

ALGARVE

NÃO PODEMOS SER SURPREENDIDOS!



**Os empresários não vivem de ilusões, nem de sonhos.
Confrontam-se todos os dias com responsabilidades concretas, que derivam da
realidade económica, financeira e social da sua atividade.
No Algarve conhecemos o quadro resultante do impacto da violenta crise do Turismo em
toda a nossa economia.**

Temos de ter consciência da gravidade do momento que vivemos.

E que, para o enfrentar, temos de conhecer a realidade de forma clara.

Temos razões para estar preocupados. Não podemos é ser surpreendidos!

Temos de ter uma ideia correta do processo que conduziu à atual situação e dos fatores que condicionam a sua evolução.

Vejamos - de forma simplificada - algumas questões que o **NERA** tem vindo a referir.

Causas e natureza da crise. Impacto na economia. Estado atual da crise. Fatores que condicionam a sua superação. Condicionantes da sua evolução. Perspetivas de retoma. Atitude.

As causas e a natureza da crise.

Estamos perante uma crise económica mundial que, contrariamente a anteriores, não tem uma origem económico-financeira.

Foi gerada por uma pandemia global, impossível de ser dominada pelos instrumentos tradicionais. Situação ainda agravada pelas dificuldades de atuações concertadas, mesmo entre países do mesmo continente. Veja-se a Europa. Veja-se a União Europeia. Foi a pandemia que gerou a crise económico-financeira mundial. Que atingiu também Portugal. E sobretudo o **Algarve**.

Impacto na Economia. Pesadas consequências em todos os países.

Esta crise ao afetar a mobilidade das pessoas a nível nacional e internacional tem consequências profundas em toda a economia mundial e sobretudo num dos seus setores mais importantes - o Turismo - que caiu cerca de 75% em 2020 - atingindo desde logo os principais mercados - EUA, França, Alemanha, Reino Unido, Espanha, Itália, etc. E também Portugal onde o Turismo tem um peso relevante.

A crise não está dominada. Ninguém sabe quando estará.

Não está dominada porque foi subestimada a sua origem e porque os países, as instituições internacionais falharam na definição de uma estratégia comum e uma ação coordenada. Prevalecendo interesses políticos e económicos nacionais. Navegando à vista. Cada um por si.

Numa crise que nunca poderá ser dominada num só país.

É fundamental ter consciência das incertezas geradas pelas atitudes erráticas e oportunistas, desde logo de países europeus. Não continuar.

Fatores base para superar a crise.

Impõe-se uma estratégia clara e coerente, nacional e internacional. Prioridade número um, desde logo para Portugal, é que a aplicação das medidas de combate à pandemia, seja generalizada e acelerada no quadro das estratégias necessárias: combater, conter e eliminar os focos de COVID 19 nos territórios e intensificar o programa de vacinação ao conjunto das populações.

Objetivo: construir uma segurança sanitária global.

Obstáculos ao sucesso da estratégia.

A situação sanitária dos residentes em Portugal depende em primeiro lugar das medidas adequadas.

Mas não basta termos uma estratégia nacional correta, pois estamos perante um inimigo que não controlamos e muito menos dominamos.

São vários os fatores que não dominamos.

Dependemos também da eficácia das estratégias sanitárias de outros países. Dos milhões de turistas estrangeiros que nos vistam, das viagens que os portugueses fazem ao estrangeiro. A evolução da pandemia nos países europeus deve ser uma preocupação permanente.

Todos os dias somos surpreendidos por alterações de medidas restritivas de estados europeus. Proibição de viagens. Exclusão de corredores aéreos. Quarentenas à entrada ou à saída. Exigência da vacinação ou teste.

Ou notícias preocupantes. O escândalo da vacina AstraZeneca. Guerra de vacinas entre União Europeia e Reino Unido. Anúncios de estados de emergência anulados poucas horas depois (Alemanha). Anúncios de autorização de viajar para uma data (Reino Unido) e pouco depois negados. Anúncio de passaporte verde, já posto em causa por vários países. Etc. Enfim, surpresas diárias nos dois sentidos que só geram incertezas sobre a evolução da crise.

Perspetivas de retoma. Que devemos fazer.

Dada a origem e especificidade da crise gerada pela pandemia, tendo em conta as atuações tendencialmente nacionais e não coordenadas entre países, que geram incertezas, é muito difícil de prever e definir estratégias consistentes numa perspetiva de retoma. Não basta o «otimismo» ou a «esperança» e as «certezas» dos governos.

Uma certeza: enquanto a pandemia não estiver controlada – pelo menos na Europa e, claro, em Portugal – os riscos de continuação da crise mantêm-se. O que condiciona a mobilidade, a realização de viagens, o Turismo.

Como o **NERA** tem vindo a referir, as instituições internacionais de Turismo a começar pela OMT, mas também a WTTC, assim como os grandes operadores internacionais, as associações de transporte aéreo (IATA), grandes investidores na área do turismo, todos apontam para a perspetiva de uma retoma lenta este ano, que pode reforçar-se em 2022 e ganhar melhor expressão em 2023, 2024...

É para esta perspetiva que temos que ganhar consciência e força.

Uma aposta certa para Portugal.

Como deve Portugal atuar perante a natureza e complexidade da crise global gerada pela pandemia – vírus mortal invisível, mobilidade das pessoas condicionada, falta de estratégia comum dos países, medidas políticas unilaterais de cada país, interesses económicos e políticos, incertezas sobre o que pode acontecer numa viagem, etc.?

Uma primeira aposta certa para Portugal é ter como prioridade combater, isolar e liquidar o vírus em todo o país e concluir rapidamente o plano nacional de vacinação para travar a sua expansão.

Com isso ganhamos em duas dimensões.

Desde logo conquistando e garantindo um bom ano de **mercado interno**.

A boa imagem sanitária, por outro lado, torna-se trunfo decisivo para uma recuperação mais rápida nos principais **mercados internacionais**.

Se, entretanto, a conjuntura global melhorar, estaremos em boas condições para a aproveitar.

Se não ganharmos a batalha contra o vírus perdemos nas duas direções.

Sendo evidente que na base desta estratégia simples, deve estar a defesa e o reforço das nossas Empresas e do Emprego, imprescindíveis para enfrentar estas difíceis batalhas.

É isso que devemos fazer com realismo e serenidade. O Algarve está nesta batalha.

Vítor Neto

Presidente da Direção do NERA

NERA | CONSULTORIA E FORMAÇÃO FINANCIADA DIRIGIDA ÀS PME DO ALGARVE



O **NERA** encontra-se a desenvolver um **Programa de Formação-Ação** destinado a 78 PME's do Algarve, cujo arranque das primeiras 50 empresas já ocorreu.

Trata-se de um Projeto realizado com recurso à metodologia de formação-ação, que **visa a melhoria do desempenho das PME enquadradas nos setores identificados na Estratégia de Especialização Inteligente do Algarve – RIS 3:**

- Turismo e Lazer

- Mar, Pescas e Aquicultura
- Agroalimentar, Agrotransformação, Floresta e Biotecnologia Verde
- Ciências de Vida, Saúde, Bem Estar e Recuperação
- TIC e Industrias Culturais e Criativas
- Energias Renováveis

Entidades beneficiárias

Micro, pequenas e médias Empresas, produtoras de bens ou serviços transacionáveis e/ou internacionalizáveis ou que contribuam para a cadeia de valor dos mesmos.

Metodologia de Intervenção

A formação-ação é uma intervenção com aprendizagem em contexto organizacional e que mobiliza e internaliza competências com vista à persecução de resultados suportados por uma determinada estratégia de mudança empresarial. esta metodologia implica a mobilização em alternância das vertentes de formação (em sala) e de consultoria (on the job) e, como tal, permite atuar a dois níveis:

- **Ao nível dos formandos:** procura desenvolver competências nas diferentes áreas de gestão, dando resposta às necessidades de formação existentes;

- **Ao nível da empresa:** procura aumentar a produtividade, a capacidade competitiva e a introdução de processos de mudança/inação nas empresas.

Para obter mais informações sobre este **Programa de Formação-Ação** envie-nos a sua **Manif**
estação de Interesse

através do Formulário que se encontra em

www.nera.pt

ou entre em contacto connosco através:

Gabinete de Formação

Telefone: 289 41 51 51

Telemóvel: 965817608

E-mail: gfo@nera.pt

NERA PROMOVE 50 AÇÕES DE FORMAÇÃO GRATUITAS PARA ATIVOS EMPREGADOS NO ÂMBITO DO PROJETO EMPREGO + DIGITAL



O **NERA** viu aprovada recentemente, a sua candidatura ao **Projeto EMPREGO + DIGITAL**,
resultante da parceria entre o

Instituto do Emprego e da Formação Profissional (IEFP)

, a

Estrutura de Missão Portugal Digital (EMPD)

e a

CIP – Confederação Empresarial de Portugal

. Este Projeto visa promover a qualificação e a requalificação de trabalhadores ativos para a área digital.

O **Projeto EMPREGO + DIGITAL** assenta na realização de ações de formação especializadas na área digital, que respondam a necessidades transversais das empresas, diagnosticadas junto das associações empresariais, quer ao nível das tecnologias da informação e comunicação, quer ao nível da operação digital de equipamentos e da sua manutenção.

Este Projeto de formação no âmbito do **EMPREGO + DIGITAL** promove assim, a inovação na articulação de respostas formativas que favorecem um mais rápido ajustamento entre a oferta e procura de competências e qualificações do mercado de trabalho na área digital e tem como objetivo incrementar as competências digitais com vista à promoção da (re)qualificação e da inclusão digital dos ativos, visando minimizar o impacto da automação no mercado de trabalho.

Por outro lado, este Projeto procura assim acelerar a transição digital da economia, promovendo o aumento da competitividade entre as empresas e nesse sentido, a capacitação dos trabalhadores é um passo fundamental para que o tecido empresarial possa implementar novos modelos de negócio alicerçados no Digital., pois a aquisição de novas competências é fundamental para o processo de transição para a economia digital, para os trabalhadores e para as empresas.

Assim, o **NERA** encontra-se a promover 50 ações de formação, gratuitas, de curta duração (25 horas). Estas ações de formação serão desenvolvidas em formato online e presencial e são dirigidas a ativos empregados, com habilitações mínimas ao nível do 9.º ano de escolaridade.

Poderá consultar em www.nera.pt a calendarização das ações de formação a desenvolver no 2.º trimestre deste ano:

- Comércio eletrónico e e-business
- E-marketing - conceitos e fundamentos
- E-mercado
- E-consumidores
- Processador de texto - funcionalidades avançadas

- Folha de cálculo - funcionalidades avançadas
- Utilitário de apresentação gráfica
- Aplicações informáticas na ótica do utilizador
- Marketing digital
- Marketing 3.0
- Meios de comunicação digital
- Social media
- Gestão de conteúdos digitais
- Construção de páginas web
- Técnicas de Marketing Digital e Gestão de Redes Sociais
- Publicidade nas Redes Sociais
- Plataformas WEB - promoção e gestão de conteúdos multimédia



APOIAR RENDAS

CANDIDATURAS AOS APOIOS ÀS RENDAS COMERCIAIS

Empresários em nome individual sem contabilidade organizada e empresas com contratos de exploração de imóveis podem candidatar-se ao Apoio Rendas. Assim, os empresários em nome individual sem contabilidade organizada e contratos de exploração de imóveis passam a ter direito a apoio, mas sempre cumprindo com o principal critério a quebra superior a 25% da faturação.

O **Apoiar Rendas** visava pagar 30% ou 50% das rendas, durante primeiro semestre, mas referia-se apenas a contratos de arrendamento. Este apoio estende-se agora a outras figuras jurídicas de ocupação de espaço, como contratos de cessão de exploração que têm uma prevalência grande no tecido empresarial.

De acordo com a Portaria N.º 69-A/2021, de 24 de março, o **Apoiar Rendas** é alargado a outras formas contratuais que tenham por fim a utilização de imóveis, todavia mantêm excluídas destes apoios as lojas inseridas nos centros comerciais, que continuam encerradas desde o início do ano.

Para ter acesso ao **Apoiar Rendas**, as empresas têm de apresentar uma quebra de faturação mínima de 25%, sendo que o valor a receber depende da renda que o estabelecimento tem contratada e da perda de faturação.

Elegíveis a este apoio estão as pequenas e médias empresas com até 250 trabalhadores ou, ultrapassando este número, aquelas cujo volume de negócios não exceda os 50 milhões de euros, os empresários em nome individual sem contabilidade organizada e outras formas contratuais.

O apoio a receber (a fundo perdido) vai depender da percentagem de perda de faturação, estando previsto um teto máximo.

Assim, quando há uma quebra entre 25% a 40% da faturação, o Estado suporta 30% da renda, até um máximo de 1.200 euros por mês (7.200 euros em seis meses). Se a quebra de faturação for superior a 40%, o Estado suporta 50% da renda até 2.000 euros mensais (12.000 euros em seis meses).

Aqui há uma distinção entre empresa e estabelecimento, dado que uma empresa pode ter vários estabelecimentos. Assim, um estabelecimento pode receber até 12.000 euros de valor total de apoio (como explicado acima), mas uma empresa pode receber até 40.000 euros de apoios totais. Uma empresa que tem quatro estabelecimentos poderia receber até 48.000

euros, mas como o Governo definiu um limite, só receberá até 40.000 euros.

Importa referir que foi fixado 4.000 euros como valor de renda máximo para efeitos de cálculo (conforme recibo de arrendamento). A partir deste valor, os apoios nunca são superiores aos tetos máximos definidos.

As candidaturas têm de ser submetidas no Balcão2020 e continuarão abertas até se esgotarem os 150 milhões de euros disponíveis.

DESFASAMENTO DE HORÁRIOS E TELETRABALHO

O Governo aprovou o prolongamento do regime excecional e transitório de reorganização do trabalho, isto é, o desfasamento de horários e o teletrabalho são para manter até final do ano.

O Governo aprovou, em Conselho de Ministros o prolongamento até 31 de dezembro de 2021 do diploma que impõe a adoção obrigatória do teletrabalho, sem necessidade de acordo entre as partes, e o desfasamento dos horários de trabalho de entrada e saída, nas empresas com estabelecimentos nas áreas territoriais mais afetadas pela pandemia.



[REDACTED]