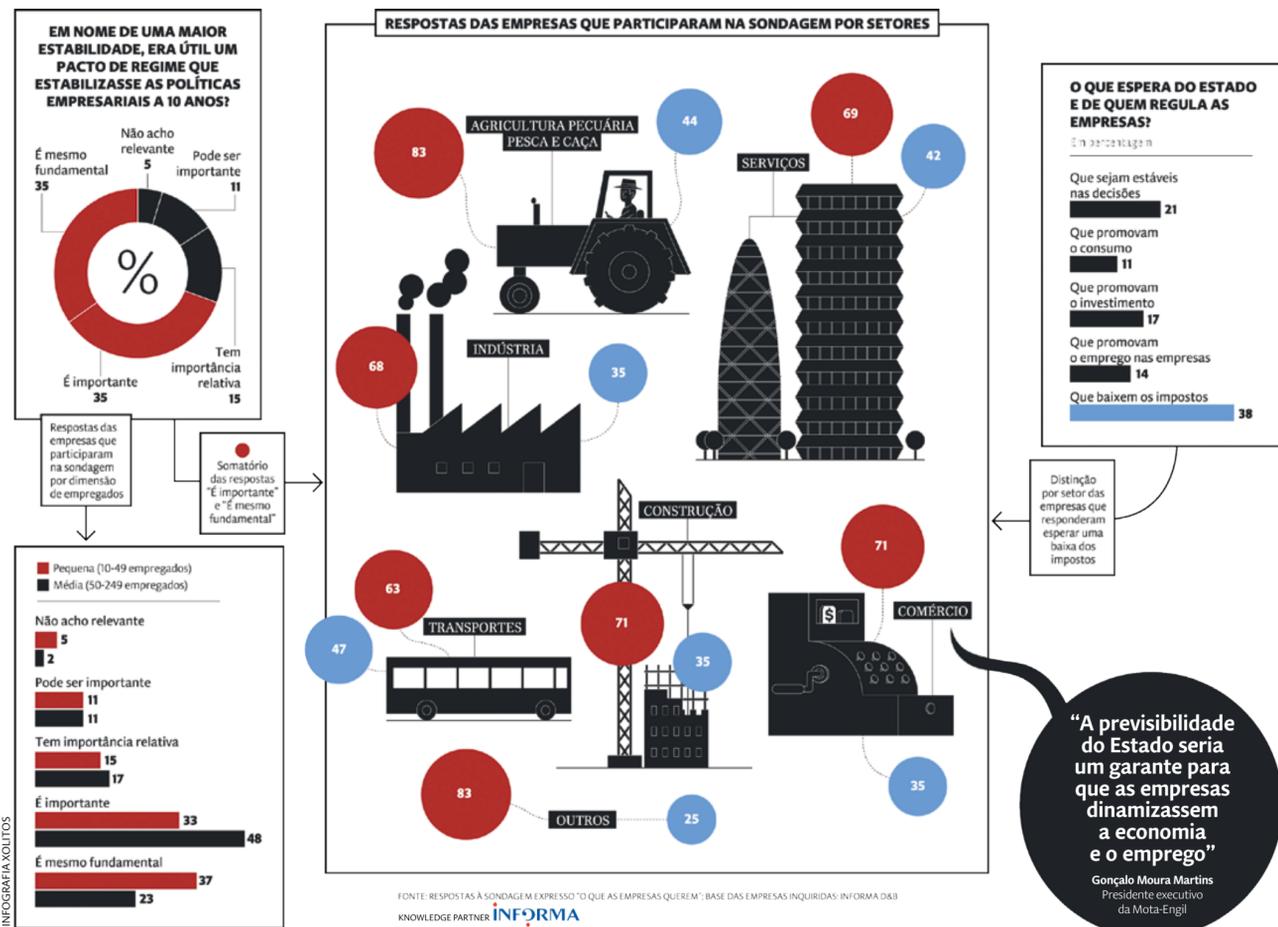
Quando bateu à porta da banca para lançar a Medbone, "a resposta foi inexistente", lembra Cláudia Ranito, CEO da empresa que produz ossos artificiais para o mundo. "Felizmente tomei conhecimento de um banco espanhol que na altura tinha linhas de crédito, com ótimas condições para a criação de empresas e foi esse banco que nos deu o primeiro empréstimo bancário, depois de terem avaliado a situação muito rapidamente", conta Cláudia Ranito. Sobre a importância dos bancos portugueses para chegar a novos mercados, a empreendedora refere que, no seu caso, "não facilitaram de forma alguma". Quanto aos caminhos a seguir para pôr as empresas a crescer, a CEO da Medbone diz que "a melhor estratégia para conseguir capital é, sem dúvida, através do reinvestimento dos lucros". No entanto, Cláudia Ranito admite que "isso nem sempre é possível", mas deixa clara a ideia de que "é preciso acreditar no trabalho que se desenvolve e assumir o risco inerente ao investimento. Se o risco não for assumido, não será nada fácil conseguir-se mais capital ou, pelo menos, não será obtido nas melhores condições".

QUAL É A MELHOR ESTRATÉGIA PARA CONSEGUIR MAIS CAPITAL PARA A SUA EMPRESA?



70% pedem pacto de regime a 10 anos

Estes são os primeiros dados de uma **grande sondagem** do Expresso junto das PME e *startups* nacionais



A grande maioria dos empresários defende um pacto de regime para a estabilidade das políticas empresariais a 10 anos. “Seguramente seria da maior utilidade, para não dizer inevitabilidade, que se estabelecesse um pacto de regime. A acontecer, e contrariamente ao que alguns dizem, não se trataria de uma qualquer ‘suspensão’ da democracia mas, sim, o atingir de uma dimensão nobre e plena da democracia, em que o consenso construtivo seria colocado ao serviço dos cidadãos e da República em detrimento da luta político-partidária”, afirma Gonçalo Moura Martins, presidente da Comissão Executiva (CEO) da Mota-Engil, ao analisar os primeiros dados apurados no estudo “O que as empresas querem”, uma iniciativa do Expresso em parceria com a Caixa Geral de Depósitos e com base nos dados apurados pela Informa D&B.

Esta sondagem envolve 37 mil pequenas e médias empresas (PME) e 57 mil *startups* portuguesas. Os empresários ouvidos respondem a um questionário realizado pelo Expresso — elaborado depois de ouvir entidades ligadas à área financeira e empresarial que ajudaram na identificação dos principais desafios que se colocam hoje ao sector privado —, composto por 50 perguntas, divididas em cinco grandes temas: Desenvolvimento e Negócio; Venda e Comércio; Trabalho e Regulamentação; Financiamento e Investimento e Impostos e Pagamentos.

O objetivo é identificar os principais entraves ao crescimento das PME e das *startups* e apontar caminhos para uma melhor competitividade. Um pacto de regime poderia ser o pontapé de saída. Na opinião de Teresa Menezes, diretora-geral da Informa D&B, essa seria “uma garantia para as empresas poderem pensar no seu futuro”.

Segundo a Informa D&B, os dados do desempenho das PME, no último ano, revelam uma inversão de tendências: mais de metade (62%) apresentaram um crescimento dos lucros na ordem dos 5% e o volume de negócios de 46% das corporações aumentou em 13% comparativamente ao ano de 2012. “É perante estes sinais positivos que as empresas pedem estabilidade, vendo nela uma condição para que esta tendência se mantenha e se consolide”, explica Teresa Menezes.

“Em tempos de grande volatilidade de contexto, como os que vivemos e continuaremos a viver, a estabilidade, determinação e previsibilidade do comportamento do Estado seriam um exemplo e um garante para que as empresas desenvolvessem, com segurança, o seu planeamento de negócios, os seus investimentos, dinamizando a economia e promovendo o emprego”, afirma o líder do grupo Mota-Engil.

São sobretudo os sectores da agricultura, pecuária, pesca e caça e os da construção e comércio que mais defendem a aplicação de um pacto de regime que dure, pelo menos, duas legislaturas. Quanto à dimensão das empresas, a estabilidade revela-se

“mesmo fundamental” para as *startups* e “importante” para as pequenas e médias organizações.

Os empresários foram ainda questionados sobre o que esperam do Estado e de quem regula as empresas. A maioria respondeu esperar uma “descida de impostos”. É um anseio de 38% dos inquiridos. Outros 21% reclamam que Estado e reguladores “sejam estáveis nas decisões”, reforçando a tónica das reações à pergunta anterior, acerca do pacto de regime.

António Serrano, administrador do Grupo Lusíada Saúde, professor catedrático da Universidade de Évora e ex-ministro da Agricultura, afirma que a instabilidade das decisões e da legislação é um forte entrave ao desenvolvimento. Já Carlos Martins, fundador e presidente da Martifer, alerta que “os impostos sobre o consumo, como IVA e IRS, são demasiado elevados, o que faz com que os consumidores tenham ainda menos dinheiro, logo o mercado interno acaba por se comprimir, porque as empresas não têm a quem vender”. É crítica. “Não existe consumo com salários mínimos de 505 euros”.

Burocracia a mais, apoios a menos

Outro calcanhar de Aquiles são as barreiras burocráticas criadas pelo Estado, aponta ainda António Serrano. “O Estado deveria ter um papel de intermediário entre o mercado e os agentes económicos. Em vez disso, criou uma lista enorme de formulários e documentação. Para que tudo esteja em ordem, hoje as empresas perdem semanas e semanas de produção só para organizar toda a papelada necessária, porque a lei está feita de uma maneira hoje e de outra amanhã”. E acrescenta: “O que as empresas que-

rem é que o Estado deixe de complicar e as deixe trabalhar.”

Uma opinião partilhada por Fortunato Frederico, que lidera a Kyaia — a oitava marca de sapatos mais vendida no mundo e detentora da marca Fly London — enumera os custos práticos desta burocracia. “Hoje perdemos cada vez mais tempo a pagar as dívidas ao Estado por causa da papelada necessária. Isso implica que as empresas tenham um departamento só para isso. São custos adicionais que teriam maior utilidade se fossem aplicados no salário dos funcionários”.

Ambos defendem que a anulação de tanta “papelada” seria “uma medida simples que não afetaria a estrutura do orçamento ou a dívida pública e que ajudaria bastante as companhias”.

Já na opinião de António Costa Silva, CEO da Partex Oil and Gas, “as empresas vivem como ‘reféns’ do ceticismo do Estado e estão de ‘mãos atadas’ no que toca também à competitividade com o estrangeiro, dada a falta de apoios que permitem competir com o resto da Europa”. Para o líder desta empresa, que integra a Fundação Gulbenkian, “vivemos num país de muitos ‘eus’ e poucos ‘nós’, de ignorância total e com as costas voltadas às PME”. E para reforçar esta visão, analisa: “No ano passado, o volume de crédito para as PME declinou 10% enquanto que o volume para as grandes aumentou 5%. Isto não faz sentido quando as PME representam 99% do tecido empresarial e empregam 77% dos trabalhadores”.

Os temas do financiamento e do investimento estão incluídos nesta grande sondagem do Expresso, cujos restantes dados serão publicados entre 18 de outubro e 15 de novembro.

JOÃO OLIVEIRA e ROSÁLIA AMORIM ramorim@expresso.impresa.pt

Metodologia

Esta sondagem é realizada pela Informa D&B. O universo do estudo é composto por 93 mil empresas do sector privado (e diferentes sectores de atividade, exceto Banca e Seguros pelas suas especificidades), das quais 36 mil são PME (10 a 250 empregados) e as restantes 57 mil são *startups* dos últimos três anos, distribuídas pelo território nacional, incluindo as regiões autónomas.

Foi utilizada uma amostragem, estratificada por sector e dimensão para o caso das PME e por sector para as *startups*, com as empresas selecionadas aleatoriamente dentro de cada extrato, de modo a garantir a representatividade do universo estudado. A amostra considerou 3720 empresas com questionários válidos (620 para cada um dos temas analisados).

A recolha da informação foi efetuada através de entrevistas telefónicas aos dirigentes de cada empresa, que responderam aos questionários com perguntas fechadas sobre cada um dos temas em análise. Esta sondagem realizou-se de 1 a 19 de setembro do presente ano e apresenta, para a amostra considerada, um nível de confiança de 95% e uma margem de erro de 3,9%. Estes são os primeiros números. Em outubro e novembro serão conhecidos os dados finais deste projeto, em parceria com a CGG.

EXPRESSO DIÁRIO

E PARA QUEM VER AS GORDAS NÃO BASTA

Em maio, o Expresso lançou o Expresso Diário. Um projeto inovador, totalmente digital e único na comunicação social portuguesa, que tem crescido sempre desde o seu lançamento. Todos os dias úteis, a partir das 18h, os leitores e assinantes do Expresso têm acesso a uma edição que os informa de tudo o que se passa em Portugal e no mundo. Informação em primeira mão, as notícias mais importantes, a opinião que faz a diferença, a análise criteriosa da atualidade, as reportagens multimédia, as melhores sugestões e críticas de cultura e lazer pela redação do Expresso.

De segunda a sexta, no seu computador, tablet ou smartphone.



NOMEADA PARA UMA DAS 21 MELHORES APPS DO MUNDO

SABE COMO ACEDER? COMPRE O JORNAL AO SÁBADO E TENHA ACESSO GRATUITO AO EXPRESSO DIÁRIO OU TORNE-SE ASSINANTE DIGITAL DO EXPRESSO. SAIBA COMO EM EXPRESSO.SAPO.PT

QUE AS EMPRESAS QUEREM



UM RETRATO INÉDITO DAS NECESSIDADES DAS EMPRESAS NACIONAIS

EXPRESSO e CGD unem-se num projeto exclusivo e realizam uma grande sondagem analisando 93 mil empresas do setor privado. Ao longo de cinco semanas, a análise e os resultados desta inédita sondagem serão publicados nas páginas do EXPRESSO elaborando um retrato único das necessidades das empresas portuguesas no pós-troika.

O que querem as nossas PME e startups? Descubra no Expresso.

De 25 de outubro a 22 de novembro.

UM PROJETO



Caixa Geral de Depósitos

Expresso



INFORMA
Knowledge Partner