

Plano de Atividades e Orçamento para

2023

APIO

Associação Portuguesa
da Indústria de Ourivesaria



Sto. Eloy

PLANO DE ATIVIDADES E ORÇAMENTO PARA 2023

Introdução

O Plano de Atividades para 2023 representa o compromisso da Direção em continuar a trabalhar em prol dos Associados da Associação Portuguesa da Indústria de Ourivesaria. Num ambiente económico de incerteza, marcado ainda pela pandemia de Covid-19, mas agora mais recentemente pela guerra e pela inflação, a sustentabilidade financeira da Associação continua a ser uma prioridade para a Direção.

Nesse contexto, a Associação procura adaptar-se às mudanças do mercado, aproveitando as oportunidades trazidas pela presença cada vez maior do digital na vida de todos nós. Para isso, a Direção tem um projeto de criação de um centro de formação para o setor, que terá espaço para exposições e demonstrações ao vivo de trabalhos de ourivesaria. Além disso, procurará estabelecer parcerias para promover a divulgação dos trabalhos dos Associados em plataformas online.

Ao mesmo tempo, a Direção não esquece as principais linhas de atuação da Associação. A gestão cuidadosa do património imobiliário continuará a ser uma prioridade, dado o papel fundamental que ele desempenha na sustentabilidade financeira da Associação. Além disso, a Direção manterá o compromisso em apoiar os Associados, oferecendo serviços de qualidade e procurando atender às necessidades e interesses de todos.

Este é um momento de desafios, mas também de oportunidades. Esta Direção está empenhada em trabalhar com os Associados para superar os obstáculos e aproveitar as oportunidades que se apresentam.

Contamos com a participação ativa e o apoio de todos os associados!

PLANO DE ATIVIDADES

A – Relação com os associados e o exterior

A Associação pretende fortalecer a sua relação com os seus associados e com o exterior através da implementação de um conjunto de ações que visam melhorar a comunicação e o envolvimento dos seus membros, bem como atrair novos associados. Entre estas ações, destacam-se:

- Melhorar a presença online da Associação, através da atualização do site institucional e da promoção nas redes sociais relevantes, com o objetivo de alcançar novos públicos e divulgar as atividades da Associação.
- Realizar ações de comunicação e marketing mais estratégicas, incluindo a elaboração de um plano de comunicação que possibilite a divulgação da Associação de forma mais efetiva e direcionada, através de vários canais de comunicação.
- Estabelecer parcerias estratégicas com outras organizações relevantes, a fim de maximizar a divulgação das atividades da Associação e aumentar a sua visibilidade.
- Promover eventos e atividades que envolvam a participação dos associados, como workshops, palestras e feiras, permitindo uma maior interação e envolvimento dos mesmos nas atividades da Associação.
- Criar um sistema de feedback e comunicação bidirecional com os associados, para que estes possam apresentar sugestões e opiniões sobre as atividades da Associação, permitindo uma melhoria contínua dos serviços prestados.

A Associação acredita que estas ações irão permitir uma melhoria significativa na relação com os associados e com o exterior, promovendo um ambiente de maior interação e cooperação, bem como atrair novos associados para a Associação.

B – Gestão Eficiente e Sustentável da APIO

A gestão da APIO será conduzida de forma eficiente e sustentável, com o objetivo de 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, capaz de 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 escrupulosamente os seus estatutos e a legislação aplicável, promovendo a transparência e a prestação de contas aos associados.

C – Educação, Formação e Eventos

A APIO acredita na importância da educação e formação contínuas para o desenvolvimento do setor de ourivesaria em Portugal. Por isso, estamos empenhados em oferecer aos nossos associados e ao público em geral oportunidades para melhorar as suas habilidades e os seus conhecimentos nesta área.

Estamos entusiasmados com um projeto que estamos a desenvolver de um novo centro de formação para o setor, que incluirá uma exposição de trabalhos ao vivo e uma galeria de exposições. Estamos a tentar envolver o Município de Lisboa e a trabalhar em parceria com outras associações do setor para concretizar este projeto, mas, para além disso, estamos abertos a parcerias com instituições de ensino superior para expandir ainda mais as nossas ofertas de formação.

Além disso, a APIO continuará a apoiar os cursos de ourivesaria da E B 2, 3 de Vialonga e outras entidades que solicitem nosso conhecimento e *expertise* na área. Também estamos comprometidos em promover *webinars*, *workshops* e cursos de formação à distância através de recursos digitais, para alcançar um público mais amplo.

O nosso objetivo é fornecer aos nossos associados e ao público em geral as ferramentas e recursos necessários para crescerem e se desenvolverem num setor de ourivesaria em constante evolução. Estamos empenhados em colaborar com nossos associados para identificar as suas necessidades de formação e desenvolver programas de formação viáveis para satisfazê-las. Juntos, podemos construir um futuro sustentável e próspero para o setor de ourivesaria em Portugal.

D – Fortalecimento do relacionamento com os Associados

O objetivo principal é manter uma comunicação ativa e transparente com os associados, garantindo que as suas expectativas sejam atendidas e que a associação possa trabalhar em conjunto com eles para alcançar os seus objetivos comuns.

Para isso, serão implementadas as seguintes medidas:

1. Realizar pesquisas regulares para avaliar as necessidades e expectativas dos associados em relação à APIO e sua gestão;
2. Melhorar a gestão do cadastro de associados, garantindo que as informações estejam sempre atualizadas;
3. Facilitar o processo de pagamento de quotas e oferecer opções de pagamento mais convenientes;
4. Criar uma plataforma online para os associados, onde possam aceder a informações relevantes e manter contacto com a associação;
5. Estabelecer um programa de mentoria, onde os associados mais experientes possam orientar e partilhar conhecimentos com novos associados;
6. Organizar eventos regulares para promover a interação entre os associados, tais como encontros, workshops, palestras e seminários.

Com estas medidas, espera-se aumentar a satisfação dos associados, melhorar a relação entre eles e a associação, e fortalecer a representatividade da APIO no setor.

E – Eventos

1. Participar nas feiras nacionais do setor – *PortoJoia*.
2. Realização de eventos de *networking*, que permitam aos associados estabelecer contactos e partilhar conhecimentos;
3. Promoção de concursos e prémios, com o objetivo de incentivar a criatividade e a qualidade da produção dos associados,
4. Realização de *webinars* e *workshops*, em formato presencial ou digital, com temas relevantes para o setor da ourivesaria e joalheria, com vista a melhorar a formação e a atualização dos conhecimentos dos associados.

F – Parcerias, Relações Institucionais e Cooperação

1. Divulgar e procurar celebrar novas parcerias em áreas como seguros, contabilidade, medicina, segurança e higiene no trabalho, hotelaria, escolas, entre outras;
2. Acompanhar a situação do setor a nível nacional e internacional;
3. Realizar reuniões periódicas com a Contrastaria de Lisboa para acompanhamento da sua atividade;

4. Realizar contactos com o Ministério da Economia para obter apoios que se traduzam em investimentos setoriais;
5. Desenvolver as relações com associações e outras instituições do setor nacionais e internacionais.

O objetivo dessas ações é fortalecer a APIO, estabelecer novas parcerias e melhorar as relações com outras instituições do setor, contribuindo para o desenvolvimento e aperfeiçoamento do setor de ourivesaria em Portugal.

G – Grandes projetos

1. Explorar o Plano de Recuperação e Resiliência colocado em prática pelo Governo de Portugal, a fim de identificar as oportunidades que este plano pode oferecer ao setor da ourivesaria e joalheria, com o objetivo de promover a recuperação e resiliência do setor,
2. Continuar a trabalhar no projeto de um Centro de Saberes de Ourivesaria, que tem como base a formação dos agentes do setor e a certificação. Este projeto tem como objetivo promover o conhecimento e a excelência na ourivesaria, enquanto garante a qualidade e a credibilidade dos produtos fabricados pelos ourives portugueses.

H – Património

Prosseguir a linha de atuação seguida nos últimos anos preservando o património realizando as reparações estritamente necessárias à sua boa conservação, mas também obras de maior impacto que se poderão traduzir posteriormente num aumento dos rendimentos daqui provenientes.

ORÇAMENTO

Com base nas atividades planeadas e nas informações históricas e projeções financeiras disponíveis, foi elaborado um orçamento com gastos previstos de 854.943 euros para o ano de 2023. Para cobrir essas despesas, são estimadas receitas no valor de 875.004 euros, o que permitirá à Associação alcançar um resultado líquido positivo.

O balanço financeiro do próximo ano pode ser encontrado no mapa a seguir, onde os gastos e receitas são detalhados em maior profundidade.

A – Gastos Previsionais

- Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas – Partiu-se do pressuposto de manutenção das quantidades vendidas de ouro e de prata em 2022 e calcularam-se preços de compra das matérias-primas e de outros materiais de acordo com projeções efetuadas por especialistas e dadas a conhecer através da comunicação social especializada.
- Gastos com pessoal – Despesas inerentes à estrutura de funcionamento da Associação onde se incluem os vencimentos e outros rendimentos, respetivos encargos sociais, seguro de acidentes de trabalho e segurança, saúde e higiene no trabalho.
- Fornecimentos e Serviços Externos – Rubrica onde se incluem, com mais destaque, as despesas com a avença relativa aos serviços de contabilidade, com o material de escritório (onde se incluem os consumíveis e o aluguer de longa duração com tudo incluído de equipamento multifunções), com os custos de comunicações e com os custos da participação nas diversas feiras em representação do setor, mas também os que se destinam à conservação e reparação dos edifícios ou honorários de advocacia. Estão incluídos os custos com honorários de formadores para a possibilidade da promoção de *webinars*/formação à distância. Para a previsão dos custos tiveram-se, sempre que possível, em conta os dados históricos, as atualizações de preço motivadas pela inflação e as consultas efetuadas a fornecedores tendo em conta as necessidades previstas para o ano em curso.
- Amortizações e depreciações – As amortizações e depreciações relativas ao desgaste do imobilizado que consta em inventário e ainda em tempo de vida útil às taxas legais em vigor no regulamento específico bem como as mesmas operações relativas aos investimentos que se projeta serem realizadas durante o ano.

- Outros gastos e perdas – Rubrica que contabiliza essencialmente o IMI e o AIMI a incidir sobre todo o património predial.

Conta de Exploração Previsional	2023
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	713 656 €
Gastos com pessoal	90 552 €
FSE	41 036 €
Amortizações e Reintegrações	3 910 €
Outros gastos e perdas	5 789 €
Gastos e perdas de financiamento	- €
Total de Gastos	854 943 €
Vendas e serviços prestados	875 004 €
Subsídios à exploração	- €
Outros rendimentos e ganhos	- €
Total de Rendimentos	875 004 €
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos	23 972 €
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)	20 062 €
Resultado antes de impostos	20 062 €
Imposto sobre o rendimento do período	3 110 €
Resultado líquido do período	16 952 €

B – Rendimentos Previsionais

- Vendas e serviços prestados – Estimam-se a manutenção das quantidades vendidas em 2023 e, como pressuposto, adotaram-se margens mínimas de comercialização. Nesta rubrica está também contemplada a receita de quotização assumindo-se que se conseguiria recuperar 5% da quotização em atraso considerada mais facilmente recuperável (dos associados com menos de 1 anos de atraso) e uma eficácia também na ordem dos 60% relativamente à quotização emitida em 2023 relativa aos sócios ativos tomando como pressuposto a existência de uma quota mensal de 10 euros.

Paralelamente são também considerados os rendimentos provenientes do arrendamento dos imóveis conhecidos à data de realização deste orçamento e ainda receitas provenientes de iniciativas de formação online como webinários, workshops ou cursos de formação.

C – Resultados Líquidos Previsionais

- Resultando da diferença entre os rendimentos e os gastos previstos para o ano prevê-se atingir um resultado líquido depois de impostos de 16.952 euros o que vai de encontro aos objetivos prosseguidos pela Associação e aos que esta Direção se propôs.

A Direção



Lisboa, 16 de março de 2023.