



ECAM *Notícias*

boletim informativo de economia

nº15 Dezembro 2005

Região de Excelência

No passado mês de Novembro, a Região Autónoma da Madeira assistiu ao lançamento de uma das mais ambiciosas aspirações colocadas ao desenvolvimento regional: Colocar a Madeira na Liderança da Qualidade em Portugal num horizonte de cinco anos. Este importante e estratégico objectivo, da iniciativa da Direcção Regional do Comércio, Indústria e Energia (entidade certificada), significa, para além do rumo que incorpora, a consciência que envolve a sustentabilidade do desempenho futuro de uma Região que, mais do que nunca, depende do contributo, envolvimento e da prestação dos seus agentes económicos, políticos e sociais, numa lógica de plena integração de interesses comuns.

A qualidade, assumida individualmente por muitos como elemento referencial no seio das organizações, nomeadamente pelas empresas (leia-se os empresários) que, de forma pioneira na Região, iniciaram o processo da certificação dos seus modelos de funcionamento e gestão, afirma-se numa perspectiva colectiva, onde esses agentes assumem

um papel importante como exemplo mas agora acompanhados e integrados numa estratégia cuja abrangência não encontra limites.

Pretender afirmar a qualidade e com ela promover a diferenciação, a eficiência e a modernidade, implica necessariamente um esforço a todos os níveis de intervenção. A Estratégia Regional para a qualidade na RAM pressupõe um conjunto alargado de intervenções que consideram: a educação e a formação; a sensibilização de pessoas e organizações; o ambiente e o ordenamento do território; o planeamento do turismo; a segurança; os serviços de saúde; a autonomia e o poder de decisão regional; a qualificação e a competência dos dirigentes; a disponibilidade para a mudança; a cooperação inter-serviços e a articulação de competências; a orientação para o utente; a valorização do serviço público; o conhecimento e o cumprimento da legislação; a informação no domínio da qualidade; a utilização de indicadores de desempenho; o desenvolvimento de

sistemas de gestão.

A implementação do conjunto de acções que suportam a Estratégia em causa considera vários grupos de intervenção, nomeadamente: medir; aprender; educar; conhecer; cumprir, simplificar; qualificar; reconhecer; coordenar e inovar.

O reconhecimento da existência, na Região, de um conjunto de condições propícias à implementação da Estratégia para a Qualidade resulta, necessariamente, de indicadores históricos, naturais e geográficos e envolve, sob a forma de compromisso a vontade dos cidadãos, dos agentes económicos e dos serviços públicos, num objectivo que por si só merece o crédito, o envolvimento e o esforço de qualquer um que deseja um futuro melhor.

Esta Estratégia para a Qualidade na RAM afirma-se num momento especial, de extrema oportunidade e constitui-se como um modelo de envolvimento obrigatório.

editorial

Anunciado como o ano da viragem, da derrota da crise ou da esperança, 2005 trouxe ao de cima uma realidade que muitos não acreditavam poder ser verdade. A crise e as dificuldades fizeram-se sentir em todo o país, nas famílias, nos negócios e na política.

A retracção económica envolveu as empresas, despoletou dificuldades na gestão, adiou a realização de projectos e congelou iniciativas. As famílias abaladas na confiança e no poder da administração dos seus orçamentos, a braços com um crescente endividamento não foram poupadas. O estado da nação reflectiu-se na causa da desgraça. A governação sentiu o peso e a responsabilidade e o descrédito na política atingiu níveis anormalmente elevados.

À porta de 2006 a esperança, nunca morta, reserva para si uma dúvida na certeza de que as crises de hoje em nada são iguais às de outros tempos. A abertura, a globalização, a integração, a mobilidade e a velocidade com que tudo acontece não permite conclusões nem soluções à medida.

A arte e o engenho estão na permanente capacidade de mudança, numa lógica do conhecimento e da diferenciação.

Aos comuns e conformados, a história já não muda o destino.

Feliz ano 2006.

Eduardo Jesus

edição

- Região de Excelência
- Entrevista Manuel Patuleia
- URBCOM - Novas Regras
- Formação Profissional
- Perspectiva Económica
- Opinião de Imocaires

entrevista

Por ocasião das XII Jornadas de Contabilidade e Fiscalidade da Madeira, organizadas pela Secção Regional da APOTEC - Associação Portuguesa de Técnicos de Contas, entrevistámos o Presidente da Direcção Central, Sr. Manuel Viriato Patuleia, que nos apresentou em que contexto actual se insere esta associação fundada em 1977.



Manuel Viriato Patuleia
Presidente da Direcção Central

A APOTEC no Mapa



Quais as motivações actuais da APOTEC (Depois de regulamentada a profissão dos TOC)?

- As motivações presentes da APOTEC são as mesmas que estiveram na base da constituição da APOTEC, ou seja, proporcionar aos associados, unidos por um espírito associativo, o maior conhecimento possível. É minha convicção que o objectivo atrás mencionado tem sido totalmente cumprido.

Quais os grandes anseios do universo de profissionais que se revêem na APOTEC?

- Os associados da APOTEC sabem que a sua associação tem tido uma conduta de rigor e de ética. Penso que os sócios anseiam que a APOTEC lhes proporcione uma série de componentes, cuja finalidade será a sua actualização e reciclagem de conhecimentos. Também anseiam que a sua associação possa manifestar opinião sempre em defesa da classe.

Como analisa o mercado da contabilidade em Portugal?

- O mercado da contabilidade em Portugal encontra-se intimamente ligado à situação económica do país. Se a contabilidade em Portugal tem tecnicamente evoluído, já no que diz respeito ao mercado, pensamos que há oferta excessiva.

E o papel do legislador?

- Há que dizer que normalmente o legislador tem que obedecer às linhas mestras traçadas pelos governos. Parece-nos que a proposta do Orçamento de Estado para 2006 contempla quer na Lei Geral Tributária, quer no Código de Procedimento e do Processo Tributário, alterações que acrescem uma maior responsabilidade aos Técnicos Oficiais de Contas. Esta situação preocupa-nos sobretudo em relação aqueles que exercem a profissão por conta de outrem.

Os profissionais da contabilidade vêm-se a braços com uma maior responsabilização. Considera adequada a tendência em curso?

- A APOTEC desde sempre preconizou que a responsabilização dos profissionais fosse só de natureza técnica. Parece-nos evidente que estamos a "pagar" por sermos oficiais na denominação da profissão.

Qual o significado das Jornadas de Contabilidade e Fiscalidade?

- Uma associação que promoveu as XII Jornadas de Contabilidade e Fiscalidade, tem que ser credora de admiração e respeito. Felicito pois, a Secção Regional da Madeira, na pessoa do seu Presidente, Eduardo Jesus, por esta realização que certamente contribuiu para o desenvolvimento da Contabilidade e da Fiscalidade na Região.

A Associação Portuguesa de Técnicos de Contas conta com mais de 8000 associados entre Técnicos Oficiais de contas, Advogados, profissionais de contabilidade, docentes, discentes de curso superiores entre outras profissões espalhados pelo território Português, contando ainda com uma delegação em Macau. Conta como iniciativas de referência, as acções de formação promovidas por todo o país, o Jornal de Contabilidade mensal, o Serviço de Consultório, o Site na Internet, os Protocolos Institucionais, bem como a Biblioteca e os Prémios Anuais de Contabilidade Martim Noel Monteiro e História da Contabilidade Luíz Chaves de Almeida, que promovem a diferenciação desta associação e justificam o posicionamento que a tem afirmado junto dos profissionais da contabilidade e fiscalidade. A Secção Regional da APOTEC conta nas suas fileiras cerca de 163 associados, repartidos pelos diversos concelhos da RAM.

Sistema de Incentivos a Projectos de Urbanismo Comercial (URBCOM) – Condições de Acesso e Incentivos a Conceder

Vimos, chamar a vossa atenção para o **Sistema de Incentivos a Projectos de Urbanismo Comercial** que se encontra neste momento em fase final de apreciação, devendo ser aceites candidaturas ao incentivo no princípio do próximo ano de 2006.

Condições de acesso ao URBCOM

- O sistema de incentivos visa apoiar projectos, da iniciativa de micro, pequenas e médias empresas, com investimento elegível até **45.000 €** e cuja actividade se insira nos seguintes sectores de actividade:

Comércio por grosso ou a retalho;
Restaurantes e estabelecimentos de bebidas (funcionamento diário e nocturno);
Lavagem e limpeza a seco;
Actividades de salões de cabeleireiro e de institutos de beleza;

Os estabelecimentos deverão estar localizados nos núcleos do **Carmo e Santa Maria Maior** no Concelho do Funchal, no núcleo do **Estreito de Câmara de Lobos** no Concelho de Câmara de Lobos e no núcleo de **Santana** no Concelho de Santana.

- Consideram-se **despesas elegíveis** para o cálculo do investimento elegível (cujo total deverá ser abaixo ou igual a 45.000 €) entre outras despesas, obras de fachada dos estabelecimentos, aquisição de toldos e reclames luminosos e obras de adaptação ou necessárias à alteração do layout e de redimensionamento do interior do estabelecimento.
- **Incentivo a conceder** - O montante a apurar de subsídio não reembolsável (a fundo perdido) a atribuir aos projectos, será determinado pelo grau de atractividade do estabelecimento e de reestruturação empreendido ao funcionamento da empresa, podendo variar entre **35% e 45%** do montante de investimento elegível.

Na prática: Inv. Elegível Total = 45.000 € -> Fundo perdido =

20.250 € (45%)

15.750 € (35%)

Até Janeiro do próximo ano, os promotores interessados deverão estimar o seu investimento, solicitando facturas pró-formas ou orçamentos do investimento a realizar, de forma a quando se iniciar o período de candidaturas, a possam apresentar o mais rápido possível, já que a viabilização das mesmas está sujeita à dotação limitada dos incentivos.

Para assessorar os promotores, durante o processo de candidatura ao URBCOM, a ECAM possui uma equipa técnica especializada nestas matérias, com experiência adquirida em outros programas de incentivos, bem como nas fases precedentes deste Sistema de Incentivos a Projectos de Urbanismo Comercial.

formação profissional

No âmbito do programa de formação interna, a equipa da ECAM frequentou a acção de formação, orientada pela Dra. Fátima Pereira, onde o destaque foi para o registo contabilístico das operações e sua apresentação nos quadros de informação para o trabalho de revisão de contas.

Ainda no último trimestre toda a equipa da ECAM marcou presença nas XII Jornadas de Contabilidade e Fiscalidade, promovidas pela APOTEC Madeira.



David vs Golias : A voz já não tem dono



O planeta www tem-nos habituado há uns anos a esta parte, a negócios megalómanos, envolvendo quase sempre somas astronómicas, de baralhar as contas de qualquer investidor experiente. Desta vez, o protagonista de mais uma operação recheada de cifrões, foi a Skype, uma dotcom de autoria sueca, que distribuiu o software mais inovador da actualidade nos domínios da Internet, e traduz-se simplesmente nisto: na possibilidade de se realizar chamadas de voz grátis entre utilizadores da Internet, e a preços francamente baixos entre estes e telefones de rede fixa e móvel em todo o Mundo.

O efeito imediato neste mercado é evidente, e promete ser devastador para as Telecoms espalhadas por todo o globo e francamente benéfico para os seus utilizadores. Com efeito, "Le malheur des uns fait le bonheur des autres", traduzindo-se a chegada desta tecnologia VOID (voice over internet protocol), no "canto do cisne" das companhias de telecomunicações, com efeitos só comparáveis e quiçá de superior importância, à introdução dos computadores pessoais nos 80's, no quotidiano da raça humana, potenciando a desejada "revolta do papel".

Mais peculiar do que a soma brutal que envolveu a operação de compra da Skype, por 2.6 biliões de dólares, mais 1 bilião adicional por prémio de performance futura, é a identidade do comprador, nada mais nada menos que o portal eBay, sobejamente conhecido como o mais famoso leilão virtual com milhões de transacções diárias e utilizadores. À primeira vista, parece exagerado o preço da transacção, especialmente por uma companhia com vendas de pouco mais de 60 milhões de dólares e resultados líquidos negativos, o que leva a pensar que o eBay pode bem ter licitado acima do seu real valor, à semelhança do que se verifica em alguns dos seus leilões. A questão coloca-se, no entanto, acima da curiosidade dos números que rodearam esta operação, na medida em que, o

que importa ressaltar é que a Internet apresenta mais uma vez uma alternativa à tradição de comunicar, iniciada com os emails, reduzindo a procura de selos a aficionados da filatelia e a alturas natalícias, e agora com uma tecnologia que pura e simplesmente retira a vantagem competitiva a todas as companhias de telecomunicações estabelecidas à quase 100 anos, que actuam nos canais ditos tradicionais como são o telefone fixo e o móvel.

A abordagem que as Telecoms demonstram face a esta tecnologia arrivista, tem variado entre um esforço inglório em tentar limitar a sua adopção na esperança que se trate de algo passageiro, e o pânico consciente de que a melhor maneira de sobreviver será receber de forma incondicional esta nova tecnologia. Curiosamente, as operadoras de telecomunicações em rede fixa são as que aparentam menos preocupação, garantido que está à partida o universo público-estatal e institucional que constitui o seu cliente âncora, restando, no entanto, apurar até quando esta aparente fidelidade será mantida. Do outro lado, as recentes operadoras de redes móveis, estão na mira imediata desta nova tecnologia a custo zero, sacrificando os ganhos esperados com os seus produtos 3G, uma vez que à semelhança da tecnologia VOID, os operadores móveis também apresentavam esta ideia, mas com custos para os seus utilizadores.

A história repete-se, e mais uma vez será uma pequena empresa criada numa refundida cidade da Escandinávia, a pôr de joelhos uma indústria de trilhões de dólares, iniciando uma nova fase nas telecomunicações globais, onde à semelhança das mensagens de texto, também as de voz passarão a ser um serviço grátis oferecido como complemento de uma variedade de serviços tais como o acesso à banda larga ou o pay-tv. A semelhança bíblica é evidente, diferindo apenas nas chorudas apostas em David, face a um resignado Golias.

Sérgio Jesus



A IMOCAIRES, Sociedade de Mediação Imobiliária, Lda – conta com os serviços da ECAM desde 1989, altura em que efectuou uma prospecção de mercado no sentido de melhor ser aconselhada nas áreas da contabilidade e assessoria fiscal, pois pretendia uma colaboração mais eficiente e capaz, de forma a cumprir com as crescentes exigências do normativo legal vigente afectas ao ramo imobiliário.

A notoriedade e reconhecimento dos serviços prestados pela ECAM têm contribuído também para o nosso reconhecimento como parceiros de negócios credíveis num mercado tão competitivo como é o da imobiliária.

Gilberto Caires

Sócio Gerente da Imocaires -
Mediação Imobiliária, Lda



fichatécnica

Propriedade: ECAM – Empresa de Consultoria e Assessoria Empresarial da Madeira, SA
Avenida Arriaga, 42-B 2.º andar, n.º 5
9000-064 Funchal - Madeira - Portugal
Tel: +351 291 204 660
Fax: +351 291 204 677
E-mail: geral@ecam.pt
www.ecam.pt
Editor: Eduardo Jesus
Projecto Gráfico: ALS Design
Impressão: Funxo
Tiragem: 1300 exemplares
Periodicidade: Trimestral