Edição de 2011

Pensar em grande para as pequenas empresas

O que a UE faz pelas PME

Comissão Europeia
Empresa e Indústria

PORTAL EUROPEU
DAS PEQUENAS
EMPRESAS

Portal Europeu das Pequenas Empresas

Quer saber o que a UE faz para promover as pequenas empresas na Europa e no mercado global, e o que pode fazer pela sua empresa? Disponível em 21 línguas, o Portal Europeu das Pequenas Empresas reúne todas as informações fornecidas pela UE sobre e para as PME, incluindo aconselhamento prático, questões de política, pontos de contacto locais e ligações de redes.

Dinheiro, parceiros e contratos públicos

- Obter financiamento
- Parceiros económicos e contratos públicos

Tirar o melhor partido do mercado

- Regras do mercado da UE
- Sectores de actividade
- Recursos humanos
- Inovação, investigação e direitos de autor
- Ambiente e empresas
- Negócios fora da UE

Política da UE para as PME e estatísticas

- Política da UE para as PME
- Factos e números

Apoio

- Ajuda na tradução e idioma
- Pontos de contacto e serviços de apoio

http://ec.europa.eu/small-business

EUROPE DIRECT é um serviço que responde às suas perguntas sobre a União Europeia

Linha telefónica gratuita (*):

00 800 6 7 8 9 10 11

(*) Alguns operadores de telefonia móvel não permitem o acesso aos números iniciados por 00 800 ou cobram estas chamadas

Encontram-se disponíveis numerosas outras informações sobre a União Europeia na rede Internet, via servidor Europa (http://europa.eu)

Uma ficha catalográfica figura no fim desta publicação

Luxemburgo: Serviço das Publicações da União Europeia, 2011

ISBN 978-92-79-18965-4
doi:10.2769/11447
© União Europeia, 2011
Reprodução autorizada mediante indicação da fonte

IMPRESSO EM PAPEL RECICLADO SEM CLORO (PCF)

As PME são fundamentais para garantir a recuperação económica da União Europeia. Por isso, devem ser encorajadas, sempre que possível. O SBA pretende fazer exactamente isso, facilitando o acesso das PME ao financiamento e aos mercados e reduzindo os encargos administrativos.

Antonio Tajani, *Vice-Presidente da Comissão Europeia, responsável pela Indústria e pelo Empreendedorismo*

PORTAL EUROPEU DAS PEQUENAS EMPRESAS

A Europa e a sua empresa

Porquê ajudar as pequenas empresas?

Os 23 milhões de pequenas e médias empresas (PME) da Europa são o elemento vital da sua economia, representando mais de 98% das empresas. Proporcionam dois terços do emprego privado total e cerca de 80% dos novos empregos criados nos últimos cinco anos.

Contudo, as pequenas empresas enfrentam tempos difíceis. Os problemas de tesouraria e a burocracia, aliados à recessão económica mundial, tornam necessário ajudar as empresas para que possam ultrapassar este momento difícil.

Assim, e com o objectivo de promover a inovação e a criação de emprego, a União Europeia está a fazer tudo o que está ao seu alcance para apoiar as PME.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_pt.htm
> "Small Business Act (SBA)" para a Europa

O que é uma PME?

As pequenas e médias empresas (PME) são definidas como empresas que têm menos de 250 trabalhadores e que são independentes face a empresas de maior dimensão. Para além disso, têm um volume de negócios anual inferior a 50 milhões de euros ou um balanço total anual inferior a 43 milhões de euros.

Existem três tipos de PME:

- *Microempresas, que têm menos de 10 trabalhadores*
- *Pequenas empresas, que têm entre 10 e 49 trabalhadores*
- *Médias empresas, que têm entre 50 e 249 trabalhadores*

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/facts/index_pt.htm
> Definição de PME

O que é o Small Business Act para a Europa?

Em Junho de 2008, depois de extensas consultas, a Comissão Europeia lançou o Small Business Act (SBA) para a Europa – um conjunto abrangente de medidas de apoio às empresas, concebido para facilitar a vida das pequenas empresas.

O SBA apresentou quatro propostas legislativas, incluindo planos para regulamentos mais rígidos no que respeita aos pagamentos em atraso. Os Estados-Membros também assinaram um conjunto de 10 princípios adaptados às PME, que devem orientar a concepção e implementação de políticas, tanto a nível da UE como a nível nacional, de forma a permitir que as PME concretizem todo o seu potencial.

Como é que ajuda?

No centro do plano está o princípio «Think Small First» («Pensar primeiro em pequena escala»). Este princípio coloca as PME em primeiro plano no que respeita à elaboração de políticas e ajuda a garantir que os novos regulamentos não aumentam os encargos já enfrentados pelas empresas.

O ímpeto político que o SBA reuniu ajudou a fornecer milhares de milhões de euros em novos financiamentos às PME, através de diversos regimes de financiamento. Também contempla acções para ajudar as empresas mais pequenas a ganharem contratos públicos e a acederem ao financiamento da UE para a investigação. Para além disso, concede aos governos uma maior margem de manobra no apoio às pequenas empresas, sem violar as regras dos auxílios estatais, ao mesmo tempo que os encoraja a respeitar integralmente os seus próprios prazos de pagamento.

O SBA pretende facilitar a criação do próprio negócio. É preciso urgentemente tornar os europeus mais empreendedores, fazendo com que ultrapassem o medo do fracasso e promovendo exemplos de empresários que gerem as suas próprias empresas.

A UE também está a ajudar as empresas a beneficiarem mais do mercado interno da Europa e a aproveitarem o potencial previsto das economias emergentes.

Controlar os progressos e antecipar

A Comissão Europeia monitoriza de perto o seu próprio progresso e o dos Estados-Membros no que toca à implementação do SBA.

Em inícios de 2011, a Comissão adoptou uma Revisão do SBA. Esta revisão reforçou a mensagem original do SBA, ao mesmo tempo que o actualizou face ao novo clima político e económico e definiu novas acções para dar resposta aos desafios prementes.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_pt.htm
>"Small Business Act (SBA)" para a Europa

Pensar primeiro em pequena escala

O Small Business Act (SBA) tem por objectivo colocar o princípio «Think Small First» («Pensar primeiro em pequena escala») no centro das políticas da UE e em toda a Europa. Isto implica ouvir as PME antes de introduzir novas leis, analisar o impacto que a legislação terá nas pequenas empresas e ajudar as empresas que precisam de apoio.

O Teste PME

O SBA colocou as PME no centro das atenções no que respeita à elaboração de políticas na UE. Desde Janeiro de 2009, a Comissão Europeia tem vindo a aplicar um «Teste PME» obrigatório para verificar se as novas políticas e leis da UE terão impacto nas pequenas empresas.

Vários Estados-Membros também já utilizam um teste similar no momento da elaboração de políticas nacionais e a Comissão Europeia está a encorajar os restantes a fazê-lo. Segundo o SBA, a nova legislação pode distinguir entre micro, pequenas, médias e grandes empresas para garantir que todos os encargos sobre as mesmas são proporcionais. As PME podem obter apoio específico, taxas reduzidas e isenções para garantir condições equitativas entre todas as empresas.

Um exemplo é a proposta da Comissão Europeia para conceder aos governos nacionais a opção de isentar as microempresas das regras contabilísticas. Isto significa que os Estados-Membros podem conceber regimes contabilísticos que favoreçam as empresas muito pequenas, uma vez que muitas delas não podem dar-se ao luxo de possuírem grandes departamentos de contabilidade dedicados ao cumprimento de procedimentos de relatórios anuais complexos. **Até 5,4 milhões de microempresas poderiam beneficiar de regras mais adaptadas às suas necessidades, com poupanças potenciais de 6,3 mil milhões de euros para a economia da UE.**

No futuro, a Comissão Europeia vai também propor a realização de "balanços da qualidade" da legislação em sectores com uma elevada proporção de PME.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_pt.htm
> *"Small Business Act (SBA)" para a Europa*
> *Teste PME*

Reduzir a burocracia

Pergunte a um empresário quais são as barreiras ao sucesso e com certeza que será obrigado a mencionar a burocracia: demasiado tempo precioso, que poderia ser usado para actividades direccionadas para o desenvolvimento da empresa, é gasto com tarefas administrativas. A UE comprometeu-se a reduzir os encargos administrativos sobre as empresas em 25% até 2012.

Em 2007, a Comissão Europeia criou um grupo de alto nível de partes interessadas independentes sobre os encargos administrativos – reportando directamente ao Presidente José Manuel Durão Barroso – para fornecer aconselhamento sobre os progressos na concretização deste ambicioso objectivo.

Está muita coisa em jogo. Para as empresas individuais, a redução dos encargos administrativos vai permitir-lhes poupar dinheiro e ter mais tempo disponível para os negócios.

Para a Europa, reduzir de forma significativa a burocracia poderá resultar num aumento do PIB de 1,4%. Espera-se que as medidas já tomadas se traduzam em poupanças de cerca de 7,6 mil milhões de euros. Estão a ser preparadas mais medidas que podem resultar em poupanças adicionais de 30,7 mil milhões de euros, caso sejam aprovadas pelos deputados do Parlamento Europeu e pelos Estados-Membros.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_pt.htm
> *"Small Business Act (SBA)" para a Europa*
> *Redução dos custos administrativos*

Regras simplificadas: facturação do IVA

Mesmo as empresas mais pequenas estão, cada vez mais, a fazer a sua contabilidade por via electrónica. Por esta razão, em Julho de 2010, os ministros das finanças da UE chegaram a acordo sobre novas regras, com o objectivo de simplificar a facturação do IVA.

Até hoje, a complexidade das regras da UE sobre a facturação do IVA atrasou a introdução da tecnologia de facturação electrónica. Mas isto está prestes a mudar. Assim que a directiva entrar em vigor, as autoridades fiscais aceitarão facturas electrónicas nas mesmas condições que as facturas em papel. Também serão introduzidas novas medidas para eliminar os obstáculos legais ao envio e conservação de facturas electrónicas.

Os Estados-Membros também poderão introduzir um sistema facultativo de contabilidade de caixa para as empresas com um volume de negócios inferior a 2 milhões de euros. Isto significa que as PME poderão adiar o pagamento do IVA às autoridades fiscais até terem recebido o pagamento dos seus clientes, reduzindo assim os problemas de tesouraria que, caso contrário, seriam sentidos por algumas PME.

A Comissão Europeia estima que a igualdade de tratamento das facturas em papel e electrónicas possa resultar em poupanças de cerca de 18,4 mil milhões de euros, se todas as empresas enviarem as suas facturas em formato electrónico.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/most-of-market/rules/index_pt.htm
> *Regras do mercado da UE*
> *Noções empresariais básicas*

© Fotolia

Balcões únicos

Imagine isto: detecta um nicho de mercado, tem uma ideia e quer lançar uma nova empresa. Está ansioso por comercializar o seu novo produto ou serviço tão rápido quanto possível, mas o seu entusiasmo é destronado pela burocracia. É uma cena familiar – mas em breve deixará de o ser.

A UE reconhece que os empresários são confrontados com procedimentos morosos e demasiados processos administrativos quando desejam criar uma empresa. Desde a introdução do SBA, os Estados-Membros intensificaram os seus esforços para reduzir o tempo e os custos da criação de uma empresa.

Actualmente, em média, são necessários 9 dias para criar uma sociedade por quotas (era de 12 dias em 2007), com um custo de 399 euros (485 euros em 2007). Depois de 2010, são esperados mais progressos.

A Comissão Europeia está também a alargar este projecto, para que seja possível reduzir para um máximo de 1 mês o tempo necessário para a concessão de licenças e autorizações.

Ter de lidar com várias entidades para registar a sua empresa pode ser frustrante. Até ao momento, 18 Estados-Membros implementaram os «balcões únicos» que permitem criar uma sociedade por quotas de uma só vez.

Os governos podem aprender com as experiências uns dos outros para facilitar o processo de criação de uma empresa. Por exemplo, a Bulgária fundiu nove procedimentos de arranque em apenas um. A Alemanha alterou o seu Direito das Sociedades para simplificar o seu sistema, de forma a encorajar mais cidadãos a transformar as suas ideias de negócio em empresas reais. Na Eslovénia, o balcão único electrónico pode registar uma empresa em três dias ou menos – uma medida que resultou em poupanças de 10,2 milhões de euros por ano para as PME eslovenas.

Em 22 países existe também um «ponto de contacto único» para ajudar as empresas que desejam fornecer serviços transfronteiriços. A Comissão Europeia está a trabalhar com os Estados-Membros para tornar estes portais de administração pública electrónica totalmente funcionais e de fácil utilização, de forma a que as novas empresas, e aquelas já estabelecidas, possam despender menos tempo em procedimentos administrativos.
Igualmente, com a implementação do princípio «só uma vez»,, as empresas não terão de apresentar as mesmas informações várias vezes a diferentes organismos governamentais para a obtenção de licenças ou para fins fiscais e estatísticos.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_pt.htm
> Melhorar o ambiente empresarial: criar, gerir e fazer crescer uma empresa
> Procedimentos de criação de empresas

e

http://ec.europa.eu/small-business/most-of-market/economic-sectors/index_pt.htm
>Serviços

Água mole em pedra dura...

Muitos empresários deparam-se com dificuldades no seu primeiro projecto empresarial antes de alcançarem o êxito. Contudo, quase metade dos europeus mostra-se relutante em estabelecer uma relação comercial com alguém que fracassou no passado e as leis das falências dificultam o reiniciar da actividade.

As falências representam 15% de todos os encerramentos de empresas, afectando 700 000 PME e cerca de 2,8 milhões de empregos todos os anos. Em 2009, a maioria dos países europeus apresentou um aumento significativo das falências, como resultado da crise financeira e da recessão económica a nível mundial.

Para além do estigma social do insucesso, os empresários que procuram uma segunda oportunidade podem ver-se envolvidos em procedimentos de falência entre 4 meses a 9 anos, dependendo do Estado-Membro onde se encontram. Apesar dos estudos mostrarem que os empresários que fracassaram aprendem com os seus erros, a sociedade muitas vezes subestima o potencial empresarial daqueles que desejam recomeçar.

O SBA encoraja os governos nacionais a tomarem medidas de forma a que os empresários honestos consigam encerrar, no prazo de um ano, todos os processos judiciais de liquidação de uma empresa, e a Comissão Europeia está a facilitar o intercâmbio de boas práticas entre os Estados-Membros.

Na maioria dos países europeus, os empresários que desejam recomeçar são agora tratados em pé de igualdade com as empresas recém-constituídas, incluindo no que diz respeito ao usufruto dos programas de apoio da UE. A Bélgica, a Finlândia, a Irlanda, a Espanha e o Reino Unido tomaram medidas para reduzir o tempo necessário para concluir os procedimentos de falência, embora ainda haja muito a fazer por parte dos Estados-Membros.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_pt.htm
> Melhorar o ambiente empresarial: criar, gerir e fazer crescer uma empresa
> Uma segunda oportunidade nos negócios

© Fotolia

© Fotolia

Acesso a financiamento

Mesmo antes do início da recessão económica, algumas pequenas empresas tinham dificuldades em obter o financiamento que precisavam para o crescimento ou a inovação. Quer seja um empréstimo para um automóvel para iniciar uma empresa de entregas, ou capital de risco para uma nova empresa de biotecnologia, as PME deparam-se muitas vezes com dificuldades no acesso ao financiamento.

Em muitos países, após a crise financeira de 2008, os bancos tornaram-se menos receptivos à concessão de empréstimos a empresas, adicionando mais desafios àqueles já enfrentados pelas empresas.

O desafio é garantir que as PME têm acesso a tipos de financiamento adequados.

A Comissão Europeia criou o Fórum sobre o Financiamento das PME, que reúne regularmente organizações que representam PME, bancos e outras instituições financeiras para debaterem a melhor forma de lidar com os desafios actuais e os problemas estruturais de longo prazo no acesso ao financiamento para as PME.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/funding-partners-public/finance/index_pt.htm
> *Informações gerais sobre financiamento*
> *Melhor acesso ao financiamento*

Acesso mais fácil aos empréstimos

A maioria das empresas na Europa depende dos empréstimos bancários para o seu financiamento externo. Contudo, conseguir um empréstimo pode ser difícil para as PME – em particular se não possuírem garantias ou um historial de actividade ou de crédito suficientemente longo.

A UE apoia os intermediários financeiros nos Estados-Membros, tais como bancos, sociedades de locação financeira, fundos de garantia, sociedades de garantia mútua, bancos de promoção ou qualquer outra instituição financeira que forneça financiamento às PME, concedendo garantias de empréstimo. Isto reduz o seu risco e permite-lhes fornecer mais crédito às PME que, de outra forma, não seria possível. O mecanismo de garantia para as pequenas empresas, no âmbito do Programa-Quadro para a Competitividade e a Inovação (PCI), é administrado para a Comissão pelo Fundo Europeu de Investimento (FEI).

Entre 1998 e 2010, quase meio milhão de pequenas empresas beneficiaram das garantias fornecidas pelos mecanismos financeiros europeus.

O PCI, lançado em 2007, possui um orçamento de mais de mil milhões de euros para facilitar o acesso ao financiamento através de empréstimos e capitais próprios para PME onde tenham sido identificadas falhas de mercado. Cada euro gasto gera, em média, 6 euros de capital de risco ou até 40 euros em empréstimos bancários, o que significa que até 2013 espera gerar-se cerca de 30 mil milhões de euros em novos financiamentos de instituições financeiras para as PME, beneficiando até 400 000 PME.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/funding-partners-public/finance/index_pt.htm
> *Capital, empréstimos e garantias bancárias*
> *Programa-Quadro para a Competitividade e Inovação (PCI) – Instrumentos financeiros*

e

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/funding-partners-public/finance/index_pt.htm
> *Candidatura a financiamento*
> *Access2finance – Acesso directo a intermediários financeiros nacionais*

Microcrédito

Aumentar a oferta de microcréditos (ou seja, empréstimos até 25 000 euros) encoraja a criação de novas empresas, estimula o crescimento económico e abre portas a pessoas que, de outra forma, não teriam uma oportunidade.

Os empresários encontram muitos obstáculos à obtenção de pequenos empréstimos, uma vez que muitos bancos vêem o microcrédito como uma actividade de alto risco e de baixo retorno, e os seus custos de processamento são elevados relativamente à quantia emprestada. Muitos Estados-Membros possuem instituições de microfinanciamento especializadas para ultrapassar estes problemas e a UE trabalha activamente para ajudar os Estados-Membros e regiões a melhorar a sua oferta de microcrédito para empresários, assim como para o intercâmbio de boas práticas.

As garantias de microcrédito são fornecidas pela UE ao abrigo do Programa-Quadro para a Competitividade e a Inovação (PCI) para 2007-2013, gerido pelo Fundo Europeu de Investimento (FEI), e nas regiões ao abrigo dos fundos estruturais através da iniciativa JEREMIE (Recursos Europeus Comuns para as Micro e as Médias Empresas).

A iniciativa JASMINE (iniciativa da Comissão Europeia para reforçar o desenvolvimento do microcrédito na Europa) foca-se, em particular, nas pessoas socialmente excluídas, assim como nas minorias étnicas, que desejem tornar-se trabalhadores independentes. Por último, o Instrumento de Microfinanciamento Europeu "Progress" (IMEP) também oferece microcrédito, sobretudo para pessoas desempregadas e que desejem criar a sua própria empresa.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/funding-partners-public/finance/index_pt.htm
> *Capital, empréstimos e garantias bancárias*

Apoio financeiro do Banco Europeu de Investimento (BEI)

O Banco Europeu de Investimento (BEI) é o banco de empréstimos a longo prazo da UE. Desde 2008, o banco reforçou a sua atenção às PME para ajudar a colmatar as lacunas de financiamento.

O BEI atribuiu 30 mil milhões de euros às PME entre 2008 e 2011. Este compromisso sem precedentes com as empresas resultou na canalização de milhares de milhões de euros para as PME através dos bancos comerciais, desde Outubro de 2008. O banco também atribuiu mil milhões de euros para capital híbrido, combinando empréstimos e capitais próprios (financiamento intercalar), a ser aplicado pelo Fundo Europeu de Investimento (FEI).

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/funding-partners-public/finance/index_pt.htm
> *Capital, empréstimos e garantias bancárias*
> *Empréstimos do Banco Europeu de Investimento (BEI) para PME*

© Fotolia

Financiamento de capitais próprios

O capital de risco inclui fundos disponibilizados a uma empresa durante as suas fases de crescimento inicial (arranque e desenvolvimento). As pequenas empresas inovadoras e orientadas para o crescimento necessitam de aumentar o capital (investimento em capitais próprios) a partir de fontes externas, porque não possuem os seus próprios recursos ou não conseguem obter empréstimos.

Contudo, muitos investidores mostram-se relutantes em investir em empresas novas e inovadoras devido aos elevados riscos e aos custos de transacção, ou porque prevêem que os rendimentos esperados não compensam o risco.

A Comissão está a trabalhar em conjunto com os Estados-Membros para melhorar a eficiência dos mercados para o investimento em capitais próprios, de forma a que os projectos sólidos consigam encontrar investidores adequados, assim como para criar um mercado pan-europeu de capitais de risco mais aberto e competitivo. A Comissão pretende encorajar os Estados-Membros a aprender com as boas práticas, apoiando investimentos de investidores providenciais ("business angels"), em particular transfronteiriços, e através da cooperação com fundos de capital de risco.

Através dos instrumentos financeiros no âmbito do Programa-Quadro para a Competitividade e a Inovação (PCI), a UE pretende melhorar o acesso das empresas ao capital de risco: o Mecanismo a favor das PME Inovadoras e de Elevado Crescimento (MIC) oferece capital de risco às pequenas empresas na sua fase inicial ou de expansão.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/funding-partners-public/finance/index_pt.htm
> *Capital, empréstimos e garantias bancárias*
> *Programa-Quadro para a Competitividade e Inovação (PCI) – Instrumentos financeiros*

Financiamento intercalar

A Comissão Europeia também está empenhada em melhorar os mercados europeus relativamente aos produtos financeiros que combinam empréstimos e financiamento de capitais próprios. Estes produtos, chamados de financiamento intercalar, são adequados para apoiar as empresas nas várias fases do seu ciclo de vida, como o crescimento ou a transferência do negócio.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/funding-partners-public/finance/index_pt.htm
> *Informações gerais sobre financiamento*
> *Melhor acesso ao financiamento*

Melhorar a tesouraria: lidar com os pagamentos em atraso

Apesar do acesso ao financiamento ser uma das principais preocupações das empresas, a

outra face dos problemas de falta de liquidez é a dificuldade das empresas para receberem os pagamentos dentro do prazo.
O tempo que as facturas demoram a ser pagas varia muito na Europa e, em muitos países, este atraso causa graves problemas às PME. **Por isso, em Outubro de 2010, a UE chegou a um acordo para reformular a Directiva relativa aos Atrasos de Pagamentos, para proporcionar uma melhor protecção aos credores, na maioria dos casos PME, respeitando, ao mesmo tempo, a liberdade contratual. As autoridades públicas terão de pagar as facturas no prazo de 30 dias. Caso contrário, pagarão uma taxa de juro mínima acordada a nível da UE. Espera-se que esta medida resulte em 180 mil milhões de euros adicionais em liquidez disponibilizados às empresas.**

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/most-of-market/rules/index_pt.htm
> *Noções empresariais básicas*
> *Combate aos atrasos nos pagamentos*

Melhor acesso ao financiamento para a investigação

A Comissão continua a promover o acesso das PME ao 7º Programa-Quadro de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (7PQ). **Para garantir que 15% do orçamento do Programa de Cooperação do 7PQ (ou seja, 5 mil milhões de euros) é atribuído às PME, a Comissão lançou convites restritos às PME com orçamentos para fins específicos e está a fornecer assistência melhorada aos utilizadores, com mais informações e actividades de sensibilização.**

O acordo de subvenções do modelo do 7PQ foi alterado para que as empresas possam manter o estatuto de PME durante o decurso de um projecto, em vez de penalizar aquelas que apresentam um crescimento rápido.

Estão a ser implementadas várias propostas de simplificação, definidas pela Comissão em Abril de 2010, que serão fundamentais para tornar o 7PQ menos complexo.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/funding-partners-public/finance/index_pt.htm
> *Inovação, investigação e tecnologia*

Nos Estados-Membros: ajudar as PME

Para apoiar a recuperação económica, em 2009 a UE adoptou alterações temporárias às suas regras de auxílios estatais que tornam mais fácil aos Estados-Membros apoiar as pequenas empresas. A Comissão também simplificou as regras de auxílios estatais para o apoio às PME. O Manual de regras sobre auxílios estatais fornece agora às autoridades públicas uma visão geral concisa sobre como podem apoiar as PME no âmbito das disposições revistas.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/most-of-market/rules/index_pt.htm
> *Regras da concorrência*
> *Manual de regras sobre auxílios estatais às PME*

Aumentar a coesão europeia

A Política de Coesão proporciona o maior apoio da UE às PME. Para o período de 2007-2013 foram atribuídos 55 mil milhões de euros em apoios às empresas. Quase 50% deste montante, ou seja, **cerca de 27 mil milhões de euros, é directamente direccionado para as PME. O restante está previsto para apoio ao investimento produtivo não relacionado com a dimensão real da empresa, do qual uma grande parte deve também beneficiar as PME.**
O Fundo Social Europeu (FSE) também reconhece o papel particular das PME na criação de novos empregos e, **com investimentos previstos de 14 mil milhões de euros adicionais, dedica-se à assistência directa às empresas, em particular às PME, para as ajudar a adaptarem-se à evolução das condições de mercado.**

As quotas relativas atribuídas às PME são diferentes entre os Estados-Membros, de acordo com as necessidades e as prioridades nacionais. As actividades apoiadas relacionadas com as PME incluem a melhoria do acesso ao financiamento, o aumento da utilização das TIC, a criação de capacidades de inovação e de I&D a nível regional e local, a criação de infraestruturas empresariais e serviços de apoio para as PME, a promoção da cooperação (por exemplo, para transferência de tecnologia) entre empresas, instituições de investigação e autoridades públicas na mesma região, ou entre regiões nacionais e internacionais, a introdução de tecnologias ambientais e inovadoras e de sistemas de gestão nas PME, a promoção da educação para o empreendedorismo e o espírito empresarial, e a melhoria do potencial dos recursos humanos das PME.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/funding-partners-public/finance/index_pt.htm
> *Investimento empresarial*

Promover o espírito empresarial

Um dos pontos cruciais do Small Business Act (SBA) para a Europa é a estimulação do espírito empresarial entre os cidadãos europeus. Para isso existem vários programas que têm por objectivo promover percursos de carreira para os potenciais empresários e encorajar as pessoas de todas as idades e origens a olharem para o empreendedorismo como uma opção estimulante.

© Comissão Europeia

© Comissão Europeia

© Comissão Europeia

© Comissão Europeia

O inquérito Eurobarómetro de 2010 revela que somente 45% dos europeus preferiam ser trabalhadores independentes, em vez de trabalhadores por conta de outrém, em comparação com 55% dos americanos e 75% dos chineses.

Ao apoiar redes (como as mulheres empresárias), estimulando a educação para o espírito empresarial, e através da simplificação da mobilidade e do intercâmbio de boas práticas, a Europa está a mostrar que o desafio da promoção do espírito empresarial é muito importante.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_pt.htm
> *Promover o espírito empresarial*

Semana Europeia das PME

Decorridos apenas 12 meses após a publicação do Small Business Act pela Comissão Europeia, a primeira Semana Europeia das PME realizou-se em Maio de 2009.

Com eventos em 36 países, os empresários foram lançados para o centro das atenções – o que lhes permitiu estabelecer redes importantes, ao mesmo tempo que valorizaram o perfil do empreendedorismo entre o público geral.

Até à **segunda Semana Europeia das PME, em Maio de 2010, cerca de 3,2 milhões de pessoas participaram em mais de 1500 eventos**, fornecendo informações sobre estruturas de apoio para as PME e reconhecendo a contribuição dos empresários para a prosperidade, emprego, inovação e competitividade da Europa. A Semana Europeia das PME será novamente realizada em 2011.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_pt.htm
> *Promover o espírito empresarial*
> *Semana Europeia das PME*

Intercâmbio de boas práticas

Uma parte essencial dos esforços da Europa na promoção do espírito empresarial destina-se a apoiar os decisores políticos, para que possam aprender uns com os outros.

A Comissão Europeia está a trabalhar com os Estados-Membros para identificar exemplos de como as políticas de excelência para as PME podem ser partilhadas. Foi criada uma base de dados de boas práticas para ilustrar a forma como os princípios do Small Business Act têm sido aplicados de forma eficaz.

Os países participantes recolheram mais de 600 boas práticas ao longo dos últimos 10 anos. Os decisores políticos podem assim inspirar-se na experiência dos outros e usar o seu método a nível local. Por exemplo, em 2009 a Bélgica referiu que a sua "subvenção ecológica", para as empresas que investem em tecnologias verdes, tinha sido inspirada em medidas semelhantes existentes nos Países Baixos. A Estónia reconheceu que o seu novo procedimento de pré-falência tinha sido elaborado com base nos procedimentos usados na Alemanha, Finlândia e Áustria.

Este intercâmbio de ideias ultrapassou as fronteiras da UE, chegando aos países candidatos e aos governos nos países vizinhos da Europa.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_pt.htm
> *Boas práticas*

Prémios Europeus de Iniciativa Empresarial

Os Prémios Europeus de Iniciativa Empresarial, lançados pela Comissão Europeia em 2006, têm por objectivo identificar e recompensar a excelência entre as autoridades do sector público na promoção do espírito empresarial e das pequenas empresas.

Todos os anos, mais de 300 iniciativas concorrem aos galardões em concursos nacionais. Depois, um júri de alto nível selecciona a melhor de entre as melhores a nível europeu. O concurso ajuda a destacar as melhores práticas na promoção do espírito empresarial e das PME aos níveis local, regional e nacional.

O vencedor do Grande Prémio do Júri de 2010 nos Prémios Europeus de Iniciativa Empresarial foi o projecto «Empresários em Residência» da Agence Régionale de Développement des Territoires d'Auvergne (Agência de Desenvolvimento Regional de Auvergne), em França. Esta iniciativa atraiu os empresários para estabelecerem as suas empresas numa região muitas vezes considerada rural e remota. Os participantes beneficiam de apoio personalizado e financiamento para o arranque da actividade, levando à criação de 600 empregos na região.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_pt.htm
> *Boas práticas*
> *Prémios Europeus de Iniciativa Empresarial*

Erasmus para jovens empreendedores

Aprender com um empresário experiente pode contribuir para o sucesso do seu novo projecto empresarial. É por isso que a UE apoia os jovens com ideias brilhantes que desejam obter formação junto de um empresário que conhece o negócio em profundidade.

O programa Erasmus para Jovens Empreendedores coloca os novos empresários a trabalhar em PME na UE, onde possam desenvolver os seus conhecimentos empresariais. Os empresários anfitriões partilham os seus conhecimentos sobre como ultrapassar obstáculos e desenvolver uma empresa sólida.

O programa reforça o valor do mercado interno, encorajando os empresários a olhar para

além dos limites das suas próprias fronteiras. Após um período de seis meses fora do seu país, os jovens empreendedores deixam a empresa anfitriã com um plano de negócios preciso e uma rede de contactos preciosa.

Em 2009 e 2010, durante os primeiros 21 meses do projecto, 724 empresários participaram no programa de intercâmbio. Nos próximos anos, o programa pretende apoiar uma média de 800 intercâmbios por ano, envolvendo 1600 empresários.

Empresários em movimento

Luca Poli, um cirurgião empreendedor italiano passou três meses em Espanha a trabalhar num centro de bem-estar gerido por Francine Huaman, empreendedora em série.

"Há dois anos que andava a planear a criação do meu próprio negócio, mas é necessário muito tempo para desenvolver ideias, angariar fundos, encontrar um local, entre outras coisas. Quando surgiu a oportunidade de participar no programa Erasmus, já tinha desenvolvido a minha ideia, mas ainda precisava de ser ajustada. Estive em Espanha de Julho a Setembro para aprender com uma empresária experiente e usei o programa como um teste às minhas ideias", disse Luca Poli.

"Fiquei muito contente por ter recebido Luca no meu centro de bem-estar. A experiência correu tão bem que voltarei a ser empresária anfitriã no futuro", disse Francine Huaman.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_pt.htm
> Promover o espírito empresarial
> Erasmus para jovens empreendedores

Colmatar as diferenças de género

Chegar aos potenciais empreendedores, para partilhar informações sobre como criar uma empresa, promover modelos de conduta e fornecer orientação, pode ser tão importante como a disponibilização de crédito e a redução da burocracia, em particular quando se trata de encorajar as mulheres a aproveitar as novas oportunidades de negócio.

A UE quer garantir que as mulheres possuem todas as informações de que necessitam para que possam criar a sua própria empresa. Por isso, **em 2009 foi criada a Rede Europeia de Embaixadoras do Empreendedorismo. É um grupo formado por cerca de 250 empresárias europeias de sucesso que fazem campanhas em escolas, universidades, grupos empresariais e órgãos da comunicação social, para inspirar as mulheres de todas as idades a tornarem-se empresárias e a criarem o seu próprio negócio. Também agem como modelos de conduta, "contando as suas histórias".**

A Comissão Europeia também está a criar uma Rede Europeia de Orientação para Empresárias, de forma a aumentar as hipóteses de as novas empreendedoras criarem uma empresa sustentável e com sucesso, fornecendo ferramentas práticas e personalizadas às licenciadas através do portal "Women@Business".

Luciana Delle Donne, Officina Creativa Soc. Coop Sociale, Itália

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_pt.htm
> Promover o espírito empresarial
> Mulheres empresárias

Educação para o espírito empresarial

O espírito empresarial é uma competência essencial para toda a vida, que ajuda as pessoas a pensar de forma criativa, a avaliar, a arriscar e a inovar: o espírito empresarial é a capacidade de transformar as ideias em acções.

Com os sistemas de educação cada vez mais direccionados para uma aprendizagem baseada nas competências, os conhecimentos em empreendedorismo são cada vez mais valorizados por vários Estados-Membros. Nalguns deles, o empreendedorismo faz agora parte dos programas do ensino secundário e cerca de um terço está a trabalhar na definição de uma estratégia nacional ou de um plano de acção para o ensino do espírito empresarial. Mas ainda há muito por fazer em alguns Estados-Membros.

Fora do ensino secundário, as competências em empreendedorismo estão agora incluídas nos programas de formação profissional da maioria dos países da UE, apesar de ainda persistirem lacunas importantes. No ensino superior, os cursos de empreendedorismo limitam-se, muitas vezes, aos estudantes dos cursos de gestão ou de economia.

- Nas Astúrias (Espanha), os estudantes do ensino secundário gerem mini-empresas de importação-exportação como parte do programa escolar regional. Os estudos mostram que cerca de 16% dos alunos, que participam nas mini-empresas na escola, mais tarde criarão a sua própria empresa.
- No Instituto de Tecnologia de Dublin (Irlanda), em vez de fazerem um exame escrito sobre empreendedorismo, os estudantes têm de organizar um evento de caridade.
- Na Universidade de Strathclyde (Reino Unido), o Departamento de Música Aplicada oferece formação em empreendedorismo, reconhecendo que o trabalho independente pode, potencialmente, vir a fazer parte da carreira dos licenciados em música.

A Comissão Europeia está a trabalhar com os Estados-Membros para garantir que os professores participam em acções de formação sobre como ensinar o empreendedorismo e que têm acesso a materiais de ensino inovadores sobre o assunto.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_pt.htm
> Promover o espírito empresarial
> Educação e formação para o espírito empresarial

Acesso aos mercados

Tirar vantagens do mercado interno da UE

O mercado interno europeu representa 500 milhões de consumidores, mas muitas das nossas PME não olham para além dos limites das suas fronteiras nacionais. A UE está a fazer um esforço importante para concluir o Mercado Único, pretendendo assim desbloquear o enorme potencial da Europa.

O Acto para o Mercado Único, divulgado pela Comissão Europeia em Outubro de 2010, define um pacote abrangente de medidas que têm por objectivo eliminar as barreiras às transacções comerciais dentro da UE. Vai ajudar a atenuar as diferenças ao nível das regras nacionais, a acabar com a duplicação de procedimentos e a eliminar as lacunas de informação sobre oportunidades de negócio.

A lei inclui medidas específicas que ajudarão as PME a inovar, a criar novos modelos empresariais, a aceder mais facilmente ao financiamento, a vender bens e serviços além-fronteiras e a realizar actividades num ambiente menos burocrático.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/most-of-market/rules/index_pt.htm
> *Actividade empresarial transfronteiriça na UE*
> *Acto para o Mercado Único*

Simplificar o direito das sociedades

Um dos meios cruciais para impulsionar as transacções comerciais transfronteiriças é permitir que as PME possam realizar transacções comerciais em toda a UE, sem terem de criar empresas separadas em cada um dos Estados-Membros onde estejam activas. A Comissão Europeia apresentou o Estatuto da Sociedade Privada Europeia, que vai eliminar as barreiras no mercado interno.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_pt.htm
> *Melhorar o ambiente empresarial: criar, gerir e fazer crescer uma empresa*
> *Sociedade Privada Europeia*

Vender serviços

A Directiva Europeia relativa aos Serviços, que entrou em vigor em finais de 2009, promete um incentivo importante para as empresas que pretendem vender serviços além-fronteiras.

Facilita a criação de uma empresa de serviços que possa operar em toda a Europa e permite que as empresas tratem das formalidades, tais como autorizações e licenças ambientais, através de um único ponto de contacto em cada Estado-Membro.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/most-of-market/economic-sectors/index_pt.htm
> *Serviços*

Compreender as normas

Uma queixa frequente das pequenas empresas é que o cumprimento das normas europeias pode ser muito complexo. As PME precisam de conhecer melhor as normas e o impacto que podem ter no seu negócio.

Para ultrapassar esta situação, **as informações sobre as normas estão agora publicadas num sítio Web dedicado, onde se explica de que forma as normas afectam determinados sectores, e estão a ser implementados um serviço de assistência para as PME e um portal para as normas**. A Comissão Europeia também investiu em iniciativas concebidas para promover a participação das PME no processo de definição das normas e para apoiar as pequenas empresas na defesa dos seus interesses.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/most-of-market/rules/index_pt.htm
> *Normas*
> *Harmonização e PME*

Proteger a propriedade intelectual

Os activos mais valiosos das PME não são os imobiliários, mas sim a propriedade intelectual. Proteger este bem precioso é vital quando se expande o negócio para novos mercados.

Uma das principais prioridades da UE, enquanto medida de apoio às PME e para concluir o Mercado Único, é a implementação de um sistema simples e financeiramente viável para a protecção da propriedade intelectual. **A UE está a trabalhar no sentido de uma patente comunitária única e de um tribunal unificado de resolução de litígios em matéria de patentes para a defesa das mesmas. Isto reduziria os custos para as pequenas empresas e traria previsibilidade ao sistema jurídico.**

O custo dos direitos de marcas comerciais a nível da UE já foi sujeito a reduções para todas as empresas, graças a um acordo político para reduzir as taxas em 40% e simplificar os procedimentos de registo.

O serviço de assistência sobre DPI fornece um serviço gratuito através de uma linha de apoio por e-mail, assim como recursos em linha sobre questões relacionadas com os direitos de propriedade intelectual em projectos financiados pela UE. Aberto a todas as PME, um outro serviço de assistência sobre DPI, na China, fornece aconselhamento especializado sobre questões de propriedade intelectual na China ou relacionadas com este país.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/most-of-market/innovation-research-copyright/index_pt.htm
> Propriedade intelectual

Ganhar contratos públicos

A UE está empenhada em garantir que as PME obtêm uma parcela justa dos contratos públicos na UE e que exploram todo o seu potencial. O último estudo revela que as PME ganham 34% dos contratos públicos divulgados a nível da UE, enquanto que a sua contribuição para a economia mais alargada é de 52%.

A Comissão produziu um **Código de Boas Práticas para os Estados-Membros e entidades adjudicantes, fornecendo exemplos sobre como melhorar o acesso das PME aos contratos públicos. A Enterprise Europe Network também fornece formação às empresas e facilita o diálogo entre as autoridades públicas e as PME.**

A Comissão pretende também aumentar a transparência nas oportunidades de contratação pública e facilitar o processo de apresentação de propostas noutros países. Por exemplo, apesar de somente os contratos públicos que ultrapassem um determinado valor terem de ser publicados a nível da UE no sítio Web Tenders Electronic Daily (TED), **as autoridades públicas podem agora também usá-lo para divulgar os contratos de menor valor. O sistema eCertis ajuda as empresas e as autoridades públicas a compreenderem os vários processos administrativos necessários** para beneficiarem das oportunidades de contratação pública na Europa. Para além disso, em 2011 **estará disponível a ferramenta em linha TED para encontrar parceiros comerciais.** Estes desenvolvimentos estão em sintonia com uma tendência crescente para o acesso às informações sobre contratação pública e documentação por via electrónica: em 2007, 58% das entidades adjudicantes e 42% das empresas usaram ferramentas de contratação pública electrónica, mas estes números aumentaram em 2010 para 73% e 82%, respectivamente.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/funding-partners-public/business-procurement/index_pt.htm
> Contratos públicos

Inovação: a chave do sucesso

Quer pretenda conquistar uma maior parcela dos mercados locais, expandir o seu negócio na UE ou tentar a sua sorte nos mercados emergentes, o seu sucesso depende muitas vezes de um produto inovador. Mas a inovação não significa necessariamente produtos de alta tecnologia. A inovação pode ser, simplesmente, novos modelos de negócio, design, desenvolvimento de marcas ou serviços.

O plano «União da Inovação» da UE, apresentado em Outubro de 2010, pretende focar as políticas de investigação e de inovação nos desafios cruciais encarados pela nossa sociedade, como as alterações climáticas, a eficiência energética e a evolução demográfica, sectores onde existe também um forte potencial económico. A União da Inovação tem por objectivo acelerar a forma como concebemos, desenvolvemos e produzimos soluções e as integramos na vida diária dos cidadãos. Pretende também superar os obstáculos actuais, que impedem que as ideias sejam comercializadas, tais como os elevados custos do registo de patentes, a fragmentação do mercado, a escassez de capital de risco e a falta de competências.

Salto quântico e Prémio Nobel para os inovadores europeus

O físico holandês, Andre Geim, e o seu colega britânico, Konstantin Novoselov, foram distinguidos com o Prémio Nobel da Física de 2010, pelo seu trabalho sobre o grafeno, uma nova forma de material de carbono com a espessura de apenas um átomo, a mais fina e a mais resistente alguma vez criada. Este trabalho de investigação pioneiro pode ser usado em várias aplicações, tais como transístores de grafeno super-rápidos e super-leves, para não falar de ecrãs tácteis transparentes, células solares e painéis luminosos.
O trabalho revolucionário dos dois cientistas foi em parte financiado pelo Programa-Quadro para a Competitividade e a Inovação (PCI) da UE.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/most-of-market/innovation-research-copyright/index_pt.htm
> Inovação e I&D
> Política de Inovação da UE

Eco-inovação: abraçar a mudança

Existem oportunidades de negócio fantásticas na área das soluções sustentáveis para os problemas diários. A eco-inovação – qualquer produto, serviço ou processo novo que beneficie o ambiente – é fundamental para o objectivo da UE de criar crescimento e empregos sustentáveis.

Em 2008, a "eco-indústria" da UE já empregava cerca de 3,4 milhões de pessoas e apresentou um volume de negócios superior a 300 mil milhões de euros. Estima-se que a taxa de

crescimento no sector, considerada a inflação, seja de 5,9%, o que a torna uma indústria com um futuro promissor.

Para o período de 2008-2013, o Programa-Quadro para a Competitividade e a Inovação (PCI) atribuiu 200 milhões de euros a projectos de eco-inovação. A Comissão está também a promover clusters de eco-inovação e a trabalhar para eliminar os obstáculos à transferência de conhecimentos entre pequenas empresas no sector das tecnologias ambientais.

Mesmo as PME que não estão directamente envolvidas na criação de produtos verdes para o mercado têm o seu papel. As empresas que investiram em soluções ambientais vêem, muitas vezes, a sua competitividade aumentar graças às poupanças de custos. **Por isso, a Comissão Europeia está a aumentar a rede de peritos em eficiência ambiental e energética na Enterprise Europe Network para que possam fornecer aconselhamento às PME.**

© Fotolia

Cidade do Sol: um modelo de vivência urbana sustentável

Heliópolis (ou Cidade do Sol) foi outrora a capital do Antigo Egipto. Outra Cidade do Sol, com 1700 habitações, em Heerhugowaard, nos Países Baixos, é a primeira cidade do mundo neutra em termos de emissões de carbono e pode ser um modelo para o planeamento urbano sustentável. A Cidade do Sol, apoiada pela UE, foi construída sobre uma antiga turfeira e é alimentada por três moinhos de vento e inúmeros painéis solares. Para além disso, as águas residuais são purificadas com canas naturais e uma floresta nas redondezas absorve o CO^2 da atmosfera.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/most-of-market/environment-business/index_pt.htm

As PME e a economia digital

A economia digital proporciona uma importante oportunidade de inovação para as PME de alta tecnologia que podem desenvolver produtos de nicho mas, ao mesmo tempo, as competências digitais também permitem às empresas mais tradicionais tornarem-se mais competitivas. É por esta razão que a Europa quer reduzir as barreiras dos mercados digitais, desenvolver a confiança nas redes em linha, garantir que os serviços digitais são interoperáveis e estimular a literacia digital.

A UE quer que as PME europeias participem de forma plena. A Comissão lançou uma série de acções piloto pan-europeias de grande escala, que vão ajudar a criar "Cadeias Globais de Fornecimento Digital" em sectores económicos completos na Europa.

A existência das competências certas em todos os sectores é um aspecto fundamental nas perspectivas da Europa para as indústrias digitais. A primeira campanha de sensibilização, a Semana Europeia das Cibercompetências, teve lugar em Março de 2010. **Participaram trinta e cinco países e muitos deles estão já a planear as suas próprias iniciativas em matéria de cibercompetências e literacia digital. Igualmente, a iniciativa «Novas competências para novos empregos» – um grupo para as competências em TIC constituído por várias partes interessadas – pretende eliminar as disparidades entre a oferta e a procura no que respeita às competências digitais.**

Para as PME, foi recentemente criado pela Comissão um novo guia em linha sobre soluções de comércio electrónico, enquanto parte da Rede Europeia de Apoio ao Comércio Electrónico (eBSN). O guia analisa o mercado das soluções de comércio electrónico e de TI e ajuda as empresas a encontrar e seleccionar os produtos de software, soluções e fornecedores de serviços adequados.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/most-of-market/innovation-research-copyright/index_pt.htm
> Utilizar as tecnologias da informação

Apoio à internacionalização: a Enterprise Europe Network

Entrar em novos mercados pode ser uma tarefa intimidante. Encontrar parceiros de negócio internacionais, obter financiamento da UE, e adquirir novas tecnologias, pode fazer toda a diferença. É aqui que entra a Enterprise Europe Network.

A Enterprise Europe Network reúne 589 organizações de apoio empresarial de 47 países, incluindo todos os 27 Estados-Membros da UE. **Durante os últimos dois anos, os 3000 funcionários da rede no terreno ajudaram mais de 2 milhões de PME na sua ambição de internacionalização** – por exemplo, através da

organização de eventos para encontrar parceiros ou agindo como um balcão único para aconselhamento especializado sobre questões tão diversas como a propriedade intelectual ou o direito e normas da UE. Recentemente, a rede abriu 15 pontos de contacto na China e na Coreia do Sul, proporcionando às PME europeias um acesso mais fácil a estes mercados atractivos.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/support/contacts-services/index_pt.htm

Chegou a altura de se expandir mundialmente

Apesar da entrada no mercado doméstico europeu ser a prioridade para a maioria das PME, visionar lugares mais longínquos, como os mercados em rápido crescimento, pode resultar em recompensas notáveis.

Os estudos mostram que somente uma em cada oito PME realizou transacções comerciais com parceiros internacionais fora da UE nos últimos três anos. Contudo, aquelas que têm relações comerciais fora da Europa apresentam um crescimento maior em termos de emprego e volume de negócios.

A UE está a investir no apoio às empresas que se querem expandir mundialmente. Gabinetes de apoio – como o Centro Europeu de Negócios e Tecnologia na Índia – podem ajudar as PME a compreender melhor os mercados emergentes. Estão também a ser preparados centros de negócio da UE na China e na Tailândia. O aconselhamento essencial sobre a legislação e a cultura locais pode fazer a diferença entre o sucesso e o fracasso, em particular para as empresas mais pequenas. O serviço de assistência em DPI na China também fornece aconselhamento especializado sobre questões de propriedade intelectual na China, ou relacionadas com este país.

Foram também criadas Equipas de Acesso ao Mercado em 30 mercados-chave de exportação, ao mesmo tempo que as delegações da UE, os Estados-Membros e as organizações empresariais da UE estão a partilhar experiências e conhecimentos no sentido de ultrapassar as barreiras comerciais. A UE está também a intensificar os seus esforços para reduzir as barreiras não pautais, utilizando a sua política comercial para abrir ainda mais os sectores que ainda estão, em grande parte, inacessíveis às PME, como é o caso dos mercados dos serviços ou dos contratos públicos.

Para mais informações em linha, consulte:
http://ec.europa.eu/small-business/most-of-market/international-business-outside-europe/index_pt.htm

Comissão Europeia

Pensar em grande para as pequenas empresas
O que a UE faz pelas PME
Luxemburgo: Serviço das Publicações da União Europeia

2011 —24 p. — 29,7 x 21 cm
ISBN 978-92-79-18965-4
doi:10.2769/11447

NB-30-10-712-PT-C

Serviço das Publicações

Esta publicação é financiada no âmbito do Programa-Quadro para a Competitividade e a Inovação (PCI), que tem como objectivo incentivar a competitividade das empresas europeias.

ISBN 978-92-79-18965-4
doi:10.2769/11447