

- Pet shops: Dicas simples para otimizar a gestão da sua empresa...2
- Os benefícios de ter um pet shop virtual4
- 4 produtos para pet shop que precisam de estar na sua loja6
- Ateliê. Creche para cães já tem lista de espera.....7
- 5 negócios com os nossos companheiros.....8
- Despesas com animais são dedutíveis no seu IRS9
- A não perder..... 10

EDITORIAL

Os animais são nossos amigos

Já reparou que existem diversas atividades económicas ligadas aos animais de estimação e que estas podem gerar rendimento?

“Dog walking”: o termo é inglês, mas há cada vez mais oferta em Portugal para estes serviços. Entre o trabalho e a vida familiar, as pessoas têm horários cada vez mais preenchidos e nem sempre têm tempo para passear os seus cães. Por isso, esta pode ser uma atividade de sucesso para quem está desempregado, trabalha em ‘part time’ ou estuda e quer receber algum dinheiro extra.

Comece por conhecer o mercado, saber quanto cobra a concorrência e estabelecer um preço pelos seus serviços.

Numa primeira fase, para angariar clientes, pratique preços mais acessíveis do que a concorrência. Depois faça uns folhetos para distribuir pelas lojas nas zonas onde acredita que pode angariar clientes e também pode apostar numa página de Facebook onde fale dos seus serviços. Como em todos os negócios, não existe melhor publicidade do que aquela que é passada de boca em boca. Por isso, seja profissional com os seus clientes: tenha uma agenda, cumpra as tarefas religiosamente e seja cuidadoso e carinhoso com os animais.

Não descuide das suas obrigações fiscais: é importante que comunique às finanças o seu início de atividade, como trabalhador independente, para poder passar recibos verdes pelos seus serviços.

Este passo pode ser feito presencialmente num serviço das Finanças, ou nas lojas do cidadão, bem como na internet através do Portal das Finanças.

novembro 2016

AGENDA FISCAL

Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Domingo
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10 ●	11	12	13
14	15 ●	16	17	18	19	20
21 ●	22 ●	23	24	25 ●	26	27
28	29	30	27	28	29	30 ●

● IRS ● IRC ● IVA ● Imposto do Selo
● IMI ● IMT ● IUC ● Benefícios Fiscais

Dia 10 ● IRS - Entrega da Declaração Mensal

● IVA - Entrega do Imposto Liquidado

Dia 15 ● IRS - Entrega da Declaração Modelo 11

● IVA - Entrega da Declaração Periódica

Dia 20 ● IRS - Entrega das Importâncias Retidas

● IVA - Entrega da Declaração Recapitulativa

● IVA - Entrega da Declaração Recapitulativa

● IS - Entrega da Importâncias Liquidadas

Dia 25 ● IVA - Comunicação faturas emitidas mês anterior

Dia 30 ● IVA - Entrega do Pedido de Restituição IVA

€ - Liquidação Pagamento Imposto Único de Circulação

Tome nota

Web Summit em Portugal

Portugal recebe, no mês de novembro, a WEB Summit, uma das mais importantes conferências internacionais de tecnologia, empreendedorismo e inovação.

Durante quatro dias são esperados mais de 50 mil participantes neste encontro que irá reunir oradores internacionais, investidores e as startups mais promissoras a nível mundial.



PET SHOPS: DICAS SIMPLES PARA OTIMIZAR A GESTÃO DA SUA EMPRESA!

Otimizar a gestão do pet shop é o próximo grande desafio que os empresários desse segmento terão que enfrentar. Penso isso, pois todas as áreas que passam por um crescimento acelerado, acabam atraindo muitos empreendedores e acirrando a disputa por clientes no mercado. E isso é o que está acontecendo com o segmento de pets.

Pesquisei alguns dados junto à Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet). Eles mostram que, de 2010 a 2015, o mercado de pet na América Latina cresceu 40%, com uma média incrível de 8% ao ano. Já no Brasil, o mercado cresceu 7,6% em 2015, e em 2016 espera-se um crescimento de 6,7%. Ou seja, em breve, o mercado entrará num momento em que a quantidade de empresários oferecendo produtos será mais que o suficiente para atender as necessidades e demandas dos consumidores.

A questão é: como preparar o pet shop para este momento e consolidar a sua atuação, antes que a disputa por clientes se torne mais acirrada? A minha resposta: "Otimizando a gestão, sem complicá-la ou torná-la complexa demais". Por isso, vou compartilhar com vocês as minhas 6 dicas para tirar essa otimização da gestão do pet shop do papel.

● INVISTA EM ESTRATÉGIAS DE MARKETING LOCAL

Marketing local é aquele que estabelece um território de atuação onde sua empresa possui mais facilidade para vender e fidelizar clientes. Depois disso, ele elabora estratégias para impactar de diversas formas o público que está dentro daquele raio de atuação. Existem dois tipos de ações que combinam muito bem com essa estratégia:

● MARKETING DIGITAL

O Google Adwords e o Facebook Ads permitem que você crie anúncios segmentados para pessoas que estão dentro da área geográfica estabelecida em seu planejamento. Isso quer dizer que você poderá entregar os anúncios apenas para quem estiver pesquisando no Google, assistindo vídeos no Youtube ou navegando pelo Facebook e que estiverem num raio de 10 quilômetros de seu pet shop, por exemplo. Isso aumenta as chances de divulgar e ter sucesso com promoções e outras informações sobre seu pet shop.

● ANÚNCIOS IMPRESSOS

Quais são as chances de uma pessoa que mora a 30 km de seu pet shop comprar de você? E daquela que mora a 1 km? Ao panfletar as casas, é importante criar fo-

cos maiores de panfletagem. Por exemplo, todas as casas que estão a até 3 km receberão um cupom de desconto para banho e tosquia ou uma promoção para a compra de saco de ração com desconto, ao menos 1 vez por mês. Dessa forma, você facilitará que as pessoas experimentem os seus serviços e passem a comprar de você com mais frequência.

● ESTABELEÇA PARCERIAS

Essa dica nasceu quando eu estava comendo pizza. Na caixa de entrega, a pizzaria colocou várias propagandas e, sinceramente, eu nunca tinha reparado nelas. Até ao dia em que precisei telefonar para o pet shop onde sempre compramos ração e minha esposa comentou que o número do telefone estava na caixa da pizza que eu tinha acabado de colocar no lixo. Claro que ela é mais observadora que eu!

A dica, no entanto, é estabelecer parcerias que sejam mais eficientes. Por exemplo, a pizzaria tem a facilidade de "entrar na casa das pessoas" com seus produtos, logo, enviar um ímã de geladeira com os dados de seu pet shop seria uma forma mais interessante que colocar um anúncio na caixa de pizza. Por outro lado, a estratégia do cupom de desconto, poderia ser usada nos salões de cabeleireiro ou nas padarias de seu campo de atuação, para reforçar as estratégias de marketing local.

INDEPENDENTE

A newsletter do profissional liberal



Ao estabelecer uma parceria, o pet shop deve pensar na maneira como ela será vantajosa tanto para ele, quanto para os comércios que aceitaram a parceria.

● CONTE COM O APOIO DE ESPECIALISTAS

No Brasil existem, alguns institutos como a Endeavor ou o SEBRAE que oferecem apoio gratuito para pequenos empresários. Eles podem ajudar a criar um plano de inovação, melhorar suas estratégias de marketing, aperfeiçoar a gestão de fluxo de caixa e controle de estoque, entre outras áreas. Além deles, é possível contratar empresas que se especializaram em executar campanhas marketing, fazer a contabilidade de seu pet shop e apoiar a gestão financeira dele, além de outros serviços terceirizados.

A dica é: utilize esses serviços de apoio ao empresário, como os do SEBRAE, para validar e aprimorar seus planos estratégicos. Depois, sempre que possível, contrate serviços terceirizados para executar tarefas que poderiam tomar grande parte de seu tempo. A dica extra é: sempre pensar que a estratégia é sua e que ambos os tipos de serviços devem servir de apoio para melhorá-la, mas não de desculpa quando algo der errado.

● CENTRALIZE OS DADOS DA EMPRESA

Adotar um sistema que facilite o cadastro de clientes e seus animais de estimação, o agendamento de serviços, como o banho e tosquia, e a administração de contas a pagar e a receber é a minha 4ª dica. No pet shop, onde compro ração é notória a falta que este sistema faz. Sempre que o proprietário está, ele me chama pelo nome, pergunta pela saúde de meus cachorros, oferece desconto e, algumas vezes, dá até brinde. Já quando estão apenas os funcionários, minha relação se baseia em um processo básico de vendas: entrar, comprar e pagar. Isso porque eles nunca conseguiram guardar os meus dados em sua memória, afinal, vou apenas uma vez por mês no pet shop. Com um bom sistema, essa dificuldade estaria superada, bastaria eles consultarem dados básicos, como meu nome ou o nome de meu pet e já teriam todas as informações disponíveis, podendo criar um atendimento diferenciado do que eu receberia se fosse em um outro pet shop.

● PENSE NA SUA MOBILIDADE

A última dica é adotar um sistema de gestão, que além de centralizar as infor-

mações, permita consultar os dados de sua empresa a partir de qualquer dispositivo com internet.

Isso porque quando se tem um pequeno pet shop, é fácil lembrar os preços cobrados pelos fornecedores no mês anterior ou a quantidade de produtos em estoque. Contudo, ao crescer a quantidade de seus clientes, você precisará usar mais sua cabeça para definir estratégias que para armazenar dados.

Logo, poder consultar os dados de estoque, fluxo de caixa e até de clientes, a qualquer hora e lugar, pode te dar uma vantagem e evitar que você faça compras erradas ou que se equivoque na hora de falar com o dono de algum pet. A nova competição entre pet shops será travada pela atenção e fidelização de clientes, bem como pela administração interna mais eficiente. Ao usar as dicas que dei, certamente você estará mais preparado!

Se ficar na dúvida sobre se aplicar uma das dicas, contratar um novo sistema ou investir numa estratégia de marketing será vantajoso para seu pet shop, recomendando que use a técnica do Pay Back, para acabar com ela.

OS BENEFÍCIOS DE TER UM PET SHOP VIRTUAL

O mercado de produtos e serviços voltados para o bem-estar dos animais de estimação está em plena ascensão.

Quem tem um bichinho em casa vive em busca de novidades para tornar a vida do mascote mais alegre e não mede esforços para dar carinho e atenção. Afinal, para muitas pessoas o pet é considerado um verdadeiro membro da família!

Com o crescimento do e-commerce e as vantagens desse tipo de negócio, montar uma loja na internet tem se tornado uma alternativa vantajosa para quem quer entrar no mercado. De acordo com a Abinpet (Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação), o Brasil é o segundo país do mundo em número de animais de estimação e ocupa o terceiro lugar em faturamento no mercado pet mundial.

Se você está pensando em empreender, já possui um pet shop ou é do ramo veterinário, este conteúdo é ideal para você. Confira os benefícios do pet shop virtual e veja as dicas que preparei para você aproveitar o crescimento do ramo e deslançar o seu próprio negócio!

GASTOS COM ESTRUTURA

Montar um pet shop na sua cidade pode ser uma tarefa complicada, pois é preciso avaliar o ponto, alugar ou comprar um espaço comercial e investir dinheiro para fazer reformas ou adaptações para que o local seja adequado à instalação do negócio. O primeiro benefício do pet shop virtual é não precisar investir na infraestrutura física do negócio.

Desde que você possua um bom site, basta encontrar um lugar adequado para armazenar o estoque e montar uma estrutura de atendimento – sem se preocupar com o ponto de venda, a decoração, a manutenção de grandes estoques e outros detalhes. Assim, você consegue economizar na infraestrutura do negócio.

ABERTO 24 HORAS

Outro benefício do pet shop virtual é estar sempre disponível. Por isso, essa modalidade de comércio é muito atraente para quem leva uma vida corrida e não tem tempo de fazer compras no horário comercial. No pet shop virtual, o consumidor consegue fazer as suas compras no horário que for mais conveniente, sem enfrentar filas ou trânsito.

FLEXIBILIDADE

Ter um negócio virtual exige compromisso e responsabilidade, mas isso não quer dizer que não é possível ter flexibilidade no horário de trabalho. O pet shop virtual permite que você defina os horários da equipe e organize a sua empresa de acordo com a demanda.

CONTROLE DE ESTOQUE

Uma grande vantagem do pet shop virtual é possibilitar maior controle sobre o estoque. Conforme as preferências dos seus consumidores, você é capaz de dimensionar o seu estoque, escolher o mix de produtos e até mesmo trabalhar com produtos sob demanda, direto com o fornecedor.

Viu como o pet shop virtual pode ser um negócio muito interessante? Aposte nesse mercado em crescimento e garanta o seu sucesso oferecendo um serviço de qualidade na internet.

Gostou da ideia? Que tal conferir minhas outras dicas para ter sucesso com seu pet shop virtual?



INOVAÇÃO & EMPREENDEDORISMO

Ideia
Informação
Implementação
Impacto

NÃO PERCA ESTA OBRA!

TAMBÉM DISPONÍVEL EM INGLÊS

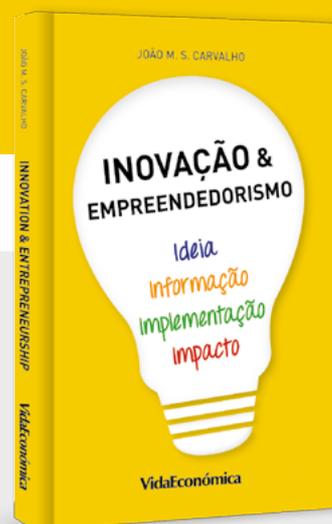
VidaEconómica

R. Gonçalo Cristóvão, 14, r/c • 4000-263 PORTO

 <http://livraria.vidaeconomica.pt>

 encomendas@vidaeconomica.pt

 223 399 400



4 PRODUTOS PARA PET SHOP QUE PRECISAM DE ESTAR NA SUA LOJA

O mercado de produtos para cães, gatos, pássaros e outros animais de estimação vive um momento de prestígio e inovação. Quem tem um animalzinho em casa deseja estar em dia com as novidades do mercado e procura produtos que contribuam para a saúde e o bem-estar do pet. Por isso, é fundamental manter a sua loja atualizada com os produtos para pet shop do momento, rações de qualidade e medicamentos pet. Neste post, vou te mostrar algumas dicas para quem quer ficar à frente da concorrência e fazer sucesso com a clientela. Confira!

COLEIRAS

As coleiras são um dos itens mais vendidos nos pet shops. Para atrair o consumidor e lucrar mais, aposte em modelos que fujam do estilo básico e tenham estampas, materiais sofisticados como pedras e bijuterias, além de modelos de luxo em ouro ou prata. Quanto mais diferenciado for o seu estoque, maiores as chances de atrair o olhar do cliente!

Os valores variam conforme o material e o estilo. É importante manter modelos básicos e mais baratos para o dia-a-dia, mas não deixe de oferecer coleiras diferenciadas para quem busca um produto mais bonito e sofisticado.

Vale a pena apostar na variedade de modelos: apenas para pescoço, que são indicadas para uso diário; e peitorais, mais usados acompanhados da guia de passeio.

ROUPAS A ACESSÓRIOS

Seja para combater o frio ou mesmo para quem quer mimar o pet, as roupas para cães tem excelente aceitação no mercado. Por serem produtos mais baratos para comprar no atacado, a lucratividade é alta.

Dê preferência a roupinhas mais diferentes para raças micro, pequenas e médias, mas não deixe de oferecer opções para quem tem cães grandes. Neste caso, prefira opções mais básicas, como roupas para combater o frio.

FARMÁCIA PET

Os animais precisam de cuidados constantes e produtos específicos para manter a saúde em dia. Por isso, é fundamental oferecer alguns itens básicos na sua loja. Os mais vendidos são os medicamentos para combater pulgas e carrapatos, que são de uso regular e, por isso, representam venda garantida todo mês. Vermífugos também são muito procurados e, por serem de uso periódico, tam-

bém têm demanda certa. Para oferecer um serviço diferenciado, mantenha uma agenda dos clientes frequentes para avisar quando for a hora de vermifugar ou renovar a proteção contra pulgas e carrapatos.

Se você oferece o serviço de banho e tosquia, vale oferecer shampoos medicamentosos para cães e gatos com algum tipo de alergia ou condição de pele. Assim, você lucra na venda dos produtos e no serviço!

BRINQUEDOS E ADESTRAMENTO

Ofereça uma variedade de brinquedos e itens para adestramento caseiro de cães e gatos. Como atualmente muitas pessoas criam animais de estimação em apartamento, é fundamental manter o bichinho entretido.

Além disso, acessórios que ajudem a adestrar, como sanitas artificiais e sprays para ensinar o lugar certo de fazer as necessidades são um sucesso em vendas. Além destes produtos para pet shop, mantenha uma boa variedade de rações premium e super premium, camas e caixas de transporte. Fique atento às preferências dos seus clientes e ajuste o seu estoque para atendê-los com eficiência!

INDEPENDENTE

A newsletter do profissional liberal



ATELIÊ. CRECHE PARA CÃES JÁ TEM LISTA DE ESPERA

Projeto nasceu há três anos. Empresa vai buscar os cães a casa dos donos e também é responsável pelo seu regresso ao fim do dia.

“Está tudo louco?” e “Que ideia genial!” foram as duas reações antagónicas - ambas estridentes - que se fizeram ouvir na redação do i sobre este projeto. A balança pendeu, no entanto, para a segunda por uma razão muito simples: é que a maioria dos jornalistas que tem, teve ou apenas sabe o que significa ter um cão identificou-se de imediato com esta creche para cães, situada em Mem Martins. Há cerca de três anos, Íris Lourenço, arquiteta, e Ricardo Rodrigues, técnico de audiovisual e multimédia, - começaram por fazer dog walking.

Rapidamente sentiram necessidade de expandir o negócio porque, como donos de cães, sentiam na pele a dimensão da problemática de os deixar tanto tempo sozinhos em casa. “Mesmo tendo cuidado, os cães acabam por ficar sozinhos oito horas por dia.” Resultado? Donos com sentimentos de culpa.

Íris não concebia que a sua vida profissional fosse passada num escritório, Ricardo teve cães desde sempre, e decidiram, de forma natural, que este seria o caminho.

Pesquisaram (com base nos negócios em outros países, visto que em Portugal é tão inédito que nem há legislação adequada a este modelo), fizeram formações de treino canino e procuraram, por fim, um espaço. Há cerca de um ano que o Ateliê - ou seja, o infantário para cães - da **Cão-preensão** existe. “Não é um hotel, não é um canil, como nos chegaram a dizer, é um sítio onde os cães diariamente interagem, brincam, descansam e chegam a casa cansados”, explicam Íris e Ricardo. Primeiro, são os donos da empresa que, de manhã, vão buscar a casa dos donos os “patudos”. “Todos os cães moram em Lisboa. Fazemos as viagens consoante o sítio onde vivem para os recolhermos”, diz Ricardo. Ao fim do dia, dá-se o processo inverso. Para fazer parte da matilha, o critério principal é ser “zero agressivo”. Primeiro, os cães são avaliados na sua casa e, caso passem no teste, introduzidos no grupo. Há um pré-requisito: todos os animais têm de ser esterilizados. Neste momento, há 30 “alunos” no Ateliê da Cão-preensão, a lotação máxima que o espaço permite receber. Cada cão tem ainda uma lancheira num saquinho onde leva a ração (e posteriormente pendurada num cabide com o nome de

cada um) e há ainda um espaço fechado onde cada um descansa dentro de uma boxe, depois da brincadeira. Ao lado da “casa das sextas” há uma casa de banho. Às vezes há um ou outro que ainda faz na relva, mas no alpendre sabem que estão proibidos”, diz Íris. Resultado? Um jardim imaculado, fruto de muito cuidado com a higiene e também de cães ensinados. Apesar de ser um trabalho fantástico, “também é muito cansativo”, admitem. No entanto, não há cansaço que impeça os planos de crescimento. Porquê crescer, quando a lotação está esgotada? A resposta é muito simples: os pedidos de inscrição não param. “Neste momento, temos cerca de 30 cães em lista de espera”, confidenciam. “O nosso sonho era ter um espaço em Lisboa onde os donos pudessem eles próprios deixar os cães e ir buscá-los, não estando assim tão restringidos nos horários.”

A busca pelo espaço perfeito - foi retomada. Aqui, a ideia é que o ambiente continue a ser familiar e a prova disso são as festas de anos e as fotografias “de família”, encenadas durante dias.

Esta ideia de negócio dá que “ladrar”!



5 NEGÓCIOS COM OS NOSSOS COMPANHEIROS

🐾 ROUPA E ACESSÓRIOS PARA ANIMAIS

Se sabe alguma coisa de moda e adora animais, há muito dinheiro a ser ganho a fazer roupa e acessórios para animais. Desde laços e camisolas para cães a fatos de pai natal para gatos, há imenso espaço para dar asas à imaginação e encher a carteira enquanto dá estilo aos que mais nos amam.

🐾 ESTÚDIO FOTOGRÁFICO PARA ANIMAIS

Não existe forma de descrever o amor que existe entre um animal e um ser humano, mas existe forma de o capturar de forma permanente através da fotografia. Os nossos animais de estimação não duram para sempre, e uma boa fotografia para os recordar vale muito mais do que o seu peso em ouro. Este é dos negócios rentáveis com animais mais versáteis que há, pois pode

facilmente aliar-se a outros negócios do mesmo género.

🐾 CENTRO DE TREINO CANINO

Há poucos negócios rentáveis com animais que se comparem a um centro de treino para cães, aonde estes vão para saberem comportar-se e para o dono não ter dores de cabeça enquanto tenta fazer com que o Pipoca não faça as suas necessidades no meio da carpete. Se gosta de lidar com cães, então tem aqui uma ideia de um negócio em que vai sentir-se como um peixe em água.

🐾 HOTEL PARA ANIMAIS

Esta é uma das ideias de negócios rentáveis com animais que ajuda também num problema social muito real: o abandono de animais. Quando chega a altura de ir de férias, muitas pessoas decidem abandonar os seus animais. Com um ho-

tel para animais, você pode oferecer-lhes um sítio para deixarem o seu animal de estimação, fazendo das férias um prazer tanto para o animal de estimação como para o resto da família.

🐾 VETERINÁRIO

O negócio com animais original, que todos adoramos ter por perto quando o nosso melhor amigo está com um ar desanimado. O único problema deste negócio é que é preciso muita educação e treino para se ser bom a tratar dos animais. Mas, é preciso louvar quem o faz. Por vezes um negócio com animais precisa de muita dedicação e carinho, visto eles nem sempre colaborarem connosco como queremos. Para ter sucesso, vai precisar de muito amor, dedicação e perspicácia – se criar um hotel para animais no meio de outros quatro, não vai ter muito sucesso.

INDEPENDENTE

A newsletter do profissional liberal



DESPESAS COM ANIMAIS SÃO DEDUTÍVEIS NO SEU IRS

O QUE DEDUZIR?

O IVA das despesas veterinárias vai passar a poder ser deduzido em sede de IRS, alterando o que estava até aqui em vigor, onde apenas era permitida a dedução destas despesas com animais se englobadas na categoria das despesas gerais familiares (e respetivos limites dessa categoria), juntamente, por exemplo, com as despesas com combustíveis ou nos supermercados.

EM 2017

No IRS 2017, referente a 2016, tal como já acontece com as despesas com alojamento, restauração ou reparação de automóveis, por exemplo, os consumidores que tenham despesas com cuidados médico-veterinários, com a respetiva fatura e número de identificação fiscal — NIF do mesmo (também aqui deverá ser validada no e-fatura), vão poder deduzir 15% do IVA suportado com essas despesas.

As deduções de despesas com animais no IRS têm no entanto, limites e são mais baixos do que o pretendido na proposta inicial do PAN.

LIMITES DAS DEDUÇÕES

As despesas com animais no IRS estão limitadas ao valor total de 250€ por agregado familiar, isto é, será este o valor máximo que pode ser recuperado pelos contribuintes na altura de liquidação do IRS.

INDEPENDENTE

A newsletter do profissional liberal

A NÃO PERDER

SUGESTÃO DE LEITURA



**TIMEOUT
PORTO
SETEMBRO 2016**

VISITAR E FICAR

**INSTITUTO DE ARTES E OFÍCIOS**

Aqui podem aprender-se várias técnicas e várias artes, da pintura ao mosaico, passando pela cerâmica ou pela escultura. Também têm ateliês diários para crianças.

S A B E R M A I S



29 /11 A 1/12 | BORDEAUX

**VISITE A VINITECH
COM A VIDA ECONÓMICA**

**INSCREVA-SE
JÁ!
E USUFRUA
DAS NOSSAS
CONDIÇÕES
ESPECIAIS***

APOIO E ORGANIZAÇÃO:



VidaEconómica
GRUPO EDITORIAL



L A Z E R

**ROTEIRO DOS FESTIVAIS DE CINEMA**

Curtas e longas metragens, ficção e documentário, estreias e clássicos de sempre correm o país em festivais de cinema para todos os gostos.

A P P

**Pets Magazine**

PETS é uma revista emocionante para as crianças e famílias que amam seus animais de estimação.

FICHA TÉCNICA

Coordenador: Rute Barreira

Colaboraram neste número: Miguel Peixoto Sousa e Daniela Rôla.

Paginação: Juliana Carvalho

Newsletter mensal propriedade da Vida Económica – Editorial SA

R. Gonçalo Cristóvão, 14, r/c • 4000-263 Porto • NIPC: 507258487 • www.vidaeconomica.pt