



PROJECTO DE RESOLUÇÃO Nº.262 /X

RECOMENDA AO GOVERNO A CRIAÇÃO DE UM SISTEMA DE DINAMIZAÇÃO DE PARCERIAS E DE APOIO À GESTÃO DAS PME NO ÂMBITO DO QREN

Exposição de Motivos

1. Das PME (Pequenas e Médias Empresas) na estrutura empresarial nacional.

As PME desempenham um papel da maior importância na estrutura empresarial portuguesa. Como mostram os dados constantes da mais recente edição do estudo “As PME na estrutura empresarial nacional”, a sua relevância continua a aumentar, estando estas empresas a adquirir um peso crescente na economia nacional. Efectivamente, entre 2000 e 2005, as PME conseguiram gerar, por ano, e em média, aproximadamente mais 77,2 mil postos de trabalho e mais 3,4 mil milhões de euros de negócios, em termos reais, o que representa um resultado seis vezes superior ao das grandes empresas em matéria de emprego e 1,7 vezes superior em matéria de facturação.

E note-se foi entre as micro e pequenas empresas que se registaram as maiores dinâmicas de crescimento. Aliás, o número de empresas de média dimensão diminuiu ligeiramente neste período, tendo o mesmo acontecido com a sua facturação, considerando valores reais. O maior dinamismo das micro e pequenas empresas ocorreu em qualquer das regiões do país, com as médias empresas a apresentar crescimentos mais moderados do que aquelas – ou mesmo negativos –, tanto ao nível de unidades empresariais como de

emprego. O Alentejo e o Algarve são as regiões onde a estrutura empresarial apresenta menor dimensão média.

De salientar que em 2005 operavam em Portugal perto de 297 mil PME, as quais geravam cerca de 2,1 milhões de postos de trabalho e mais de 170,3 mil milhões de euros de facturação. Isto significa que as PME representavam então 99,6% das sociedades do país, sendo geradoras de $\frac{3}{4}$ (75,2%) dos empregos e realizando mais de metade dos negócios (56,4%) empresariais. O mesmo estudo mostra ainda que as PME são predominantes em todo o território nacional, revestindo-se de uma importância vital para a dinamização da economia em todas as regiões. No entanto, pela sua própria natureza, também é reconhecida a sua especial vulnerabilidade às oscilações da economia e de mercado.

2. Do perfil dos empreendedores.

Mostram os resultados do Observatório da Criação de Empresas que os empreendedores portugueses são, na sua maioria, jovens. Em média têm 37 anos, sendo que a idade mais frequente é de 30 anos. Mais de metade, 52%, têm menos de 35 anos e cerca de 80% têm 45 anos ou menos. Outro dado interessante tem a ver com as habilitações literárias dos empreendedores, pois entre os mais jovens (26-35 anos) cerca de metade possuem, no mínimo, frequência universitária, contrariando a tendência dos escalões etários mais altos, nomeadamente com mais de 45 anos, onde mais de metade dos empreendedores concluiu, no máximo, o ensino secundário, sendo que a maioria destes tem apenas a escolaridade obrigatória.

De notar, por outro lado, que as start-ups portuguesas não fogem à regra da estrutura em que se inserem, apresentando uma dimensão reduzida, a qual fica patente a vários níveis, como ao nível do capital social – o capital social mínimo é a opção mais vulgar – ou do número de sócios – 85% das sociedades recém criadas têm um sócio (37%) ou dois sócios (49%). Uma nota ainda para o facto de o lançamento de uma empresa com familiares ser uma opção relativamente frequente, tendo em conta que em $\frac{1}{3}$ das start-ups isso acontece (na grande maioria destes casos a sociedade é constituída exclusivamente por membros de uma família). Outra mostra da reduzida dimensão inicial das empresas tem ainda a ver com a dimensão do mercado no qual pretendem operar, já que a grande maioria elege o mercado local como principal fonte de geração de negócios. Contudo, é também certo que

os processos de internacionalização fazem parte, desde o início, das estratégias de um número significativo de start-ups, uma vez que em mais de ¼ destas foram feitos planos de penetração em mercados externos no decorrer dos primeiros três anos de actividade.

Por último, é interessante constatar que os empreendedores portugueses parecem estar a apostar definitivamente nas novas tecnologias, aproveitando os benefícios que estas lhes trazem, estando cada vez mais a recorrer aos websites como uma montra das suas empresas e dos seus produtos e serviços desde o primeiro momento. Neste sentido, cerca de 70% das start-ups vão ter um site na Internet, na sua grande maioria com informações sobre a empresa e informações sobre os seus produtos ou serviços, eventualmente mesmo com catálogos sendo também já em grande número aquelas que também terão funcionalidades de venda (recepção de encomendas ou venda electrónica) nos seus sites.

Considerando o desenho do tecido das PME nacionais, cumpre-nos fazer uma resenha da sua idiossincrasia, que é simultaneamente uma vulnerabilidade e uma oportunidade. Assim, temos uma estrutura empresarial com as seguintes características: é constituída em 99,6% por PME, a maior parte das quais micro ou pequenas empresas; os seus empreendedores são maioritariamente homens, relativamente jovens, ainda com um nível médio de habilitações relativamente baixo, mas melhorando claramente na proporção inversa à idade; já as start-ups portuguesas entram no mercado com expectativas moderadas, tanto em termos de facturação como também em termos de dimensão do seu mercado, uma vez que o mercado de proximidade tem um peso muito grande na sua actividade; contudo, é também cada vez mais significativo o número de start-ups que colocam a internacionalização na sua agenda de curto prazo; por outro lado, é já nítida a aposta dos empreendedores na utilização das novas tecnologias, uma vez que a grande maioria das start-ups pretende ter um site na Internet, não só como montra dos seus produtos e serviços, mas também para a própria comercialização dos mesmos.

3. Do QREN (Quadro de Referência Estratégico Nacional).

O QREN introduz uma nova visão na aplicação de fundos estruturais, reforça o sentido de competitividade, aposta na competitividade das empresas e na capacidade da sociedade portuguesa gerar parcerias.

Esse é o cenário em que os Programas Operacionais do QREN vão operar em ordem à concretização de uma aposta na promoção das redes de PME, com vista ao reforço do potencial endógeno e à capacitação das regiões. O QREN tem como prioridade reforçar a internacionalização e a inovação das empresas. Esta prioridade traduz uma aposta na competitividade empresarial orientada para um padrão de especialização internacional das nossas empresas, eixo estruturante do QREN. Uma das linhas dos sistemas de incentivos à concretização desta prioridade será precisamente a qualificação das PME, destinada a promover os factores dinâmicos de competitividade nestas empresas.

É preciso ter em consideração o facto de os sistemas de incentivos do QREN se orientarem por critérios como a selectividade e de apresentar como um instrumento de rigor, exigência e mobilização. Estes critérios exigem que as PME tenham a noção muito clara que se têm de organizar para ganhar dimensão e se afirmarem como empresas vencedoras num mercado que faz da qualificação das empresas um factor de competitividade e de se posicionarem nos mercados internacionais

A política deste Governo aponta uma nova visão para Portugal partindo daquilo que hoje são os novos desafios do mercado global, respectivamente: os mercados situarem-se no quadro de numa nova fase da globalização marcada pelo protagonismo de novos actores com grande impacto, como a China e a Índia; vivermos o impacto do alargamento do mercado europeu aos novos estados membros de leste; vivermos uma intensa aceleração da revolução tecnológica, e a participação de Portugal na União Económica e Monetária e na moeda única.

Assim, a qualificação e a especialização é um desafio que nos coloca perante a decisiva encruzilhada de responder aos défices estruturais da nossa economia e da nossa sociedade.

4. Do QREN como oportunidade de qualificação e afirmação competitiva das PME.

Um país mais competitivo precisa de um tecido de PME dinâmico que consiga ser um “player global”. Portugal precisa de PME mais ambiciosas que procurem expandir as suas actividades além das fronteiras nacionais. Assim, é preciso criar condições para que o QREN seja de facto uma oportunidade de promover a qualidade das PME e aumentar a sua competitividade, o que implica uma maior especialização, novas tecnologias e novas competências, inseridas em estratégias de crescimento e inovação.

O actual perfil dos nossos empreendedores é um factor facilitador da ruptura com a lógica tradicional do tecido das PME em Portugal e indiciador de um potencial instalado, com condições para ser desafiado para uma nova cultura empresarial. Nesta conformidade, o investimento financeiro é essencial para a viabilidade desta mudança e do quadro de crescimento que se preconiza.

Mas é preciso ter em conta que pela própria natureza das PME de reduzida dimensão e estrutura sobretudo, as pequenas e as micro empresas poderão ter dificuldade em perspectivar as suas necessidades e em se organizar de forma a ser eficazes no acesso e processamento de informação sobre o concurso aos fundos comunitários.

Considerando as características das PME na estrutura empresarial portuguesa, as prioridades do QREN e o facto de se constituir como a plataforma por excelência de modernização e qualificação do país e os actuais desafios da globalização dos mercados, a Assembleia da República resolve, ao abrigo do disposto no n.º 5 do artigo 166.º da Constituição da República Portuguesa, recomendar ao Governo a seguinte medida:

1. Criação de um sistema de dinamização de parcerias e de apoio à gestão das PME no âmbito do QREN.

1.1. Este sistema de apoio à dinamização do tecido empresarial para efeitos de acesso aos fundos comunitários disponibilizados através do QREN deve corresponder às necessidades de: simplificação; acessibilidade; proximidade; contacto único, e de assistência técnica, sentidas pelas PME sobretudo, pelas pequenas e micro empresas.

1.2. O objectivo é criar um interface interactivo, dinâmico, que não seja apenas um ponto de prestação de informação aos empresários das PME e aos potenciais empreendedores. É fundamental que assuma uma atitude flexível e pro-activa, suportada num modelo de intervenção dinâmico, que permita um equilíbrio contínuo ao nível dos serviços prestados, ou seja, entre a procura por parte das empresas e a oferta dos produtos QREN e a concretização dos objectivos das políticas públicas para o desenvolvimento económico.

1.3. Procura-se que seja um sistema/serviço com duas dimensões: 1) assegure um serviço de: assistência técnica nas fases de pré e pós candidatura 2) que vá ao encontro do empresário através de um plano de contacto, executado preferencialmente por concelho, de modo a criar um ambiente propício ao surgimento de uma cultura de parcerias e de ideias competitivas e projectos inovadores e sustentáveis para que as PME beneficiem do financiamento e da oportunidade de afirmação proporcionados pelo QREN.

1.4. Um sistema de apoio desta natureza deve privilegiar a capacidade instalada, numa lógica de articulação local em que se envolvam administração central, autarquias locais e associações empresarias bem como outras organizações da sociedade civil, ao nível da gestão de candidaturas e incentivos às empresas aproveitando, a estrutura da administração pública central e local já existentes.

1.5. A heterogeneidade das soluções que vierem a ser encontradas deve contribuir para aproximar o QREN dos cidadãos, das empresas e das organizações, em geral. A existência de um sistema de dinamização de parcerias e de apoio no processo de candidaturas, à gestão, próximo, acessível e dinâmico, preferencialmente em cada concelho do país que, de forma eficaz e eficiente dê uma resposta às PME promovendo o crescimento da economia portuguesa.

Os Deputados

