

# Empresa EUROPA

Política empresarial: notícias e análises

Publicação da Direcção-Geral da Empresa da Comissão Europeia

# 17

Outubro–Dezembro de 2004

**PME**  
Pequenas acções,  
grandes oportunidades



**NOVA ECONOMIA**  
Prestar atenção  
ao e-business




**MERCADO ÚNICO**  
A normalização  
num cenário de mudança



**MERCADO GLOBAL**  
Pontes empresariais  
superam águas revoltas



Comissão  
Europeia



**Comércio de  
emissões:  
a abordagem  
credível**

PÁGINAS 4 A 6



**EDITORIAL**

Fomentar a competitividade 3

**DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL**

Comércio de emissões: a abordagem credível 4

**PME**

Pequenas acções, grandes oportunidades 7

- Mais possibilidades para pequenos negócios
- Escutar atentamente a voz dos mais pequenos
- Grandes valores para pequenas empresas

**NOVA ECONOMIA**

Prestar atenção ao e-business 12

**MERCADO ÚNICO**

A normalização num cenário de mudança 14

**MERCADO GLOBAL**

Pontes empresariais superam águas revoltas 16

Construir uma rede empresarial mundial 19

Traçar um caminho para a cooperação euromediterrânica 20

**REGISTO**

Fazer da investigação uma realidade 23

Queremos a sua opinião 23

**Publicação**

*Empresa Europa* é um boletim gratuito publicado trimestralmente em 11 línguas pela Direcção-Geral da Empresa da Comissão Europeia.

Unidade Informação e Comunicação  
Direcção-Geral da Empresa  
Comissão Europeia

Tel. (32-2) 29-66549  
Fax (32-2) 29-91926

E-mail: [enterprise-europe@cec.eu.int](mailto:enterprise-europe@cec.eu.int)

As fotografias para esta edição foram fornecidas por Airflow World Group Ltd, Photos.com e Comissão Europeia.

**Informação editorial**

*Empresa Europa* procura demonstrar como o fomento da empresa, da inovação e do espírito empresarial podem criar uma Europa de crescimento económico sustentado, com mais e melhores empregos e maior coesão social.

[europa.eu.int/comm/enterprise/library/enterprise-europe](http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/enterprise-europe)

O nosso sítio Web oferece versões electrónicas do presente número e dos números anteriores da *Empresa Europa*, *Actualizações de Informação* regulares e a assinatura em linha do boletim e de um serviço de alerta por correio electrónico gratuitos.

Mais informações disponíveis em linha:  
[europa.eu.int/comm/enterprise](http://europa.eu.int/comm/enterprise)

Editor: Hugh Barton-Smith

E-mail: [enterprise-europe@cec.eu.int](mailto:enterprise-europe@cec.eu.int)

Assinaturas offline:  
Comissão Europeia  
Empresa Europa  
(SC15-1/161)  
B-1049 Brussels  
Fax (32-2) 29-91926

© Comunidades Europeias, 2004  
Reprodução autorizada mediante menção da fonte.

Nº de catálogo: NB-BH-04-017-PT-C

# Fomentar a competitividade



© Comissão Europeia

Os Comissários Ján Figel' e Olli Rehn partilharam a responsabilidade pela área da Empresa desde Maio e Julho, respectivamente.

A competitividade e o crescimento serão as principais prioridades da Comissão que vai iniciar funções, preparando-se esta para renovar o compromisso em fazer avançar a Estratégia de Lisboa, no âmbito da qual foi assumido o objectivo de tornar a Europa a economia mais dinâmica e competitiva do mundo até 2010. Como membros da Comissão cessante, podemos ver muitos dos avanços decorrentes de acções realizadas pela Direcção-Geral da Empresa.

Um elemento essencial é a política destinada a libertar o potencial das pequenas e médias empresas europeias. Neste número da Empresa Europa estão inseridos três artigos (ver páginas 7 a 11) que analisam como as iniciativas da Comissão ajudam os empresários europeus.

Em primeiro lugar, estamos a procurar formas de tornar os microcréditos mais acessíveis às empresas. Segundo, estamos a ajudar os empresários europeus a influenciarem a elaboração das políticas através da nossa rede de Euro Info Centros. O terceiro artigo descreve como

é que as empresas de menor dimensão podem beneficiar das práticas empresariais abrangidas pela Responsabilidade Social das Empresas.

Estas iniciativas reflectem a importância que damos a «pensar primeiro em pequena escala», princípio consagrado na Carta Europeia das Pequenas Empresas. Foi agora elaborada uma versão específica da Carta para os nossos vizinhos mediterrânicos (ver página 20), um projecto de acção comum que dará certamente um contributo significativo para o processo de Barcelona, que visa criar um espaço de prosperidade comum na região.

Outro espaço de prosperidade comum é o que partilhamos com os Estados Unidos, onde somos tanto parceiros como concorrentes (ver página 16). E podemos também aprender com os pontos fortes de cada lado. É evidente que os EUA beneficiam economicamente por serem um único país, mas este desequilíbrio diminui à medida que continuarmos a simplificar o funcionamento do mercado único com o trabalho em matéria de normas (ver página 14). Por outro lado, a Europa está à frente no combate contra as alterações climáticas. O nosso sistema de comércio de emissões está prestes a mostrar o que vale para manter a competitividade ao mesmo

tempo que beneficia o ambiente (ver página 4).

Mas há outros factores que condicionam a competitividade. A União beneficia do estabelecimento de relações económicas mais estreitas com os países candidatos. As perspectivas económicas da Europa dependem igualmente, e em larga medida, da vontade dos cidadãos de adoptarem o espírito empresarial e de realizarem negócios entre si. Estes aspectos irão influenciar a forma como vamos administrar as nossas pastas do Alargamento, Educação, Formação, Cultura e Multilinguismo e partilhar a responsabilidade colegial da Comissão de fomentar a competitividade europeia.

**OLLI REHN**  
Comissário para a Empresa e Sociedade da Informação

**JÁN FIGEL'**  
Membro da Comissão Europeia



*Tanto a União Europeia como os seus Estados-Membros são Partes do Protocolo de Quioto à Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre as Alterações Climáticas. Isto obriga-os a reduzir as emissões de gases com efeito de estufa em média 8% entre 2008 e 2012, tendo por base os níveis de 1990. O Protocolo prevê uma série de mecanismos económicos a que as Partes podem recorrer para alcançar os seus objectivos – um deles é o comércio de emissões.*

## Comércio de emissões: a abordagem credível

No Verão de 2001 a Comissão Europeia propôs um regime de comércio de emissões, após uma extensa consulta à indústria e aos governos nacionais. Na sequência de novas consultas no Conselho e no Parlamento, o regime foi finalmente adoptado em Outubro de 2003. O regime de comércio de emissões começa a funcionar em Janeiro de 2005 e actualmente estão a ser envidados esforços, tanto a nível da União como dos Estados-Membros, para ultimar os preparativos necessários.

Este regime coloca a União na vanguarda do combate às alterações climáticas. Os EUA, embora tendo participado inicialmente no Protocolo de Quioto, decidiram não o ratificar em 2001. As acções a nível estatal, regional ou local relacionadas com as alterações climáticas que foram posterior-

mente decididas pelas autoridades norte-americanas são muito menos exigentes para a indústria do que as europeias. Esta circunstância fez com que alguns comentadores encarassem a iniciativa precoce da Europa como um instrumento de pressão sobre as empresas que acabaria por gerar um desafio tremendo: como atingir os objectivos de redução de emissões sem comprometer a competitividade industrial internacional.

Contudo, o regime de comércio de emissões foi concebido para dar cumprimento ao compromisso de Quioto da forma mais eficiente, reduzindo as emissões agregadas de todos os operadores envolvidos, em vez de medidas de redução generalizada. Ao desenvolver este regime, a União teve em conta uma série de preocupações da indústria e introduziu soluções flexíveis para os Estados-Membros poderem aplicar o regime de acordo com as suas necessidades específicas. Para alcançar os benefícios pretendidos em termos de ambiente, foi preciso conseguir um equilíbrio entre flexibilidade e harmonização.

## Funcionamento do regime

O regime funcionará normalmente por períodos consecutivos de cinco anos. O primeiro período, que se inicia em Janeiro de 2005, só durará três anos e é considerado um exercício de «aprendizagem», durante o qual, no entanto, estarão em vigor quase todas as disposições. Em 2006 será feita uma revisão. Se se verificarem efeitos negativos para a competitividade da indústria da União, haverá assim oportunidade de introduzir as alterações adequadas. O segundo período coincide com o primeiro período do compromisso de Quioto e será então que o regime ajudará a União a alcançar os objectivos de redução.



**Os Estados-Membros atribuirão um certo número de licenças de emissão aos operadores das instalações.**

Em relação a cada período, os Estados-Membros atribuirão um certo número de licenças de emissão aos operadores de instalações situadas nos seus territórios abrangidos pelo regime. A redução de emissões será conseguida atribuindo um número total de licenças inferior ao que seria emitido num cenário empresarial normal. Tal significa que não é directamente ao nível das instalações individuais que se procura obter o benefício ambiental, mas através da restrição do volume total de emissões de todas as instalações incluídas no regime em toda a Europa. Cada licença permite a emissão de uma tonelada de dióxido de carbono. As licenças serão emitidas e os operadores terão de assegurar que dispõem de um número suficiente para cobrir as suas emissões anuais de dióxido de carbono.

O regime permite diversas opções de cumprimento aos operadores cujas emissões excederem as licenças: podem investir para reduzir as emissões ou podem comprar licenças a outros operadores que as tenham em excesso. É evidente que a opção final será influenciada pelo preço das licenças em comparação com os custos de investimento. Um operador poderá igualmente decidir aumentar as emissões e comprar licenças.

O regime aplica-se primeiro apenas ao dióxido de carbono, que é o gás com efeito de estufa mais importante, e a instalações acima de um certo limiar de capacidade nos sectores da energia e algumas indústrias transformadoras, nomeadamente produtores de ferro, aço, vidro, cerâmica e tijolos. O seu âmbito pode ser alargado em períodos subsequentes.

Inicialmente serão abrangidas mais de 10 000 instalações, que produzem cerca de 40% de todas as emissões de dióxido de carbono na União a 25. De momento ficam isentas as pequenas instalações, assim como os sectores dos resíduos e dos transportes e a indústria química associada ao processo, que é responsável por uma percentagem muito pequena de emissões directas.

No início de 2005, as autoridades nacionais emitirão licenças gratuitas para os operadores individuais de instalações nos sectores designados. O modo como os Estados-Membros tencionam atribuir as licenças consta dos planos nacionais de atribuição. Antes da atribuição, estes planos devem ser notificados à Comissão, que os examina e aprova, a fim de garantir que respeitam os critérios da directiva relativa ao comércio de emissões.



**Os operadores devem apresentar relatórios confirmados de monitorização das emissões, acompanhados das licenças suficientes.**

Os operadores de instalações individuais, por seu lado, devem fornecer informações sobre as suas actividades, as tecnologias que utilizam, as fontes das suas emissões de dióxido de carbono e as medidas de monitorização e comunicação de informações que tencionam usar.

A partir de 2006, os operadores terão de fornecer às autoridades nacionais competentes, no início de cada ano, relatórios confirmados de monitorização de emissões, acompanhados de licenças suficientes para as suas emissões no ano anterior. No caso de não cumprimento serão impostas sanções, seguramente mais pesadas que o preço de mercado das licenças. Nos três primeiros anos as multas serão de 40 euros por tonelada de excesso de dióxido de carbono, aumentando posteriormente para 100 euros. A título de exemplo, os actuais preços de mercado das licenças situam-se entre 8 e 10 euros. Além disso, as licenças em falta têm de ser adquiridas e devolvidas.

## Custos e flexibilidade

As muitas variáveis envolvidas no regime não permitem determinar o seu impacto financeiro com total exactidão. No entanto, as estimativas sugerem que o custo anual para toda a União se poderá situar entre menos de 0,1% e cerca de 0,3% do PIB.

Para as indústrias com grande consumo de energia, como a siderurgia, o cimento, a pasta de papel e o papel – que no passado já melhoraram a sua eficiência, reduzindo as emissões específicas – pode ser mais difícil e oneroso reduzir ainda mais as emissões. Além disso, é provável que tenham de fazer face a preços de electricidade significativamente mais elevados.



*Se o tempo estiver excepcionalmente frio podem ser emitidas licenças adicionais.*

No entanto, tirando partido da flexibilidade permitida pela directiva, alguns operadores podem limitar os custos optando por constituir um agrupamento para gerir as licenças em seu nome. Alguns Estados-Membros também podem recorrer à possibilidade de solicitar à Comissão que algumas instalações fiquem temporariamente excluídas do regime, desde que participem noutro programa de redução de emissões igualmente exigente, como um acordo nacional voluntário.

Em condições de tempo excepcionalmente frio, por exemplo, que obviamente faria disparar as emissões e os preços das licenças, um Estado-Membro pode invocar os procedimentos previstos no artigo da directiva sobre «força maior» para emitir licenças adicionais.

## Reduzir a falta de credibilidade


A introdução, pela primeira vez a nível europeu, de um mecanismo baseado no mercado para atingir

um objectivo ambiental constitui um esforço inovador em termos de conceito e de dimensão. Sem dúvida que o exercício será acompanhado de perto pelos nossos parceiros internacionais. O seu sucesso na redução das emissões sem comprometer o crescimento económico irá influenciar não só a futura política europeia em matéria de alterações climáticas, mas também e profundamente a política de terceiros.

Ou seja, há muitas variáveis dependentes da evolução do sistema de comércio de emissões. Mas, ao conceber mecanismos orientados para o sucesso, não só a nível ambiental mas também económico, a União Europeia criou uma abordagem credível para enfrentar as alterações climáticas, dando assim uma contribuição muito significativa para a redução global das emissões de gases com efeito de estufa.

JOACHIM EHRENBERG

@ CONTACTO:  
Joachim.Ehrenberg@cec.eu.int

 [europa.eu.int/comm/enterprise/environment/index\\_home/climate\\_change/climate\\_change.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/environment/index_home/climate_change/climate_change.htm)



# Pequenas acções,

# grandes oportunidades

*A Comissão vai lançar este Outono três importantes iniciativas destinadas a melhorar o ambiente empresarial das pequenas e médias empresas.*

*Destinam-se a diferentes fases da vida das empresas, do arranque à maturidade, mas têm como objectivo global ajudar a libertar o enorme potencial das PME europeias.*

#### **MAIS POSSIBILIDADES PARA PEQUENOS NEGÓCIOS**

O sistema bancário e financeiro da Europa não tem estado muito vocacionado para ajudar os empresários individuais que pretendem um microempréstimo inferior a 25 000 euros. No entanto, à medida que a procura foi aumentando, começaram a aparecer no mercado várias organizações especializadas. A Comissão está a dar um forte apoio político a este movimento, tal como demonstrou numa conferência organizada em Setembro em conjunto com a Rede Europeia de Microfinanciamento, o Centro de Microfinanciamento para a Europa Central e Oriental e os países dos NEI, bem como a Rede de Instituições Financeiras Europeias (*ver página 8*).

#### **ESCUTAR ATENTAMENTE A VOZ DOS MAIS PEQUENOS**

Os Euro Info Centros são uma rede de ajuda às PME. O seu papel e visibilidade vão agora ser alargados, para poderem ajudar a reforçar as relações entre as pequenas empresas e os responsáveis políticos. Uma utilização mais complexa dos dados fornecidos pela iniciativa da Comissão «Elaboração Interactiva de Políticas» garantirá que os pontos de vista das PME sejam tomados em consideração pelos funcionários europeus ou nacionais na preparação de nova legislação ou no reexame da aplicação de normas existentes (*ver página 9*).

#### **GRANDES VALORES PARA PEQUENAS EMPRESAS**

Para muitas pessoas do mundo empresarial, a responsabilidade social das empresas (RSE) é um conceito que só pode ser devidamente aplicado pelas grandes empresas, que têm numerosos recursos. A Comissão quer acabar com este mito e vai realizar uma campanha de sensibilização que decorrerá até Junho. Esta campanha irá demonstrar como os pequenos empresários europeus podem obter benefícios práticos e tangíveis da aplicação dos princípios subjacentes à RSE (*ver página 10*).

# MAIS POSSIBILIDADES PARA PEQUENOS NEGÓCIOS

**A** Europa não tem empresários suficientes. Mas as pessoas que procuram criar a sua própria pequena empresa têm muitas vezes dificuldade de acesso a financiamentos externos a taxas razoáveis.

As entidades que concedem empréstimos têm visto até aqui os microcréditos como uma actividade de alto risco e baixo retorno, com elevados custos de transacção em comparação com o valor global dos microcréditos (em princípio inferiores a 25 000 euros). A qualidade e as perspectivas de uma empresa nova e frequentemente desconhecida são difíceis de avaliar e as competências necessárias para essa avaliação são consideradas muitas vezes desproporcionadas para as receitas que proporcionam.

A combinação destes e outros factores provocou uma lacuna de mercado específica para os microcréditos. De tal forma que o Observatório da Agência para a Criação de Empresas calculou que nalguns Estados-Membros 78% das novas empresas não conseguem qualquer empréstimo bancário.

Contudo, a Comissão está apostada em transformar esta lacuna numa oportunidade de mercado. Uma análise cuidadosa dos problemas envolvidos permitiu a elaboração de um relatório\* por um grupo de peritos em Novembro de 2003 e a conferência deste ano deu mais peso político ao movimento de criação de uma indústria de microfinanciamento na Europa.

## Um mercado em mutação

Nas duas últimas décadas começaram a aparecer novas instituições de microcrédito para dar resposta à procura



resultante da tendência crescente para a criação de empresas por um único empresário independente. A forma e a dimensão destas instituições variam muito: sociedades anónimas, instituições de microfinanciamento, fundos, fundações, instituições caritativas ou associações sem fins lucrativos. Independentemente do seu estatuto legal, todas dão um importante contributo para a criação de empresas.

***Também estão a ser utilizados regimes de garantia, públicos, privados ou cooperativos, para cobrir alguns dos riscos a que estão expostos os beneficiários dos microcréditos.***

Existe igualmente um número cada vez maior de regimes nacionais que facilitam o acesso ao financiamento das pequenas empresas com potencial de crescimento. A Suécia e a Bélgica abriram o caminho no início dos anos 90, tendo sido rapidamente seguidas

pela Espanha, Finlândia e outros países da UE. Entre as suas características comuns contam-se as medidas adoptadas por bancos promocionais para aumentar a disponibilidade de financiamento de investidores institucionais e a presença de operadores de retalho que depois alargam o crédito às microempresas.

Os regimes de garantia, públicos, privados ou cooperativos, também estão a ser utilizados para cobrir alguns dos riscos a que estão expostos os beneficiários dos microcréditos. Os estudos mostram que cada euro de contra-garantias públicas pode gerar 10 euros de empréstimos.

Para além dos muitos programas nacionais e regionais, a Comissão dá o seu próprio contributo através do Fundo Europeu de Investimento. Este compromisso de cobrir uma percentagem das eventuais perdas funciona como uma alavanca para assegurar um maior número de empréstimos ou para que as taxas de juro permaneçam competitivas (ver *Empresa Europa* nº 15).

As organizações não governamentais também estão a penetrar no mercado. Duas das mais conhecidas são a ADIE, em França, e a Prince's Trust, no Reino Unido. Ambas oferecem oportunidades a pessoas desempregadas ou desfavorecidas de se tornarem empresários. E estes regimes não só criam postos de trabalho, como os subsídios pagos correspondem apenas a uma parte do custo dos subsídios de desemprego.

## O caminho futuro

A Comissão está a apoiar activamente o movimento de criação de uma indústria de microcrédito na Europa,

\* «Microcrédito para pequenas e novas empresas: colmatar as lacunas do mercado»



ajudando a divulgar as melhores práticas e a reforçar a criação de redes e a cooperação entre os mutuários e serviços de apoio às empresas.

A importância dos mentores também não pode ser sobrestimada. A percentagem de novas empresas que desaparecem nos primeiros cinco anos de vida é de 50%, valor que baixa para apenas 5% a 7% quando o financiamento é acompanhado de conselhos práticos aos microempresários.

Os governos estão a ser incitados a melhorar o quadro legal e regulamentar dos microcréditos, a adaptar os pacotes fiscais e de segurança social para ajudar as PME e a conceder aos mutuários financiamentos plurianuais, em vez de anuais.

A própria indústria dos microcréditos está a ficar mais madura e capaz de avaliar e tratar melhor os riscos envolvidos. À medida que vai amadurecendo, também as suas actividades

se tornam mais auto-sustentáveis em termos financeiros, sendo cada vez maior o número de empresários que consegue a chave de que precisa para abrir a porta às oportunidades. ■■

JEAN-FRANÇOIS AGUINAGA

@ CONTACTO:  
ENTR-FINANCE-SME@cec.eu.int



[europa.eu.int/comm/  
enterprise/entrepreneurship/  
financing/](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/)

## ESCUTAR ATENTAMENTE A VOZ DOS MAIS PEQUENOS



Os Euro Info Centros são das redes mais extensas da União e pilares centrais da política empresarial, dando assistência concreta às PME no desenvolvimento das suas actividades.

O papel destes centros vai agora alargar-se, estando a desenvolver as suas capacidades para funcionarem com duplo sentido entre as empresas e as autoridades regionais, nacionais e europeias. Tal contribuirá para maximizar o impacto da rede e reforçar a voz das PME no processo de elaboração das políticas que afectam directamente os seus interesses.

São já mais de 200 os EIC envolvidos no mecanismo de feedback que a Comissão criou para veicular comentários, críticas e observações das pequenas empresas em toda a União. Deste modo, os empresários com experiência prática de aplicação das políticas da UE ou de participação nos programas comunitários têm oportunidade de contribuir directamente para o processo de tomada de decisões que está a procurar criar uma comunidade empresarial europeia mais forte.

Depois de analisar os resultados de um projecto-piloto de três anos, a Comissão vai incitar os EIC, na sua conferência anual em Bucareste, de 20 a 22 de Outubro, a utilizarem mais a sua iniciativa de Elaboração Interactiva de Políticas (IPM) para levantarem os problemas que as pequenas empresas enfrentam nas suas regiões.

As informações recolhidas até à data por este processo estão agora a atingir a qualidade e a massa crítica necessárias para resolver não apenas dificuldades individuais (utilizando o instrumento SOLVE-IT associado à base de dados IPM), mas igualmente para proporcionar um contributo estruturado para o processo de elaboração de políticas a nível europeu, nacional e regional. A iniciativa IPM dá assim um contributo essencial para melhorar a estratégia reguladora da Comissão, que visa principalmente eliminar as exigências legislativas e administrativas que correspondem a encargos desnecessários.

### Resultados até ao momento

Uma primeira análise revela que até Julho de 2003 os EIC encaminharam

cerca de 17 000 casos para o mecanismo de feedback da IPM. A grande maioria – quase três quartos – foi relatada directamente por empresas e destas quase 60% eram pequenas empresas com menos de 49 trabalhadores.

Os comentários referiam-se a diferentes fases do ciclo de vida de uma empresa. Cerca de 60% tinham a ver com a administração geral da empresa, 22% com a fase de expansão e 10% com o período de arranque, estando dois terços do total relacionados com a actividade transfronteiras.

A base de dados divide os casos pelas diferentes rubricas das políticas da UE, revelando que as questões mais suscitadas pelas PME foram a harmonização técnica (16%) e a fiscalidade (9%), enquanto as aquisições públicas, defesa dos consumidores, emprego/saúde e segurança no trabalho representaram no conjunto 7%.

As empresas queixaram-se de que as suas dificuldades têm origem sobretudo na falta de informação ou em problemas relacionados com a apli-

cação de normas e procedimentos. Muitas consideram-nos demasiado restritivos ou complexos para serem compreendidos pelas empresas e, quando envolvem actividades trans-fronteiras, são aplicados de forma desigual.

As PME atribuíram a responsabilidade pelas suas dificuldades essencialmente às autoridades nacionais e regionais (45%), seguidas pelas instituições comunitárias (24%) e pelas empresas concorrentes (12%).

### Benefícios da IPM

A iniciativa proporciona às pequenas empresas uma via oficial e fácil para darem a conhecer os seus pontos de vista e oferece muitas vantagens aos responsáveis políticos da Comissão, que têm a certeza de que os comentários que recebem reflectem a experiência efectiva das PME, em vez da actividade de qualquer grupo de pressão.

As informações e os estudos de casos incluídos numa vasta base de dados abrangem o conjunto das políticas relevantes para as empresas e são acessíveis a todos os serviços da Comissão e não apenas aos que se ocupam da política de empresa e

do mercado interno. A IPM, com a possibilidade de cruzar a pesquisa de resultados, permite igualmente uma análise trans-sectorial das dificuldades com que se deparam as PME.

Desta forma, as informações fornecidas de toda a União podem ser utilizadas como sistema de alerta precoce para identificar a existência de problemas e avaliar a sua dimensão. Permite também controlar a aplicação das normas comunitárias a nível nacional e contribuir para conceber novas políticas ou melhorar as já existentes.

Num futuro próximo, a rede de EIC irá tentar uma melhor utilização dos resultados do mecanismo de feedback da IPM no contexto da elaboração de políticas a nível nacional e/ou regional. Debates recentes indicam que os EIC poderão fomentar a criação de plataformas de comunicação que reúnam as PME e seus representantes com a Comissão e as administrações nacionais, regionais e locais, harmonizando ao mesmo tempo a utilização dos diferentes instrumentos (mecanismo de feedback, consultas em linha e painéis de empresas), a fim de dar um contributo global para iniciativas de

elaboração de políticas e avaliações de impacto.

A Comissão pretende também que os EIC tenham um papel mais pró-activo, através de uma maior divulgação dos resultados do mecanismo de feedback nas suas próprias regiões e países e da criação de plataformas para representantes das PME e da administração. Atendendo à sua proximidade da comunidade empresarial local e das autoridades nacionais, os centros estão bem colocados para garantir que a informação é extensivamente divulgada e seguida, podendo ao mesmo tempo ajudar a fortalecer a identidade regional dos EIC e a sua visibilidade.



JEAN-LUC ABRIVARD

**CONTACTO:**  
ENTR-BUSINESS-COOPERATION@cec.eu.int

 [europa.eu.int/comm/enterprise/networks/eic/eic.html](http://europa.eu.int/comm/enterprise/networks/eic/eic.html)

## GRANDES VALORES PARA PEQUENAS EMPRESAS

É cada vez maior o número de empresas europeias que estão, de forma consciente, a integrar a responsabilidade social das empresas (RSE) nas suas estratégias de desenvolvimento global. No entanto, muitos dos comentários e debates sobre este fenómeno concentraram-se nos grandes operadores empresariais, ignorando com frequência os 23 milhões de pequenas e médias empresas que representam 99% das empresas na União a 25.

Para ajudar a restabelecer o equilíbrio, a Comissão lançou este Outono uma campanha de

sensibilização, que decorrerá até Junho próximo. A campanha visa as PME e pretende demonstrar que longe de ser irrelevante, a RSE pode estabelecer uma diferença no desempenho de empresas que têm apenas dezenas e não milhares de trabalhadores.

Um número crescente de PME – especialmente as que têm ligações estreitas com a comunidade local – já está a aplicar políticas sociais e ambientais avançadas, ainda que possam não associar a RSE às suas actividades, nem deixar de forma consciente que as pessoas tomem conhecimento das suas iniciativas.



## O que é a responsabilidade social das empresas?

A Comissão define RSE como «um conceito em que as empresas integram, numa base voluntária, as questões sociais e ambientais nas suas operações e na sua interação com os accionistas».

Esta campanha faz parte de um quadro económico mais vasto decidido há quatro anos pelos líderes europeus em Lisboa, quando definiram uma estratégia a dez anos que combinava esforços para conseguir maior competitividade económica para a União com um compromisso de melhorar a nossa qualidade de vida, o trabalho e o ambiente.

### A campanha

A iniciativa destina-se especificamente a ajudar as pequenas empresas a encontrarem formas que lhes permitam ter maior sucesso, maximizando ao mesmo tempo os benefícios para a sociedade e para o ambiente que as circunda.

A campanha dá ênfase a uma das recomendações do Fórum Europeu Plurilateral sobre RSE, que reuniu associações empresariais, sindicatos, organizações não governamentais e outras para promover a RSE em geral.

Uma das principais recomendações do Fórum foi que se desse especial atenção à explicação de como a RSE pode favorecer as PME. Para além de melhorar a consciencialização nesta matéria, será uma oportunidade de salientar como os benefícios da aplicação deste conceito às pequenas empresas podem por vezes ser muito diferentes da experiência das grandes empresas.

A força da campanha reside no aconselhamento prático e na explicação de como a RSE pode tornar uma empresa mais lucrativa e competitiva. O consórcio que ganhou o concurso para realizar a campanha por conta da Comissão inclui associações empresariais, o que contribui para assegurar que o seu conteúdo é relevante para a audiência-alvo.

Numa série de mais de 60 eventos de um dia organizados por toda a Europa – na União a 25 mais a Bulgária, Roménia, Turquia e Noruega – os participantes terão oportunidade de conhecer os diferentes aspectos da responsabilidade social das empresas e serão dados exemplos de estudos de casos relativos a empresas individuais. Estas apresentações públicas serão apoiadas por um sítio Web com mais informações e *links*.

### Questionário

Para incitar as pequenas empresas a integrarem a RSE na sua actividade diária, a Comissão elaborou um pequeno questionário. Não pretende ser um teste com respostas certas e erradas e uma pontuação. Pelo contrário, destina-se a fomentar ideias entre os gestores sobre o tipo de políticas que poderão ser implementadas, com uma explicação sobre os benefícios práticos que daí podem advir.

As perguntas, que são directas e a que é possível responder em

apenas 10 minutos, abrangem os valores da empresa e as suas políticas em relação ao mercado, ao local de trabalho, ao ambiente e à comunidade local.

A existência de políticas ambientais são pode trazer benefícios óbvios. Entre estes incluem-se a eficiência energética, a prevenção da poluição e a reciclagem, todos eles podendo ajudar a reduzir os custos das empresas e a melhorar as relações com a comunidade local.

Mas mesmo a aplicação clara de conceitos menos tangíveis, como por exemplo a elaboração de um código de conduta ou uma declaração de boas práticas comerciais que articule a visão de uma empresa, pode ser compensador. O questionário recorda aos inquiridos: «As pessoas gostam de trabalhar para quem e com quem partilha os seus valores. Este exercício pode ajudar a atrair empregados, clientes, fornecedores e investidores que aprovam os seus princípios».

THOMAS DODD

@ CONTACTO:  
ENTR-CSR@cec.eu.int

 [europa.eu.int/comm/enterprise/csr/](http://europa.eu.int/comm/enterprise/csr/)

# Prestar atenção ao e-business

*O e-Business W@tch foi lançado no final de 2001 para acompanhar o grau de adopção de práticas de comércio electrónico (e-business) pelos diferentes sectores económicos na sua actividade diária. Nos últimos três anos afinou a metodologia e cada vez mais proporciona aos decisores políticos, analistas e investigadores um quadro mais claro da economia digital em expansão.*

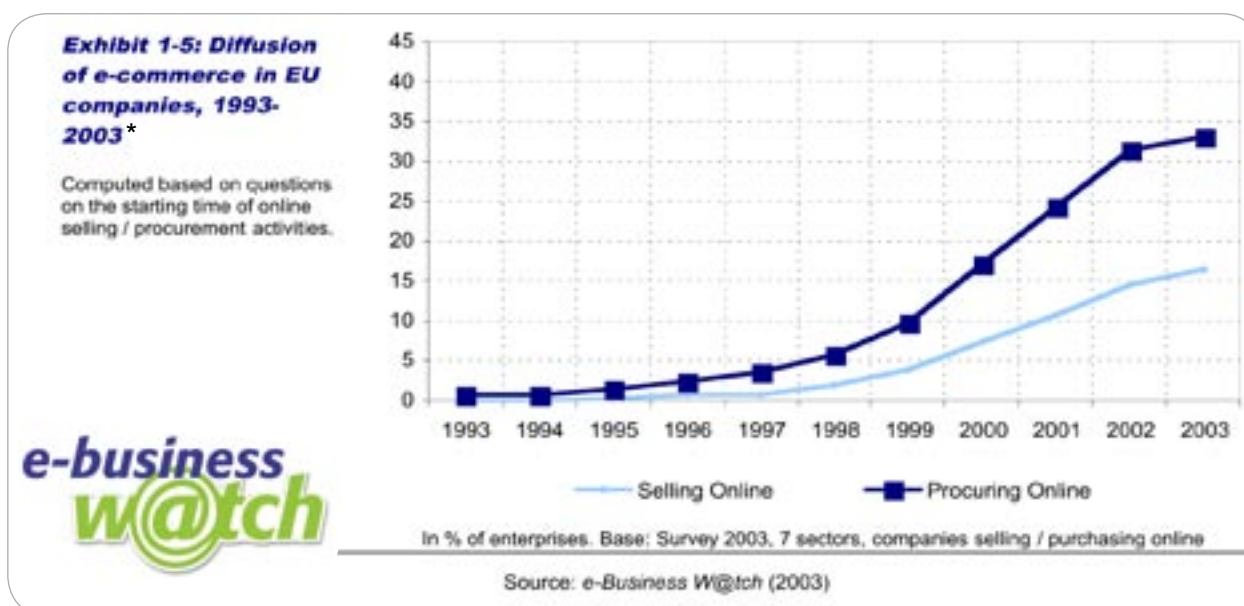
A utilização das tecnologias da informação e comunicação (TIC) tem sem dúvida efeitos na produtividade das empresas. Mas em que grau? E quais são as variações entre os sectores da indústria e dos serviços, entre grandes e pequenas empresas e entre compradores e vendedores?

O e-Business W@tch foi criado para dar resposta a estas questões. Distingue-se por se concentrar num número reduzido de sectores – 10, depois de ter começado com 15 – e de analisar em profundidade a forma como cada empresa se adapta às oportunidades oferecidas pelo comércio electrónico.

A ênfase dada à análise sectorial, contrariamente à perspectiva nacional adoptada por outros inquéritos, reflecte a convicção de que a dimensão e a área da actividade económica de uma empresa provavelmente são factores mais determinantes do que a sua localização geográfica para o modo como se organiza para o comércio electrónico.

Para realizar os seus inquéritos, o e-Business W@tch recolhe dados primários, em vez de ir beber a outras fontes, a fim de assegurar um elevado grau de relevância, fiabilidade e compatibilidade. Atendendo a que se trata de uma inovação, está também preparado para adaptar a sua metodologia às diferentes situações que se lhe deparam.

A análise anual e os estudos sectoriais periódicos que o e-Business W@tch realiza não se centram tanto na introdução de novas tecnologias, mas antes no seu impacto nas operações. Esta ênfase pode ajudar as empresas a melhorarem os seus



\* Relatório apenas disponível em inglês.

processos comerciais, conseguindo rendibilidades mais elevadas e maior competitividade.

O *e-Business W@tch* não se limita a perguntar às empresas quantos computadores têm ou se criaram um sítio Web. No fim de contas não serve de muito uma empresa ter um sítio bem concebido e que atraia clientes e fornecedores se os seus serviços não conseguirem dar resposta às encomendas em linha.

Mais importante é o grau de integração electrónica da cadeia de valor de uma empresa e o modo como este novo meio é utilizado nos diferentes aspectos das suas operações. Para poderem entrar no comércio electrónico, as empresas precisam não só da tecnologia apropriada, mas também de uma atitude positiva de todos os empregados, incluindo os quadros, em relação à inovação, de investimento nas necessárias competências em TIC e de ligações electrónicas com os seus parceiros.

As ideias dadas pelo *e-Business W@tch* aos responsáveis políticos e associações empresariais também são utilizadas noutros elementos da política da Comissão, nomeadamente o Relatório da Competitividade de 2003. Outras publicações conhecidas, como o Anuário da EITO (2003) e o IT Outlook da OCDE (2004), têm em conta igualmente esta investigação.

### Diferenças sectoriais e de dimensão

As indústrias analisadas ao microscópio do *e-Business W@tch* foram escolhidas principalmente pela sua própria relevância económica e para o conjunto da economia europeia, bem como pela relativa importância do desenvolvimento do comércio electrónico em cada uma delas. Cinco destes sectores são indústrias transformadoras, como produtos químicos e equipamentos de transporte, e a outra metade são



O «*European E-Business Report 2004*» (240 páginas), acessível gratuitamente, sintetiza os resultados dos inquéritos e estudos realizados pelo *e-Business W@tch* em 2003/2004. O relatório apresenta igualmente uma análise intersectorial e perspectivas internacionais e inclui contributos de especialistas internacionais.

serviços, como o comércio a retalho, turismo e serviços de TIC. Entre os 10 sectores examinados este ano conta-se igualmente um sector «virtual» de artesanato e comércio, que abrange empresas com menos de 50 trabalhadores que operam nalguns dos sectores em análise, mas também fora, como na construção.

Os resultados do *e-Business W@tch* salientam diferentes abordagens em relação ao comércio electrónico. O campeão electrónico em quase todas as actividades é claramente os serviços de TIC, enquanto as indústrias transformadoras, como a construção automóvel e a electrónica, se destacam por se concentrarem no aumento da eficiência dos seus processos da cadeia de abastecimento.

Em contrapartida, as empresas com actividades orientadas para os consumidores estão a alargar as suas funções face aos clientes. O sector do turismo, por exemplo, é líder na comercialização e venda em linha, embora os seus processos internos e orientados para o fornecedor estejam menos desenvolvidos.

No que se refere à questão da dimensão, é óbvio que os sistemas de TIC das grandes empresas tendem a ser mais complexos e sofisticados do que os das pequenas empresas. No entanto, muitas PME também se especializaram no comércio em linha. O que é interessante é que a percentagem de empresas que realizam mais de 5% das suas vendas e compras em linha parece ser razoavelmente consistente em todas as gamas de dimensões, só ficando

para trás as microempresas (que têm menos de 10 trabalhadores). Contudo, as grandes empresas estão mais avançadas na integração das suas vendas em linha com os sistemas de TI dos restantes serviços – um factor importante para a produtividade e a competitividade.

### Conferência anual

A conferência anual do *e-Business W@tch*, realizada em Julho em Bruxelas, constituiu uma oportunidade para fazer o ponto da situação desta evolução. Este ano, a conferência foi dedicada às implicações das TIC e do comércio electrónico na produtividade e competitividade e reuniu cerca de 80 representantes dos mundos da indústria, académico e da investigação, bem como funcionários dos institutos nacionais de estatística.

Entre as principais conclusões a que se chegou conta-se a necessidade de aumentar a eficiência dos processos comerciais quando se utilizam novas tecnologias e a de que a política se deve centrar essencialmente no incentivo dos gestores das pequenas empresas para compreenderem o comércio electrónico e na garantia de uma oferta adequada de competências electrónicas no mercado. ≡

GEORGIOS KARAGEORGOS

CONTACTO:  
ENTR-ICT-E-COMMERCE@cec.eu.int



[www.ebusiness-watch.org](http://www.ebusiness-watch.org)



*As normas acordadas mutuamente e de forma voluntária em toda a União têm múltiplos benefícios. Contribuem para uma melhor governação, incentivam a competitividade das empresas e eliminam as barreiras ao comércio. Mas à medida que as economias evoluem, o processo de normalização tem de progredir para dar resposta a novos desafios.*

# A normalização num cenário de mudança

**A**s normas europeias, que servem de apoio à legislação da Nova Abordagem da União, impulsionam o mercado único e serviram de base a mais de 20 actos legislativos em 15 anos. Esta combinação incentivou parcerias eficazes entre a comunidade legislativa da União e a comunidade de normalização europeia, ou seja, o sector privado. A primeira define os objectivos políticos de interesse público em termos de saúde, segurança, de protecção dos consumidores e do ambiente, enquanto a segunda utiliza os conhecimentos práticos dos seus sectores específicos para produzir normas acordadas por consenso.

Na Europa, o processo de normalização é orientado pelas empresas. A sua gestão pertence às organizações europeias de normalização (ver caixa), aos seus membros nacionais e a todos os intervenientes – desde autoridades públicas e empresas até às ONG – que tenham interesse na normalização.

Desconhecidas em grande parte do cidadão comum, as normas

abrangem igualmente questões de desenvolvimento sustentável, como a eficiência energética dos edifícios, a eliminação de resíduos e os equipamentos eléctricos e electrónicos, bem como os modernos avanços tecnológicos, por exemplo na utilização de assinaturas electrónicas e da facturação em linha. Contribuem também para assegurar a compatibilidade das redes ferroviárias nacionais em todo o continente e a gestão do espaço aéreo europeu.

De um modo geral, as normas garantem a interoperabilidade e qualidade dos bens e serviços, fornecem informações fiáveis ao público e estabelecem procedimentos de ensaio comuns. As normas contribuem assim para uma maior concorrência, permitindo ao mesmo tempo que as empresas reduzam os seus custos de produção e de comercialização, reforçando a competitividade global da Europa.

Um estudo recente efectuado pelo Instituto de Normalização da Alemanha concluiu que as normas acrescentam cerca de 1% ao valor

do PIB da UE, o que as torna tão importantes para a economia europeia como as patentes.

### O rumo a seguir

Na sua futura política de normalização, delineada numa comunicação a divulgar brevemente, sobre o «Papel da normalização europeia no âmbito da legislação e das políticas europeias», a Comissão gostaria de desenvolver estas realizações. Considera que ainda há espaço para melhorar a eficácia e a eficiência das normas, para que possam responder melhor às necessidades das empresas e a um ambiente económico em constante evolução.

A Comissão está convencida da necessidade de os governos e as empresas estarem mais conscientes das vantagens estratégicas das normas. Sustenta que nos domínios da legislação comunitária há fortes razões para alargar a combinação de legislação e normas a muitas áreas novas, como os contentores para transportes internacionais, sistemas electrónicos de portagem,

medição dos campos electro-magnéticos e definição dos requisitos de concepção ecológica para produtos que utilizam energia.

No entanto, na análise abrangente que realiza para preparar a sua política, a Comissão também salienta o aparecimento de novos fenómenos que tornam as mudanças fundamentais. O aprofundamento da liberalização do mercado interno da UE, a globalização dos mercados mundiais, novos e rápidos desenvolvimentos tecnológicos e a redução do papel dos governos, são acontecimentos que estão a alterar a «paisagem» de forma impressionante.

O mundo cuidadosamente estruturado do passado, com o seu sistema transparente e inclusivo de definição das normas, é agora acompanhado por uma manta de relações complexas em que os principais fabricantes, especialmente no sector das TIC, procuram acordos rápidos sobre especificações, que são desenvolvidos fora do sistema de normalização existente. Isto passa-se cada vez mais a nível mundial e não apenas europeu.

A Comissão considera importante evitar que a indústria seja levada a contornar as estruturas oficiais de normalização existentes devido a fraquezas reais ou alegadas do actual sistema.

Contrariar esta tendência pressupõe acelerar o processo de acordar as normas, o que em certa medida se está a conseguir. Em 1992, por exemplo, apenas 60% das normas electrotécnicas foram elaboradas em menos de quatro anos. A partir de 1999 este número aumentou para 80%. Ainda assim é demasiado lento e as organizações de normalização foram convidadas a repensar as suas políticas, processos e estruturas organizacionais para dar resposta às novas exigências.

## ORGANIZAÇÕES DE NORMALIZAÇÃO EUROPEIAS



**Comité Europeu de Normalização (CEN).**  
Fundado em 1961 por organismos de normalização nacionais, tem 28 membros efectivos e 8 associados. O CEN funciona como um sistema de processos formais de elaboração de normas técnicas voluntárias.



**Instituto Europeu de Normas de Telecomunicações (ETSI).**

Esta organização independente, sediada em França, agrupa 688 membros de 55 países europeus e não europeus. Elabora normas para as telecomunicações, radiodifusão, transportes inteligentes e electrónica clínica.



**Comité Europeu de Normalização Electrotécnica (CENELEC).**

Criado em 1973, na sequência da fusão entre o CENELCOM e o CENEL, é uma organização técnica sem fins lucrativos, com 28 membros e 7 associados. Elabora normas voluntárias para bens e serviços de natureza eléctrica e electrónica.

A Comissão Europeia contribui com um montante anual de 15 a 20 milhões de euros para as actividades de normalização, o que representa cerca de 5% das despesas globais envolvidas. Esta verba é utilizada, nomeadamente, para promover a qualidade e a visibilidade das normas europeias e apoiar o trabalho das organizações de normalização realizado com base nos mandatos da Comissão.

## A NOVA ABORDAGEM NA PRÁTICA



As simples embalagens de lata dão um exemplo prático da Nova Abordagem. No passado seria utilizada legislação para definir os parâmetros técnicos precisos para assegurar que os utilizadores, especialmente crianças, não se magoavam ao abrir a lata.

Actualmente, os legisladores estabelecem os objectivos gerais de segurança e é a indústria, através de um processo de consultas e de consensos, que determina os materiais a utilizar e a sua espessura.

A Comissão está a promover o desenvolvimento de normas internacionais e a utilização de modelos reguladores mutuamente reconhecidos, uma vez que darão à indústria europeia maior acesso aos mercados mundiais. No mesmo espírito, a utilização de normas europeias por países vizinhos da União alargará de facto o acesso aos mercados, com benefício para todos os parceiros.

Assim, o reforço dos alicerces do actual sistema de normas assegurará o seu futuro. Mas, para a estratégia ter êxito, o processo exige a

contribuição das organizações de normalização europeias e nacionais, dos Estados-Membros, das instituições comunitárias, de organizações não governamentais e das próprias empresas.

GERHARD LEIBROCK

CONTACTO:  
ENTR-STANDARDISATION@cec.eu.int

[europa.eu.int/comm./enterprise/standards\\_policy/](http://europa.eu.int/comm./enterprise/standards_policy/)

# Pontes empresariais superam águas revoltas



*A «Golden Gate», famosa ponte de São Francisco, e a Ponte «Caen» da Normandia não chegam a tocar-se na realidade. Ainda assim, é com os Estados Unidos que a União Europeia tem o relacionamento económico e comercial mais próximo. Esta circunstância nem sempre é apercebida, sobretudo quando a atenção mediática se concentra mais no que divide do que une os dois blocos. Mas os fundamentos económicos são sólidos e o diálogo e a cooperação regulamentares são uma característica forte da parceria transatlântica.*

**A** julgar pelos títulos dos jornais, as relações UE/EUA são dominadas por conflitos comerciais, com cada um dos parceiros a acusar o outro junto da Organização Mundial do Comércio de práticas comerciais desleais.

A realidade é muito diferente. Estes conflitos representam uma parte insignificante destas relações – menos de 2% do comércio transatlântico. Além disso, os fluxos comerciais não constituem a melhor referência da interacção entre as duas maiores economias do mundo.

Muito mais importantes são as vendas das filiais estrangeiras, que em 2001 ascenderam a 2,8 biliões de dólares – cinco vezes o comércio total transatlântico. O investimento também dá uma imagem muito diferente do retrato simplista de querelas.

As empresas europeias são o principal investidor estrangeiro em 45 Estados americanos e o segundo nos restantes cinco. O investimento da UE no Texas – o primeiro Estado para investimento europeu em geral e investimento francês em especial – iguala o investimento combinado dos EUA no Japão e na China\*.

Tendo em conta esta interacção económica cada vez mais estreita, o diálogo construtivo e a cooperação regulamentar entre empresas e responsáveis políticos dos dois continentes ajudam a definir agendas comuns e a dissipar eventuais dificuldades antes da sua ocorrência. A Direcção-Geral da Empresa desempenha um papel importante, ainda que discreto, em ambos os processos.



## Diálogo Empresarial Transatlântico

O principal fórum de contactos entre empresas da UE e dos EUA é o Diálogo Empresarial Transatlântico (TABD). Lançado em 1995, faz parte da Nova Agenda Transatlântica, que traduz a situação global das relações UE/EUA. O processo é administrado e conduzido pelas empresas e visa impulsionar o intercâmbio de ideias e dar conselhos através de recomendações conjuntas aos governos da UE e dos EUA. O seu objectivo a longo prazo é criar um mercado transatlântico sem barreiras.

Depois de alguns altos e baixos nos últimos anos, um forte apoio do Comissário Erkki Liikanen e do Secretário de Estado do Comércio dos EUA Donald Evans ajudou o TABD a ganhar bases mais sólidas. Procedeu-se à sua reformulação para focar mais o diálogo: a participação é limitada a cerca de 30 presidentes dos conselhos de administração das principais empresas europeias e americanas, embora outros se possam juntar ao processo.

Os dois novos co-presidentes deram ao TABD uma liderança reforçada e empenhada. Do lado europeu, o impulso veio de Niall FitzGerald, Presidente do Reuters Group PLC (anterior Co-Presidente e CEO da Unilever), enquanto do lado dos EUA veio de Neville Isdell, o novo Presidente e CEO da Coca Cola Company, e do seu antecessor, Douglas Daft.

A escolha das questões abordadas no diálogo tornou-se mais selectiva. No início de 2004, os participantes chegaram a acordo sobre quatro áreas prioritárias: comércio e segurança; protecção da propriedade intelectual e combate à contra-

facção; normas internacionais de contabilidade; e Organização Mundial de Comércio e a Ronda de negociações de Doha sobre o desenvolvimento.

O TABD fez recomendações claras sobre cada uma destas prioridades, apelando aos governos para:

- Assegurarem que a prossecução do comércio aberto e o combate ao terrorismo são objectivos complementares e não concorrentes.

o acesso das empresas americanas e europeias aos mercados de capitais recíprocos

- Fazerem progredir a Agenda de Doha para o Desenvolvimento, da OMC, imprimindo-lhe urgência e focalização, a fim de aumentar o crescimento económico e o emprego em todo o mundo.

Para além do objectivo geral de criar um mercado transatlântico sem barreiras, os membros do TABD estão actualmente a examinar a cooperação regulamentar, os mercados de capitais e o governo das sociedades. Subjacente a cada área política, existe uma mensagem coerente de que as medidas multilaterais, mais do que as unilaterais, são a via mais eficaz para resolver obstáculos comuns e para manter baixos os custos das empresas.

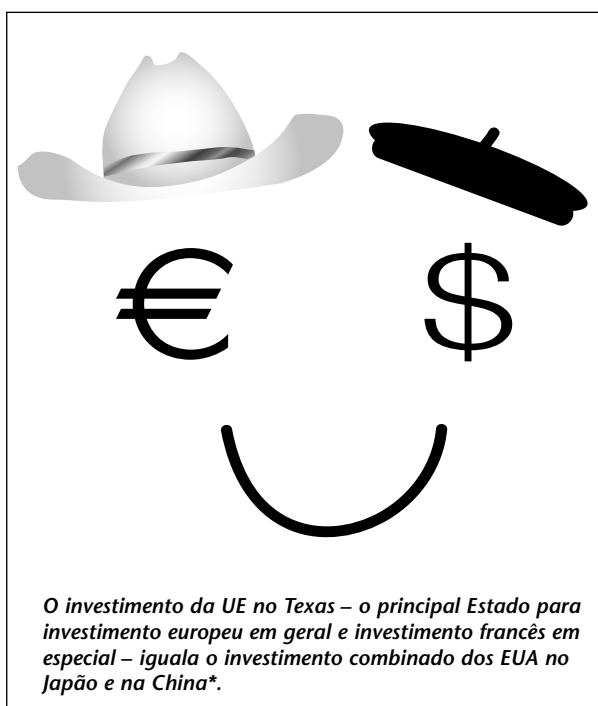
### Alimentar o processo político

A importância que os responsáveis políticos dos dois lados do Atlântico dão às recomendações do TABD foi este ano sublinhada quando a Comissão Europeia e, pela primeira vez, a Administração dos EUA deram respostas

pormenorizadas e por escrito às ideias colocadas na mesa.

As respostas revelaram bastantes posições comuns entre Washington e Bruxelas e ajudaram a identificar os temas a que os funcionários que tratam das questões comerciais, dos transportes, fiscais e do mercado interno vão agora dar prioridade.

Foi ainda dado novo ímpeto às ligações transatlânticas na cimeira UE/EUA de Junho, em Dublin, quando os presidentes do TABD



- Reconhecerem a importância crucial da protecção da propriedade intelectual como base da inovação, segurança e confiança dos consumidores em novos produtos e serviços, para benefício da sociedade.
- Apoiarem um processo que reduza até 2007 a diferença entre as novas Normas Internacionais de Informação Financeira e os Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites dos Estados Unidos, o que melhorará os níveis de transparência empresarial e facilitará

\* Partners in Prosperity: The Changing Geography of the Transatlantic Economy, Dan Hamilton e Joseph Quinlan.

apresentaram ao Presidente dos EUA George W. Bush, ao Presidente da Comissão Romano Prodi e ao Primeiro-Ministro irlandês Bertie Ahern recomendações práticas para alargar as relações económicas transatlânticas.

«Salientámos que apesar da importância das actuais ligações transatlânticas, consideramos que existe um enorme potencial por realizar, o que se pode conseguir através da nossa vontade de criação de um mercado transatlântico sem barreiras», referiu mais tarde Niall FitzGerald.

---

***Um objectivo importante é caminhar para uma abordagem em que a cooperação no que respeita à regulação tem lugar antes, e não depois, de a regulamentação ser adoptada.***

---

O TABD deseja igualmente expandir a sua rede de contactos e estabelecer novas parcerias com deputados do Parlamento Europeu, legisladores dos EUA e grupos de especialistas envolvidos nas relações transatlânticas.

## **Cooperação regulamentar**

As negociações multilaterais continuam a reduzir os direitos aduaneiros, mas os exportadores podem defrontar-se com outros obstáculos quando procuram penetrar em mercados estrangeiros: requisitos regulamentares contraditórios. As empresas têm muitas vezes de fazer face a grupos diferentes de normas para o

*Parceiros transatlânticos  
Neville Isdell, CEO da  
Coca-Cola Company, e  
Niall FitzGerald, CEO do  
Reuters Group PLC.*



mesmo tipo de produto devido a tradições, necessidades e abordagens nacionais divergentes.

O TABD suscitou pela primeira vez a necessidade de maior convergência transatlântica nesta área há mais de cinco anos, incitando a UE e os EUA a elaborarem orientações para a cooperação regulamentar e transparência em 2002.

Dirigido aos reguladores, estes elaboraram princípios básicos de cooperação que podem ir da troca informal de informações sobre progressos em curso até um diálogo mais formal.

Ao mesmo tempo, os dois parceiros identificaram uma série de áreas – metrologia, segurança automóvel, cosméticos, rotulagem de alimentos e aditivos alimentares – onde seria benéfica uma cooperação mais específica para os seus fabricantes e exportadores. Um ano mais tarde alargaram a lista para incluir normas em matéria de TIC e produtos farmacêuticos.

Esta cooperação está agora a avançar para um nível novo e mais sustentável, tendo a Direcção-Geral da Empresa e o Representante do Comércio dos Estados Unidos desenvolvido um plano para tornar a sua abordagem da cooperação regulamentar mais sistemática. O plano foi apresentado na Cimeira UE-EUA de Junho de 2004.

De acordo com este plano, a UE e os EUA analisarão o progresso dos projectos existentes e apreciarão

novas possibilidades de cooperação. Basear-se-ão, nomeadamente, na experiência positiva do processo que levou a Comissão a elaborar o seu pacote de reformas legislativas para a indústria química – REACH.

Mas o verdadeiro impulso da última iniciativa consiste em alargar a cooperação numa base horizontal, em vez de a centrar apenas em sectores individuais. Um objectivo importante é avançar para uma abordagem em que a cooperação regulamentar se verifica antes de ser adoptada a regulamentação e não depois. Isto só é possível se os reguladores dos dois lados do Atlântico informarem os homólogos dos seus planos legislativos com tempo suficiente para poderem identificar e reagir a propostas que poderiam ter consequências negativas para as empresas e outros intervenientes.

ANTTI KARHUNEN

@ CONTACT:  
ENTR-EXTERNAL-ASPECTS@cec.eu.int



[europa.eu.int/comm/enterprise/  
enterprise\\_policy/gov\\_relations/  
internatl\\_regul\\_coop\\_eu\\_us/  
regul\\_coop\\_transp\\_roadmap.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/gov_relations/internatl_regul_coop_eu_us/regul_coop_transp_roadmap.htm)

# Construir uma rede empresarial

*Cada vez mais as empresas da União que operam no estrangeiro se dirigem à rede de Organizações Empresariais Europeias (OEE) a nível mundial para representar os seus interesses junto dos governos que as acolhem. A Direcção-Geral da Empresa está a trabalhar no sentido de apoiar este desenvolvimento, criando uma verdadeira presença mundial.*

O objectivo a longo prazo da iniciativa é criar uma rede que funcione bem e seja auto-sustentável e que assegure um perfil elevado, tanto para as actividades da UE como para a indústria europeia no estrangeiro.

Daqui resultarão múltiplos benefícios. O estabelecimento de contactos mais estreitos e um melhor fluxo de informação entre as organizações e os diferentes serviços da Comissão ajudará as empresas a acompanharem os progressos que afectam directamente a sua eficiência competitiva. Não se trata apenas de questões regulamentares e comerciais relevantes para cada país, mas também de matérias como as normas internacionais de contabilidade, programas de apoio e questões relacionadas com a política da empresa.

O conhecimento específico que as empresas sedeadas localmente possuem das condições locais de comércio ajudará a Comissão a preparar melhor as suas políticas e actividades internacionais, especialmente em negociações que envolvam empresas europeias.

As organizações também podem ser um veículo para a divulgação de informações da UE aos seus membros. A rede irá facilitar os contactos directos entre essas organizações quando se procuram soluções para problemas semelhantes ou se pretende maior coerência na forma como a indústria europeia se apresenta fora das suas fronteiras.

## PROMOÇÃO DO INVESTIMENTO NA ÁSIA

*A Comissão Europeia gere uma série de programas específicos a nível geográfico para facilitar o comércio, desenvolver a cooperação económica e incentivar a criação de redes entre empresas e organizações empresariais dentro e fora da União.*

*Um dos mais desenvolvidos é o Programa de Investimento na Ásia, sobre o qual o Asia Invest Forum realizou o terceiro encontro no Sri Lanka no final de Maio. A reunião, que durou dois dias, atraiu mais de 100 participantes de 80 organizações intermédias, em representação de 10 Estados-Membros da UE, de todo o Sul Asiático e de 8 países do Sudeste e Leste Asiáticos.*

*O fórum centrou-se nas formas de incentivar maiores fluxos de investimento directo estrangeiro e de desenvolver o comércio numa parte do mundo que está a introduzir cada vez mais acordos regionais de comércio livre.*

Ao contrário das Câmaras de Comércio americanas, as OEE são todas independentes e auto-financiadas por quotizações dos seus membros ou patrocínios. No entanto, para as apoiar e assegurar uma base electrónica para a rede, a Comissão, um ano depois da reunião inaugural em 2001, criou um boletim electrónico e, mais recentemente, um portal Internet.

Está-se igualmente a tentar aumentar a visibilidade da rede. Tal significa assegurar que dentro da Comissão os diferentes serviços estão conscientes da existência das OEE quando preparam as propostas políticas. Nos territórios onde estão instaladas, tal pode conseguir-se através de reuniões com Comissários ou funcionários superiores de visita ao país, semelhantes à que se realizou com o anterior Comissário para a Empresa Erkki Liikanen, quando esteve na China no início deste ano.

No âmbito desta campanha de aumento do perfil, que será examinada no quarto encontro anual de OEE, que se realizará em Novembro em Bruxelas, os participantes da rede estão a tentar alargar os seus membros para 25, a fim de conseguirem uma cobertura a nível mundial.

Os actuais membros situam-se nos EUA, Coreia, Taiwan, Rússia, Ucrânia, República Popular da China, Índia, Japão, Cazaquistão, Chile, Brasil, Singapura, Vietname, Malásia e Sri Lanka.

YOLANDE DE BECKER

@ CONTACT:

ENTR-EXTERNAL-ASPECTS@cec.eu.int



# Traçar um caminho para a cooperação euromediterrânea

*Está a iniciar-se um novo capítulo na política de cooperação empresarial entre a União Europeia e nove países do sul do Mediterrâneo\*. A base desta relação mais estreita é a Carta Euromediterrânea das Empresas, assente em grande parte na experiência da aplicação da Carta Europeia das Pequenas Empresas, primeiro na própria União, depois nos países candidatos e, mais recentemente, nos Balcãs Ocidentais. Cria-se assim um quadro global para extensos intercâmbios de informações e de boas práticas entre a União e os países que se estendem de Marrocos à Síria.*

\*Argélia, Egípto, Israel, Jordânia, Líbano, Marrocos, Autoridade da Palestina, Síria e Tunísia.

**A** extensão dos princípios consagrados na Carta das Pequenas Empresas ao Mediterrâneo constitui um marco importante das relações entre a União e os seus vizinhos do sul. Ao contrário dos outros signatários da Carta, a perspectiva de adesão à UE não está na agenda dos países mediterrânicos e por isso não estão vinculados à aplicação das políticas europeias.

No entanto, a Carta, ao ser adaptada às necessidades e características específicas da região, visa ajudar a criar um clima mais favorável para as empresas e desenvolver um ambiente que atraia o investimento estrangeiro. Isto, por sua vez, levará à criação de novos postos de trabalho, tão necessários para impedir uma fuga de cérebros, em prejuízo do talento nacional.

A Carta Euromediterrânica das Empresas, aprovada no início de Outubro, irá contribuir para o processo mais vasto de Barcelona, que deu um impulso político, social e económico à UE e aos seus parceiros mediterrânicos, ao visar a criação de um espaço de comércio livre entre ambos até 2010.

A última iniciativa irá reforçar a parceria industrial já existente entre as duas partes e constitui uma confirmação da determinação da União alargada de estabelecer relações ainda mais estreitas com os seus vizinhos mais próximos.

### Aplicação da Carta

O Mediterrâneo é extremamente heterogéneo, mais ainda do que a Europa Central e Oriental ou os Balcãs Ocidentais. A região tem múltiplas necessidades e apresenta níveis de desenvolvimento económico e político variados, associados a problemas de analfabetismo e de economia subterrânea.

### OS DEZ PRINCÍPIOS DA CARTA

1. Procedimentos simples para as empresas
2. Educação e formação para o espírito empresarial
3. Aperfeiçoamento das competências
4. Acesso mais fácil ao financiamento e fiscalidade favorável ao investimento
5. Melhor acesso aos mercados
6. Empresas inovadoras
7. Associações empresariais fortes
8. Serviços e regimes de apoio às empresas de qualidade
9. Reforço das redes e parcerias euromediterrânicas
10. Informações claras e focalizadas.

A flexibilidade da Carta permite atender a estas diferenças, uma vez que são tomadas medidas para incentivar o desenvolvimento empresarial em cada país e para aumentar as perspectivas globais de atracção de investimento estrangeiro através do aperfeiçoamento das bases económicas da região no seu conjunto.

Cada parceiro determinará o ritmo das suas reformas e seleccionará as suas próprias prioridades anuais a partir dos dez princípios da Carta. Estes foram concebidos para promover o desenvolvimento de empresas competitivas, com especial atenção para as necessidades das pequenas empresas (ver caixa). Proceder-se-á depois a um exercício anual de controlo para determinar em que medida as prioridades políticas se concretizaram.

Paralelamente à atenção dada às realizações nacionais, a Carta prevê pela primeira vez um quadro no qual todos os países mediterrânicos podem trocar informações, experiências e boas práticas sobre as medidas que estão a implementar.

Esta cooperação regional aprofundada terá dois benefícios evidentes. Espera-se que introduza uma certa pressão recíproca

que contribua para a aceleração das reformas. Proporciona igualmente um fórum onde será possível proceder a uma análise sistemática das diversas medidas e do impacto das mesmas na competitividade da região do Mediterrâneo.

Deste modo, a Carta constitui a vanguarda da cooperação empresarial entre a União e o Mediterrâneo e a sua existência ajudará a dar uma coerência global às outras actividades que actualmente ligam os dois parceiros.

### Mais apoio ao processo da Carta

O processo MED BEST (Tarefa de Simplificação do Enquadramento Empresarial), lançado em Outubro de 2003, representou um primeiro passo para identificar as áreas onde se exigiam medidas: simplificação administrativa, serviços de apoio às empresas, acesso ao financiamento, educação e formação e inovação.

Com base nos primeiros relatórios nacionais anuais, publicados em 27 de Setembro de 2004, uma apreciação pela Comissão permitiu apurar que quase todos os países mediterrânicos tinham dado passos importantes. Mas ao mesmo tempo verificou-se que a

## AGENDA INTERNACIONAL DA DIRECÇÃO-GERAL DA EMPRESA ALGUNS EVENTOS IMPORTANTES DO CALENDÁRIO DOS PRÓXIMOS MESES

21-22/10	Bruxelas	Diálogo de política industrial com o Ministério da Economia e do Comércio do Japão
Finais de Outubro	Luxemburgo ou Paris	Fórum Empresarial UE-Mercosul, tendo em vista a eventual conclusão do Acordo de Comércio Livre UE-Mercosul
9-10/11	Haia	6ª Mesa-redonda de industriais UE-Rússia
11/11	Haia	Cimeira UE-Rússia
17-18/11	Bruxelas	4º Encontro da rede de Câmaras de Comércio da UE em países terceiros (Organizações Empresariais Europeias no Mundo)
22-26/11	Bruxelas	3ª reunião plenária de consultas sobre relações industriais com as administrações chinesas (AQSIQ – Administração para a Supervisão da Qualidade, Inspeção e Quarentena)
8/12	Haia	Cimeira Política UE-China
9/12	Haia	Conferência Empresarial UE-China
Finais de Dezembro	Washington ou Bruxelas	Cimeira de CEO no quadro do TABD (Diálogo Empresarial Transatlântico)

falta de transparência, de eficiência e de previsibilidade dos procedimentos administrativos eram os principais obstáculos a um ambiente favorável às empresas.

Foi chamada a atenção para a necessidade urgente de melhorar a coordenação entre os diferentes serviços da administração pública e de o poder judicial desempenhar um papel mais eficaz na resolução dos litígios relativos a questões como a falência e outras dificuldades das empresas.

A avaliação confirmou as dificuldades que o sector privado enfrenta. Tais dificuldades resultam da inexistência de um sistema bancário e financeiro adequado e da falta de incentivos fiscais para a criação de postos de trabalho e inovações tecnológicas.

O exercício MED BEST levou à selecção de três temas prioritários para uma futura aferição e para o intercâmbio de boas práticas: simplificação administrativa, acesso ao financiamento por parte das PME e educação para o espírito empresarial.

Serão criados grupos de peritos para cada tema, com a missão de identificar as boas práticas na região, bem como exemplos que possam ser transferidos proveitosamente de países da UE para os seus parceiros do Mediterrâneo.

No próximo ano assistir-se-á também ao lançamento, no âmbito do programa MEDA, de um regime de inovação euromediterrânico. Esta iniciativa regional examinará aspectos da política de inovação, como a criação de nichos, o papel das incubadoras de empresas e dos parques científicos e a protecção da propriedade intelectual.

Esta nova acção decorrerá em simultâneo com os projectos regionais existentes centrados na promoção do investimento estrangeiro, na criação de um guia do investidor, na qualidade dos produtos industriais e nos mecanismos do mercado interno.

Espera-se que a Carta Euro-mediterrânica das Empresas constitua uma orientação para as actividades a todos os níveis (regional, bilateral e, se necessário,

sub-regional), a fim de apoiar o desenvolvimento do sector privado e ajudar a otimizar a utilização dos recursos disponíveis do programa MEDA, do Banco Europeu de Investimento, dos Estados-Membros da UE e das organizações internacionais que operam na região.

FLORENCE LIU-GUINGUAY, MATTEO FORNARA

@ CONTACTO:  
ENTR-EXTERNAL-ASPECTS@cec.eu.int



[europa.eu.int/comm/enterprise/  
enterprise\\_policy/  
ind\\_coop\\_programmes/med/](http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/ind_coop_programmes/med/)

# Fazer da investigação uma realidade

A transferência de tecnologias é uma componente importante da estratégia da União para construir uma economia mais competitiva. Os conhecimentos das instituições de transferência de tecnologias (ITT) podem garantir que os resultados do trabalho dos institutos de investigação públicos (IIP) são rápida e sistematicamente comunicados às empresas, permitindo-lhes beneficiar das últimas descobertas tecnológicas.

Com a publicação do relatório de um novo projecto Best, «Aperfeiçoar as instituições para a transferência de tecnologias da ciência para as empresas» (ITTE 1.11/2002), surge uma nova luz sobre as actividades das ITT na União e a sua contribuição para a transferência de tecnologias.

Os especialistas examinaram as actividades das ITT europeias e as suas relações com os institutos de

investigação, compararam o seu desempenho com organizações homólogas americanas e identificaram os obstáculos que impedem o seu desenvolvimento.

Entre os principais problemas referidos conta-se a inexistência de uma patente a nível da UE, deficiente monitorização das actividades de transferência e políticas governamentais mais centradas na criação de instituições do que em oferecer incentivos orientados pelos resultados para a transferência de tecnologias pelos institutos de investigação.

O relatório enuncia uma série de recomendações destinadas a aumentar a transferência de tecnologias e a desenvolver a eficiência das instituições envolvidas. Estas recomendações são dirigidas aos responsáveis políticos europeus e nacionais, bem como às universidades e outros institutos de investigação públicos.

Os especialistas recomendam que sejam criados sistemas de comunicação de informações para acompanhar as actividades de transferência de tecnologias pelos IIP. Os regimes de transferência bem sucedidos devem ser recompensados e apoiados por financiamentos objecto de concurso. Os próprios IIP são aconselhados a melhorar os regimes de incentivos para os investigadores se empenharem na transferência de tecnologias e a reconhecer as suas actividades de transferência, tanto profissional como financeiramente.

CHRISTIAN LETTMAYR

@ CONTACTO:

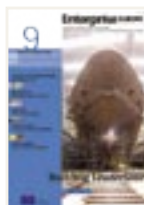
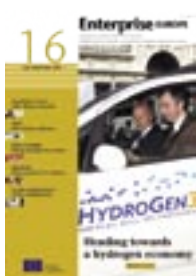
ENTR-COMPETIT-BENCHMARK@cec.eu.int



[europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise\\_policy/competitiveness/](http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/competitiveness/)

## Queremos a sua opinião

No início do próximo ano a *Empresa Europa* vai realizar um inquérito para saber o que é que os leitores pensam desta revista e que melhoramentos gostariam de ver introduzidos no futuro. Se já tem opinião, partilhe-a connosco enviando-a por e-mail para [enterprise-europe@cec.eu.int](mailto:enterprise-europe@cec.eu.int)





## Uma nova identidade para a RSE

A Comissão lançou uma campanha de sensibilização a nível europeu que vai durar 14 meses e visa salientar os benefícios da Responsabilidade Social das Empresas para as PME. Estes cartazes realçam o enorme contributo das empresas de menor dimensão para a sociedade através da criação de emprego e do fornecimento de produtos e serviços (ver página 10).



[europa.eu.int/comm/csr\\_campaign.html](http://europa.eu.int/comm/csr_campaign.html)

