



CONSELHO ECONÓMICO E SOCIAL

**CRIAÇÃO, DESENVOLVIMENTO DAS PME_s E COOPERAÇÃO
ENTRE EMPRESAS NO MEDITERRÂNEO**

Relatório apresentado na 3.^a Cimeira Económica e Social Euromediterrânea, realizada
em Casablanca, a 27 e 28 de Novembro de 1997

LISBOA, 1997

ÍNDICE

I. INTRODUÇÃO	4
II. LUGAR DAS PMES NAS RELAÇÕES INSTITUCIONAIS EUROMEDITERRÂNEAS	4
2. 1. - PMEs e política euromediterrânea	4
2. 2. - Posicionamento dos parceiros económicos e sociais	7
III. DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO	9
3. 1. - O universo das PMEs	9
IV. APOIO COMUNITÁRIO ÀS PMES	19
4. 1. - O programa MEDA	20
4. 2. - O programa ECIP	23
V. O FUTURO DA PARCERIA EUROMEDITERRÂNEA: FACTORES CONDICIONANTES	25
5. 1.- A evolução política e social	25
5. 2. - As perspectivas macroeconómicas	26
5. 3. - A evolução da economia	26
5. 4. - O fenómeno da globalização da economia	27
5. 5. - Os países do leste europeu	27
5. 6. - O papel das delegações da União Europeia	28
VI. PROPOSTAS E RECOMENDAÇÕES	28
6. 1. - O papel do poder político dos Parceiros Mediterrâneos	28
6. 2. - O papel do poder político da União Europeia	33
6. 3. - O associativismo	35
6. 4. - As Pequenas e Médias Empresas	36
6. 5. - Recomendações diversas	40
ANEXO	43

Este relatório sobre a *Criação, Desenvolvimento das PME's e Cooperação Entre Empresas no Mediterrâneo* foi preparado pelo Dr. Paulo Andrade, para o Conselho Económico e Social de Portugal e apresentado, para discussão, na Terceira Cimeira Económica e Social Euromediterrânea, realizada em Marrocos, a 27 e 28 de Novembro de 1997.

Os anteprojectos do relatório foram discutidos em reuniões com os representantes do Conselho Económico e Social de Espanha, do Conselho Nacional de Economia e do Trabalho de Itália (CNEL), do Conselho Nacional da Juventude e do Futuro de Marrocos (CNJA) e do Conselho Económico e Social de Portugal. A lista dos participantes nestas reuniões encontra-se em anexo.

O relatório beneficiou de sugestões e de alterações propostas durante as referidas reuniões. A sua preparação beneficiou, também, de informações recolhidas junto das DG I e DG XXIII da Comissão Europeia (Senhora Anne-Charlotte Burnoville e Senhores Derisbourg e Giraudon), da Associação Industrial Portuguesa (AIP), do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento de Portugal (IAPMEI), do Instituto para o Comércio Exterior Português (ICEP) e das respostas a um questionário do Conselho Económico e Social de Portugal enviadas pelo Conselho Nacional Económico e Social da Argélia, pelo Conselho Nacional da Juventude e do Futuro de Marrocos, pela Associação das Indústrias de Israel, pela Federação das Câmaras do Comércio, da Indústria e da Agricultura da Palestina e pela Federação da Indústria de Malta.

I. INTRODUÇÃO

Os países que envolvem o Mar Mediterrâneo assumiram no passado um papel relevante no desenvolvimento mundial. Conseguiram difundir a sua cultura, religião, civilização nas mais recônditas paragens. Muitos dos seus habitantes acabaram mesmo por fixar residência em locais bem longínquos criando por esta via ligações sólidas e duradouras em todos os Continentes.

Com o passar dos séculos podemos constatar que a situação se alterou profundamente: deparamos com uma margem Norte desenvolvida tanto económica como socialmente, mantendo um peso importante a nível da política internacional e, uma margem Sul, enfraquecida, a atravessar um período difícil.

Esta evolução negativa conduziu ao aparecimento de um clima de instabilidade, um incremento da insegurança, uma vontade por parte da população para emigrar na busca de melhores condições de vida.

O factor proximidade teria forçosamente de influenciar o Norte a agir face ao evoluir da situação: não podiam de forma alguma alhear-se do fenómeno.

No âmbito das várias reuniões que se têm efectuado tendo em vista o desenvolvimento de uma maior relação entre os Países euromediterrâneos tem sempre sido destacado o importante papel que cabe ao mundo empresarial.

Dentro deste contexto assume desde logo um relevo muito particular o trabalho que pode e deve ser desencadeado no seio das Pequenas e Médias Empresas enquanto peças fundamentais de um desenvolvimento económico equilibrado.

Com o presente trabalho procuraremos contribuir com propostas destinadas a fortalecer o intercâmbio empresarial, reforçar as PME's do Sul, e, conseqüentemente, o reforço da competitividade económica.

II. LUGAR DAS PME's NAS RELAÇÕES INSTITUCIONAIS EUROMEDITERRÂNEAS

2. 1. PME's e a política euromediterrânea

Pouco tempo depois de ter sido assinado o Tratado de Roma foi celebrado um primeiro acordo entre os responsáveis políticos das duas margens do Mediterrâneo o que evidencia, desde logo, a importância que já nessa altura era dada à necessidade de se estabelecerem protocolos de colaboração. Com o passar dos anos vários acordos foram entretanto efectuados.

Nos anos 70 já podemos neles encontrar uma vertente financeira e comercial mas só a partir de 1989, com o documento da Comissão “Para uma política mediterrânea renovada” é que se passa a olhar toda a problemática do Mediterrâneo numa base bem

diferente assumindo-se a necessidade de garantir na região paz, estabilidade e segurança, objectivos que, para poderem ser alcançados, tornavam imperioso um desenvolvimento económico e social. Não podíamos continuar a assistir a um aprofundamento cada vez maior das diferenças que neste campo existiam entre as duas margens do Mediterrâneo. A ideia de apostar na cooperação descentralizada e a necessidade do estabelecimento de parcerias assim como a de apoiar o ajustamento estrutural surgem em 1989 com este texto da Comissão.

A partir de 1992 passamos a contar com vários programas onde está bem patente esta nova vontade dos responsáveis europeus: *Med-Urbs*, *Med-Campus*, *Med-Media* e, directamente dirigido para o mundo empresarial, em particular para as PME's, o *Med-Invest*.

Em Outubro de 1994 a Comissão apresenta uma comunicação COM (94) 427, "Reforço da política mediterrânea da União Europeia: estabelecimento de uma parceria euromediterrânea", antecessora quer da Conferência de Barcelona quer do futuro programa Meda. Nesta Comunicação para lá de se voltarem a referir argumentos já utilizados em anteriores documentos para justificar a necessidade de aprofundar o relacionamento sublinha-se também a interdependência euromediterrânea nas áreas do ambiente, energia, emigração, comércio e investimentos. Advoga-se como objectivo uma liberalização progressiva das trocas apoiada por uma ajuda financeira generosa, reforço dos laços de cooperação política e económica. A necessidade de existir um diálogo político intenso baseado no respeito da democracia, da boa gestão dos negócios públicos e dos Direitos Humanos surge particularmente reforçada. É encorajado o investimento privado e garantida a disponibilidade da Comunidade Europeia para colaborar nos domínios da cooperação industrial, energia, ambiente, tecnologia de informação e comunicações, serviços, capitais, ciência e tecnologia, cooperação descentralizada luta contra o tráfico de droga, imigração ilegal e turismo. O aumento do investimento privado europeu é considerado como o factor chave para o futuro de uma zona euromediterrânea de comércio livre.

Em Março de 1995 a Comissão apresenta uma nova comunicação, "Reforço da política Mediterrânea: propostas para uma parceria euromediterrânea". Mais um texto que pretende apoiar os trabalhos de Barcelona. É aqui que se afirma claramente e pela primeira vez que a Comunidade deverá estar preparada para avançar com um programa de grande envergadura de apoio técnico às pequenas e médias empresas. Neste documento aparece bem salientada a necessidade de se ter de proporcionar às PME's um ambiente envolvente que permita o seu desenvolvimento.

Em Novembro de 1995, na Declaração de Barcelona, são definidos três eixos para a parceria: diálogo político reforçado e regular, desenvolvimento da cooperação económica e financeira e valorização da dimensão social, cultural e humana. No que respeita ao segundo eixo desta estratégia sublinha-se que há que construir uma zona de prosperidade definindo-se desde logo como grande objectivo a instauração progressiva

de uma zona de comércio livre que deverá estar concluída em 2010. É feita uma abordagem desenvolvida sobre inúmeras medidas que deverão ser levadas à prática para alcançar este objectivo e, entre elas, surge a declaração de ter de ser dada uma atenção particular aos meios para encorajar a cooperação entre empresas, aí incluídas as PME's, e de criar condições propícias ao seu desenvolvimento, nomeadamente, organização de seminários, aproveitando a experiência adquirida quer no quadro do programa *Med Invest* quer no seio da União Europeia.

Em Maio de 1996, por ocasião da Conferência de Bruxelas, são definidas toda uma série de prioridades com reflexo directo na vida das empresas: criação de um quadro jurídico e administrativo estável, melhoria da cultura da empresa, renovação e adaptação das associações empresariais, modernização da formação, realização e modernização de zonas industriais e desenvolvimento de centros de serviços especializados, promoção e lançamento de novas PME's e reestruturação e modernização das existentes, desenvolvimento e reforço de redes euromediterrâneas de parceria, de informação e de comunicação para favorecer a cooperação entre empresas.

Em Abril de 1997, na segunda conferência ministerial euromediterrânea de Malta, foi reafirmada a adesão ao processo de Barcelona. Os participantes decidiram não só “acelerar os trabalhos de negociação e de ratificação dos acordos de associação, e prosseguir o desenvolvimento de uma cooperação intraregional e sub-regional facilitada pela assistência técnica da União, mas também insistir na reaproximação com o mercado interior da União em particular nas regras de origem, cooperação alfandegária, normas, propriedade intelectual, fiscalidade e concorrência”. Constatou-se, também, “que importa agir no sentido de encorajar os investimentos privados na região, abordar a cooperação em aspectos como a modernização e a reestruturação da agricultura, a evolução das trocas de produtos agrícolas, a redução da dependência alimentar, o desenvolvimento das infra-estruturas regionais e as transferências de tecnologias”. No contexto do segundo eixo da Declaração de Barcelona, parceria económica e financeira, foi também decidido ajudar os parceiros mediterrâneos a prepararem-se para a evolução futura da União Europeia e para procurar e concretizar medidas para atenuar eventuais consequências sociais negativas do ajustamento e da modernização de estruturas económicas e sociais.

Da análise do que foi a evolução da estratégia definida pelos responsáveis políticos ao longo dos anos ressalta o facto de se ter assistido a uma trajectória que caminhou em direcção à necessidade de considerar o mundo empresarial privado e, em particular, as PME's, como um dos factores decisivos para que haja uma mudança significativa da situação. Não foi por mero acaso que tal aconteceu; na própria União Europeia as PME's têm conseguido impor a sua importância decisiva não só como garantes de um desenvolvimento económico equilibrado como também enquanto criadoras de emprego.

2. 2. Posicionamento dos parceiros económicos e sociais

Ainda que, como se pode ver anteriormente, o relacionamento entre os meios políticos já se efectue há muitos anos, não deixa de ser curioso que o mesmo não tenha acontecido entre os parceiros económicos e sociais. Estes tiveram sempre uma atitude passiva no estabelecimento de contactos multilaterais; preferiram privilegiar contactos bilaterais com objectivos directamente virados para a esfera dos negócios.

Foi o Comité Económico e Social da Comunidade Europeia quem, num parecer elaborado em Abril de 1990, primeiro chamou a atenção para a necessidade de se estabelecer uma parceria euromediterrânea.

Em Abril de 1992 realizou-se um primeiro encontro no seguimento de uma iniciativa também tomada por este Comité, onde se discutiu a possibilidade de estreitar a cooperação entre a Comunidade Europeia e a União do Magrebe. Os mesmos interlocutores voltaram-se a reunir em Setembro de 1993 agora já com um primeiro tema em análise “A criação de emprego no Magrebe na perspectiva de uma parceria euromagrebina“. Ainda que o tema permitisse pressupor uma abordagem desenvolvida das questões relacionadas com as PME's a verdade é que na declaração final não se faz por uma única vez referência a estas empresas...

Em Setembro de 1995, em Lisboa, organizado pela Associação Industrial Portuguesa, reuniu-se já um número mais alargado de países: para lá dos representantes da União Europeia e do Magrebe também estiveram o Egipto, Malta e a Turquia. O tema “As relações económicas euromediterrâneas“ permitiu que se debatesse o papel das empresas e dos seus representantes na dinamização de um espaço de comércio livre.

Em Setembro de 1995 num parecer sobre a parceria euromediterrânea o CES da CE chama a atenção para o facto de que as transferências de tecnologia e apoio financeiro da UE aos países MED devem beneficiar em primeiro lugar as pequenas e médias empresas.

Um mês depois, em Outubro, na cidade de Valência, foi organizada a primeira grande cimeira entre meios económicos e sociais. Há que realçar que foram a Comissão e a Presidência Espanhola que pediram à Confederação Espanhola de Organizações Empresariais e à Unice para levarem a cabo este projecto. Neste encontro o único país do Sul que não esteve presente foi a Síria. Criaram-se seis grupos de trabalho para analisar os temas seguintes: zona de comércio livre, cooperação empresarial, investimento/financiamento dos PTM, criação de infra-estruturas, indústria manufactureira, e indústria agroalimentar. Na declaração geral da cimeira foi salientado que “as PME's são a base da cooperação futura euromediterrânea e considera-se fundamental o estabelecimento de políticas de apoio para a criação e promoção deste tipo de empresas nos Países Terceiros Mediterrâneo”.

Nos dias 12 e 13 de Dezembro de 1995 realiza-se a primeira Cimeira dos Comités Económicos e Sociais. Na declaração final prevê-se a criação de um grupo de trabalho

responsável por manter um contacto permanente com todos os Conselhos, organizar a cimeira anual e coordenar a preparação dos grupos temáticos.

Em Maio de 1996, em Malta, na declaração final do Fórum Industrial, sublinha-se o papel dos projectos de investimento e de infra-estruturas, modalidades de financiamento, desenvolvimento de associações de empresas e formação de quadros, a abordagem dos problemas técnicos e normativos e apela-se à criação de um Fórum permanente de representantes patronais euromediterrâneos.

Poucos meses depois, em Novembro, em Paris, uma segunda cimeira dos Conselhos Económicos e Sociais debateu os temas seguintes: o problema da dívida dos Parceiros Mediterrâneos, a energia no horizonte 2005, a criação de uma zona de comércio livre e os fluxos migratórios. Nesta reunião foi decidido encorajar o desenvolvimento dos Países do Sul sobre um tecido de PME's de sucesso e dinâmicas, competitivas nos mercados externos com pessoal formado na gestão deste tipo de empresas.

Em Dezembro de 1996, em Marrakech, os chefes de empresa reuniram-se pela segunda vez tendo aproveitado a ocasião não só para debater temas de carácter mais geral como a cultura da empresa, o reforço das organizações patronais, as novas tecnologias, os instrumentos de cooperação financeira mas também alguns sectores de actividade, caso das pescas e do turismo.

Da descrição das principais actividades organizadas pelos parceiros económicos e sociais podem-se desde já retirar algumas importantes conclusões:

- só tardiamente nos preocupamos com a necessidade de estabelecer uma parceria euromediterrânea
- iniciados os primeiros encontros rapidamente se assumiu a sua importância tendo-se a partir de então multiplicado as reuniões visando a nossa aproximação
- às Pequenas e Médias Empresas foi prestada uma atenção muito particular tendo sido sublinhado amiudadas vezes o papel decisivo que têm num processo de desenvolvimento de uma economia
- sempre que se debateram de uma forma mais aprofundada as questões relacionadas com as PME's quer os trabalhos apresentados quer as trocas de opiniões que se lhes seguiram atingiram alta qualidade.

III. DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO

3. 1. O Universo das PME's

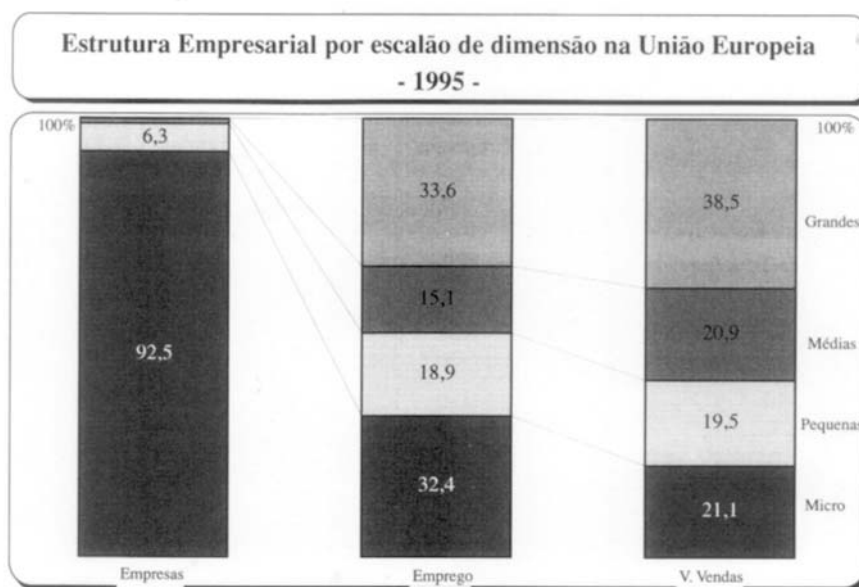
3. 1. 1. - As PME's na União Europeia

Segundo dados do 4º Relatório do Observatório Europeu de PME, as pequenas e médias empresas da União Europeia ultrapassavam em 1995 os 16 milhões de empresas, o que significa 99.8%, correspondendo-lhes cerca de dois terços do emprego e 62% do volume de negócios e do valor acrescentado.

Total Sectores Actividade* - 1995 -	Micro Empresas (0-9 Trab.)	Pequenas Empresas (10-49 Trab.)	Médias Empresas (50-249Trab.)	PME (0-249 Trab.)	Grandes Empresas (+250 Trab.)
Estrutura Empresarial					
Empresas	92,5%	6,3%	1,0%	99,8%	0,2%
Emprego	32,4%	18,9%	15,1%	66,4%	33,6%
Volume de Vendas	21,1%	19,5%	20,9%	61,5%	38,5%
Valor Acrescentado	25,2%	17,5%	19,7%	62,4%	37,6%
Nº Médio de Trabalhadores	2	20	100	4	985
Vendas p/ Empresa (Milhões Cts)	0,04	0,5	3,7	0,1	30,1
Produtividade Trabalho (cts)	7 178	8 536	12 028	8 536	10 282
% Custos do Trabalho no Valor Acrescentado	52	66	62	60	59

* Empresas privadas não pertencentes ao sector primário.

Fonte: Observatório Europeu da PME's-4º Relatório



Fonte: Observatório Europeu de PME – 4.º Relatório 1996.

Constata-se um forte predomínio das empresas de menor dimensão. Com efeito, cerca de 99% das empresas da Europa dos 15 empregavam menos de 50 trabalhadores, absorviam mais de metade do total do emprego (51.3%), facturavam mais de 40% e produziam cerca de 43% da riqueza total gerada.

A dimensão média das empresas na União Europeia é de 6 trabalhadores. As PME empregam, em média, trabalho a quatro pessoas.

Como se pode constatar da análise do quadro seguinte, as PME predominam nos sectores do comércio, restaurantes e alojamentos.

As empresas na União Europeia Distribuição por Sector de Actividade - 1992 -

Sectores de Actividade	Empresas (%)	Emprego (%)	V. Vendas (%)	% Emprego das PME (1)
Energia e Extractivas	0,3	2,7	5,9	20,4
Indústria Transformadora	13,0	29,4	28,9	55,5
Construção	12,7	9,5	6,3	85,7
Comércio, Rest. e Aloj.	40,3	28,0	43,1	83,3
Serviços Financeiros e às Empresas	15,3	13,3	8,9	61,6
Outros Serviços	18,4	17,1	6,9	56,7
Total de Sectores	100,0	100,0	100,0	66,2

Fonte: Entreprises en Europe - Quatrième Rapport 1996.

(1) PME = 249 trabalhadores.

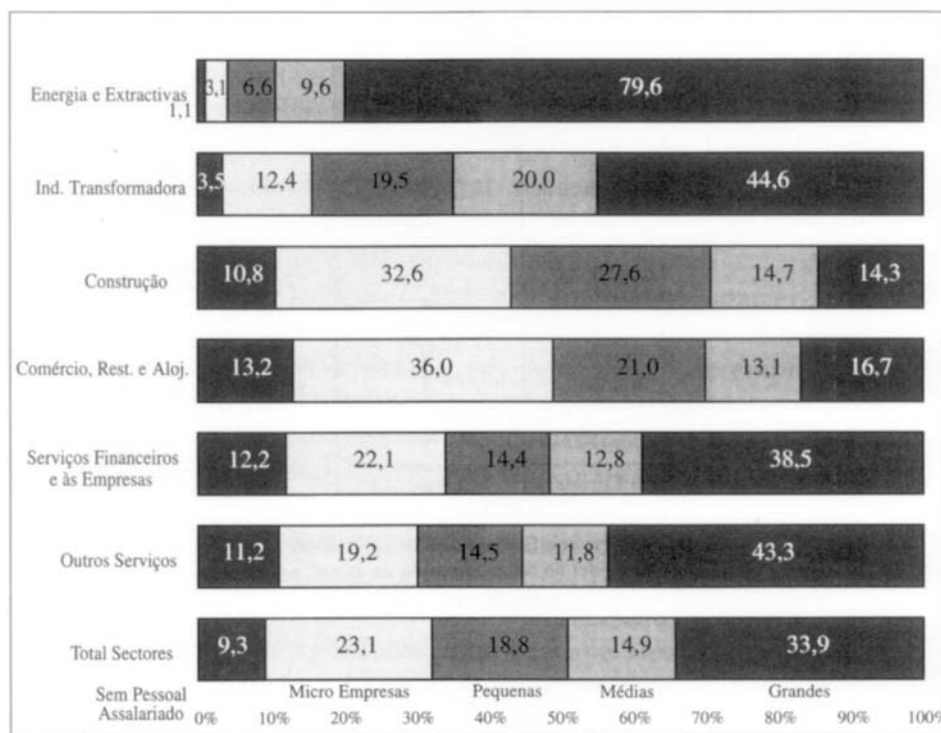
Vejamos agora como se distribui o emprego tendo em conta a dimensão e o sector de actividade das empresas.

A construção, o comércio, os restaurantes e o alojamento são aqueles onde as PME's absorvem uma maior percentagem de trabalhadores. Em contrapartida é na energia e extractivas que as grandes empresas assumem uma maior importância.

As actividades bancárias, seguros e serviços prestados às empresas evidenciam um peso importante de emprego nas empresas de muito pequena dimensão e nas grandes empresas, reflectindo, por conseguinte, a existência de mercados distintos que requerem uma organização bastante diferente.

Nas empresas transformadoras, os trabalhadores independentes e as microempresas, absorvem apenas 16% do emprego, enquanto as grandes empresas representam 45%.

**Distribuição do Emprego por dimensão e Sector de Actividade
- 1992 -**



Fonte: Entreprises en Europe – 4.º Relatório 1996.

3. 1. 2. 1. - As PME na Europa do Sul

	Média Trab/Empresa	Dimensão dominante (1)
Portugal	5	PME
Espanha	5	Micro
Grécia	3	Micro
Itália	4	Micro
França	7	GE
Alemanha	9	GE
Áustria	13	PME
Bélgica	7	GE
Luxemburgo	11	PME
Países Baixos	11	PME
Suécia	5	PME
Reino Unido	8	GE
Irlanda	9	PME
Finlândia	3	GE
Dinamarca	9	PME
União Europeia	6	PME

Fonte: Observatório Europeu de PMEs - 4º Relatório 1996.

(1)Um país é referido como dominado por micro, pequenas, médias ou grandes empresas, dependendo da classe que detém a maior parte do emprego.

A distribuição das empresas entre as diferentes classes de efectivos varia grandemente entre os países da UE. Pode-se afirmar que há uma nítida separação Norte/Sul.

Assim, na Europa do Sul, há uma média de cinco trabalhadores por empresa em Portugal e Espanha, quatro em Itália e três na Grécia, verificando-se, igualmente, que estas três últimas economias são dominadas por empresas de muito pequena dimensão (microempresas).

Na maioria dos restantes países, a média é igual ou superior a sete, sendo em cinco deles as grandes empresas quem maior número de trabalhadores emprega. As excepções podem ser encontradas na Finlândia (três por empresa num país dominado por grandes unidades) e na Suécia (cinco por empresa).

Numa análise mais dirigida aos países da Europa do Sul, constata-se a existência de um predomínio de empresas de pequena e média dimensão, constituindo o segmento empresarial das micro-empresas aquele que maior número de unidades concentra. Este facto é particularmente evidente na economia italiana que detém cerca de 94% de empresas com menos de 10 trabalhadores proporcionando emprego a aproximadamente 50% da população activa. Estes valores revelam-se ainda mais expressivos quando analisados os sectores do comércio, restaurantes, alojamentos e a construção.

Na Grécia, as estatísticas evidenciam uma quase inexistência de microempresas no sector industrial, situação que julgamos justificar-se por falta de informação que permita estratificar convenientemente o universo empresarial desta economia.

Relativamente a Portugal, o tecido empresarial é caracterizado pela predominância das empresas de pequena e média dimensão (99,7% do total). São responsáveis por cerca de 3/4 do emprego e aproximadamente 2/3 da facturação. neste âmbito, merece especial destaque o segmento dimensional das microempresas que concentram mais de 86% do total de empresas da economia portuguesa. Em termos sectoriais, esta tendência mantém-se com ligeiras oscilações, designadamente, nos sectores do comércio, restaurantes, alojamentos e construção, onde os indicadores referidos superam a média global, constituindo o sector dos outros serviços aquele que mais se distancia destes valores, uma vez que, apesar das PME's representarem 99,7% das empresas, contribuem apenas com 46% do emprego e 42% do Volume de vendas, ou seja, as grandes empresas neste sector detêm a maior fatia do emprego e da facturação.

Em Espanha, de acordo com as estatísticas mais recentes (1996-Directório Central de Empresas), 94,8% das empresas têm menos de 10 trabalhadores e, por isso, elas pertencem ao grupo das microempresas, enquanto que as empresas com mais de 200 trabalhadores representam apenas 0,15% do total. Por outro lado, as PME's espanholas são responsáveis por 64% das vendas finais realizadas em Espanha e concentram os 64% do trabalho por conta de outrem. Desta percentagem, as microempresas concentram 18% do trabalho por conta de outrem.

No que se refere à participação das grandes empresas, constata-se que a Itália é o país que revela um menor peso de GE (0,1%), enquanto a França se destaca ao registar 0,5% de empresas de maior dimensão que geram 47% do volume de vendas e proporcionam emprego a 44% dos trabalhadores.

CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS DOS PAÍSES DA EUROPA DO SUL
PRINCIPAIS INDICADORES DO SECTOR PRIVADO NÃO AGRÍCOLA

	Microempresas (0-9 Trab.)					Pequenas (10-49 Trab.)					Médias (50-249 Trab.)					PME (0-249 Trab.)					Grandes (+ 250 Trab.)				
	P	E	G	I	F	P	E	G	I	F	P	E	G	I	F	P	E	G	I	F	P	E	G	I	F
1991: Espanha e Itália																									
1992: Portugal, Grécia e França																									
Indústria																									
Empresas	74,0	73,0	n.a.	82,0	69,4	20,0	23,0	85,1	15,7	22,9	5,3	3,4	12,7	2,0	6,1	99,3	99,4	97,8	99,7	98,4	0,8	0,6	2,1	0,3	1,6
Emprego	12,6	18,3	n.a.	23,3	8,1	26,7	29,1	40,8	29,2	17,7	32,2	20,4	29,2	18,9	21,2	71,5	67,8	70,0	71,4	47,0	28,5	32,2	30,0	28,5	52,9
Vol. Negócios	6,6	n.a.	n.a.	n.a.	5,1	18,5	n.a.	28,9	n.a.	12,6	28,6	n.a.	28,0	n.a.	17,7	53,7	n.a.	56,9	n.a.	35,4	46,3	n.a.	43,0	n.a.	64,6
Construção																									
Empresas	85,5	80,9	n.a.	92,6	85,4	12,5	17,3	n.a.	6,8	12,8	1,7	1,6	n.a.	0,5	1,5	99,7	99,8	n.a.	99,9	99,7	0,2	0,1	n.a.	0,1	0,2
Emprego	30,7	32,1	n.a.	52,3	29,3	30,0	36,1	n.a.	29,6	31,5	20,5	15,8	n.a.	11,0	17,2	81,2	84,0	n.a.	92,9	78,0	18,7	16,0	n.a.	7,1	22,1
Vol. Negócios	23,9	n.a.	n.a.	n.a.	24,4	25,7	n.a.	n.a.	n.a.	28,2	21,0	n.a.	n.a.	n.a.	18,2	70,6	n.a.	n.a.	n.a.	70,8	29,4	n.a.	n.a.	n.a.	29,2
Comércio, Rest. e Aloj.																									
Empresas	92,0	89,8	n.a.	97,3	88,1	7,2	9,2	n.a.	2,6	10,4	0,7	0,9	n.a.	0,1	1,3	99,9	99,9	n.a.	100,0	99,8	0,1	0,1	n.a.	0,0	0,2
Emprego	49,0	45,5	n.a.	74,6	33,5	27,8	27,8	n.a.	16,0	27,4	14,2	13,3	n.a.	4,5	15,6	91,0	86,6	n.a.	95,1	76,5	8,9	13,4	n.a.	4,8	23,5
Vol. Negócios	33,4	n.a.	n.a.	n.a.	23,8	30,6	n.a.	n.a.	n.a.	29,5	23,1	n.a.	n.a.	n.a.	20,6	87,1	n.a.	n.a.	n.a.	73,9	12,8	n.a.	n.a.	n.a.	26,1
Outros Serviços																									
Empresas	90,2	88,3	n.a.	96,2	81,0	8,1	9,9	n.a.	3,3	15,4	1,4	1,4	n.a.	0,4	2,9	99,7	99,6	n.a.	99,9	99,3	0,3	0,4	n.a.	0,1	0,7
Emprego	17,8	25,9	n.a.	36,6	12,5	14,7	19,0	n.a.	11,6	15,8	13,4	13,8	n.a.	7,6	14,5	45,9	58,7	n.a.	55,8	42,8	54,1	41,3	n.a.	44,3	57,2
Vol. Negócios	9,5	n.a.	n.a.	n.a.	12,0	17,8	n.a.	n.a.	n.a.	16,1	14,6	n.a.	n.a.	n.a.	18,6	41,9	n.a.	n.a.	n.a.	46,7	58,1	n.a.	n.a.	n.a.	53,4
Total																									
Empresas	86,8	84,5	n.a.	93,7	83,0	10,9	13,6	n.a.	5,6	14,0	2,0	1,6	n.a.	0,6	2,5	99,7	99,7	n.a.	99,9	99,5	0,3	0,3	n.a.	0,1	0,5
Emprego	26,0	29,8	n.a.	45,8	17,8	25,5	27,9	n.a.	21,3	21,0	22,8	16,4	n.a.	11,4	17,5	74,3	74,1	n.a.	78,5	56,3	25,7	25,9	n.a.	21,5	43,6
Vol. Negócios	18,9	n.a.	n.a.	n.a.	14,3	23,6	n.a.	n.a.	n.a.	20,2	22,8	n.a.	n.a.	n.a.	18,9	65,3	n.a.	n.a.	n.a.	53,4	34,7	n.a.	n.a.	n.a.	46,6

Fonte: Entreprises en Europe - 4ème Rapport. — Notas: Os valores da Grécia dizem respeito a Estabelecimentos. — 1991: Espanha e Itália; 1992: Portugal, Grécia e França.

3. 1. 2. - Definição de PME na União Europeia

Até há bem pouco tempo assistimos na Comunidade Europeia a uma situação deveras curiosa que era a de depararmos com a existência de diferentes critérios para definir o que devia ser entendido como uma PME. As várias políticas comunitárias utilizavam aquela que entendiam ser a definição mais adequada... Se a esta situação acrescentarmos o que se passava a nível de cada Estado Membro, no Banco Europeu de Investimento e no Fundo Europeu de Investimento pode-se ficar com uma ideia da confusão que reinava.

Em 1992 a Comissão propôs ao Conselho uma definição que não conseguiu obter o apoio de todas as entidades que habitualmente se dedicam às PMEs. Só recentemente, em 30/4/96, é que surge uma recomendação da Comissão que, ao que tudo indica, vai resolver definitivamente a questão. Assim entende-se por PME a empresa que obedeça aos seguintes critérios:

- tenha menos de 250 empregados;
- um volume de negócios anual inferior a 40 milhões de ecus ou um balanço total anual que não exceda 27 milhões de ecus;
- seja uma empresa “independente“, isto é, que não seja propriedade em 25% ou mais do capital ou dos direitos de voto de uma empresa ou, conjuntamente, de várias empresas que não se enquadrem na definição de PME (este limiar pode ser excedido em dois casos pontuais: se a empresa for propriedade de sociedades públicas de investimento, de capital de risco ou investidores institucionais desde que estes últimos não exerçam, individual ou conjuntamente, qualquer controlo sobre a empresa) e, num segundo caso, se o capital estiver disperso de maneira que não seja possível determinar quem o detém e a empresa possa legitimamente presumir que não é propriedade em 25% de nenhuma outra empresa ou grupo de empresas.

Na mesma recomendação considera-se como “pequena“ a empresa independente com menos de 50 empregados e um volume de negócios inferior a 7 milhões de ecus ou um balanço total anual que não exceda 5 milhões de ecus. “Micro empresa“ é a que tem menos de 10 funcionários.

A fim de que se possa vir a trabalhar dentro de parâmetros idênticos uma primeira recomendação que gostaríamos desde já de propor era a de que no âmbito do relacionamento euromediterrâneo se venha a adoptar uma definição de PMEs.

3. 1. 3. - As PMEs nos Parceiros Mediterrâneos

Para a elaboração deste ponto contamos com as respostas que nos foram enviadas ao inquérito que distribuímos por associações empresariais dos doze Estados. Não podemos deixar de salientar as dificuldades com que deparamos ao pretender efectuar este tipo de análise. Não só há uma nítida carência de informação estatística em alguns países como também, quando ela existe, pode estar a basear-se em premissas diferentes de país para país. As diferenças existentes sobre a definição de PME é desde logo um excelente exemplo: é impossível comparar dados que não se baseiem em critérios idênticos.

Visando a consolidação dos sistemas de informação estatística dos Parceiros e a harmonização entre a União e os Parceiros, foi estabelecido o programa regional de cooperação MEDSTAT. Este programa foi dotado com um orçamento de 20 milhões de ecus para quatro anos. Uma das primeiras prioridades será o sector do turismo; para mais tarde prevê-se a harmonizar as estatísticas do comércio externo, dos transportes, das migrações e do ambiente.

Seguem-se informações obtidas sobre alguns dos nossos Parceiros.

3. 1. 3. 1. - Argélia

As PMEs situam-se, essencialmente, no sector de bens e serviços de consumo doméstico.

Existem 33.832 PMEs distribuídas pelos seguintes sectores: 22.382 nas actividades industriais, 6.000 na construção civil, obras públicas e hidráulica, 3.000 nas actividades comerciais, 1.000 nos serviços e 1.000 no turismo, hotelaria e transportes.

70% das PMEs empregam menos de 4 trabalhadores, 15% entre 4 e 9 trabalhadores, 10% entre 10 e 19 e 5% mais de 20.

3. 1. 3. 2. - Israel

As empresas com menos de 100 trabalhadores representam cerca de 97% do total das empresas.

Na indústria existem 8.196 (45,4%) com menos de 4 trabalhadores, 6.664 (36,9%) entre 5 e 19 trabalhadores, 1.971 (10,9%) entre 20 e 49, 648 (3,6%) entre 50 e 99, 432 (2,4%) entre 100 e 299, 70 (0,4%) entre 300 e 499 e 75 (0,4%) mais de 500.

As empresas que empregam até 100 trabalhadores contribuem para 38% do volume total de negócios; se juntarmos as empresas que têm entre 101 e 300 trabalhadores, a percentagem sobe para 60%. Aquelas que empregam mais de 300 trabalhadores representam 40% do volume global de negócios.

3. 1. 3. 3. - Marrocos

Para este país, existem dados estatísticos sobre as PME's do "sector organizado" de acordo com o volume de negócios em 1993. Não se dispõe de elementos sobre o número de empregos.

Escalões do volume de negócios em 1.000 dhs	Empresas		Volume de negócios (1)		Valor acrescentado (1)	
	número	%	número	%	número	%
0-499	11.835	40,9	1.905,9	0,6	907,7	1,3
500-999	3.664	12,6	2.493,7	0,8	1.397,6	2,0
1.000-4.999	7.622	26,3	18.742,6	6,2	5.253,7	7,5
5.000-9.999	2.436	8,5	17.302,0	5,7	3.076,4	4,4
10.000-49.999	2.646	9,1	55.481,2	18,4	11.640,1	16,7
50.000-99.999	433	1,5	40.222,8	13,3	2.924,9	4,2
100.000-199.999	182	0,6	25.887,7	8,5	5.014,9	7,2
200.000-399.999	87	0,3	12.857,6	4,2	8.737,0	12,5
400.000 e mais	54	0,2	128.447,7	42,3	30.676,7	44,1
Total	28.959	100,0	303.341,0	100,0	69.628,4	100,0

(1) em milhões de dirhams

Fonte: Direcção de Estatística

O número total de estabelecimentos registados em 1995 é de 527.472. Aproximar-se-á dos 600.000 em finais de 1997. A sua representação por grandes sectores de actividade mostra que só o comércio e serviços representam os 3/4 do efectivo recenseado e que os "pequenos negócios" individuais são dominantes.

Contudo, as estatísticas disponíveis não fornecem indicações precisas sobre a representação das PME's neste total.

A título indicativo, considerando o montante do volume de negócios como critério de identificação das PME's, constata-se que entre as empresas com contabilidade organizada e submetidas ao Imposto sobre o Lucro Líquido Real (BNR), 88,3% têm um volume de negócios anual inferior a 10 milhões de dirhams (cerca de 1 milhão de ecus) e 98,9% têm um volume de negócios inferior a 100 milhões de dirhams.

As estatísticas que consideram o número de empregados, como critério de identificação das PME's, estão apenas disponíveis ao nível do sector industrial. Assim, em 1995, as empresas que empregavam menos de 200 pessoas representavam 93% das 6.037 unidades do sector.

3. 1. 3. 4. - Palestina

De acordo com as informações obtidas através da Federação das Câmaras de Comércio, Indústria e Agricultura, o número total de empresas privadas é de 54.832, com 138.521 trabalhadores. Deste total, 53.130 (96,9%) têm menos de 100 trabalhadores.

A distribuição por sector de actividade é a seguinte: 10.846 na indústria, 25.257 no comércio a retalho, 3.056 no comércio por grosso, 13.742 nos serviços e 229 na construção.

Estas 53.130 unidades empregam 88.404 pessoas, 63,8% do total de emprego das empresas privadas. Deste montante, o comércio tem 32.289 trabalhadores, a indústria 31.042 e os serviços 24.183. O peso das empresas com menos de 10 trabalhadores é, sob o ponto de vista de emprego privado, muito grande no comércio a retalho (98% do total do emprego no sector), comércio por grosso (79%) e serviços (76%); na indústria representa 57% e na construção 24%.

Na Palestina existem 49.445 empresas (90% do total) com 1 a 4 trabalhadores, 3.755 com 5 a 9, 1.169 com 10 a 19, 389 com 20 a 49, 48 com 50 a 99 e 26 com mais de 100.

Do total de 138.521 trabalhadores, 126.674 (91,4%) são homens e apenas 11.847 são mulheres.

3. 1. 3. 5. - Tunísia

Na Tunísia, a PME é definida como toda a empresa que tenha um efectivo de emprego inferior a 200 trabalhadores e o montante de investimento inferior a 1 milhão de dinars (cerca de 1 milhão de dólares EUA).

A PME representa cerca de 93% do tecido económico e participa em cerca de 80% do emprego.

De um total de 44.110 estabelecimentos, 31.199 (70,7%) têm menos de 4 trabalhadores, 9.616 (21,8%) entre 10 e 49, 2.039 (4,6%) entre 50 e 99 e 1.256 (2,8%) entre 100 e 199.

O efectivo total nas PMEs é de 626.353 trabalhadores. Os estabelecimentos com menos de 4, absorvem um total de 106.867 (17,1%), os que têm entre 10 e 49, 205.504 (32,6%), entre 50 e 99, 140.967 (22,5%), entre 100 e 149, 101.144 (16,1%) e entre 150 e 199, 71.871 (11,5%).

Na Tunísia, 70,4% do emprego total nas PMEs é ocupado por homens.

Por sector de actividade, o maior número de PMEs situa-se na indústria transformadora, 12.611 (28,6% do total), seguido pelo comércio com 10.199 (23,1%). O empregador mais importante é também a indústria transformadora com 149.692

trabalhadores (23,9% do total), seguido pelo sector têxtil, vestuário e coiros com 117.797 (18,8%). O comércio tem 62.111 trabalhadores (10%).

3. 1. 4. Conclusões

3. 1. 4. 1. - Os elementos até agora identificados sobre a situação das PME's euromediterrâneas denunciam desde logo a sua diminuta dimensão a qual acarreta naturalmente toda uma série de dificuldades que vão ter de ser devidamente estudadas a fim de, posteriormente, possamos apresentar algumas sugestões que auxiliem à concretização do objectivo principal deste trabalho, o incremento das relações entre estas PME's.

3. 1. 4. 2. - Outra característica comum é o carácter familiar. Normalmente o capital social é pertença de uma única família a qual está à frente da sua gestão.

3. 1. 4. 3. - O volume de negócios também é de uma forma geral muito baixo o que acarreta dificuldades de ordem financeira para a entrada em novos mercados. Os fundos existentes já são escassos para a gestão do dia a dia...

3. 1. 4. 4. - O baixo número de empregados por empresa é mais um elemento bem esclarecedor do tipo de unidade com que trabalhamos.

3. 1. 4. 5. - Face a todos estes esclarecedores dados bem evidentes se tornam as carências existentes para que se possa levar à prática uma eficaz estratégia visando um maior intercâmbio entre estas PME's. Só muito pontualmente é que podem vir a conseguir isoladamente ter algum sucesso caso pensem em enveredar no caminho da internacionalização. O associativismo e a cooperação entre empresas assumem portanto uma importância decisiva para quem queira apostar num projecto que ultrapasse a fronteira do país onde habitualmente trabalha.

3. 1. 4. 6. - Os responsáveis pela definição de programas de apoio às PME's necessitam de ter informações estatísticas mais desenvolvidas e fiáveis. Neste sentido, é necessário fazer um esforço para melhorar a informação estatística dos países do Sul a fim de poder obter dados mais fiáveis e mais homogéneos, não apenas entre os países do Sul mas também entre as duas margens do Mediterrâneo.

IV. APOIO COMUNITÁRIO ÀS PME's

Encontramos os principais apoios às PME's nos programas MEDA e ECIP (European Community Investment Partners), e ao nível do Banco Europeu de Investimento.

4. 1. O programa MEDA

Definido no Regulamento do Conselho da UE n.º 1488/96, de 23 de Julho de 1996.

4. 1. 1. - Podem usufruir dos apoios “os Estados e as regiões, as autoridades locais, organizações regionais, organismos públicos, as comunidades locais ou tradicionais, as organizações de apoio às empresas, os operadores privados, as cooperativas, as sociedades mútuas, as associações, as fundações e as organizações não governamentais“. Como se pode constatar este programa não se limita a apoiar sectores tradicionais, casos da saúde e educação, mas vai muito mais longe ao apoiar também ajustamentos estruturais e o sector privado.

Os recursos MEDA são objecto de uma programação: os programas indicativos nacionais de três anos são elaborados conjuntamente pelos governos nacionais e pela Comissão em ligação com o BEI. Estes estabelecem quais são os principais objectivos, linhas orientadoras e os sectores prioritários para cada Parceiro do Mediterrâneo. Estes programas são revistos anualmente.

O montante financeiro disponível no quadro deste programa, para o período 1995-99, é de 3.424,5 milhões de ecus. Em 1995 e 1996, 1.205 milhões foram já comprometidos no orçamento comunitário. Em 1997 estão previstos subsídios no montante de 1.002 milhões.

Todos os anos, até ao dia 30 de Abril, a Comissão em colaboração com o BEI submete ao Parlamento Europeu um relatório com informações sobre as acções financiadas com a avaliação dos resultados obtidos. De três em três anos é apresentado um outro relatório de avaliação global da política de cooperação.

4. 1. 2. - O programa MEDA tem por objectivo promover o crescimento visando uma riqueza partilhada que assenta, antes do mais, sobre uma competitividade reforçada das economias do Parceiros mediterrâneos tendo em atenção o apoio ao emprego, aos serviços sociais e ao ambiente com os créditos que devem ser utilizados numa verdadeira perspectiva de parceria financeira e de concertação.

Entre os objectivos MEDA, os que respeitam ao crescimento e à cooperação entre as PMEs são, sem dúvida alguma, prioritários. O programa apoia as empresas ao nível bilateral e ao nível regional.

4. 1. 3. - Ao nível bilateral, o apoio é dado através da instalação de “centros de negócios” e pelo financiamento de capital de risco (gerido pelo BEI).

4. 1. 3. 1. - Os “centros de negócios” destinam-se a ajudar a empresa em vários domínios: fazendo auditorias para que ela possa conhecer melhor as suas necessidades, definir planos de financiamento e de investimentos, a encontrar as tecnologias mais adaptáveis aos seus objectivos, a encontrar parceiros. Estes centros fornecem toda uma

série de serviços de consulta, de informação e de formação incluindo a planificação, o desenvolvimento da gestão, a comercialização, a embalagem e a promoção, as exportações, a melhoria da produtividade, etc.

Uma grande parte do trabalho destes centros visa incentivar as ligações entre empresas europeias e mediterrâneas.

Existem “centros de negócios” no Egipto, na Síria, na Jordânia, na Cisjordânia, na faixa de Gaza, em Marrocos e na Tunísia.

4. 1. 3. 2. - Os instrumentos financeiros de que dispõe a União são fundamentalmente de dois tipos:

- ajudas não reembolsáveis destinadas à eliminação dos desequilíbrios estruturais nos diferentes sectores e igualmente a operações sobre os capitais de risco. Trata-se de recursos provenientes da União e administrados pelo BEI, que interessam directamente ao sistema das PME, porque os fundos destinam-se a suportar operações realizadas através das instituições financeiras locais. Tratam-se de “linhas financeiras” que lhes permite participar directamente nas empresas produtivas como suporte financeiro à realização de estudos de viabilidade para projectos de *joint ventures* e de assistência técnica. As PME que pretendam ter acesso a estes fundos, deverão apresentar os seus projectos aos Bancos locais informando-se junto deles das condições da concessão destes fundos.

Até agora, foi apoiado o sector produtivo em geral, mas foi dada uma atenção especial à agricultura e ao turismo. A título de exemplo pode-se citar investimentos financiados pelo BEI para a construção de cooperativas agrícolas em Marrocos, Malta e Jordânia, ou para projectos de irrigação em Marrocos, no deserto argelino, no noroeste da Tunísia, em Chipre, no delta do Nilo, no centro da Jordânia e no litoral da Síria.

- Financiamentos sobre os recursos provenientes do BEI e por ele administrados. O instrumento operacional é o dos empréstimos globais gerados mediante a abertura de linhas de crédito às instituições financeiras locais.

O Banco Europeu de Investimento começou a apoiar a Bacia do Mediterrâneo em 1962, mais concretamente a Grécia quando ela não estava ainda integrada na Comunidade Europeia. A partir daí, os apoios sucederam-se e podemos afirmar que o BEI ocupa uma posição importante no quadro das entidades que prestam apoio à região.

4. 1. 4. - Ao nível regional, o apoio é dado através de vários programas: as actividades de reaproximação das empresas tais como a *Med Partenariat* e a *Med Interprise*, a participação das empresas do Sul aos *Europartenariat* (que se desenvolvem na Europa),

as redes de cooperação como o *Bureau de Rapprochement des Entreprises* (BRE) e a *Business Cooperation Network* (BC-NET), os centros de informação *Euro Info Correspondence Centre* (EICC), as discussões entre governos sobre a reaproximação das políticas industriais ou sobre a transição económica.

4. 1. 4. 1. - BRE e BC-NET

O *Bureau de Rapprochement des Entreprises* (BRE) e o *Business Cooperation Network* (BC-NET) são duas redes de cooperação entre empresas que procuram criar as condições para que possam encontrar os parceiros de que necessitam. São redes de procura de parceiros.

O BRE já está presente em onze países do Sul do Mediterrâneo e constitui um meio muito fácil para divulgar a procura de um parceiro seja para questões financeiras, comerciais, técnicas seja para um determinado sector de actividade. Quinhentos correspondentes em 70 países contribuem para o sucesso desta rede.

O BC-NET ajuda a criação de parcerias internacionais oferecendo toda uma série de conselhos desde o início da procura até à própria conclusão do acordo final. Está presente em oito dos nossos Parceiros. Tem carácter de confidencialidade. É uma rede com cerca de 300 consultores em 38 países.

4. 1. 4. 2. - *Euro-Info-Correspondence Centres* (EICC)

Estes centros de informações já estão constituídos em 9 dos 12 Parceiros e, tal como os existentes na Europa, servem para transmitir informação sobre a actividade e os programas da União Europeia.

O programa de trabalho para 1997 desta rede articula-se ao redor de quatro objectivos estratégicos: transformação dos EICC em “primeiros *guichets* de acesso à informação” (First Stop Shops - FSS), desenvolvimento do impacto quantitativo e qualitativo da rede e dos serviços oferecidos, melhoramento da visibilidade, da notoriedade e da credibilidade dos EICC e colocação de produtos inovadores no domínio da informação, da comunicação e da gestão.

4. 1. 4. 3. - *Europartenariat, Med Partenariat e Med Interprise*

Estes programas têm por objectivo apoiar acções locais, regionais ou nacionais visando estimular contactos directos entre responsáveis de através de encontros previstos antecipadamente.

Cada projecto tem por origem numa iniciativa tomada a nível regional ou nacional, por uma organização representativa dos meios empresariais, câmara de comércio,

agência de desenvolvimento, etc., posteriormente apresentado à Comissão da UE, para análise.

Depois de 1992, cerca de 4.000 empresas dos Parceiros tiveram a possibilidade de encontrar os seus homólogos da União graças a estes programas. Estes responsáveis estabeleceram contactos, trocaram experiências e conhecimentos, estudaram diferentes modalidades de cooperação, com o grande objectivo de conseguir uma melhor interpenetração dos mercados e a existência de uma verdadeira comunidade de negócios euromediterrâneos.

Depois de 1992 (*Europartenariat Mezzogiorno* em Bari) mais de 2.000 PME dos Parceiros mediterrâneos participaram já nos *Europartenariat* que se realizam duas vezes por ano numa região da União. Estes *Europartenariats* são feiras comerciais pluri sectoriais.

Os *Med Partenariats* são a versão euromediterrânea do *Europartenariat*. Eles são preparados e coordenados por organizações dos países mediterrâneos de acolhimento com a ajuda financeira e técnica dos serviços da União. Cinco *Med Partenariats* realizaram-se na Turquia, Abril de 1994, em Marrocos, Maio de 1995, em Israel, Outubro de 1995, na Jordânia, Julho de 1997 e na Tunísia, Setembro de 1997. Com o objectivo de ajudar os Parceiros mediterrâneos a prepararem-se para a evolução futura da União, nomeadamente ao alargamento, teve-se, pela primeira vez este ano, a presença nestas manifestações de delegações de empresas da Europa Central e Oriental.

O *Med Interprise* é a versão euromediterrânea do programa *Interprise* da UE. É o modelo reduzido do *Med Partenariat*. Sobre uma base regional ou nacional, Parceiros mediterrâneos associam-se com as regiões, pelo menos de dois Estados da União, para estimular a cooperação efectiva entre-empresas num número limitado de sectores. Mais de mil PME de países parceiros tiveram contactos com empresas da União através de uma dezena de “feiras comerciais”. Tratando-se de reuniões de negócios do sector privado, com um carácter de confidencialidade, é difícil medir a amplitude do seu impacto.

4. 2. O programa ECIP

Este programa visa a utilização de financiamento da Comunidade para a criação de empresas comuns, para a preparação de uma privatização e para projectos de infra-estruturas privadas nos países em desenvolvimento da Ásia, América Latina, Mediterrâneo e África do Sul.

4. 2. 1. - Dos cinco tipos de acções alvo do programa três visam beneficiar directamente as empresas, uma as Câmaras de comércio, associações profissionais e instituições financeiras ECIP em representação de um grupo de empresas e, uma última, os governos e organismos públicos.

4. 2. 2. - As empresas podem ser apoiadas, apresentando os seus pedidos através de uma instituição financeira ECIP.

- Estudos de viabilidade ou projectos-piloto caso desejem participar na criação de uma empresa comum, numa privatização ou num projecto de infra-estruturas privadas. Serão apoiadas através de um adiantamento sem juros até um máximo de 50 % dos custos elegíveis. O montante máximo disponível é de 250.000 ecus (as despesas de viagem prévias nos estudos de viabilidade podem ser financiadas até um máximo de 50% dentro de um limite de 10.000 ecus).
- As empresas comuns ou as empresas locais que tenham um acordo de licença e de assistência técnica com uma empresa da EU têm acesso a dois tipos de acções: apoio para necessidades de capital de uma empresa comum ou colaboração na formação e assistência técnica ou de gestão. Para a primeira acção o tipo de financiamento previsto consiste na participação no capital social ou empréstimo participativo até um máximo de 20% das necessidades de financiamento. O montante máximo disponível é de 1.000.000 de ecus. Para a segunda acção prevê-se um empréstimo sem juros a grandes empresas ou subvenção a PMEs num máximo de 50% dos custos elegíveis até 250.000 ecus. Em ambos os casos os projectos terão de ser co-financiados pela instituição financeira. Se uma empresa apresentar um projecto e pretender usufruir de mais de um tipo de acção o montante máximo total por projecto é de 1.000.000 de ecus.

4. 2. 3. - As Câmaras de Comércio, Associações profissionais e instituições financeiras ECIP em representação de um grupo de empresas podem obter uma subvenção até um máximo de 60% dos custos elegíveis para um máximo de 100.000 ecus. O beneficiário pode apresentar o pedido directamente à CE ou através de uma instituição financeira ECIP.

4. 2. 4. - Aos governos e organismos públicos é facultada a possibilidade de acederem aos fundos ECIP para a preparação de uma privatização ou de um projecto BOT (Build Operate Transfer) ou BOO (Build Operate Own) em matéria de infra-estruturas privadas, serviços de utilidade pública ou ambiental.

É concedida um subsídio até 100% dos custos elegíveis até um máximo de 200.000 ecus.

V.O FUTURO DA PARCERIA EUROMEDITERRÂNEA: FACTORES CONDICIONANTES

Nos últimos anos, como já anteriormente tivemos ocasião de verificar, quer os responsáveis políticos quer as associações empresariais desenvolveram uma intensa

actividade visando um incremento da cooperação entre as empresas das duas margens do Mediterrâneo. Do empenho manifestado por estas entidades não resulta necessariamente que tenham conseguido até agora motivar o mundo empresarial para os acompanhar nesse movimento de aproximação. Poder-se-á mesmo afirmar que estamos ainda longe de alcançar um relacionamento com níveis satisfatórios.

O futuro da cooperação entre as pequenas e médias empresas está dependente não só da forma como actuarem em algumas áreas que lhes dizem directamente respeito e que elas deveriam controlar mas também de toda uma série de factores sobre os quais não exercem grande influência mas que acabam por ter uma repercussão directa na sua actividade.

A última parte deste trabalho será dedicada à apresentação de sugestões que contribuam para dar às PME's uma base minimamente sólida para poderem competir no mercado internacional. Abordemos então agora algumas áreas que as empresas não dominam mas que influenciam enormemente o seu futuro.

5. 1. A evolução política e social

Para que se possa vir a desenvolver um ambiente que estimule a cooperação entre PME's é desde logo essencial que se transmita uma grande sensação de segurança por parte dos países que pretendem cativar parceiros do exterior. Se estas empresas não tiverem confiança num determinado mercado só em casos muito excepcionais é que poderão colocar a hipótese de nele virem a actuar. A existência de um clima de paz na região é um factor essencial para que se possa pensar em desenvolver a cooperação entre empresas.

Por este motivo, deve-se realçar a importância da existência de quadros democráticos que tornem possível, não apenas a actividade das empresas, mas também que favoreçam, no respeito pelos Direitos Humanos, um desenvolvimento económico compatível com a existência de suficientes direitos do trabalho, e interlocutores sociais fortes e representativos.

Finalmente e também directamente ligado ao tema da segurança estão eventuais situações de instabilidade social motivadas por graves problemas demográficos, elevados índices de desemprego (com uma incidência muito forte nos jovens), escasso poder de compra de uma parte significativa da população.

5. 2. As Perspectivas macroeconómicas

As informações que nos chegam pelo "World Economic Outlook" do FMI, são bastante encorajadoras, quando nos apercebemos do crescimento económico dos nossos Parceiros mediterrâneos durante o ano de 1996.

Nas dez primeiras taxas de crescimento do PIB de todo o mundo, em 1996, encontramos dois dos nossos Parceiros: Marrocos, segundo, com 10,3% e a Tunísia, sétimo, com 7,5%. Mas todos os países apresentam bons desempenhos: a Turquia 6,4%, a Síria 5,5%, a Jordânia 5,2%, Malta 5%, Israel 4,4%, o Egipto 4,3%, a Argélia, o Chipre e o Líbano 4%.

Um dos principais problemas com que se debate a economia dos nossos Parceiros, resulta da existência duma dívida externa elevada, quando comparada com o valor do Produto Interno Bruto. A maior parte dos países da margem sul do Mediterrâneo têm uma dívida externa elevada que se situa entre 50 e 100% do PIB. Este nível de endividamento pode transformar-se num factor de instabilidade política, económica e social preocupante, como consequência dos custos económicos associados à sua sustentabilidade. O serviço da dívida é de tal dimensão que impede de aproveitar, de maneira adequada, os recursos disponíveis para o desenvolvimento destes países. Por este motivo, como era sublinhado na declaração final da II Cimeira Económica e Social Euromediterrânea, realizada em Paris, é necessário que os Estados façam um esforço para gerir o seu défice orçamental e a sua dívida (externa e interna) de modo mais rigoroso, assumindo a responsabilidade de programas de saneamento e de reestruturação das suas economias, não excluindo, na sua realização, a procura de cooperação e de colaboração com os Parceiros da outra margem do Mediterrâneo.

Na 2.^a Conferência Ministerial Euromediterrânea de Malta, os participantes decidiram que é necessário “prosseguir o diálogo sobre a dívida, a fim de atingir progressos nas instâncias relevantes, tomando nota das operações recentes de aligeiramento da dívida externa dos países terceiros mediterrâneos, face a certos países da União Europeia ou de conversão em tomadas de participação sobre uma base voluntária e bilateral, o que tem como efeito aumentar o investimento directo europeu”.

5. 3. A evolução da economia

Em certos países da margem sul do Mediterrâneo, a organização geral da economia apoiou-se, durante longos anos, sobretudo no sector público. Esta situação criou dificuldades ao investimento privado, ao mesmo tempo que favoreceu, por vezes, a existência de monopólios de comércio externo, com preços administrativos e com a exclusão da PME privada nalguns sectores de actividade.

Na maioria dos países, assiste-se já a uma clara abertura do mercado, sem a qual todos os esforços, feitos com o intuito de apoiar as PMEs, se tornam inúteis.

5. 4. O fenómeno da globalização da economia

A luta que se trava no mercado mundial pela conquista de vantagens competitivas face aos concorrentes tem obrigado as empresas a encarar frequentemente a necessidade de deslocalizar a sua produção. A captação do investimento internacional é um objectivo que tem de ser alcançado como um contributo importante para o desenvolvimento.

O investidor antes de tomar uma decisão compara exaustivamente as condições e garantias que lhes dão os vários países e regiões. Os nossos Parceiros Mediterrâneos vêm-se assim confrontados com concorrentes muito poderosos. A análise da forma como tem evoluído o interesse dos utilizadores do programa ECIP pelas várias regiões do Mundo permite-nos tirar conclusões sobre as suas preferências.

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
África							543	2.317	4.266
Ásia	353	1.716	5.869	3.807	6.941	11.418	21.225	29.183	24.062
América Latina	580	841	3.456	5.020	6.922	8.779	12.853	13.497	13.672
Mediterrâneo	119	721	3.236	2.587	8.152	8.793	8.517	6.573	4.653

ECIP - Em 1 000 ecus.

Nos últimos anos o aumento do interesse pelos mercados da Ásia e da América Latina foi acompanhado por uma tendência negativa muito clara do investimento ECIP no Mediterrâneo.

5. 5. Os países do Leste Europeu

O poder político de alguns dos países mais poderosos da União Europeia tem definido como opção estratégica prioritária o incentivo do relacionamento com as economias do Leste por motivações que ultrapassam meros interesses económicos. Há uma vontade clara em incrementar o investimento público e privado nestas regiões. Como é lógico este tipo de interferência afecta naturalmente o posicionamento dos empresários face a outros países.

Do ponto de vista dos países da margem Norte do Mediterrâneo, é desejável interiorizar a necessidade de aumentar consideravelmente as relações entre as duas margens do Mediterrâneo com o objectivo de limitar a deslocação do centro de gravidade comunitária em direcção aos países do Leste Europeu. Neste sentido, propõe-se que as relações da União Europeia com as duas zonas de influência prioritária, os PECO e os países mediterrâneos, se façam de maneira equilibrada, mantendo este equilíbrio tendo em vista o futuro alargamento da UE.

5. 6. O papel das delegações da União Europeia

Dinamismo, sensibilidade para as questões económicas e, em particular, para o desenvolvimento da cooperação entre as PME's, um forte empenho na difícil tarefa de servir de elo de ligação entre as duas regiões são atributos que os membros das delegações da União Europeia terão de possuir para que consigamos alcançar os nossos objectivos.

VI. PROPOSTAS E RECOMENDAÇÕES

A abordagem deste último capítulo será feita tendo em conta os vários “actores” que podem influenciar a criação e desenvolvimento de um tecido saudável e competitivo de pequenas e médias empresas nos nossos Parceiros Mediterrâneos criando assim as condições para que se possa incrementar a cooperação entre as PME's Euromed, objectivo deste trabalho.

6. 1. O Papel do poder político dos Parceiros Mediterrâneos

No capítulo anterior apontamos alguns exemplos onde se evidencia a forma como as decisões políticas podem afectar o desenvolvimento económico. Caso não exista uma forte vontade destes actores tendo em vista uma actuação clara em prol dos objectivos fixados neste documento será completamente impossível vir a atingi-los. Daí o termos optado por abordar em primeiro lugar neste último capítulo, alguns exemplos de como se pode influenciar o futuro das PME's através de medidas tomadas pelos políticos.

6. 1. 1. - O modelo económico

De acordo com as características do modelo económico implícito no documento final da I Cimeira Económica e Social Euromediterrânea, as relações entre a União Europeia e os seus vizinhos mediterrâneos devem ultrapassar a concepção economicista que as tem caracterizado até ao presente, desenvolvendo um esquema mais próximo da realidade de cada um dos Estados. Não se trata de exportar um modelo económico, mas de atingir um grau de prosperidade elevada e sustentável na região, através da construção de um espaço económico e financeiro partilhado e integrado. Para se conseguir isto, é necessário equilibrar, de maneira adequada, a dimensão económica e a dimensão social. A melhoria das condições de vida da população, bem como o crescimento do nível de emprego e a correcção de desequilíbrios socio-económicos entre as duas margens do Mediterrâneo, devem constituir os principais objectivos económicos a longo prazo. Contudo, para atingir efectivamente estes objectivos, dever-se-á mudar a visão temporal, de modo a que a melhoria do nível de emprego e o

encorajamento da cooperação e da integração regional sejam estabelecidos como objectivos prioritários e de acção imediata.

A criação de um espaço económico mais integrado e mais aberto, orientado para o estabelecimento, de modo progressivo, de uma zona de livre troca para o ano 2010, exige um importante processo de reforma das estruturas socio-económicas dos países afectados. Este processo de reformas vai desde o tecido das empresas até aos mecanismos institucionais e normativos próprios da economia de mercado, e é, sem dúvida, neste domínio que a contribuição das PME's deve ser fundamental.

O poder político tem de efectuar uma opção clara sobre o tipo de modelo económico que pretende seguir. Ganhar o desafio do futuro é incompatível com a defesa de economias onde exista uma intervenção excessiva, pois isso pode provocar importantes distorções económicas.

6. 1. 2. - O reforço institucional do papel dos parceiros económicos e sociais

O reconhecimento do papel consultivo das organizações representativas dos meios económicos e sociais pelos diferentes governos e a audição prévia consequente sobre os assuntos que os afectam antes da tomada de decisões, é sobretudo uma forma de apoio a uma actividade mais solidamente estabelecida sobre as opiniões da sociedade civil.

Na declaração final da Cimeira Euromediterrânea de Paris, é já sugerido que "a criação, nos países onde ainda não existam, de conselhos económicos e sociais ou instituições similares que permitam recolher os pareceres dos representantes dos meios económicos e sociais com o objectivo de encontrar soluções inovadoras para a adaptação das economias às mudanças estruturais e que possam, ao mesmo tempo, ser responsáveis pela elaboração de compromissos sociais necessários ao ajustamento das economias".

Não se deve subestimar a importância da existência de um verdadeiro diálogo social suficientemente estruturado, nos países que vivem em períodos de profunda transição económica com todas as consequências que isto provoca ao nível social.

6. 1. 3. - Criação de novas empresas

Os altos níveis de desemprego preocupam bastante tanto os políticos do Norte como os do Sul do Mediterrâneo. Se esta situação é grave na Europa o que é que se pode dizer sobre o que se passa nos nossos Parceiros onde existe uma população com uma percentagem elevada de jovens que não consegue sequer encontrar um primeiro emprego.

Mundialmente tem-se como dado seguro que as PME's contribuem decisivamente para atenuar a gravidade do problema. Não resta, portanto, qualquer tipo de dúvida sobre a necessidade de o poder político ter de criar programas que visem não só o aparecimento de mais PME's, como o seu fortalecimento. Este objectivo terá de ser considerado como prioritário no programa de qualquer Governo.

Do mesmo modo, será necessário apoiar as iniciativas de jovens, de mulheres e de outros grupos que encontram habitualmente maiores dificuldades de inserção.

6. 1. 4. - As PME's face a concorrentes não legalizados

Há que levar a cabo medidas que contribuam para a diminuição da população que vive de uma economia paralela, não legalizada, que não paga impostos. Ter-se-á que os incentivar a entrar no circuito legalizado, nomeadamente criando condições de acesso ao crédito, a programas de formação, à assistência técnica e ao apoio à comercialização.

A existência desta economia paralela contribui não apenas para aumentar as dificuldades dos que pretendem manter as suas empresas, como também acaba por desmotivar muitos eventuais candidatos à criação de novas PME's.

Neste contexto, também não deve ser esquecido que, para além de outros factores, o peso excessivo da fiscalidade e o nível elevado das cotizações patronais, são, em grande parte, responsáveis por esta situação.

6. 1. 5. - Medidas de âmbito legislativo

Para encorajar as trocas comerciais na região mediterrânea, é necessária a existência de um quadro legislativo moderno e o mais transparente possível. Com efeito, facilitar o processo de construção duma zona de comércio livre na região mediterrânea no horizonte do ano 2010, pressupõe o desenvolvimento de um quadro legal e institucional adequado. Do mesmo modo, é necessário adoptar as medidas necessárias em matéria de determinação da origem, de certificação, de protecção da propriedade intelectual e de concorrência, elementos estes fundamentais para um correcto desenvolvimento e um bom funcionamento das PME's.

Muitas vezes tem sido produzida legislação para responder às necessidades das grandes empresas públicas. Dever-se-á também adaptá-la às necessidades específicas das PME's.

6. 1. 6. - Existência de garantias jurídicas

A eficácia do sistema jurídico, a rapidez das decisões dos tribunais, a existência de confiança sobre a forma como o sistema está montado contribui também para a existência de um aparelho económico sã.

6. 1. 7. - As obrigações administrativas

Um dos maiores inimigos das PME's é a teia burocrática em que se vêm envolvidas. Os condicionalismos regulamentares terão sempre de existir numa sociedade organizada; infelizmente deparamos constantemente no nosso dia a dia com um emaranhado de regras que ultrapassam largamente aquilo que podíamos considerar como o que seria legitimamente necessário.

Por esta razão, reconhecendo a confusão administrativa com a qual são confrontados aqueles que começam a sua actividade como empresários, é necessário simplificar o ambiente administrativo das PME's. Neste sentido, seria desejável abrir em cada país um "guichet" único, ou um departamento administrativo capaz de agrupar e de coordenar os departamentos administrativos implicados na criação das PME's, a fim de facilitar a gestão aos novos empresários.

6. 1. 8. - Infra-estruturas

Para que as empresas possam trabalhar eficazmente necessitam de ter ao seu dispor um leque alargado de infra-estruturas modernas que vão desde os transportes até às telecomunicações, passando pela energia, água, portos, aeroportos, etc. É preciso melhorar e adaptar todas as infra-estruturas económicas e sociais tendo como objectivo contribuir para melhorar as condições necessárias para o desenvolvimento das PME's.

A integração económica dos países mediterrâneos entre si, depende também das infra-estruturas de transportes e comunicações na região, que não devia ter as suas vias voltadas apenas no sentido Norte/Sul, mas também no sentido Este/Oeste, criando novos eixos de desenvolvimento e articulando as vias transeuropeias com as vias transmediterrâneas.

6. 1. 9. - Normas e regulamentações técnicas

Para que se venha a entrar no mercado mundial e, em particular no europeu, com produtos provenientes dos nossos Parceiros Mediterrâneos, há que garantir que respeitam as normas exigidas nos países de destino. A existência destes regulamentos pode ser entendido como prioritária para a entrada no mercado externo.

6. 1. 10. - Acesso a concursos públicos

Há necessidade de incentivar a abertura de concursos públicos a que possam concorrer todas as empresas, públicas ou privadas.

6. 1. 11. - Os emigrantes

Os emigrantes trabalham, na sua maioria, em países desenvolvidos. Têm a possibilidade de se formar, de adquirir um bom nível de conhecimentos e, ao mesmo tempo, uma base financeira que os poderá motivar a voltar desde que o poder político os incentive a tomar essa decisão dando-lhes facilidades para o fazerem. Neste sentido, os países do Sul do Mediterrâneo deveriam encorajar o regresso dos emigrantes que se formaram e que se especializaram no exterior, pois eles poderão oferecer e incorporar inovação, podendo ao mesmo tempo criar postos de trabalho nos seus respectivos países de origem.

A criação da própria empresa, o aproveitamento dos conhecimentos adquiridos no exterior trabalhando em empresas do seu país são dois exemplos de como se poderá, na prática, utilizar uma mão-de-obra mais especializada.

Infelizmente confrontamo-nos por vezes com o argumento de que a sua entrada no mercado de trabalho vai aumentar ainda mais os níveis de desemprego dos que se mantiveram no país. Nada mais errado. A contribuição para o desenvolvimento económico que pode vir a ser dada por cidadãos qualificados criará forçosamente mais postos de trabalho.

6. 1. 12 - Descentralização do apoio às PME's

Em muitos países já se compreendeu que as PME's têm necessidade de ter centros de apoio e suporte ao nível local.

Deve-se ter como objectivo estratégico a sua difusão em direcção ao interior dos países mediterrâneos.

Por esta razão, a difusão destes centros deve ser considerada prioritária no conjunto dos países mediterrâneos. Neste sentido, as administrações territoriais locais e as

organizações económicas e sociais deveriam ser organismos privilegiados aptos a transmitir a informação necessária às PME.

6. 2. O Papel do poder político da União Europeia

Para que o Mediterrâneo seja uma região segura, e política e economicamente estável, a União Europeia deve contribuir para o desenvolvimento e para a consolidação da democracia e do Estado de Direito, assim como para o respeito dos Direitos Humanos e das liberdades fundamentais.

De facto, o anexo II do Regulamento do Programa MEDA é suficientemente explícito neste sentido, assim como no que respeita às condições necessárias para um ambiente socio-económico adequado e o reconhecimento dos “agentes chave da sociedade”, entre os quais se encontram nos interlocutores sociais.

Por outro lado, deve-se promover um quadro de relações de trabalho democrático e participativo, assim como estabelecer entre as duas margens do Mediterrâneo redes de troca de informação a todos os níveis e, especificamente, a nível dos interlocutores sociais.

Espera-se dos responsáveis da União uma contribuição, especialmente nos domínios financeiro, comercial, técnico, científico, apoiada não apenas na experiência que eles têm do modo de viver de PME no mercado, como também do conhecimento das características culturais, sociais e económicas dos Parceiros mediterrâneos.

6. 2. 1. - A unificação da informação na União Europeia

As questões relacionadas com as PME são tratadas na Comissão por várias Direcções-Gerais actuando, por vezes, de uma forma não coordenada. Seria útil e oportuno englobar num único documento informação sobre os programas/apoios actualmente existentes para as PME de Países Terceiros. Iríamos certamente chegar a conclusões muito curiosas quando confrontássemos a diversidade de estratégias seguidas (infelizmente, em muitos casos, não motivadas pelas naturais diferenças regionais mas sim e apenas por terem sido delineadas por pessoas diferentes, ainda que, por vezes na mesma Direcção Geral).

Poder-se-ia, de seguida, comparar o trabalho desenvolvido para os Estados ACP, América Latina, Mediterrâneo, etc. com o que hoje já existe para as PME europeias. À DG XXIII, enquanto responsável pela definição da política europeia para as PME, poderia caber, em estreita ligação com a DG I, a responsabilidade desta tarefa. Por outro lado, é na DG XXIII que se trabalham as questões ligadas aos sectores do Comércio e do Turismo, de tanta importância para a economia dos nossos Parceiros. Mais um motivo para alargar a sua intervenção em todo o processo de ligação entre PME das duas margens.

6. 2. 2. - Extensão das iniciativas existentes nos países do sul

A União deverá colocar à disposição das PME's do Sul alguns programas ou iniciativas existentes. Alguns exemplos:

- Rede de pontos nacionais de convergência – informar as PME's sobre programas de I&DT e ajudá-las a aplicá-los
- Centros de Ligação em Inovação – estimular a inovação, nomeadamente através da transferência de tecnologia
- Organizações de promoção de tecnologias de energia
- MIDAS – rede de demonstração e apoio da informação multimédia - sensibilizar e organizar campanhas de informação sobre novos serviços informativos
- NAPs – parceiros nacionais de sensibilização – incentivar a utilização de serviços de informação electrónica
- “Canais“ de informação rural – fornecer informação às comunidades rurais, fomentar o intercâmbio de experiências e parcerias entre regiões.
- *Euroleaders* – selecção de um grupo de jovens empresários a quem é dada uma formação muito especializada (acção gerida pela rede EBN - European Business and Innovation Centre).
- Centros Europeus de Empresa e Inovação (BIC - Business and Innovation Centres) – estes centros também se encontram integrados na rede EBN. Existem para “estimular o desenvolvimento industrial local e regional das regiões em dificuldades” através da criação de sistemas integrados de prestação de serviços às PME's.
- Directoria – promoção de grandes encontros entre autoridades locais e regionais aproveitado, nomeadamente, para divulgar projectos que para os quais se pretende encontrar parceiros.

6. 2. 3. - Fundos de Garantias

A União Europeia deverá incentivar a constituição de fundos de garantia ao investimento em todos os nossos Parceiros, a fim de apoiar a criação de novas empresas e a cooperação entre PME's.

6. 2. 4. - O programa ECIP

Uma das características fundamentais deste instrumento reside na “gestão centralizada”. É a instituição financeira local que desempenhará inteiramente o papel de

mediador na negociação com a União Europeia. Infelizmente a inserção destas instituições dos nossos Parceiros no circuito ECIP é lenta, quando comparada com outras instituições de outras regiões onde o ECIP é operacional (América Latina, Ásia). Tudo isto teve uma influência negativa sobre a ulterior difusão do ECIP no Mediterrâneo. As instituições financeiras dos países da União ainda não anunciaram programas efectivos de parceria com as instituições financeiras dos nossos Parceiros mediterrâneos. O circuito financeiro dos organismos que aderem ao ECIP desenvolve-se no sentido vertical (instituições financeiras/UE), e não no sentido horizontal.

É necessário, por outro lado, considerar que a facilidade n.º 3 do ECIP “ajudas ao capital social da *joint venture*” está praticamente inutilizada em resultado das restrições normativas em vigor nos numerosos países da UE sobre as actividades de “promotor bancário”. É, pois, urgente, prever uma modificação e um abrandamento não apenas da regulamentação, mas também das obrigações e dos procedimentos.

Recomenda-se, por outro lado, uma difusão mais ampla do programa ECIP e, em particular, de informações para as ajudas relativas à facilidade n.º 4 “facilidades da formação de pessoal”. A utilização insuficiente desta facilidade é evidente em todos os nossos Parceiros.

6. 3. O Associativismo

Às organizações associativas é reconhecido um importante papel no apoio à actividade das empresas. Estas, dada a sua diminuta dimensão, não têm condições para por si só obter tudo o que necessitam para se tornarem competitivas. O mundo associativo deve servir para as informar, aconselhar, formar.

Para que tal possa acontecer há necessidade de se prestar uma atenção muito especial às associações empresariais, colectividades locais, cooperativas agrícolas, comerciais, regionais, sectoriais.

6. 3. 1. - A melhor via para apoiar as PMEs passa pela criação de um movimento associativo forte, bem organizado, possuidor de boas condições técnicas, com profissionais altamente qualificados. Infelizmente confrontamo-nos frequentemente com a existência de fortes apoios a consultores privados e escassez de verbas para este tipo de organizações. Os consultores têm naturalmente um papel a desempenhar mas não substituem as associações; podem, sim, complementar o seu trabalho.

6. 3. 2. - Há necessidade de se desenvolver um maior intercâmbio entre as associações europeias e as suas congéneres do Sul. A experiência adquirida pelas primeiras será extremamente importante não só para apoiar uma melhor organização das que já existem nos vários países do Sul do Mediterrâneo como também para ajudar a criar

novas associações. Para que este trabalho atinja resultados positivos era importante que surgissem linhas de apoio específicas para este tipo de iniciativas.

Por outro lado o estabelecimento de ligações estreitas pode promover o próprio intercâmbio entre as empresas suas associadas. Também aqui se podia definir um programa que criasse as condições para efectuar levantamentos de dados que considerassem importantes para motivar esse intercâmbio: modelo tipo do consumidor da região, prazos de pagamento, especificações técnicas dos produtos, custos com publicidade, eficácia dos meios judiciais, sistema fiscal e aduaneiro, etc.

6. 3. 3. - O movimento associativo não pode viver isolado dos meios estudantis seja de escolas profissionais seja das próprias Universidades. Uma boa ligação servirá não só para melhorar a qualidade técnica do trabalho prestado pelas associações como também para identificar os estudantes com as empresas.

6. 3. 4. - Não podemos finalizar este ponto do associativismo sem nos referirmos à função de representatividade que lhe cabe desempenhar.

Para que se desenvolva um programa de apoio às PMEs claramente adaptado às necessidades de cada país e região há que estabelecer canais de diálogo permanente entre aqueles que as representam e os decisores políticos.

O reconhecimento do papel consultivo destas organizações pelos vários governos e a consequente audição prévia sobre assuntos que os afectem antes de serem tomadas decisões, representam acima de tudo uma forma de apoio a uma actividade governativa mais solidamente assente nas opiniões da sociedade civil.

6. 4. As Pequenas e Médias Empresas

Para que se possa aspirar a entrar no mercado mundial e, em particular, a poder estabelecer elos de ligação com outras empresas há que lutar por uma maior competitividade. São vários os factores que a condicionam. Vamos apontar alguns deles.

6. 4. 1. - Formação profissional

Uma das questões que mais afectam a evolução das empresas é sem qualquer espécie de dúvida a da qualificação profissional de quem nela trabalha: desde o empresário/gestor até ao funcionário mais modesto.

As várias vertentes directamente relacionadas com esta questão abrangem áreas como a da formação de formadores, formação de recursos humanos em geral, aprendizagem, formação de gestores, formação contínua, etc.

Ainda que as PME's estejam habituadas a assumir a responsabilidade de formar os seus trabalhadores não há qualquer hipótese de desenvolver um trabalho de fundo sem que surja um grande empenho de um grande número de entidades: desde o Governo até à própria empresa passando pelo movimento associativo, escolas, universidades. Eis uma área onde existe uma grande experiência na União: tanto a Comissão como o poder político de cada Estado, associações empresariais e sindicais; assinaram-se mesmo em alguns países protocolos de colaboração criando Centros Protocolares de Formação Profissional Sectoriais (para a indústria metalúrgica, para o turismo, para o comércio, etc.). Estes Centros, se devidamente apoiados, poderiam colaborar com associações sectoriais dos Parceiros Mediterrâneos para que também eles pudessem vir a ter organizações similares. Este trabalho conjunto poderia acontecer não só para uma primeira fase de lançamento como, posteriormente, incrementado através de intercâmbio de alunos e formadores, troca de informação e de experiências, etc.

6. 4. 2. - Modernização de equipamentos e de técnicas

Para que as empresas se mantenham competitivas torna-se essencial que estejam informadas sobre as mais modernas técnicas e possuam os equipamentos mais actualizados. É evidente que tal se afigura extremamente difícil para muitas PME's do Sul. Ao fomentarmos a ligação com empresas europeias estaremos a proporcionar-lhes o acesso a tecnologias e conhecimentos actualizados.

6. 4. 3. - Falta de dimensão

Como já tivemos oportunidade de ver anteriormente um dos principais problemas com que se confrontam reside na sua pequena dimensão. Para ultrapassar esta questão as empresas ter-se-ão de unir. O estabelecimento de acordos entre empresas, as cooperativas agrícolas, comerciais, regionais, sectoriais têm conjuntamente com as associações empresariais, apoiado imenso as PME's europeias na ultrapassagem deste problema. Há que seguir este bom exemplo.

6. 4. 4. - Autofinanciamento

As PME's confrontam-se habitualmente com carências financeiras para o desenvolvimento da sua actividade. Há que sensibilizar os empresários para a necessidade de investirem na sua empresa, na medida do possível, com capitais próprios. Infelizmente temos conhecimento que devido ao clima de insegurança por que se passou em alguns períodos a fuga de capitais para o exterior era frequente. Ora como é que se pode pretender a presença de investidores externos se os habitantes da região não utilizam as suas poupanças nos seus países?

6. 4. 5. - Subcontratação

As estatísticas mostram que na União Europeia uma percentagem significativa das PMEs (22%) consegue sobreviver devido ao facto de terem uma actividade directamente ligada às grandes empresas. Estas não podem, portanto, ser vistas como inimigas das pequenas mas sim como entidades que lutam ao seu lado na batalha do desenvolvimento.

Não se pode imaginar um tecido económico onde não coexistam pequenas, médias e grandes empresas. O que tem de haver é regras claras que defendam as mais pequenas de eventuais abusos praticados por quem tem maior poder económico.

Outra questão importante também relacionada com esta temática é a de existir uma tendência por parte do poder político para ajudar seja com facilidades fiscais seja com capitais as grandes empresas esquecendo-se de também o fazer às mais pequenas. Este tipo de atitude pode mesmo em algumas situações contribuir para causar fortes distorções da concorrência. Há que promover o aparecimento de grandes empresas mas sempre de uma forma saudável e não apenas enquanto agentes destruidores de núcleos de PMEs.

6. 4. 6. - Promover a inovação

Em vista da importância crescente da tecnologia num mercado global e cada vez mais competitivo, há que encorajar a inovação tecnológica e promover a utilização das novas tecnologias nas PMEs.

A importância deste tema num mercado global tão competitivo é fundamental. Na União Europeia foram criados programas específicos para apoiar a inovação nas empresas. Também aqui estamos a falar de um tema onde se pode vir a desencadear uma ligação muito proveitosa entre as empresas das duas margens do Mediterrâneo.

6. 4. 7. - Garantir qualidade nos produtos

O consumidor mundial está cada vez mais exigente, sabe o que quer, tem o cuidado de se informar antes de comprar, não aceita que lhe vendam bens sem qualidade. Quando não se compreende esta nova realidade, os novos padrões exigidos, acaba-se por, mais cedo ou mais tarde, ser obrigado a fechar as empresas.

6. 4. 8. - A imagem de “marca“

Ao mesmo tempo que temos de produzir bens com qualidade há também necessidade de dar uma imagem de marca aos nossos produtos. Temos de investir na diferenciação quando lutamos com concorrentes vindos de todo o mundo.

6. 4. 9. - Entrada nos mercados mundiais

A partir do momento em que conseguimos ser competitivos estaremos em condições para nos confrontarmos com os nossos concorrentes não só nos nossos mercados tradicionais como também no grande mercado mundial. Põe-se então uma vez mais a questão da dimensão: só muito dificilmente é que uma PME consegue, isoladamente, penetrar em mercados que desconhece: necessita de obter parcerias, associar-se com empresas que tenham definido um mesmo objectivo. Mesmo assim, para que esse passo seja dado com o máximo de segurança é importante que se fomente a criação de centros altamente especializados nos circuitos internacionais, centros que forneçam aos interessados uma informação muito completa sobre os mercados — a entrada num novo mercado pressupõe o conhecimento de questões de base que vão desde os seus padrões culturais, civilizacionais até aos gostos/hábitos dos consumidores locais, passando naturalmente pelo conhecimento de legislação, fiscalidade, mercado financeiro, obrigações aduaneiras, condicionalismos regulamentares, etc.

A promoção de abertura de escritórios de ligação e *stands* de actividades promocionais no estrangeiro, a existência de uma formação específica, ligadas a operações de exportação, estabelecimento de estratégias de *marketing* à exportação, devem ser desenvolvidas pelos responsáveis das PME's com o apoio do poder público. Estes responsáveis também não se devem esquecer de que estas PME's necessitam de facilidades para a transferência de fundos.

Dada a experiência das empresas europeias no comércio mundial era útil que também aqui se fomentasse a sua ligação com as congéneres do Sul. Seria uma forma expedita que contribuiria para ultrapassar as barreiras com que naturalmente se confrontariam se agissem isoladamente.

6. 4. 10. - Exposições/encontros de PME's

Uma das formas que gera resultados mais positivos quando se pretende pôr em contacto empresas com o objectivo de virem a colaborar no futuro é sem dúvida alguma a de promover a realização de feiras, exposições, encontros entre empresas/empresários que trabalhem num mesmo sector de actividade. Seria portanto da maior utilidade continuar a incentivar esses encontros apoiando directamente as organizações empresariais que se mostrem disponíveis para os promover.

Ao mesmo tempo, haverá que prestar uma atenção especial ao acompanhamento deste tipo de encontros, a fim de melhor poder avaliar os seus efeitos reais.

6. 5. Recomendações diversas

6. 5. 1. - O papel do artesanato

Muito do que se disse até agora serve também para as empresas artesanais. No entanto, dada as suas especificidades entendemos que há que lhes conceder um ponto particular. É que os países do Sul têm todas as condições para vir a aproveitar com resultados excelentes todo o enorme potencial do seu sector do artesanato.

Este tipo de empresa é caracterizado por nele existir uma ligação muito estreita entre o proprietário e a direcção de todos os trabalhos. Para que seja uma unidade de sucesso assume um relevo enorme a qualificação profissional e a capacidade do empresário; ele tem uma participação directa em toda a actividade, desde a formação dos aprendizes até ao desenrolar de todo o processo de produção.

O investimento feito nos recursos humanos é muito importante; a empresa é ela própria a essência de toda a formação: existe como que uma simbiose entre unidade produtiva e escola.

Normalmente encontramos as empresas artesanais do Sul do Mediterrâneo ligadas às tradições culturais de um país ou de uma região, utilizando métodos de trabalho pouco produtivos, antiquados. Dada a importância que podem ter não só para o desenvolvimento económico como para a diminuição dos elevados índices de desemprego era fundamental que os responsáveis políticos das duas margens contribuíssem para que através de um grande intercâmbio com empresas artesanais europeias se viessem a introduzir nos Parceiros Mediterrâneos as mais modernas técnicas de produção e de gestão já habitualmente usadas no Norte. Por outro lado também aqui a ideia de criar uma imagem de marca ligada a produtos originais, de alta qualidade, introduzidos no mercado mundial com um *marketing* agressivo poderia vir a contribuir de forma decisiva para a melhoria das condições de vida das populações e da economia em geral.

6. 5. 2. - A Banca e as PME's

O sector financeiro em geral e os bancos em particular são uma peça chave em qualquer economia. Podem gerar os capitais indispensáveis para apoiar o dia a dia das empresas e o investimento utilizando nomeadamente as poupanças captadas junto da população. Daqui resulta que haja necessidade de garantir a existência de uma Banca moderna, eficaz, adaptada às condições do mercado mundial, com uma melhoria na qualidade da prestação de serviços. A quase ausência de bancos privados num sector dominado por empresas públicas, não suscita a concorrência entre elas. A liberalização das condições de crédito, de comissões, de taxas de juro, num mercado de livre concorrência, poderia ajudar as PME's.

Deverá também promover-se uma maior densificação das redes bancárias e poderes de decisão mais descentralizados, que não devem estar concentrados apenas nas grandes cidades.

Para melhorar o ambiente financeiro das PME's, deve-se desenvolver os produtos específicos, de sociedades de capital de risco, de sistemas de garantia recíproca, de garantia mútua ou de outros instrumentos que favoreçam o acesso ao crédito. Neste sentido, os microcréditos devem favorecer a criação de pequenas, ou de muito pequenas, empresas (microempresas), de carácter familiar ou individual. *Factoring*, *leasing*, financiamento de curto, médio e longo prazos são exemplos de serviços que uma empresa não pode dispensar.

6. 5. 3. - Informação às empresas

Infelizmente deparamos com demasiada frequência, mesmo na União Europeia, com reclamações de responsáveis de PME's invocando desconhecimento dos inúmeros programas existentes para elas. Se isso se passa em regiões desenvolvidas pode-se imaginar com facilidade as deficiências e dificuldades com que se devem confrontar os nossos colegas do Sul.

Por este motivo também aqui há que estabelecer esquemas fáceis de acesso às empresas, não esperar que elas sejam capazes de obter os elementos de que precisam sem que se criem canais directos para elas.

6. 5. 4. - Criação de Parques Industriais/Comerciais

A criação de zonas devidamente equipadas com todas as infra-estruturas necessárias ao bom desenvolvimento de uma empresa seja ela do sector comercial ou industrial poderá contribuir não só para ajudar empresas já existentes como, principalmente, para cativar o aparecimento de novos investidores e a criação de novas empresas formadas por empresários de todo o espaço Mediterrâneo.

6. 5. 5. - A Sociedade de Informação

Ainda que possamos encontrar pessoas em lugares de responsabilidade que ainda não o perceberam a verdade é que estamos no meio de uma nova era, a era da Sociedade de Informação, das tecnologias avançadas no mundo das telecomunicações. Para quem está minimamente conhecedor desta situação é fácil compreender que as distâncias que separam empresas e consumidores estão muito reduzidas. Daqui resulta que uma empresa situada em qualquer local do mundo não terá dificuldade em colocar os seus produtos em qualquer ponto do globo.

Face a esta situação a ideia de existirem regiões atrasadas pode ser ultrapassada desde que se aposte fortemente nestas novas tecnologias. É hoje muito mais fácil

ultrapassar as diferenças de desenvolvimento do que no passado desde que se aprenda a viver neste novo mundo. O factor “distância” deixou de constituir uma barreira para quem queira trabalhar no mercado mundial.

Um forte investimento neste domínio influenciará o futuro não somente das empresas, mas também das economias dos Países do Sul do Mediterrâneo.

6. 5. 6. - Impacto ambiental

Propõe-se que, na elaboração de projectos de empresas, se tenha em conta, não apenas a sua qualidade e sustentabilidade, mas também o seu impacto sobre o ambiente, afim de aproveitar ao máximo o potencial do desenvolvimento da zona, aliando-o ao respeito e à melhoria de um ambiente já bastante degradado na bacia mediterrânea.

Do mesmo modo, no domínio das PME's, seria desejável desenvolver projectos energéticos adaptados às condições da região, afim de encorajar o desenvolvimento de outras fontes de energia alternativas às fontes tradicionais, tendo em conta a sua viabilidade económica em certas zonas e o seu impacto sobre o ambiente.

A N E X O

Participantes nas reuniões para discussão dos anteprojectos de Relatório

<p>1) Lisboa 28 Fev. 1997</p>	<p>CES Portugal J. da Silva Lopes (Presidente) Victor Filipe (Secretário-Geral) Américo Brás Carlos (Coordenador) Paulo Andrade (Relator) Patrícia Gonçalves (AIP) Deolinda Gomes da Silva (IAPMEI) Vasco Cal (CGTP-IN)</p> <p>CES Espanha Rafael Fernandes Frutos (Director do Gabinete de Estudos) Luís Sauto (Director do Departamento para a Economia)</p> <p>CNEL Itália Domenico de Sossi (Secretário Geral) Arnaldo Mariani (Presidente da Comissão dos Relatórios Internacionais) Giafranco Nicolais (Director do Gabinete dos Relatórios Internacionais)</p> <p>CNJA Marrocos Boulghassoul Ben Haddou (Membro do Secretariado Geral) Mustapha Bidouj (Presidente da Fundação Banco Popular para Apoio à Criação da PME) Adnane Dabbagh (Presidente da Federação PME)</p>
<p>2) Lisboa 26 Jun. 1997</p>	<p>CES Portugal J. da Silva Lopes (Presidente) Paulo Andrade (Relator) Victor Filipe (Secretário Geral) Américo Brás Carlos (Coordenador) Patrícia Gonçalves (AIP) Henrique Soares (CAP) Paula Bernardo (UGT) Vasco Cal (CGTP)</p>

<p>3) Lisboa 3 Jul. 1997</p>	<p>CES Portugal J. da Silva Lopes (Presidente) Paulo Andrade (Relator) Victor Filipe (Secretário Geral) Américo Brás Carlos (Coordenador) Vasco Cal (CGTP-IN)</p> <p>CES Espanha Francisco Gualda (Conselheiro - Organizações Sindicais) José de la Cavada (Conselheiro - Organizações de Empregadores) Claudio Cabaleiro (Conselheiro - Grupo Misto) Elena Arnal (Gabinete de Estudos)</p> <p>CNEL Itália Arnaldo Mariani (Presidente da Comissão dos Relatórios Internacionais) Sergio Puppo (Perito)</p> <p>CNJA Marrocos Boulghassoul Ben Haddou (Membro de Secretariado Geral)</p>
----------------------------------	---