

Millennium bcp microcrédito celebra aniversário

O Millennium bcp Microcrédito celebrou na última quarta-feira o seu 6º aniversário. O evento contou com a presença de Iglésias Soares, membro do Conselho de Administração do Millennium bcp, Helena Mena, responsável pela operação de microcrédito do Millennium bcp e Microempreendedores.



Barack Obama na Semana Global do Empreendedorismo

A APBA – Associação Portuguesa Business Angels e a SEDES – Associação para o Desenvolvimento Económico e Social organizam, entre 14 e 20 de novembro, a Semana Global do Empreendedorismo em Portugal. O evento conta este ano com personalidades como Barack Obama, Cavaco Silva, Nicolas Sarkozy, David Cameron, Benjamim Netanyahu, Richard Branson, entre outros.

MasterCard apoia programas educativos

A MasterCard assinou recentemente uma parceria com a Junior Achievement Portugal para apoiar dois programas educativos dirigidos a jovens portugueses, com o objetivo de promover a literacia financeira e ajudá-los a tornarem-se consumidores responsáveis e esclarecidos. Os programas “Economics for Success” e “MasterCard Innovation Challenge” arrancam a partir de janeiro de 2012.



Cobranças é tema de conferência em Lisboa

A BPO e a ACL – Associação Comercial de Lisboa realizam no próximo dia 22 de novembro, nas instalações da ACL em Lisboa, o Workshop “Cobranças – Novas Ferramentas para a Recuperação de Créditos” onde se pretende esclarecer e transmitir em detalhe conhecimentos e métodos de atuação de uma forma prática e interativa para que as empresas possam aumentar a sua taxa de sucesso nas cobranças.



BESA promove concurso de fotografia em Angola

Pela quarta vez consecutiva, o Banco Espírito Santo Angola (BESA) e a World Press Photo (WPPH) uniram-se para premiar o talento angolano, através do Concurso BESAFoto 2011. Adalberto Gourgel conquistou o júri do concurso que lhe atribuiu o primeiro prémio, no valor de 15 mil dólares. Waldney Oliveira e João Monteiro foram distinguidos com o segundo e terceiro lugar respetivamente e foram ainda atribuídas 10 menções honrosas.

A ministra da Cultura de Angola, Rosa Cruz e Silva, foi a convidada de honra do evento, tendo elogiado a iniciativa do BESA e o seu positivo impacto na dinamização cultural do país. A ministra sublinhou que o prémio prestigia e valoriza os profissionais da fotografia, bem como dos amadores, que o fazem por paixão à arte.

Para além dos três vencedores, foram atribuídas dez menções honrosas: Guilherme Luvualo, Jaime Sebastião, Isaac Bartolomeu, André Jorge, João Monteiro, Gika Canoso, Petra Machado, Dselja Neves, Osvaldo Paulo e Celma Nescos.

Decisões e Soluções abre franchising a partir de 1500 euros

A Decisões e Soluções, empresa de consultadoria financeira especializada no aconselhamento personalizado em operações de crédito bancário, investimento e seguros, participou, na 15ª Edição do Franchise Show, que se realizou recentemente na Exponor, Porto.

Os objetivos desta participação são, para Paulo Abrantes, diretor-geral da Decisões e Soluções, claros: “Dar a oportunidade a muitas pessoas de criarem o seu próprio negócio com um investimento total a partir de 1500 euros, sem royalties e sem taxas de publicidade, em parceria com uma empresa líder de mercado, ao nível da consultadoria financeira e mediação de seguros, e em breve também noutras áreas de negócio”.

Desta forma, existem atualmente quatro formas distintas de fazer parte da Decisões e Soluções: inaugurar uma agência em cidades com mais de 10 mil habitantes, com um direito de entrada de 10 mil euros; abrir uma agência da Decisões e Soluções em cidades ou vilas em que o número de habitantes seja inferior a 10 mil, com um direito de entrada de oito mil euros; e ser Consultor Financeiro da Decisões e Soluções, ficando afeto a uma das agências a nível nacional. Neste caso, o investimento é de 1500 ou de três mil euros.

PRESIDENTE DA APERC LANÇA O DESAFIO AO GOVERNO

“Estamos disponíveis para ajudar o Estado na cobrança de impostos”

As 30 associadas da Associação Portuguesa de Empresas de Recuperação de Crédito (APERC) resolveram

1.696.382 processos em 2010, recuperando perto de 540 milhões de euros de dívidas dos bancos, sociedades financeiras, companhias de seguros, empresas de telecomunicações, entre outras que já utilizam regularmente os seus serviços.

Há, porém, uma nova oportunidade de negócio que se abre com o Orçamento de Estado de 2012, explica o presidente da Associação, Nelson Cardoso. Em entrevista à “Vida Económica”, fala da possibilidade de o Estado poder, pela primeira vez, recorrer a entidades externas para cobrar impostos, o que está contemplado na proposta de OE que hoje vai a votação. E o presidente da APERC garante: “podemos ajudar a antecipar os níveis e os tempos médios de cobrança”.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Tal como a banca, que é, hoje, “provavelmente, o sector mais disponível e preparado para a renegociação das dívidas”, também o Estado devia proceder da mesma forma com os impostos dos particulares e das empresas que lhe falta arrecadar. E as empresas de recuperação de créditos, apoiadas na possibilidade legal aberta pelo Orçamento do Estado para 2012, estão “disponíveis para ajudar o Estado e a economia na cobrança de impostos”, podendo “ajudar a melhorar os rácios das dívidas ao Estado”.

“Estamos a falar de qualquer dívida, de particulares e/ou de empresas”, clarifica Nelson Cardoso à “Vida Económica”, dizendo que “tudo é passível de cobrar, desde que saibamos de que é que estamos a falar”.

Questionado sobre se as empresas que trabalham nesta área estão melhor habili-



As empresas representadas pela APERC estão aptas a “fazer a prevenção, a cobrança, acordos ou tudo aquilo que ambas as partes entendam que faz sentido” quando há dívidas, explica Nelson Cardoso.

tadas do que os próprios técnicos do Estado, o presidente da APERC destaca aqui a principal diferença: a “lógica da cobrança”.

“No Estado, se a empresa ou um particular não paga os seus impostos, as Finanças não vão procurar saber qual foi o problema”; antes, “vão imediatamente colocar a dívida em execução, em mora, e tem de ser o próprio contribuinte a ir lá dizer ‘por amor de Deus aconteceu-me isto, vejamos lá que solução têm para mim’”. E “é aqui que está a diferença”, garante Nelson Cardoso, dizendo que as empresas representadas pela APERC estão aptas a “fazer a prevenção, cobrança, acordos ou tudo aquilo que as partes entendam que faz sentido” quando há dívidas fiscais por liquidar.

Mas se é assim com o credor Estado, também o é quando o Estado é o devedor e falha nos compromissos com as empresas que o fornecem, ou não fosse ele mesmo “provavelmente o maior incumpridor”. E as empresas de recuperação de crédito querem “ajudar ao encurtamento dos prazos de pagamento”, tal qual obriga o acordo assinado com a “troika”, com isso “melhorando os mecanismos inter-empresas” e a sua liquidez.

O presidente da APERC reconhece que as associadas da APERC estão “no centro nevrálgico do problema”, dada a situação do país e as dificuldades com que todos se debatem para honrar os compromissos. É, pois, “nessa medida, que podemos dar uma ajuda muito grande”.

Recetividade da banca para aceitar formas flexíveis de pagamento tem sido “muito boa”

“Costumamos dizer internamente que este é o nosso momento, mas também o é para transmitirmos cá para fora o que somos capazes de fazer”, afirma Nelson Cardoso, mostrando ainda assim as suas “dívidas de que este seja o momento para conseguir os melhores números, porque hoje é mais difícil cobrar e não é possível fazer milagres”.

Diz não fazerem “promessas” aos clientes, mas garante que são “profissionais e com ‘know-how’, sabendo o que é preciso para cobrar determinado produto em determinado tempo e para encontrar as melhores soluções”. E a recetividade, nomeadamente da banca, para aceitar for-

de crédito que, “à medida que as condições económicas e financeiras se vão deteriorando, aproveitam as ideias que lhes trazemos todos os dias”.

É, aliás, isso que os “distingue de alguém que bate à porta das pessoas para cobrar a água ou a luz”, salienta o presidente da APERC, não tendo pejo em afirmar que possuem “uma máquina informática das mais evoluídas do mundo na recuperação de créditos”. Até o Brasil, tido como dos países “mais avançados” nesta área, “não tem nada parecido connosco a este nível”. E “a Europa (França, Inglaterra, etc) também não tem nada tão apurado como nós”.

Questionado sobre se ao nível das empresas o volume de recuperações de crédito é superior ou inferior aos dos particulares, Nelson Cardoso nem hesita: “neste momento, no nosso setor [as recuperações de crédito das empresas] seguramente são inferiores”. A que não é alheia a “redução do crédito bancário”, fazendo “diminuir o volume da dívida das empresas” em detrimento do “crédito pessoal”.

Já quanto às empresas devedoras entre si, “a mora tem vindo a crescer de forma muito significativa, especialmente o prazo médio de cobrança”, destaca presidente da Associação, alertando que “há dois tipos de dívida” hoje em dia: “a que passou o prazo de cobrança e não se paga porque acabou a expectativa de receber a curto prazo”; e o “proteger constante, que às vezes é pior do que a primeira”. E o prazo médio de cobrança, diz, “está claramente a crescer”, sendo que, ao nível europeu, “Portugal está em terceiro lugar”.

mas mais flexíveis de pagamento tem sido “muito boa”, sendo as próprias instituições

“Dar a conhecer às empresas que somos um setor indispensável à economia”

“Nós complementamos, e muito bem, o trabalho dos advogados. Trabalhamos com os bancos, as empresas de grande dimensão e todos com o mesmo objetivo”. Assim responde o presidente da APERC às declarações, proferidas em Junho do ano passado, pelo bastonário dos Advogados, Marinho Pinto, ao intervir publicamente contra as empresas que negociam o pagamento de dívidas, dizendo estarem a praticar atos próprios dos advogados.

“O senhor bastonário tem toda a razão”, diz Nelson Cardoso, focando que a recuperação de créditos é “um ato próprio dos advogados mas só na justa medida em que falamos de cobranças e de negociações judiciais”, afirma Nelson Cardoso, convicto de que, nesta matéria, “há um ‘timing’ para nós, outro para os advogados”. Além do mais, “estas empresas têm um CAE, pagam impostos e exercem uma atividade legalmente reconhecida e fazem um trabalho muito importante que os advogados não fazem”.

“As pessoas, quando estão endividadadas não têm com quem falar e só falam com os advogados quando não têm soluções e nós complementamos, e muito bem, o trabalho dos advogados”, diz o presidente da APERC. Aliás, “libertamos os tribunais de muitos processos” que “têm solução antes, porque se fossem a tribunal provavelmente não teriam devido ao tempo que demoram”. Agora, “ficaram dois milhões de processos por resolver e são esses que o tribunal e os senhores advogados têm de tentar resolver”. Para o presidente da APERC, esta é a “razão fundamental” da associação: “dar a conhecer às pessoas e às empresas que somos um setor indispensável à economia”.

POLÓNIA E COLÓMBIA SÃO OS MERCADOS PRIORITÁRIOS

Grupo Jerónimo Martins vai investir 2,2 mil milhões em três anos

Num encontro com investidores que teve recentemente lugar em Lisboa, o Grupo Jerónimo Martins identifica como suas prioridades estratégicas para o período 2012-2014 a concretização do potencial da Biedronka, em primeiro lugar, e a criação de condições que garantam o crescimento do negócio no longo prazo, em segundo.

O cumprimento da segunda prioridade passará pelo investimento, anunciado no passado dia 27 de outubro, na Colômbia, como terceiro pilar de crescimento. Nos próximos três anos, o Grupo estima investir na Colômbia cerca de 400 milhões de euros, reservando para a Polónia a larga maioria (70%) dos cerca de 2,2 mil milhões de euros de investimento acumulado que prevê fazer no período 2012-2014.

A escolha da Colômbia surge na sequência de um profundo estudo que identificou boas oportunidades, designadamente ao nível do preço dos produtos alimentares, para o desenvolvimento da distribuição moderna neste país, onde os mercados de rua e as cadeias locais independentes representam ainda a maior parte do mercado do retalho alimentar.

Abordagem “mass market”

Para além da oportunidade que existe para uma proposta de operação de retalho alimentar com uma abordagem “mass market”, enquanto país, a Colômbia preenche os principais requisitos que o Grupo Jerónimo Martins havia definido para a seleção do seu próximo alvo de investimento: ser uma democracia e um Estado de Direito; o sistema democrático na Colômbia não foi interrompido nos últimos 60 anos e, segundo o World Economic Forum, é um dos melhores países para se fazer negócios; ter uma população de dimensão relevante: com cerca de 46 milhões de habitantes, a Colômbia é hoje o segundo maior país da América do Sul e estima-se que a sua população atinja os 50 milhões em 2020; ter uma economia estável e robusta: desde a segunda guerra mundial que a Colômbia só teve um ano de crescimento negativo, sendo que na última década o seu crescimento foi reforçado pelas exportações e pelo investimento direto estrangeiro.

“Financiamento e apoios em tempo de crise” é tema de seminário

A AERLIS – Associação Empresarial da Região de Lisboa realiza um seminário sobre “Financiamento e apoios em tempo de crise”, dia 29 de novembro, na sua sede em Oeiras. Esta sessão tem como objetivo apresentar às empresas as ferramentas disponíveis para o seu crescimento, introduzindo soluções ao nível da gestão e de acesso ao crédito.

Serão apresentadas algumas propostas para suportar o investimento e vencer esta época de crise. Os temas debatidos incluem

Uma organização própria e um modelo definido

Assim, “o Grupo entrará no mercado colombiano com uma organização própria e um modelo definido, prevendo abrir as primeiras lojas no país ainda em 2012 e assumindo como prioridades de gestão o conhecimento profundo da realidade local e a adaptação da proposta de valor às necessidades e expectativas dos consumidores colombianos. Do formato de loja ao sortido, passando pela estratégia de “pricing”, a dinâmica de ajustamentos que a equipa de gestão está preparada para implementar deverá permitir ao Grupo, até ao final do quinto ano de atividade na Colômbia, conquistar o Top 3 do mercado do retalho alimentar”, explica o grupo num comunicado.

Vendas próximas dos 10 mil milhões na Polónia

O investimento na Colômbia decide-se num momento de forte crescimento em que o Grupo Jerónimo Martins, muito impulsionado pela cadeia polaca Biedronka, prevê chegar ao final de 2011 com vendas consolidadas próximas dos 10 mil milhões de euros e um EBITDA superior a 700 milhões de euros.

“Esta solidez de desempenho traduz-se numa forte geração de cash flow que viabiliza o próximo passo de internacionalização.”

“Enquanto principal motor do crescimento e da rentabilidade de Jerónimo Martins, a maximização do potencial da Biedronka mantém-se como a grande prioridade estratégica do Grupo, que quer reforçar a sua liderança do mercado de retalho alimentar polaco por via da aceleração do ritmo de novas aberturas de loja, suportado por estruturas regionais descentralizadas. Até ao final de 2015, a Biedronka contará com três mil lojas.”

“Em Portugal, quer ao nível da Distribuição quer da Indústria, e atendendo ao difícil ambiente macro-económico que se vive, a prioridade para os próximos três anos passará pelo reforço das quotas de mercado e da liderança das insígnias e marcas detidas pelo Grupo”, conclui a mesma fonte.

o acesso ao financiamento, soluções de seguro de créditos no apoio à exportação, garantia mútua, apoios para o investimento em mercados emergentes, e soluções de capital para suportar processos de inovação e crescimento. Estarão presentes representantes do IAPMEI, Lisgarante, SOFID, COSEC e Agência de Inovação, entre outros.

Inscrições em www.aerlis.pt - www.aerlis.pt/index.php/Eventos-em-Oeiras/Seminario-Financiamento-e-apoios-em-tempo-de-crise.html