



DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL NA REGIÃO DO AVE E DO CÁVADO

ENQUADRAMENTO E PROPOSTAS

Documento de Trabalho
MARÇO 2017



CEDRAC
CONSELHO EMPRESARIAL
DO AVE E DO CÁVADO

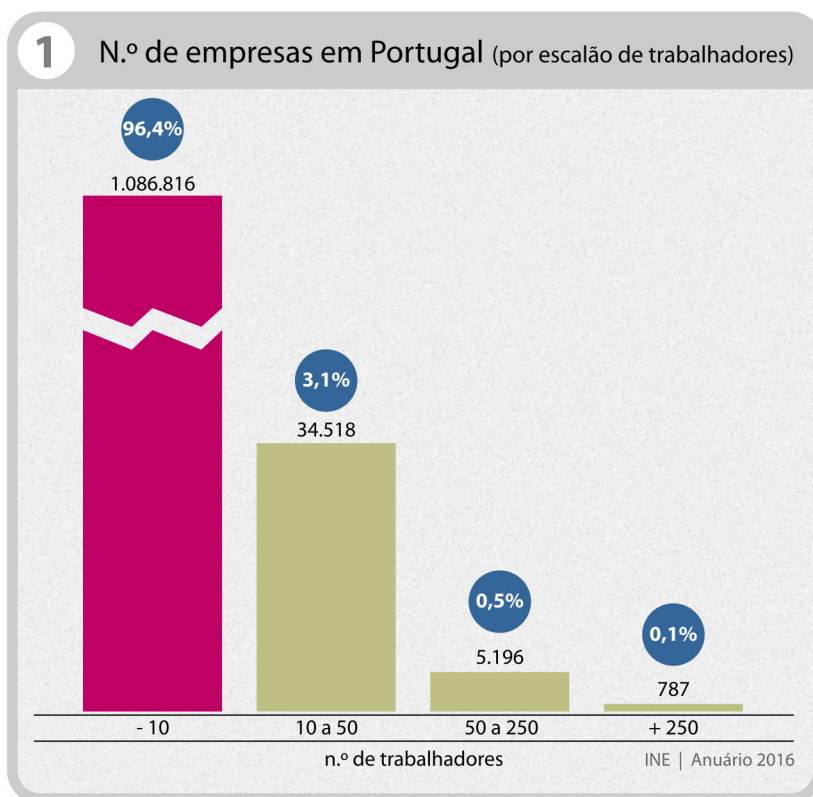
1 Considerações Iniciais

Este documento tem como objectivo apresentar alguns aspectos concretos da actividade empresarial e propostas concretas para o fomento da actividade empresarial.

2 Enquadramento Económico / Social / Empresarial

No momento de viragem em que nos encontramos é importante analisar e refletir sobre alguns aspectos da realidade.

Parece-nos relevante que se considerem os seguintes números:



constatação

Um número muito reduzido de grandes empresas, apenas 0,1%.

Em contrapartida, 96,4% das empresas têm menos de 10 trabalhadores.

Enquadramento Económico / Social / Empresarial

2 Empresas e Emprego (indústria vs comércio/serviços/restauração)

N.º total de empresas industriais	67.303	6,0%
N.º de trabalhadores na indústria	659.983	19,1%
N.º empresas de comércio/serviços/restauração	632.777	56,1%
N.º de trab. no comércio/serviços/restauração	1.936.242	56,1%

INE | Anuário 2016

constatação

É inegável o peso do Comércio/ Serviços/ Restauração no nível do emprego.

É inegável a reduzida dimensão individual das estruturas empresariais no país, dá uma média de 3,1 trabalhadores no setor do Comércio/ Serviços/ Restauração.

É inegável que o setor do Comércio/ Serviços/ Restauração representa 56,1% do emprego no país num total de 1.936.242 pessoas.

No que se refere à indústria, a média dá 9,8 trabalhadores por empresa.

3 Produto Interno Bruto (PIB | milhões euro)

PIB nacional	185.035	
PIB da indústria	22.356	12,1%
PIB do comércio/serviços/restauração	121.133	65,5%

milhões euro

INE | 2016 previsão

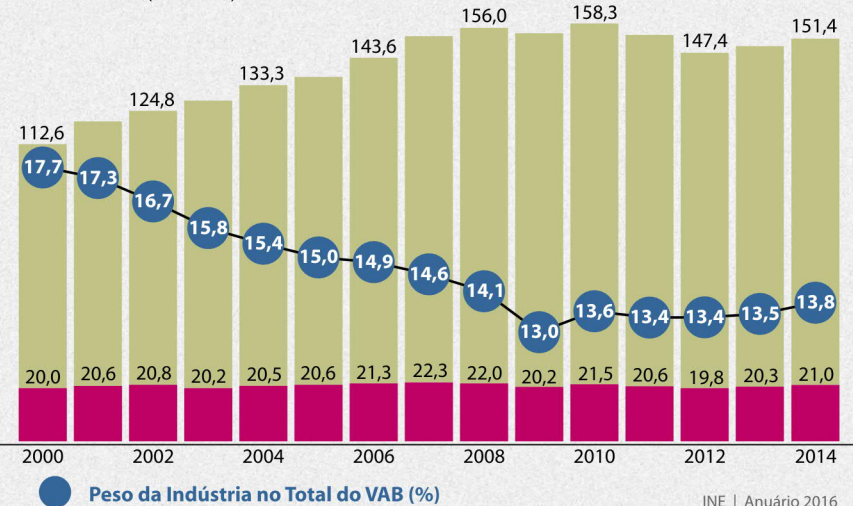
constatação

O peso da indústria é interessante, mas é visível o peso dos outros sectores. A dinamização económica não pode passar por ostracizar os outros sectores que não a indústria.

Enquadramento Económico / Social / Empresarial

4 Valor Acrescentado Bruto (VAB) vs. Valor Gerado pela Indústria

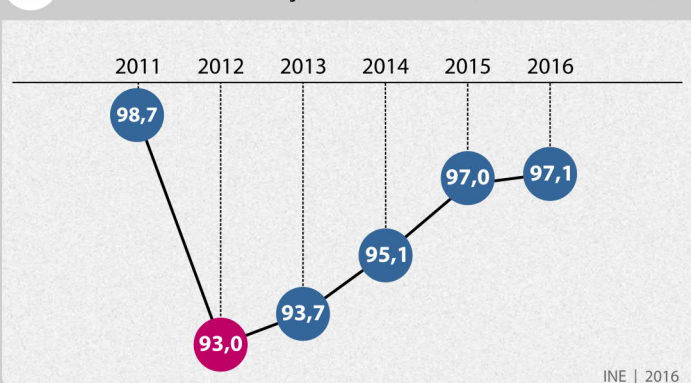
mil milhões euro (base 2011)

**constatação**

O peso da indústria no VAB é muito baixo e desceu 3,9% em relação ao ano 2000.

O peso da indústria no desenvolvimento do país tem muito ainda por onde crescer.

5 Índice de Produção Industrial (base 2010=100)

**constatação**

É visível a crise na indústria e a recuperação que se vai fazendo.

Enquadramento Económico / Social / Empresarial

6 Utilização da Capacidade da Indústria Transformadora (%)

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
75,3	77,5	77,3	76,4	77,1	78,8	80,0	80,2

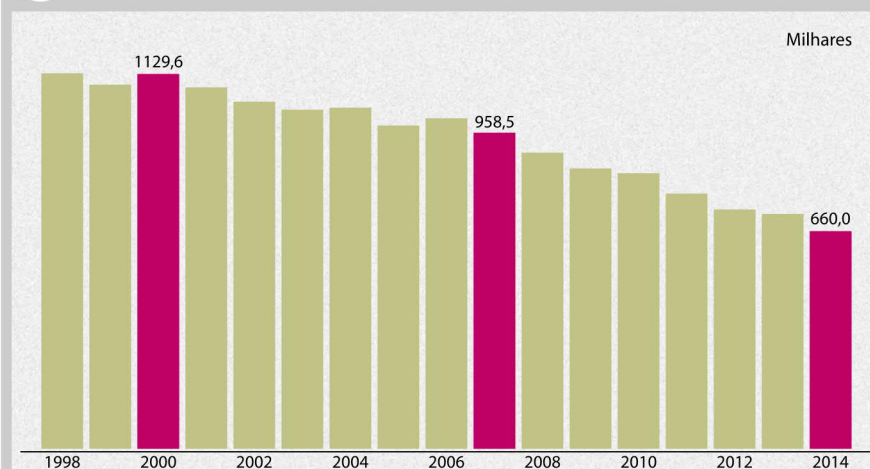
INE | 2016

constatação

Capacidade industrial estagnada, não se utilizando a capacidade instalada no seu máximo.

Urgente dinamizar a indústria na vertente produção e na vertente exportação, dado o decréscimo do mercado interno.

7 Evolução do Emprego na Indústria



Emprego na Indústria em 1998

1.135.000

Emprego na Indústria em 2014

660.000

-475.000

INE | Anuário 2016

constatação

A indústria perdeu 41,6% do emprego desde o início de 2000; o país perdeu peso na indústria.

3 Enquadramento Regional

Uma das mais importantes constatações que se pode fazer sobre o desenvolvimento de um país é a de que não se atingem metas de crescimento significativas se não incluirmos o **Desenvolvimento Regional** como uma peça fundamental das políticas a aplicar à economia e ao País.

E o desenvolvimento regional parte do princípio que as regiões são elementos base para um País forte e dinâmico.

“Não há País forte, sem regiões fortes.

Não há regiões fortes, sem cidades fortes.”

Os números e considerações que apresentamos no ponto 2 são claros, um país de pequenas empresas, emprego disperso, com muito empreendedorismo endémico mas com falta de substrato e de conhecimentos. Um país que pela dimensão das empresas necessita de um acompanhamento de proximidade, com pleno conhecimento das realidades locais, regionais e sectoriais.

Muitos erros foram cometidos ao nível empresarial e económico por não se atender às questões regionais.

Temos assistido a uma crescente mudança no enquadramento que é feito sobre a visão das empresas. Hoje assistimos a uma grande preocupação sobre o futuro das empresas..

Quando às cidades, desde a execução do Procom (+- 19 anos) nada mais foi feito em prol das cidades. Os edifícios em degradação, o comércio sem obras, as ruas e avenidas paradas no tempo, os enormes centros comerciais na periferia, a ausência de estratégias concertadas, tudo isto tem contribuído à perda de competitividade das cidades. A queda do poder de compra tem sido o elemento final para o aumento das falências e desmotivação no sector.

Daí insistirmos na visão global que precisamos de ter sobre as regiões. É fundamental que se assegurem níveis de participação das estruturas que podem fazer a diferença:

- Comunidades Intermunicipais;
- Câmaras Municipais;
- Associações Empresariais.

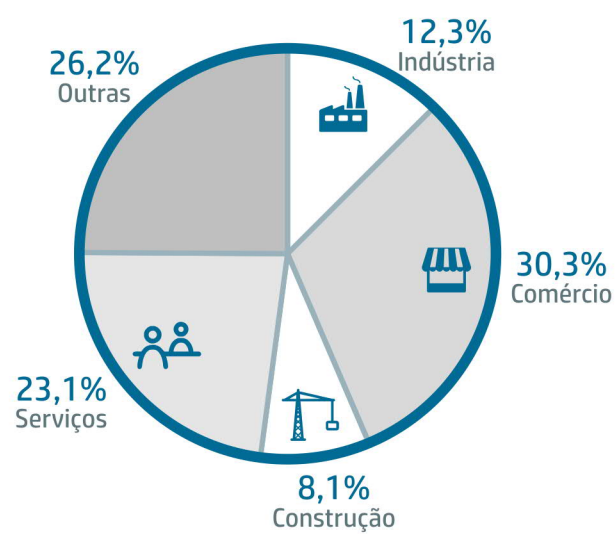
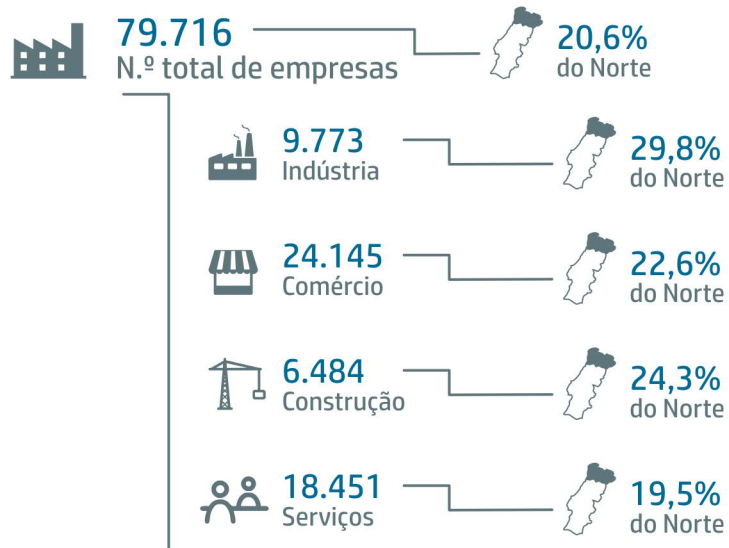
Uma actuação em rede, articulada, fará a diferença.

Os números que evidenciámos anteriormente permitem afirmar que face à dimensão média das empresas, elas por si só têm dificuldade em crescer.

Enquadramento Regional (continuação)



EMPRESAS



Enquadramento Regional (continuação)



ECONOMIA



19.744

Volume de Negócios (milhões de euros)

6.803
Comércio8.616
Indústria

5.531

Exportações (milhões de euros)



11.774

PIB Cávado e Ave (milhões de euros)

22,2%
PIB Norte

IMPORTÂNCIA NO NORTE

Este território representa:



29,8%

Indústria do NORTE



28,6%

Exportações do NORTE

Enquadramento Regional (continuação)

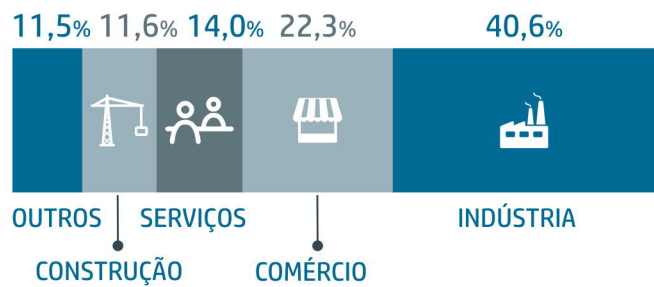


TRABALHADORES



281.994

Trabalhadores ao serviço nas empresas - Cávado e Ave

24,0%
do total Norte8,2%
do total do país

4 Exemplos de sucesso no passado e reflexões para correcção

Nem tudo o que se fez no passado foi mau. Não se pode olhar o passado e sobre ele se esquecerem os ensinamentos do que foi positivo (retendo também informação do negativo para o corrigir). Sobre isto podemos apresentar algumas considerações:

IAPMEI

Ainda hoje tem programas por pagar há mais de um ano.

Mantém atrasos significativos no tratamento burocrático, por norma .

Ao reduzir competências às delegações regionais atrofiou o sistema.

Necessita de retomar uma maior ligação ao terreno, como teve no passado e com muito sucesso.

AICEP

Estrutura muito blindada, a necessitar chegar mais às empresas reais nos territórios, precisa de conhecer melhor as necessidades das empresas.

As missões da AICEP não são divulgadas, como norma, a participação nessas missões ou não se consegue, ou não têm apoios dado o imediatismo com que são organizadas.

Não há estratégia da AICEP ligando-a aos territórios. A não ligação às Associações de base regional/ local dificulta que as empresas dos territórios acedam aos meios que outras obtêm de forma regular e quase sempre para os mesmos.

A participação nas principais feiras está bloqueada a novos participantes. A AICEP dá prioridade a quem já participou (entidade/empresa).

Exemplos de sucesso no passado e reflexões para correcção (continuação)



Quanto a casos positivos recordamos:



Procom/Urbcom que mudou de forma positiva as cidades e o seu comércio, motivando articulações fundamentais entre Associações Empresariais e as Câmaras Municipais. Ainda hoje, passados 19 anos, vemos o reflexo positivo deste Programa.



RIME, programa de incentivos à criação de empresas que na essência foi bem desenhado e que chegou a ter comissões de análise de projectos constituídos por Associações Empresariais.

Um exemplo de como as A.E. podem ajudar os Programas a executar e as empresas a aceder de forma mais rápida e eficaz, com proximidade.



Formação/Acção, instrumento decisivo para a melhoria global das empresas que participaram e que viram crescer a sua competitividade. Num tecido empresarial com médias de 2,8 trabalhadores no Comércio e 11 trabalhadores na Indústria a Formação/ Acção é essencial.

Trata-se de um modelo bem auditado e que provou ser de inegável sucesso.

Não faz sentido todo o desinvestimento feito a esta medida no âmbito do Portugal 2020.



Formação de Empresários, esta medida concreta foi das mais estruturantes, com sucesso total, mas que foi quase esquecida. A dimensão das empresas, as qualificações de base dos empresários fazem desta medida uma das mais estruturantes.

Foi cortada na totalidade no Portugal 2020 prejudicando o desenvolvimento do país.

Exemplos de sucesso no passado e reflexões para correcção (continuação)

➔ **Empreendedorismo Feminino** (7.2 do POPH), o modelo em si, o apoio financeiro à criação da empresa, o sucesso das iniciativas fazem desta medida o protótipo ideal para alargar ao todo da sociedade, e não a reter apenas ao feminino.

O facto de o empreendedor ter formação em gestão, de ter de fazer o seu plano de negócios e o ter acompanhamento pós constituição da empresa é certamente o modelo a seguir.

➔ **Diagnóstico e Estratégia Empresarial**, programa que foi dinamizado no âmbito da IC-PME, Iniciativa Comunitária PME (ano 2000) e que visava:

- » Familiarizar os empresários e quadros dirigentes com os novos conceitos e técnicas de gestão estratégica;
- » Transferir para as empresas metodologias de diagnóstico e de análise estratégica;
- » Apoiar o desenvolvimento empresarial, através de iniciativas de Formação-Acção, nas quais se envolvam directamente o empresário e o consultor/formador nos processos de análise da empresa e planeamento.
- » Promover o recurso aos sistemas de incentivos e ao desenvolvimento empresarial, devidamente sustentados em diagnóstico.

Este programa inseriu-se no objectivo de promover um modelo de intervenção junto das empresas, tendente ao desenvolvimento de uma nova cultura empresarial, através da promoção das práticas de diagnóstico e análise estratégica.

Para fazer face a mercados cada vez mais concorrenciais visava implementar novas formas de gestão que passavam, essencialmente, por três processos:

- » Reestruturação do negócio;
- » Reengenharia de processos, (através de uma melhoria contínua);
- » Reinvenção do próprio negócio, (através da aplicação de uma nova estratégia).

5 Algumas Propostas Concretas

É importante realizarem-se parcerias institucionais visando:

1 Apoio no Acesso aos Fundos Comunitários por parte das empresas

Divulgação

Acções Comuns

Auxílio na Documentação e preparação dos dossiers de candidaturas

Acompanhamento e assessoria na execução dos projectos por parte das empresas

Verificações in loco ao longo do tempo



Com o Objectivo

Alargar base de empresas que acedem aos Fundos Comunitários e com sucesso, garantindo o cumprimento dos objectivos.

2 Apoio na Exportação/ Internacionalização das empresas

Identificação de empresas com potencial

Elaboração de candidaturas

Auxílio à concretização

Articulação com a AICEP

Redes de Exportadores

Missões/Feiras



Com o Objectivo

Suprir a enorme dificuldade da maioria das empresas acederem aos programas de apoio à Exportação/ Internacionalização.

A reduzida dimensão das estruturas empresariais e a falta de quadros técnicos especializados são um forte constrangimento ao aumento do número de empresas exportadoras e com objectivos de internacionalização.

Algumas Propostas Concretas (continuação)

3 Apoio à implementação de planos de empreendedorismo

Promoção do empreendedorismo e dos programas nos territórios via protocolo com os programas operacionais

Constituição de rede de parceiros para a informação, apoio ao empreendedor, realização dos planos de negócio, acompanhamento dos projectos e consolidação dos negócios

Gabinete de apoio ao novo empreendedor, em rede

Articulação com o IAPMEI e outros Organismos do Estado, via protocolos

Criação de redes de negócios e de parceria entre promotores

Programa de apoio ao empreendedorismo com prémio de concretização



Com o Objectivo

Aproveitar o potencial empreendedor nos territórios ligando as pessoas aos meios disponíveis, fomentando a máxima qualidade em cada projecto.

Auxiliar à maturidade dos novos projectos empresariais garantindo apoio e formação ao novo empreendedor.

Criar redes de negócio que ajudem à sustentabilidade dos novos negócios, criando novas dinâmicas nos territórios e trazendo novos empreendedores mais qualificados.

Algumas Propostas Concretas (continuação)

4 Apoio à regeneração urbana e urbanismo comercial

Programa de regeneração urbana envolvendo as Autarquias e as A.E., com gabinetes de apoio locais

Programa específico de requalificação/ inovação/ modernização do comércio urbano

Programa de modernização do comércio nas áreas não urbanas

Programa de dinamização da Gestão Integrada destinado a comerciantes com projectos de modernização

Informação, aconselhamento, preenchimento de dossiers, acompanhamento na execução dos projectos



Com o Objectivo

Dinamizar planos de regeneração urbana em ligação com o comércio urbano, criando novas dinâmicas nas cidades.

Criar uma nova energia no comércio das cidades e vilas afastando de vez a inércia que tem incidindo sobre o sector nos últimos 10 anos.

Não desperdiçar recursos dos Fundos Comunitários conseguindo que as verbas cheguem directamente aos projectos e empresas que o mereçam.

5 Apoio à capacitação técnica

Programa de capacitação técnica para Gabinetes de Apoio ao Empresário

Redes Colaborativas

Plataformas de Cooperação



Com o Objectivo

Auxiliar 96% das empresas em Portugal, que são as que têm menos de 10 trabalhadores e pequenas estruturas pelo que na sua maioria não acedem aos Programas de Apoio.

Contribuir ao desenvolvimento da Indústria e do Comércio colocando novos mecanismos e apoios à disposição das empresas, mantendo no tempo estruturas mínimas essenciais às pequenas empresas, numa vertente de acção colectiva.

Algumas Propostas Concretas (continuação)

6 Apoio ao Turismo, Restauração e Hotelaria

Planos de turismo estruturados de cariz sub-regionais e integrados na política nacional

Acções de promoção nacionais e internacionais

Redes Associativas de suporte às estratégias integradas



Com o Objectivo

De criar produtos estabilizados que assegurem a circulação dos turistas/visitantes para as sub-regiões envolventes aos aeroportos.

Garantir a entrada de novos clientes, aumentando o potencial de negócio para as empresas.

7 Indústria 4.0

Estudos regionais de ponto de situação

Criação de rede colaborativa regional de apoio às indústrias

Programa regional de apoio à Indústria de pequena dimensão



Com o Objectivo

De ajudar as pequenas empresas a aproximarem-se da Indústria 4.0 que desconhecem na maioria e não têm capacidade técnica e financeira de a implementar.

Facilitar o salto tecnológico às empresas industriais e a sua adequação aos novos desafios.

Algumas Propostas Concretas (continuação)

8 Formação Profissional para activos nas empresas

É fundamental que volte a existir Formação Profissional destinada aos ativos das empresas (Formação Modular/Contínua)

O risco de perda de competitividade é brutal

As pequenas empresas por si só não podem fazer formação pelas limitações de número de recursos humanos e financeiros

Implementação de planos de Formação Profissional

Reforço das verbas no POISE e POCH



Com o Objectivo

Da qualificação dos activos e a sua preparação para os novos desafios, em especial a Digitalização da Economia, a Indústria 4.0 e novos procedimentos e técnicas.

9 Formação Profissional para jovens 12.º Ano / CET

Participação das Associações Empresariais na implementação de Cursos CET, que são estratégicos para as empresas

Incremento da Formação Profissional de Jovens nas Escolas Profissionais e Sistema de Aprendizagem ligados às Associações Empresariais

Plano Regional de apoio à Formação Profissional (cada região é específica)



Com o Objectivo

De fortalecer as estruturas empresariais incorporando novos trabalhadores qualificados e preparados para os novos desafios.

Estabelecer a regeneração dos quadros das empresas.

Facilitar a passagem das empresas a um nível mais elevado capaz de as ajudar na ultrapassagem das dificuldades.

Algumas Propostas Concretas (continuação)

10 Activação de interface e validação dos Programas do Ensino Superior às empresas

O Ensino Superior tem agora os cursos TESP, em larga escala nos Politécnicos

A sua implementação não respeita o espírito inicial que pretendia o envolvimento das Associações Empresariais

Criação de um interface a promover pelas Associações Empresarias visando a realização de parte da formação desses Cursos, procura de estágios, acompanhamento dos mesmos e relatórios de validação

O mesmo se propõe realizar para a validação do Programa INTERFACE



Com o Objectivo

Dar resultados reais a estes projectos, suprimindo as actuais fragilidades que se detectam.

Ligar em verdade estes projectos à realidade das empresas.

Facilitar a sua implementação de acordo com as necessidades.

Contribuir à dinamização empresarial das regiões.

11 Rede de parceria com o IEFP

Estabelecimento de protocolos plurianuais que garantam a aplicação nos territórios de planos e projectos concretos por parte do IEFP em parceria com as Associações Empresariais



Com o Objectivo

De consolidar a intervenção do IEFP em total acordo com o que as empresas necessitam e através de parceiros reconhecidos pelas mesmas e que as representam. As Associações Empresariais.

Algumas Propostas Concretas (continuação)

12 Projectos SIAC (Acções Colectivas)

Reforço das verbas para os Projectos SIAC, essenciais pela dinâmica colectiva que incorporam no tecido empresarial

Alteração dos regulamentos por forma a permitir a cobertura das despesas a 100% dado que só assim se podem apoiar as micro e pequenas empresas



Com o Objectivo

De reforçar a capacidade competitiva das micro e pequenas empresas nos territórios que têm muita dificuldade em promover acções individuais, quer pela impossibilidade de capacidade financeira quer pela ausência de capacidade técnica.