



> Distinção PME Madeira 2006

ECAM distinguida com Estatuto de PME Excelência 2006



A ECAM foi, à semelhança das últimas 4 edições, distinguida, no passado dia 12 de Março, pela Caixa Geral de Depósitos (CGD) e pelo Instituto de Desenvolvimento Empresarial (IDE), com o Estatuto "Distinção PME Madeira 2006".

Este Estatuto, atribuído pela oitava vez na Madeira, visou premiar um conjunto de empresas que se destacaram pelo seu desempenho económico-financeiro e pelo seu contributo para o desenvolvimento económico e social da região.

Nesta última edição, foram premiadas **100 empresas oriundas dos sectores da indústria (16), comércio (58), serviços (16) e turismo (9)** e que passam a usufruir de um conjunto de benefícios junto da CGD, dos quais se destacam: condições de financiamento preferenciais, uma maior celeridade na apreciação dos processos de financiamento e a gestão personalizada das contas das empresas.

Editorial

Eduardo Jesus

A economia regional revela, através do seu tecido empresarial, uma dinâmica que a caracteriza de forma particular. A iniciativa privada, que durante o "boom" da intervenção pública, correspondeu com fortes investimentos que possibilitaram o reforço da capacidade instalada, a modernização da oferta e da condição competitiva, respondendo à procura existente, encontra-se, actualmente, perante um desafio que resulta da diferença existente entre essa realidade (dimensão da oferta) e a dimensão natural do mercado, numa fase em que as variáveis do desenvolvimento já não são as mesmas.

O excedente de capacidade instalada, num mercado retraído na procura, conduz ao encontro de novas soluções e a abertura a novos mercados, numa lógica de dimensão que resulta com a naturalidade que a ocasião determina. Muitas são as empresas que procuram soluções fora do espaço regional, promovendo ajustamentos estratégicos de reconhecida exigência.

Esta nova fase de exteriorização constitui um momento interessante ao nível da exportação das competências regionais, contrapondo, pela forma, outras anteriores, substanciadas em fluxos migratórios motivados por razões diversas, onde só necessidade, de forma genérica, resulta comum.

ENTREVISTA

Patrícia Dantas de Caires



BREVES

Seminário comemorativo da APOTEC

FORMAÇÃO PROFISSIONAL

Formação dos Quadros Profissionais da ECAM



OPINIÃO

Siltos Funchal

PERSPECTIVA ECONÓMICA

Obras de arte: o real estate emoldurado



Patrícia Dantas de Caires

O tecido empresarial da RAM tem vindo a sofrer um constante aumento de exigência face a uma maior integração no mercado mundial, de um facilitado acesso às novas tecnologias e melhores acessibilidades, fazendo da inovação e do empreendedorismo factores críticos de sucesso no mundo dos negócios. Neste contexto, a ECAMNEWS procurou saber junto da responsável máxima pelo CEIM o que podem esperar os promotores de projectos inovadores, dos sectores industriais e de serviços, no que diz respeito a um apoio na preparação e desenvolvimento dos seus projectos.



> Na fase que se avizinha, será exigida, ao tecido empresarial da RAM, uma forte componente de inovação e de empreendedorismo. Como poderá o CEIM contribuir para este desiderato?

Atendendo à situação da RAM e à necessidade de obtenção de alternativas de desenvolvimento regional que permitam padrões económicos-sociais elevados, é importante que todos os actores da sociedade tenham em mente a necessidade de investir em inovação e no empreendedorismo, temas estes que são transversais e que podem fazer a diferença no futuro. Cumulativamente, e sendo estes temas o eixo central da actuação do CEIM, bem como de todos os BICs (Business Innovation Centres) na Europa, e atendendo à experiência já adquirida nos primeiros 10 anos de actuação do CEIM, este encontra-se numa posição privilegiada e de muita responsabilidade. Deste modo, o CEIM terá de continuar o seu trabalho nestas matérias, com o devido enquadramento da sua actuação na política do Governo Regional, nomeadamente da Vice Presidência do mesmo que tutela o CEIM, e segundo o PDES 2007-2013 (Plano de Desenvolvimento Económico e Social para a RAM), através do desenvolvimento de actividades de sensibilização para a inovação empresarial e para o empreendedorismo, bem como com a implementação de algumas medidas concretas e praticas que se traduzem na criação e desenvolvimento de projectos empresariais regionais com componentes diferenciadoras dos já existentes no mercado. Na pratica, o CEIM deverá continuar a desenvolver actividades tais como o Prémio Madeira de Inovação Empresarial (cujo objectivo é estimular, promover e apoiar iniciativas inovadoras que se traduzam na criação e modernização de micro empresas regionais), através do qual a ECAM já foi galardoada, o rs4e – Road Show for Entrepreneurship (projecto plurianual que visa promover, através da aplicação de uma metodologia denominada learning by doing, uma cultura empreendedora de longo prazo nas camadas mais jovens da população madeirense que frequentam o ensino secundário, profissional e superior da RAM), o GAPI Madeira – Gabinete de Apoio à Promoção da Propriedade Industrial cujo principal objectivo é a transmissão de informação e a dinamização de acções que promovam a Propriedade Industrial com vista ao reforço da competitividade das empresas regionais. Convém referir que todo este esforço é manifestamente pequeno face à dimensão que todos nós madeirenses pretendemos atingir, pelo que se torna necessário complementar esta actuação com outras actividades de diferentes entidades publicas e privadas em áreas tão distintas como a educação, a investigação, o sistema de financiamento a projectos empresariais, o sistema fiscal e legal das micro e pequenas empresas, que caracterizam o nosso

tecido empresarial... Em suma, a promoção e valorização de actividades empresariais inovadoras deve ser uma preocupação de todos.

> As empresas nascidas no seio do CEIM beneficiam de um apoio a vários níveis na sua criação e acompanhamento. Qual o seu perfil?

O apoio do CEIM não é monetário e é sempre atribuído na forma de serviços de modo a minimizar o capital necessário ao arranque da empresa. Este pode ser muito variado e vai para além do denominado apoio com a incubação - disponibilização de espaços com determinados requisitos que permitem o arranque da empresa num curto espaço de tempo e num local – Madeira Tecnopolo – que privilegia os contactos entre os jovens empreendedores, algumas empresas já existentes e a Universidade da Madeira. Este poderá incluir a ajuda na elaboração de planos de negócio, de candidaturas a sistemas de incentivos com financiamentos europeus, nacionais e/ou regionais, na obtenção de contactos regionais e europeus como forma de potenciar parcerias, na formação aos promotores para a gestão de empresas inovadoras, na facilitação na obtenção de fontes de financiamento alternativas, na divulgação da empresa a potenciais clientes e ainda no acompanhamento contínuo da actividade e nas dificuldades que possam surgir, entre outros.

> No final do processo de incubação, estas empresas encontram-se numa situação óptima para serem engrenadas no mercado?

Obviamente que o desejo do CEIM é que as micro empresas apoiadas possam sair da incubadora e fazer uma passagem de sucesso para o mercado o mais rápido possível e, no limite, até à fase final de incubação que é de 3 anos. Contudo, a situação das empresas à saída do CEIM é muito variada e depende de inúmeros factores... Já tivemos empresas que saíram após os 12 meses de entrada no CEIM e com boas probabilidades de serem bem sucedidas, bem como já tivemos outras, cuja situação ao final de 3 anos, não permitia, por diversos motivos, uma “passagem segura” para o mercado. Neste ponto, não há regras definidas nem padrões pré estabelecidos há sim conhecimento de uma serie de factores que podem condicionar o êxito empresarial tal como o perfil do empreendedor, as suas capacidades de gestão, o factor diferenciador do produto/serviço que comercializa, a receptividade do mercado, a equipa que existe para operacionalizar o projecto, entre muitos outros.

> Que expectativas existem relativamente aos projectos ligados à Inovação e ao Empreendedorismo, como o projecto RS4E?

Este projecto, em execução até 2008, está essencialmente ligado à componente empreendedorismo que o CEIM quer promover e visa fundamentalmente sensibilizar uma nova geração de madeirenses, que actualmente frequentam o ensino secundário, profissional e superior da RAM, para a possibilidade de criarem o seu próprio projecto empresarial a prazo, mostrar a esses jovens as capacidades e potencialidades que eles mesmos têm e alertá-los para a necessidade de investir nas suas próprias competências como forma de maximizar as hipóteses de sucesso. Desta forma, e porque não se pretende uma criação imediata de empresas, pois os alunos neste momento encontram-se nos estabelecimentos de ensino para darem seguimento aos seus estudos, os resultados são apenas mensuráveis a médio e longo prazo. O que é expectável para já é que se comece a criar um ambiente envolvente favorável ao empreendedorismo, que exista uma troca de ideias e de experiências entre os intervenientes do projecto (em dois anos lectivos tivemos cerca de 1600 alunos, 50 professores, e 20 estabelecimentos de ensino de toda a RAM envolvidos), que se verifique um aumento do espírito de iniciativa, de cooperação e competitividade nos jovens madeirenses e que os mesmos vivam no projecto rs4e uma experiência de aprendizagem e de vida diferente. Esperamos também que, pelo facto de serem os alunos o centro de todo o processo (pela metodologia learning by doing utilizada), de terem de assumir riscos, de necessitarem de trabalhar arduamente, com exigência e em equipa para atingirem determinados objectivos, etc., estes estabeleçam de novos horizontes e novas metas pessoais e que estas passem – pelo menos para os mais empreendedores – pela criação de novos projectos empresariais a prazo.

> O próximo Quadro Comunitário de Apoio, o QREN, prevê para a RAM uma forte dotação de fundos ligados ao FSE. Que áreas de aplicabilidade destes fundos é que elege como as que poderão resultar em um maior retorno para a economia regional? Qual a intervenção do CEIM no desenrolar deste processo?

No que concerne às áreas de actuação do CEIM – empreendedorismo e inovação – e com o QREN em plena execução, está previsto um reforço na componente de formação aos promotores de empresas inovadoras. Esta formação deverá incidir, embora haja necessidade de uma auscultação prévia aos potenciais interessados das áreas de maior interesse e carência, sobre a gestão estratégica das empresas, sobre o marketing de produtos/serviços de base tecnológica, sobre as estratégias de vendas e de pricing para produtos diferenciados, bem como sobre a gestão mais global dando especial ênfase à componente financeira e às modalidades de financiamento de start ups.

Seminário comemorativo da APOTEC

No passado dia 16 de Fevereiro, decorreu, no grande auditório da Culturgest, na sede nacional da Caixa Geral de Depósitos, o seminário comemorativo dos 30 anos da APOTEC, Associação Portuguesa dos

Técnicos de Contas, tendo a Administração estado presente na mesma e assistido ao lançamento de um livro comemorativo da efeméride.



FORMAÇÃO PROFISSIONAL

Formação dos Quadros Profissionais da ECAM

Os profissionais da ECAM assistiram, no passado dia 6 de Março, a mais uma sessão de formação promovida pela APOTEC, Associação Portuguesa de Técnicos de Contabilidade, subordinada ao tema dos fluxos de caixa, demonstrações financeiras por funções e o novo enquadramento do IVA nas empreitadas, cuja apresentação foi da responsabilidade do Dr. José Araújo, fiscalista e formador da referida associação.

A nível da formação interna dos quadros profissionais, realizou-se no dia 8 de Março, mais uma sessão de esclarecimentos aos colaboradores da ECAM, ministrada pelo Dr. Alves da Silva, onde se discutiu as recentes actualizações ao normativo legal vigente, especialmente nas questões mais eminentes das áreas fiscais de IRC e IRS.

Ainda nesta vertente de formação interna, o grupo de trabalho participou numa sessão de explicações de procedimentos contabilísticos, da responsabilidade da Dr. Fátima Pereira, Revisora Oficial de Contas.

OPINIÃO



A SiltosFunchal – Material de Soldadura, Gases e Componentes Mecânicos, Lda é uma empresa familiar fundada em 1946 pelo Sr. Manuel Silvestre Santos. Iniciou a sua actividade na Rua da Carreira n.º 158 – 160 com acessórios para automóveis. Acompanhando o forte desenvolvimento regional e dinâmica do mercado, é hoje uma empresa de referência na área dos gases Industriais e Medicinais e em toda a gama de material de Soldadura e Corte.

Representante do Ar Líquido na Região Autónoma da Madeira, complementa a sua actividade comercial com acessórios e gases para Refrigeração, equipamentos de Protecção e Segurança no Trabalho e Máquinas Agrícolas.

A nossa parceria com a ECAM remonta ao primeiro dia da nossa existência o que nos apraz afirmar que fomos um dos primeiros clientes, sem esquecer a relação de amizade e respeito que une as duas famílias.

Olhamos para o crescimento sustentável da ECAM como uma referência a seguir. A formação académica complementada com a transmissão correcta dos valores e experiên-

cia adquiridos, forneceu a capacidade e a motivação à nova geração de liderar o mercado com confiança, responsabilidade e profissionalismo.

A política de formação contínua seguida pela ECAM tem permitido a sua jovem equipa corresponder de uma forma rápida e eficaz às necessidades criadas pelo mercado competitivo da Região. A análise contabilística permanentemente actualizada da nossa empresa tem permitido, de uma forma optimizada, o cumprimento dos nossos objectivos financeiros e legais.

Obras de arte: o real estate emoldurado



Sérgio Jesus

O mundo dos negócios das peças de arte têm vindo a testemunhar uma crescente tendência para especular, nos últimos 5 a 10 anos, resultado duma onda de liquidez, provocada muito pelos petrodollars mas também por uma nova vaga de compradores de arte, recentemente empossados de uma vida faustosa, fruto do crescimento meteórico das suas economias, bem como do mercado global ser cada vez mais "plano" e acessível.

Com efeito, desde porcelana chinesa a antiguidades hindus, passando por ranchos no Panamá e blue chips em Wall Street, também o primoroso mundo da arte tem sido fruto apetecível para os novos milionários chineses e russos que já se fartaram de massajar o ego com faustosas villas e potentes iates. Agora o momento é de poder ter em suas paredes, o caro e reconhecidamente exclusivo, irrepetível e irreproduzível, claro está, tudo possível numa peça de arte, nascida da inspiração artística de um comum dos mortais.

Esta onda de euforia neste mercado altamente exigente e susceptível de patranhas, está a viver momentos comparáveis com aqueles vividos em finais dos 80's quando as elites japonesas pagavam autênticas fortunas por obras do pós-impressionismo. Na altura, o crash na bolsa nipónica e no real estate, precipitaram o esvaziamento desta bolha, deixando muitas obras de arte literalmente

penduradas na improbabilidade de se voltar a repetir uma conjuntura similar que renascesse este mercado, com tamanha pujança.

O curioso deste mercado é o facto de ser virtualmente impossível apurar o justo valor a pagar por uma peça de arte, como seria de esperar, pelo menos em teoria para o caso de um título mobiliário, em que o seu preço resultara do valor actualizado dos cash-flows recebidos pelo seu detentor. No caso da arte, esta tem inclusivamente um cash-flow negativo, pois a sua propriedade implica custos com seguros e manutenção.

No entanto, o aumento sucessivo do preço da arte tem a sua explicação em critérios menos tangíveis, como será a circunstância de ser de produção limitada, ou única, e ser desejado por um número alargado de indivíduos, aliado ao facto da sua procura conhecer febres efémeras. Veja-se o desinteresse em pinturas do século XIX e a consagração actual da arte contemporânea, em particular de obras datadas de entre os 40's e os 70's do século XX, explicada pelos experts como a mais fácil de compreender e de opinar, bem como de preencher o ambiente loft dos novos subúrbios.

Todo este envolvimento favorável ao negócio reorganizou a cadeia de valor do mercado da arte, espalhando as mais-valias das transacções de peças de arte muito mais além do titular do bem, ou até do seu criador, tal é a intensa intervenção dos marchants, das galerias e dos leilões, criando vários intermediários que transferem, para o valor da peça de arte, uma série de comissões e regates, que insufla o real preço da obra.

Como reacção, surgiram novos fundos de investimento em arte, exemplo do Art Trading Fund, que tentam explorar estas ineficiências causadas pelo excessivo número de intermediários no sistema, apoiando e promovendo jovens artistas a produzir peças de arte numa determinada perspectiva e cadência, assegurando, por outro lado, a aquisição de obras de arte proveniente de vendedores de motivação condicionada por morte/heranças, divórcio e dívidas, aproveitando uma posição negocial mais fraca, e, por outro, um relacionamento com as grandes casas de leilões com base em partilha de risco e ganhos nas vendas destes activos.

Este posicionamento, de domínio da cadeia de valor, permite maiores ganhos mas também uma maior exposição ao risco que pode ser reduzido investindo-se em obras de arte que sejam desejadas por um grande número de indivíduos e preenchem as características das tendências futuras nesta matéria. Mais do que a sua qualidade, há que saber se vai estar na moda daqui a 5 anos e quais os ricos investidores que vão estar na plateia.



DISTINÇÃO PME MADEIRA 2001



DISTINÇÃO PME MADEIRA 2003



DISTINÇÃO PME MADEIRA 2004



ficha técnica

propriedade
ECAM – Empresa de Consultoria e Assessoria Empresarial da Madeira, SA

contactos
Avenida Arriaga, 42-B 2º 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, Lda

tiragem
1000 exemplares

periodicidade
Trimestral