

**Lisboa recebe mais de meio milhão de turistas de cruzeiros**

Lisboa recebeu mais de meio milhão de turistas de cruzeiros, no ano passado, número que teve um impacto na ordem dos 92 milhões de euros para a cidade. Em média, cada turista terá gasto cerca de 185 euros na sua passagem pela capital. De notar que estes valores não contemplam o emprego direto e indireto gerado, que também é substancial. Por outro lado, é uma forma muito eficaz de publicitar a cidade no exterior. A despesa de cada turista foi bastante mais elevada do que no ano anterior, o que também é um sinal muito positivo.

**Oli reforça presença no Médio Oriente**

A Oli, empresa nacional de autoclismos, foi escolhida pelo Dubai World Trade Center para equipar os espaços de banho com soluções historicamente sustentáveis. Está dado mais um passo importante no processo de internacionalização da empresa. De facto, reforça a sua presença em obras de referência do Médio Oriente. Este centro é o maior complexo empresarial dos Emirados Árabes Unidos e recebe cerca de 2,2 milhões de visitas oriundas de 160 países e acolhe meio milhar de eventos.

**JORGE MENESES, DIRETOR-GERAL DA DIRETIVA, CONSIDERA**

# Recebimentos nacionais de clientes empresariais são a maior fragilidade das PME

“A maior fragilidade das PME é ao nível de recebimentos nacionais dos seus clientes empresariais”, afirma Jorge Meneses, diretor-geral da Diretiva – Consultores de Gestão. Ainda assim, considera positivo o aumento de aderentes ao Programa de Compromisso de Pagamento Pontual da ACEGE. Jorge Meneses acha que o Estado deveria seguir o exemplo das empresas privadas. Segundo o mesmo responsável, o regime de pagamento mensal do IVA faturado, somado aos pagamentos com “prazo muito dilatado” dos organismos públicos, é um problema grave das empresas. “O empresário tem de avaliar se consegue suportar esse ciclo de caixa tão negativo”, refere.

**JOÃO LUÍS DE SOUSA/VIRGÍLIO FERREIRA**  
jlsousa@vidaeconomica.pt  
virgilio@vidaeconomica.pt

**Vida Económica - Em que vertentes a Diretiva desenvolve a sua atividade?**

**Jorge Meneses** - A Diretiva é uma empresa de consultoria de gestão, no serviço de apoio ao empresário, no seu processo de tomada de decisão, seja a nível estratégico ou tático.

A sua base de conhecimento é a perspectiva económico-financeira, através dos seus consultores com formação superior em várias áreas de Gestão, assim como vários anos de experiência que possuem. Os consultores Diretiva acom-



“O exemplo deve vir de cima, com o Estado a dever ter de fazer o correto, a pagar atempadamente aos fornecedores”, afirma Jorge Meneses.

panham essencialmente PME com volumes de negócio entre um milhão e 10 milhões de euros, e conta na sua carteira de clientes regulares com várias empresas de diferentes setores, mas que têm o denominador comum de querer melhorar os seus resultados.

Na perspetiva económico-financeira, estuda, em conjunto com o empresário, como melhorar a empresa, em várias vertentes. Passa sempre por uma das seguintes linhas de ação: fazer um Plano de Negócios; Melhorar Recebimentos; Melhorar Vendas; Reduzir Custos; Tratar Incentivos; Assessorar a Contabilidade e Fiscalidade.

**VE - Quais são as perspetivas de mercado para o ano em curso?**

**JM** - A Diretiva tem para 2015 perspetivas bastante positivas, pois está em natural crescimento a nível de clientes. Ainda mais positivo é o facto de, logo no primeiro trimestre, ter reforçado a sua equipa, com a abertura de um novo escritório, em Famalicão, através de processo de Rede Afiliada de Franchising, e de uma nova equipa a iniciar, liderada pelo Dr. Rúben Dácio.

## Diretiva quer abrir mais escritórios no país em rede de franchising

Também em termos de crescimento de serviços a prestar, o Portugal 2020 é, naturalmente, uma área de muito interesse, tanto para os atuais clientes como para novos, que venham a procurar os nossos serviços.

Temos também em perspetiva abrir mais escritórios em pontos estratégicos do país, no mesmo regime, desde que encontremos pessoas corretas, tanto em conhecimentos como em perfil, para liderar essas unidades. O nosso interesse é o de selecionar colegas para continuar o crescimento sustentado da marca Diretiva.

**VE - O que pensa sobre o arranque dos novos programas de**

## incentivo ao investimento?

**JM** - Acho o Portugal 2020 muito importante para as empresas portuguesas, embora o seu lançamento pudesse ter corrido melhor. Devia ter iniciado em 2014 (o programa diz respeito ao QEC 2014-2020), e com mais tempo entre a apresentação de regras/moldes e o prazo de candidaturas em si.

Para ajudar os empresários a ter mais informação, no nosso website [www.diretiva.pt](http://www.diretiva.pt) na área de “Atualidades”, já está disponível, todos os atuais e próximos concursos para as empresas.

Os concursos Portugal 2020 que temos mais trabalhado são: Internacionalização de PME; Qualificação de PME; Inovação Produtiva; Turismo.

## VE - Quais são as maiores fragilidades das PME e que alterações das políticas públicas seriam convenientes?

**JM** - A maior fragilidade das PME é, quanto a nós, ao nível de recebimentos nacionais dos seus clientes empresariais. Há uma cultura que tem de melhorar ao nível de pagamentos atempados a fornecedores nacionais.

Uma boa parte das empresas até tem liquidez para pagar no

dia correto, mas entende não o fazer enquanto o fornecedor não interpela. É errado que o sistema de pagamentos entre empresas em Portugal funcione desta forma. Enquanto a empresa fornecedora não recebe, vai gerar um problema em cascata para os seus próprios fornecedores, e é toda uma cadeia de fornecimento que começa a ficar em entropia.

Naturalmente, o exemplo deve vir de cima, com o Estado a dever ter de fazer o correto, a pagar atempadamente aos fornecedores. Quando dizemos Estado, queremos dizer organismos públicos, a todos os níveis que existem no país.

Mas caricata é a questão do IVA. O Estado impõe que uma empresa que fature mais de 650 m€ tenha IVA mensal e que não pode ter o regime de IVA de caixa. Na prática, a empresa tem de entregar o IVA gerado passados 40 dias após o mês em que foi faturado. Se a empresa tiver os clientes empresariais a pagarem após esse prazo (situação frequente), vai ter de adiantar a entrega do IVA que ainda não recebeu dos seus clientes. Como é fácil de ver, os 23% de IVA faturados têm grande peso na tesouraria da empresa e é frequentemente fator de desequilíbrio financeiro. Pior situação é ainda quando o cliente é o próprio Estado, pois, muitas vezes, o pagamento é feito, na realidade, com prazo muito dilatado. Torna-se um problema grave. O empresário tem de avaliar se consegue suportar esse ciclo de caixa tão negativo.

Mas algumas coisas são boas! As empresas privadas estão a dar passos muito corretos para a consciencialização deste problema. É de louvar a iniciativa da ACEGE, que tem um Programa de Compromisso de Pagamento Pontual. Na sua página [www.ver.pt/compromisso-pagamento-pontual](http://www.ver.pt/compromisso-pagamento-pontual), são descritas as empresas que têm este compromisso, e está em número crescente de aderentes. Como é natural, a Diretiva, assim que soube desta iniciativa, aderiu de imediato, pois sempre a praticou.