

Plano de Atividades e Orçamento para

2024

APIO

Associação Portuguesa  
da Indústria de Ourivesaria



Sto. Eloy

## PLANO DE ATIVIDADES E ORÇAMENTO PARA 2024

### **Introdução**

O Plano de Atividades para 2024 da APIO - Associação Portuguesa da Indústria de Ourivesaria reflete o compromisso da Direção cessante e antecipa a transição para a nova liderança que emergirá das eleições programadas para o final de março. Reconhecemos a importância de manter a continuidade nas linhas de atuação já estabelecidas, garantindo que o trabalho desenvolvido até agora sirva como uma base sólida para os próximos passos.

É crucial destacar a conjuntura nacional e internacional que influenciará o nosso caminho. As eleições legislativas resultarão num novo governo e possíveis mudanças de prioridades, introduzindo um elemento de incerteza no nosso cenário. Além disso, a continuação dos conflitos na Ucrânia e na Palestina tem impactos significativos na economia global e, consequentemente, no setor da ourivesaria.

Diante deste contexto desafiador, a APIO continuará a sua missão de se adaptar às transformações do mercado. O projeto de criação de um centro de formação para o setor, com foco na presença digital, permanece como uma prioridade com duas “frentes de batalha”. Uma junto à Câmara Municipal de Lisboa e outra internamente, com a avaliação da transformação dos abrigos do Prédio sito em Lisboa num espaço dedicado ao projeto “Arte e Tradição na Ourivesaria Portuguesa”. Estamos à procura de parcerias estratégicas para destacar o trabalho dos Associados em plataformas online, fortalecendo a presença digital da ourivesaria portuguesa.

Simultaneamente, reafirmamos nosso compromisso com as principais linhas de atuação da Associação. A gestão prudente do património imobiliário, essencial para a sustentabilidade financeira, será mantida. Continuaremos a apoiar os Associados, oferecendo serviços de qualidade e adaptando-nos às suas necessidades e interesses.

Neste momento desafiador, reconhecemos não apenas os obstáculos, mas também as oportunidades que se apresentam. A nova Direção estará certamente determinada a colaborar ativamente com os Associados, superando desafios e capitalizando as oportunidades que surgirem.

Contamos com a participação ativa e o apoio de todos os associados nesta transição e na continuidade do trabalho em prol da ourivesaria portuguesa!

## PLANO DE ATIVIDADES

### **A – Fortalecimento das Relações com os Associados e o contexto externo**

A APIO reafirma o compromisso de fortalecer os laços tanto com os seus associados como com o ambiente externo. Para atingir este objetivo, definimos um conjunto de iniciativas que visam melhorar a comunicação, incentivar a participação dos membros e atrair novos associados. Destacamos as seguintes ações:

- **Melhorar a Presença Online:**
  - ✓ Atualizar e dinamizar o site institucional, oferecendo uma plataforma mais informativa e atrativa.
  - ✓ Promover a Associação nas redes sociais relevantes, buscando alcançar novos públicos e divulgar efetivamente as atividades da APIO.
- **Estratégias de Comunicação e Marketing:**
  - ✓ Elaborar um plano de comunicação estratégica para ampliar a divulgação da Associação de forma direcionada, utilizando diversos canais de comunicação.
- **Parcerias Estratégicas:**
  - ✓ Estabelecer colaborações com organizações pertinentes, procurando maximizar a visibilidade das atividades da APIO.
- **Eventos com Participação:**
  - ✓ Realizar workshops, palestras e feiras, proporcionando oportunidades de interação e envolvimento direto dos associados nas atividades da Associação.
- **Feedback Bidirecional:**
  - ✓ Implementar um sistema eficaz de feedback e comunicação bidirecional, permitindo que os associados contribuam com sugestões e opiniões, estimulando a melhoria contínua dos serviços prestados pela APIO.

Acreditamos firmemente que estas ações contribuirão significativamente para aprimorar os laços com os associados e fortalecer as relações externas. Este esforço conjunto visa criar um ambiente de maior interação, cooperação e, naturalmente, atrair novos sócios para a nossa Associação.

### **B – Gestão Eficiente e Sustentável da APIO**

A gestão da APIO será realizada de forma eficiente e sustentável, buscando maximizar o valor para os associados, sem comprometer a estabilidade financeira da associação.

A equipa da APIO será liderada pelo Secretário-Geral e terá uma estrutura flexível, apta a se adaptar às necessidades dos associados e do mercado. A gestão será baseada em boas

práticas empresariais, com foco na melhoria contínua dos serviços prestados aos associados e na otimização dos recursos disponíveis.

A APIO cumprirá rigorosamente os seus estatutos e a legislação aplicável, promovendo a transparência e a prestação de contas aos associados.

Estamos empenhados em assegurar que a gestão da APIO seja um exemplo de eficiência e sustentabilidade, proporcionando benefícios tangíveis aos nossos associados.

Esta abordagem, aliada à flexibilidade da estrutura da equipa, permitirá adaptar-nos dinamicamente às exigências em constante mudança do mercado.

Vamos manter a nossa gestão por princípios sólidos, garantindo a conformidade estatutária e legal, e promovendo uma relação transparente e de prestação de contas para com o bem mais valioso da Associação – Os seus associados.

## **C – Educação, Formação e Eventos**

A APIO reconhece a importância da educação e formação contínuas para o desenvolvimento do setor de ourivesaria em Portugal. Nesse sentido, estamos empenhados em proporcionar aos nossos associados e ao público em geral oportunidades para aperfeiçoarem as suas competências e conhecimentos nesta área.

Estamos entusiasmados com o projeto “Arte e Tradição na Ourivesaria Portuguesa”, atualmente em desenvolvimento. Este projeto incluirá um novo centro de formação para o setor, com uma exposição de trabalhos ao vivo e uma galeria de exposições. Uma das frentes de batalha para concretizar este projeto é o apoio da Câmara Municipal de Lisboa, onde submetemos um pedido de cedência de espaço. A outra frente envolve a conversão dos abrigos/garagens do prédio em Lisboa num espaço adequado para desenvolver este projeto. Estamos a tentar envolver ativamente o Município de Lisboa e a estabelecer parcerias com outras associações do setor para tornar este projeto uma realidade. Além disso, estamos abertos a colaborações com instituições de ensino superior, visando ampliar ainda mais as nossas ofertas de formação.

Adicionalmente, a APIO continuará a apoiar os cursos de ourivesaria da E B 2, 3 de Vialonga e outras entidades que solicitem o nosso conhecimento e experiência na área.

Comprometemo-nos também a promover webinars, workshops e cursos de formação à distância através de recursos digitais, permitindo alcançar um público mais abrangente.

O nosso objetivo é equipar os nossos associados e o público em geral com as ferramentas e recursos necessários para se desenvolverem num setor de ourivesaria em constante evolução. Estamos empenhados em colaborar de perto com os nossos associados, identificando as suas necessidades de formação e desenvolvendo programas adequados para as satisfazer. Juntos, podemos construir um futuro sustentável e brilhante para o setor de ourivesaria em Portugal.”

## **D – Reforço das Relações com os Associados**

O nosso objetivo principal é manter uma comunicação ativa e transparente com os associados, garantindo que as suas expectativas sejam atendidas e que a associação possa colaborar de forma eficaz com eles para alcançar objetivos comuns. Para isso, implementaremos as seguintes medidas:

- **Realizar Inquéritos Regulares:**
  - ✓ Realizar inquéritos regulares para avaliar as necessidades e expectativas dos associados em relação à APIO e à sua gestão.
- **Melhorar a Gestão do Registo:**
  - ✓ Melhorar a gestão do registo de associados, assegurando que as informações estejam sempre atualizadas.
- **Facilitar Pagamentos de Quotas:**
  - ✓ Facilitar o processo de pagamento de quotas, oferecendo opções mais práticas aos associados.
- **Criar Plataforma Online:**
  - ✓ Explorar o desenvolvimento de uma plataforma online exclusiva para os associados, permitindo o acesso a informações relevantes e facilitando a interação com a associação.
- **Programa de Mentoria:**
  - ✓ Criar um programa de mentoria, no qual os associados mais experientes possam orientar e partilhar conhecimentos com os novos membros.
- **Organizar Eventos Regulares:**
  - ✓ Organizar eventos regulares, como encontros, workshops, palestras e seminários, para estimular a interação entre os associados.

Estas medidas visam não só aumentar a satisfação dos associados, mas também reforçar a relação entre eles e a associação, consolidando assim a representatividade da APIO no setor.

## E – Eventos

- **Participação na Feira Nacional do Setor – PortoJoia:**
  - ✓ Marcar presença na feira nacional do setor, a PortoJoia.
- **Realização de Eventos de *Networking*:**
  - ✓ Organizar eventos de *networking* que permitam aos associados estabelecer contactos e partilhar conhecimentos.
- **Promoção de Concursos e Prémios:**
  - ✓ Promover concursos e atribuir prémios com o objetivo de incentivar a criatividade e aperfeiçoar a qualidade da produção dos associados.
- **Realização de *Webinars* e *Workshops*:**
  - ✓ Realizar *webinars* e *workshops*, tanto em formato presencial como digital, abordando temas relevantes para o setor da ourivesaria e joalheria. Esta iniciativa visa melhorar a formação e a atualização dos conhecimentos dos associados.

Estas ações têm como finalidade enriquecer a participação dos associados na área da ourivesaria, proporcionando oportunidades de aprendizagem, *networking* e reconhecimento da excelência no setor.

## F – Parcerias, Relações Institucionais e Cooperação

- **Divulgar e Estabelecer Novas Parcerias:**
  - ✓ Promover e procurar estabelecer novas parcerias em áreas como seguros, contabilidade, medicina, segurança e higiene no trabalho, hotelaria, escolas, entre outras.
- **Acompanhar a Situação Setorial a Nível Nacional e Internacional:**
  - ✓ Monitorizar a situação do setor a nível nacional e internacional, garantindo uma compreensão abrangente do contexto em que a APIO está inserida.
- **Realizar Reuniões Periódicas com a Contrastaria de Lisboa:**
  - ✓ Manter reuniões periódicas com a Contrastaria de Lisboa para acompanhar de perto a sua atividade.
- **Estabelecer Contactos com o Ministério da Economia:**
  - ✓ Estabelecer contactos regulares com o Ministério da Economia, visando obter apoios que se traduzam em investimentos setoriais.
- **Desenvolver Relações com Associações e Instituições Setoriais:**
  - ✓ Fortalecer as relações com associações e outras instituições do setor, tanto a nível nacional como internacional.

O objetivo destas ações é fortalecer a APIO, promovendo novas parcerias e aperfeiçoando as relações com outras instituições do setor. Estas iniciativas contribuem para o

desenvolvimento e evolução contínua do setor de ourivesaria em Portugal."

## **G – Grandes projetos**

- **Explorar o Plano de Recuperação e Resiliência:**
  - ✓ Analisar o Plano de Recuperação e Resiliência implementado pelo Governo de Portugal, com o objetivo de identificar as oportunidades que este plano pode oferecer ao setor da ourivesaria e joalheria. O objetivo é impulsionar a recuperação e a resiliência do setor.
- **Continuar a Desenvolver o Projeto “Arte e Tradição na Ourivesaria Portuguesa”:**
  - ✓ Prosseguir com o trabalho no projeto de um Centro de Saberes de Ourivesaria, que tem como foco central a formação dos agentes do setor e a certificação. Este projeto visa promover o conhecimento e a excelência na ourivesaria, garantindo a qualidade e a credibilidade dos produtos fabricados pelos ourives portugueses. Este esforço está alinhado com o projeto “Arte e Tradição na Ourivesaria Portuguesa”, destacando o compromisso da APIO com a preservação e promoção das práticas tradicionais neste setor.

Estas ações visam não apenas aproveitar as oportunidades oferecidas pelo contexto nacional, mas também aperfeiçoar a formação e a certificação no setor, assegurando o desenvolvimento sustentável e a qualidade no trabalho dos ourives portugueses.

## **H – Património**

Continuar na linha das práticas adotadas nos últimos anos, zelando pela preservação do património através da realização de reparações estritamente necessárias para a sua adequada conservação. Adicionalmente, implementar obras de maior envergadura que, no futuro, possam resultar num aumento dos rendimentos provenientes deste património.

Este compromisso visa não só manter, mas também valorizar o património da Associação, assegurando a sua longevidade e contribuindo para potenciais ganhos financeiros no futuro.

## ORÇAMENTO

Com base nas atividades planeadas, nas informações históricas e nas projeções financeiras disponíveis, foi elaborado um orçamento para o ano de 2024.

Estão previstos gastos no valor de 1.021.304 euros. Para cobrir estas despesas, são esperadas receitas de 1.026.304 euros, o que permitirá à Associação alcançar um resultado líquido positivo.

O detalhe completo das despesas e receitas para o próximo ano encontra-se no mapa financeiro apresentado a seguir.

<b>Conta de Exploração Previsional</b>	<b>2024</b>
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	848 725 €
Gastos com pessoal	96 887 €
FSE	65 334 €
Amortizações e Reintegrações	4 020 €
Outros gastos e perdas	6 339 €
Gastos e perdas de financiamento	- €
<b>Total de Gastos</b>	<b>1 021 304 €</b>
Vendas e serviços prestados	1 026 367 €
Subsídios à exploração	- €
Outros rendimentos e ganhos	- €
<b>Total de Rendimentos</b>	<b>1 026 367 €</b>
<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos</b>	<b>9 082 €</b>
<b>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)</b>	<b>5 062 €</b>
<b>Resultado antes de impostos</b>	<b>5 062 €</b>
Imposto sobre o rendimento do período	785 €
<b>Resultado líquido do período</b>	<b>4 278 €</b>

### **A – Despesas Previstas**

- **Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas:**
  - ✓ Com base na premissa da manutenção das quantidades vendidas de ouro e prata em 2023, foram calculados os preços de compra das matérias-primas e



outros materiais e componentes utilizados na indústria, de acordo com projeções realizadas por especialistas divulgadas na comunicação social especializada.

- **Gastos com Pessoal:**
  - ✓ Engloba as despesas relacionadas com a estrutura operacional da Associação, incluindo salários, outros rendimentos, encargos sociais, seguro de acidentes de trabalho e medidas de segurança, saúde e higiene no trabalho.
- **Fornecimentos e Serviços Externos:**
  - ✓ Inclui despesas como a avença de serviços de contabilidade, material de escritório (abrangendo consumíveis e aluguer de equipamento multifunções com tudo incluído), custos de comunicações e participação em feiras em representação da Associação. Também engloba despesas para conservação e reparação de edifícios, honorários de advocacia e custos associados à promoção de *webinars*/formação à distância. A previsão destes custos levou em conta dados históricos, atualizações de preço devido à inflação e consultas a fornecedores, tendo em conta as necessidades previstas para o ano em curso.
- **Amortizações e Depreciações:**
  - ✓ Incluem as amortizações e depreciações relacionadas com o desgaste do imobilizado constante no inventário, bem como as operações semelhantes relacionadas com os investimentos previstos para o ano, considerando as taxas legais em vigor no regulamento específico.
- **Outros Gastos e Perdas:**
  - ✓ Esta rubrica abrange principalmente o Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI) e o Adicional ao Imposto Municipal sobre Imóveis (AIMI) incidentes sobre todo o património predial.

Estas previsões visam assegurar uma gestão financeira eficaz, considerando fatores históricos, projeções especializadas e as necessidades específicas da Associação para o ano em questão.

## **B – Receitas Previstas**

- **Vendas e Serviços Prestados:**
  - ✓ Prevê-se a manutenção das quantidades vendidas em 2023, adotando-se margens mínimas de comercialização como pressuposto. Nesta rubrica, inclui-se também a receita de quotização, assumindo a recuperação de 5% da quotização em atraso (considerada mais facilmente recuperável entre os associados com menos de 1 ano de atraso) e uma eficácia de cerca de 60% em relação à quotização emitida em 2024 para os sócios ativos, considerando uma quota mensal de 10 euros. Além disso, são considerados os rendimentos provenientes do arrendamento dos imóveis conhecidos à data deste orçamento, bem como receitas provenientes de iniciativas de formação online, como *webinars*, workshops ou cursos de formação.

Estas projeções visam fornecer uma estimativa realista das receitas, considerando diversos fatores, desde as vendas até às iniciativas de formação online.

## **C – Resultados Líquidos Previsionais**

Em resultado da diferença entre os rendimentos e os gastos previstos para o ano, espera-se alcançar um resultado líquido, após impostos, de 4.278 euros.

Este resultado está em consonância com os objetivos da Associação e com as metas definidas pela Direção cessante.

Estas previsões visam garantir uma gestão financeira sustentável.

*A Direção*



*Lisboa, 6 de março de 2024.*