

Jornal: A Voz de Chaves

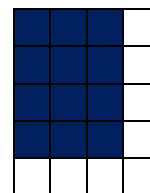
Periodicidade: Semanal

Tiragem: 5.000

Data: 26-11-2010

Secção: Chaves

Página: 9



ENCONTROS MONERIS

Empresários da região esclarecidos sobre como financiar os negócios

CONFERÊNCIA DO GRUPO MONERIS ELUCIDOU UMA PLATEIA DE DEZENAS DE EMPRESÁRIOS DA REGIÃO SOBRE AS FORMAS DE ULTRAPASSAR AS DIFICULDADES ACTUAIS NA EXPANSÃO DOS SEUS NEGÓCIOS.

Dedicada ao tema "As potencialidades locais como factores competitivos", decorreu, na passada segunda-feira, em Chaves, a conferência "Encontros Moneris". No auditório do Hotel Forte de São Francisco, estiveram presentes empresários de Vila Flor, Montalegre, Ribeira de Pena, Vila Pouca de Aguiar, Boticas e Chaves, bem como representantes de autarquias locais. Promovida pelo grupo Moneris, a conferência visou partilhar conhecimentos e impulsionar os negócios a nível local.

"Chaves, contrariamente ao que todos pensamos, é uma zona que tem uma actividade empresarial importante e empresários que se caracterizam por ser ousados", explicou Rui Martins, sénior manager do grupo Moneris em Chaves, acrescentando que, para um grupo que preten-

"QUANTO MELHOR ORGANIZADOS E MAIS INFORMADOS ESTIVEREM OS EMPRESÁRIOS, MELHOR PODEM RESISTIR À SITUAÇÃO DE CRISE QUE EXISTE", SALIENTOU RUI MARTINS, SÉNIO MANAGER DO GRUPO MONERIS EM CHAVES

de ganhar visibilidade, a cidade flaviense impunha-se naturalmente na rota de conferências, que começou em Leiria e vai passar por Bragança, Lamego e Porto, entre outras cidades do centro e sul do país.



"As formas de financiamento e expansão das empresas estão cada vez mais restritas e neste sentido quisemos promover este encontro de empresários com as entidades que são agentes activos na área do financiamento e negócios", considerou Rui Pedro Almeida, administrador do grupo Moneris. Para o responsável, já "não há grande espaço para amadorismos e os empresários portugueses felizmente já se deram conta disto e precisam de estar bem assessorados" para expandir os negócios.

Sobre a actual crise financeira, Rui Martins considerou que "na região, as iniciativas empresariais são mais familiares e asentam na sua poupança e há uma certa elasticidade para aguentar situações menos boas. Claro que há actividades que estão a senti-la de uma forma muito mais aguda que outras, mas estou convencido que os empresários vão conseguir dar a volta por cima. Quanto melhor organizados e mais informados estiverem, melhor podem resistir à situação de crise que existe". "Sentimos que os empresários não estão de braços cruzados, nem de costas voltadas para o investimento", completou ainda Rui Pedro Almeida.

Segredo é preparar bem modelo de negócio e saber aceder às verbas do QREN

Com o objectivo de dar a conhecer os mecanismos locais de apoio às empresas, Nuno Fernandes, director de marketing Classe Business do Barclays Bank, falou das formas de ultrapassar as exigências actuais de acesso ao crédito. "A primeira coisa que os empresários têm de fazer é preparar-se quando apresentam os seus projectos no banco, terem logo um estudo muito rigoroso sobre porque é que estão a fazer um determinado investimento. Meio caminho andado para o sucesso é o empresário saber e demonstrar rapidamente que sabe tudo sobre o modelo de negócio que está a fazer e para que é que vai utilizar o financiamento. É sobretudo isso que os bancos estão à espera", aconselhou.

Já Pedro Nunes, director executivo da Risa Consulting, apresentou três programas que dão acesso aos fundos comunitários do QREN, um instrumento que "tem disponibilidade orçamental". "Enquanto os fundos comunitários estiverem em vigor, parece-nos importante que o tecido empresarial tenha acesso de uma forma consciente às ferramentas que podem ter" para inovar, internacionalizar-se ou desenvolver investigação, salientou Rui Martins, que ficou muito satisfeito com a "excelente" adesão dos empresários da região, contactados por telefone. O novo Sistema de Normalização Contabilística, com implicações para o fecho anual de contas, também foi um tema abordado.

