

# Comércio Electrónico nas PME



**Jorge Remondes**

Docente de Economia Internacional no IPAM  
Consultor/Formador da PME-Portugal

que primeiro efectua-se a venda e só depois se entrega o produto ao cliente;

- Desintermediação do canal de distribuição;
- Acesso a mercados mais vastos;
- Redução de necessidades de Recursos Humanos;
- Melhoria da Qualidade de Serviço ao Cliente.

Acredito que as vendas através da Internet vão continuar a captar muitos investimentos nos próximos anos por parte dos empresários e que os agentes económicos estarão cada vez mais interligados, o que vai originar menores necessidades de contacto físico.

É evidente que as maiores transacções têm ocorrido na vertente de negócio Business-to-Business (B2B) que se verifica quando uma empresa utiliza o comércio electrónico para encomendar produtos ou serviços aos seus fornecedores e efectuar os seus pagamentos.

A vertente de negócio Business-to-Consumer (B2C), ou seja, a venda directa ao consumidor final, regista um crescimento mais lento, mas também se estima que continue a crescer de forma significativa nos próximos anos.

Através da aplicação de um questionário que tive oportunidade de desenvolver junto do tecido empresarial português, pude confirmar a predominância dos negócios B2B sobre os negócios B2C. Mas este é um facto que necessita de uma análise continuada. Não é um dado adquirido que o maior crescimento se vai centrar no futuro no B2B, uma vez que o mercado B2C é de dimensão mais atractiva.

Áreas de Negócio em que ocorrem as transacções



Gráfico N° 1 - Negócios on-line

Uma coisa parece ser certa. O crescimento do B2B e do B2C verificar-se-á mutuamente, não só porque os índices actuais são reveladores dessa tendência, mas também porque o conceito de comércio electrónico, a actividade das empresas líderes de mercado, as novas tecnologias, a segurança e os aspectos legais e comerciais estão numa fase em que já se torna possível desenvolver projectos de comércio electrónico, numa base que ultrapassa já qualquer teste ao mercado.

No que concerne ao consumidor final, de facto pude constatar com formandos meus, por meio da aplicação de um questionário na Baixa da cidade do Porto, que os consumidores desta região, em grande parte, pretendem continuar a efectuar compras através das restantes formas de comércio existentes em Portugal.

Para além de pretendermos saber se os consumidores faziam compras na Baixa do Porto, e se o faziam, com que regularidade, e que tipo de produtos compravam, pretendíamos também saber onde costumavam fazer as suas compras, ou seja, que tipo de comércio preferem (Ver Gráfico a seguir).

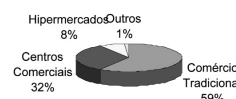


Gráfico n° 2 - Percentagem de compras por Formas de Comércio

Convém aqui registar que os consumidores apesar de beneficiarem de uma escolha global, de poderem ter acesso

a produtos e serviços personalizados, resposta rápida às suas necessidades e preços mais reduzidos, continuam preocupados com aspectos relacionados com a segurança dos métodos de pagamento e com a salvaguarda da sua privacidade.

No entanto, num momento em que há um maior número de portugueses com acesso à Internet através de vários meios (pc, desktop, telemóvel, tv, consola de jogos, etc.) e em que o nível de confiança na sua utilização é mais evidente, prevê-se que nos próximos anos se passe a utilizar mais o comércio electrónico.

Da experiência que tenho vindo a acumular como consultor de empresas, no âmbito do Programa Formação PME XXI, constato que ainda há muitas empresas que não possuem um Site, mas também essa experiência me permite concluir que é um facto que as empresas que não os têm tencionam tê-los.

Contudo, acredito que é vantajoso para as empresas a não adopção de sites essencialmente informativos e a escolha de sites dinâmicos que proporcionem o relacionamento entre as empresas e os seus fornecedores, parceiros e clientes. São os conhecidos sites de relacionamento. São estes sites que podem ser potenciados para permitir no presente ou no futuro transacções comerciais. É isso que pode fazer da Internet mais um ponto de venda para as empresas. Sim, um ponto de venda, porque a opção pelo comércio electrónico não é mais do que tirar partido de um novo canal de vendas para a empresa, canal este complementar em relação aos já existentes,

Hoje, a importância do comércio electrónico para as empresas é globalmente reconhecida.

Por esse facto, escrever sobre o mercado e as tendências de evolução do comércio electrónico no nosso país pareceu-me um assunto pleno de actualidade e com interesse para as Pequenas e Médias Empresas (PME).

Apesar de o Comércio Electrónico ser já uma realidade nas PME, este canal de vendas electrónico tem tendência para crescer muito mais, traduzindo-se, certamente, numa boa plataforma de gestão de negócios porque a sua aplicação resulta em ganhos evidentes, tais como:

- Custos de publicidade mais reduzidos;
- Custos de entrega mais reduzidos, essencialmente de produtos que podem ser distribuídos electronicamente;
- Minimização da existência de stocks dado

## O DIREITO E A PRÁTICA



**ANTÓNIO VILAR**

\* Advogado, Professor Universitário

# Complementos salariais em sede de trabalho nocturno

No ano de 2006 realizei várias horas de trabalho nocturno para o meu empregador tendo auferido o subsídio de trabalho nocturno que a lei prevê. No entanto, nem no cômputo da remuneração de férias, nem nos subsídios de férias e de Natal foram incorporadas as médias desse subsídio. Recebi, apenas, o relativo à retribuição base.

É isto que a lei determina?

Empresas há que têm de recorrer, por várias razões, à prestação de trabalho durante a noite, quer pela natureza da respectiva actividade, quer pelo seu regime de funcionamento, quer, ainda, por outras circunstâncias especiais.

O CT ocupa-se especificamente desta problemática em cinco artigos. No artigo 192º é dada a noção de período de trabalho nocturno; no artigo 193º a de trabalhador nocturno; o artigo 194º refere-se à duração do trabalho nocturno; o artigo 195º a protecção do trabalhador nocturno; e o artigo 196º às condições ou garantias a que está sujeita a prestação de trabalho nocturno.

O trabalho nocturno é, por natureza, mais penoso e, por isso, a lei rodeou-o de um regime especial em que avultam três áreas problemáticas:

- A duração (artigo 194º do CT);
- A protecção do trabalhador nocturno (artigo 195º do CT);
- E, ainda, a retribuição (artigo 257º do CT).

Nos termos do artigo 257º n.º 1

do CT «o trabalho nocturno deve ser retribuído com um acréscimo de 25% relativamente à retribuição do trabalho equivalente prestado durante o dia». Este acréscimo retributivo, como esclarece o n.º 2 do mesmo artigo, pode ser fixado em instrumento de regulamentação colectiva de trabalho, alternadamente, através:

«a) De uma redução equivalente dos limites máximos do período normal de trabalho;

b) De aumentos fixos das retribuições base, quando se trate de pessoal incluído em turnos rotativos, e desde que esses aumentos fixos não importem tratamento menos favorável para os trabalhadores».

Sublinhe-se que o cálculo deste acréscimo de 25% tem por base apenas a retribuição base e diuturnida-

des, tendo em conta, no transe, o disposto no artigo 250º, n.º 1 do CT. Incide, tal acréscimo, também, sobre a retribuição do trabalho suplementar.

Entende-se por retribuição base aquela que, nos termos do contrato ou instrumento de regulamentação colectiva de trabalho, corresponde ao exercício da actividade desempenhada pelo trabalhador de acordo com o período normal de trabalho que tenha sido definido.

É diuturnidade a prestação pecuniária, de natureza retributiva e com vencimento periódico, devida ao trabalhador, nos termos do contrato ou do instrumento de regulamentação colectiva de trabalho, com fundamento na antiguidade. (cfr. artigo 250º n.º 2 do CT)

A questão colocada resulta do regime jurídico que passou a valer,

inovadoramente, com a entrada em vigor do Código do Trabalho (1 de Dezembro de 2003). Na verdade, o artigo 250º deste código veio estabelecer uma nova regra de cálculo das prestações complementares e acessórias de acordo com a qual apenas releva — na ausência de disposições legais, convencionais ou contratuais dispostas em sentido contrário — a retribuição base e as diuturnidades.

Recorde-se que, anteriormente, se incluía na base de incidência de cálculo das prestações complementares os subsídios em causa na pergunta.

Assim sendo, o acréscimo de retribuição por trabalho nocturno não tem de ser, actualmente, pago na retribuição do mês de férias, nem integrado nos subsídios de férias e de Natal.