Esta é a nossa marca na sua vida

A marca bancária mais reputada Portugal 2021
Distinção que engloba os atributos de admiração, relevância, confiança, preferência e recomendação.

Este prémio é da exclusiva responsabilidade da entidade que o atribuiu

Santander

PUBLICAÇÕES PERIÓDICAS
AUTORIZADO A CIRCULAR EM INVÓLUCRO FECHADO DE PLÁSTICO OU PAPEL PODE ABRIR-SE PARA VERIFICAÇÃO POSTAL
DE01752020DCE4

ctt
TAXA PAGA
PORTUGAL
CONTRATO Nº 594655

Nº 1870 / 19 de fevereiro 2021 / Semanal / Portugal Continental 2,40 €

DIRETOR
João Peixoto de Sousa

Vida Económica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

www.vidaeconomica.pt

SUPLEMENTO CERTIFICAÇÃO
Certificação é crucial à conquista dos mercados interno e externo
Págs. II a VIII

SUPLEMENTO IMOBILIÁRIO
Adiamento das restrições aos Vistos Gold traz esperança ao mercado
Pág. 3

SUPLEMENTO SEGUROS
Seguro automóvel vale 1876 milhões de euros
Págs. II a V

Eurodeputado Paulo Rangel afirma

"O crescimento económico deve ser a grande prioridade"

- Um salário mínimo comum é "manifestamente impossível"

Págs. 6 e 7

ERA IMOBILIÁRIA

ATUALIDADE
Ativar.pt apoia com mais 100 milhões estágios de emprego
Pág. 5

Senhorios não confiam nos programas de arrendamento
Pág. 3

MERCADOS
Handy Howar, da Schroders, considera
Investimento sustentável garante retornos maiores às empresas
Pág. 16

Plano de Recuperação e Resiliência prevê 1,25 mil milhões para o BPF

A versão preliminar e resumida do Programa de Recuperação e Resiliência (PRR), em consulta pública, prevê empréstimos europeus de 2,7 mil milhões de euros. O Banco Português de Fomento ficará com a "fatia de leão", ou seja, 1,25 mil milhões de euros em empréstimos para a capitalização de empresas e resiliência financeira.

Pág. 7

PUB

GEORGE
CAREER CHANGE
GEORGE Career Change Consultants
Campo Grande 30 – 8º B
1700-093 Lisboa,
www.george.pt

PUB

ifthenpay
Multibanco e MB WAY
para a sua empresa
www.ifthenpay.com | T. 227 660 871

9 720972 000037 01870

ABERTURA

CONSULTÓRIO DE FUNDOS COMUNITÁRIOS

COMÉRCIO A RETALHO NO PAPN

Tenho uma loja de roupa e gostava me mudar para outro estabelecimento maior, uma vez que investi em vendas online nos últimos meses e agora sinto a necessidade de maior espaço de armazenamento. Posso candidatar-me ao PAPN?

O PAPN apoia projetos de expansão e modernização da produção de micro e pequenas empresas. Se a sua empresa tiver certificado PME com a dimensão de micro ou pequena empresa, então o seu projeto de expansão poderá enquadrar-se neste programa.
Contudo, o PAPN está a ser gerido de forma regional e nem todas as regiões abriram concursos que apoiam o comércio a retalho.
Na região Norte, o comércio a retalho é apoiado no âmbito dos concursos da AMP e das CIM Alto Tâmega, Terras de Trás-os-Montes, Tâmega e Sousa e Alto Minho, que encerram todos em 26/02/2021. No Algarve, são apoiados projetos no setor do comércio a retalho no âmbito da "digitalização e economia verde", encerrando este concurso em 22/03/2021.
Nas regiões do Centro, de Lisboa e do Alentejo, nenhum dos concursos abertos apoia o comércio a retalho.
O PAPN - Programa de Apoio à Produção Nacional (de base local) foi inicialmente criado para apoio à pequena indústria, havendo, por isso, poucas entidades regionais que alargam o âmbito setorial dos seus concursos.
Assim, poderá candidatar o seu projeto ao PAPN se o novo estabelecimento se localizar no território de intervenção da AMP ou das CIM Alto Tâmega, Terras de Trás-os-Montes, Tâmega e Sousa ou Alto Minho ou no Algarve.
A sua empresa deve apresentar resultados antes de impostos positivos na IES de 2019 ou, caso a empresa já disponha das contas de 2020, na demonstração de resultados de 2020 ou numa demonstração de resultados intercalar certificada por um TOC ou ROC, devendo, neste últimos casos, a demonstração de resultados ser acompanhada do balancete que contempla as contas discriminadas.
A empresa deve, ainda, apresentar em média pelo menos um colaborador com descontos evidenciados em 2020.
Os projetos devem apresentar uma despesa elegível total mínima de 20.000€. O limite máximo à despesa elegível, nos projetos de comércio a retalho, é de 60.000€ na CIM do Alto Minho, 100.000 € na AMP ou das CIM Alto Tâmega, Terras de Trás-os-Montes e Tâmega e Sousa e de 235.000€ no Algarve.
O PAPN atribui um subsídio a fundo perdido, no âmbito dos auxílios de minimis, que corresponde a 40% do investimento elegível, se o projeto se localizar em Território do Interior, ou a 30% do investimento elegível, se se localizar noutros territórios.
Os projetos podem beneficiar de majorações a estas taxas base. As majorações variam consoante a CIM onde se localizam, no entanto, são acumuláveis até um máximo de 20pp, ou seja, a taxa máxima de apoio é de 60% do investimento elegível, se o projeto se localizar em Território do Interior, ou a 50% do investimento elegível, se se localizar noutros territórios.
Além do apoio do PAPN, o projeto terá de ser financiado com um mínimo de 10% de capitais próprios.
Ainda de referir que as empresas ficam obrigadas a manter os postos de trabalho existentes à data da candidatura.

WWW.SIBEC.PT
SIBEC@SIBEC.PT
228 348 500

Sibec

Nesta edição

05 Atualidade Parlamento Europeu exige mais ação no combate à discriminação do género

09 Internacional Tráfego nos aeroportos europeus com maior descida em 25 anos

16 Mercados Investimento sustentável garante retornos maiores às empresas

Atualidade ..... Pág. 03
Senhorios não confiam nos programas de arrendamento

Atualidade ..... Pág. 03
Ações cíveis pendentes diminuem e celeridade da justiça aumenta

Atualidade ..... Pág. 04
Construção nova para arrendamento está na mira dos investidores

Atualidade ..... Pág. 05
Ativar.pt apoia com mais 100 milhões estágios de emprego

Internacional ..... Pág. 09
Economia da Zona Euro vai crescer 3,8% este ano

Negócios e Empresas. Pág. 10
Lipor testa aproveitamento de escórias para a construção

Negócios e Empresas. Pág. 12
Mora no pagamento de rendas habitacionais

Fiscalidade ..... Pág. 14
OCDE dá orientações em matéria de preços de transferência

Fiscalidade ..... Pág. 14
Governo prorroga prazos das declarações de IVA e Modelo 10

Mercados ..... Pág. 18
Viva Wallet lança solução de pagamentos para farmácias

Mercados ..... Pág. 19
Financiamento especializado apoiou investimentos de 2,4 mil milhões de euros

Automóvel ..... Pág. 23
Novo SUV C3 Aircross surge mais distinto e moderno

Imprensa
EM REVISTA

Expansión

PIB japonês cai pela primeira vez desde 2009

O PIB do Japão, a terceira maior economia mundial, registou, no ano passado, uma contração de 4,8%, a primeira desde a crise financeira de 2009, apesar da expansão de 3% nos três últimos meses do exercício.
O consumo privado apresentou uma queba anual de 5,9%, o que compara com a queda de 0,3% de 2019, enquanto o consumo do Governo aumentou 2,7%, frente aos 1,9% do ano anterior. Por sua vez, a formação bruta de capital fixo por parte das empresas retrocedeu 4,1%, depois de ter aumentado 0,9 pontos percentuais no ano de 2019.

investir LE JOURNAL DES FINANCES

Nissan desmente parceria com a Apple

A Nissan desmentiu estar em negociações com a Apple no sentido de uma eventual parceria para o desenvolvimento de um veículo autónomo. O construtor japonês confirmou apenas estar aberto à ideia de explorar colaborações e parcerias para acelerar a transformação da indústria. O receio de se tornar uma simples subcontratada do gigante americano das tecnologias foi um dos factores que abortaram as negociações entre a Apple e o construtor sul-coreano Hyundai. O grupo norte-americano quer avançar na tecnologia do veículo autónomo, com o objetivo de produzir a partir de 2024 uma viatura equipada com a sua tecnologia de bateria elétrica.

THE WALL STREET JOURNAL.

Vacina aumenta influência da China na Europa

Alguns pequenos governos europeus estão a voltar-se para a China no que toca às suas vacinas para a pandemia. A política da União Europeia tem revelado falhas nesta área. A situação pode aumentar a influência da China na região, posicionando o país como um aliado fiável no combate ao coronavírus, que foi primeiro detetado no seu território. O bloco comunitário tem-se defrontado cm dificuldades no fornecimento das vacinas.

VidaEconómica

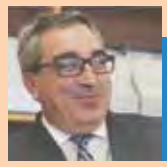
EDITOR E PROPRIETÁRIO Vida Económica Editorial, SA Rua Gonçalo Cristóvão, 14 RC * 4000-263 Porto: **DETENTORES DE 5% OU MAIS DO CAPITAL DA EMPRESA:** João Carlos Peixoto de Sousa - 57,14%; Jornal Fiscal, Lda. - 20,00%; João Luís Marinho Peixoto de Sousa - 5,71%; Miguel Gil Marinho Peixoto de Sousa - 5,71%; Paulo Alexandre Marinho Peixoto de Sousa - 5,71% • **ADMINISTRAÇÃO:** João Luís Peixoto de Sousa • **DIRETOR:** João Luís Peixoto de Sousa • **REDAÇÃO** Virgílio Ferreira (Chefe de Redação), Adérito Bandeira, Guilherme Osswald, Rute Barreira e Teresa Silveira; E-mail agenda@vidaeconomica.pt; **PAGINAÇÃO** Célia César, Flávia Leitão e Mário Almeida; **FOTÓGRAFO** Rui Marinho; • **SEDE DA REDAÇÃO**: Rua de Gonçalo Cristóvão, 14 RC, 4000-263 Porto. - Tel. 223 399 400. Fax. 222 058 098 • **ESTATUTO EDITORIAL:** https://www.vidaeconomica.pt/vida-economica-1/outras-1/ficha-tecnica-vida-economica • **PUBLICIDADE PORTO** Rua Gonçalo Cristóvão, 14, RC 4000-263 Porto - Tel 223 399 400 • Fax 222 058 098 • E-mail: comercial@vidaeconomica.pt; • **ASSINATURAS** Tel 223 399 400 • E-mail assinaturas@vidaeconomica.pt; **IMPRESSÃO** Naveprinter Indústria Gráfica do Norte, SA. - E.N. 14 (km 7,05), Lugar da Pinta, Apartado 1121, 4471-909 Maia. - Telf: 229 411 085 Fax: 229 485 631 **DISTRIBUIÇÃO** VASP, SA - Cacém • E-mail geral@vasp.pt • Tel 214 337 000 - Fax 214 326 009

MEMBRO DA EUROPEAN BUSINESS PRESS

TIRAGEM CONTROLADA PELA:

A PRESENTE EDIÇÃO TEVE UMA DISTRIBUIÇÃO TOTAL DE **107.345 EXEMPLARES**, INCLUINDO A CIRCULAÇÃO EM PAPEL E DIGITAL

4000 Município (Porto)
TAXA PAGA
Registo na D G C S nº 109 477 • Depósito Legal nº 33 445/89 • ISSN 0871-4320 • Registo do ICS nº 109 477



FRANCISCO JAIME QUESADO
Economista e Gestor
jaime.quesado@gmail.com

Portugal vai ter que apostar muito rapidamente na implantação duma sociedade da inovação como resposta a esta crise. Discutir e avaliar hoje a dimensão estrutural da aposta da transformação de Portugal numa verdadeira sociedade da inovação é, de forma clara, antecipar com sentido de realismo um conjunto de compromissos que teremos que ser capazes de fazer para garantir o papel do nosso país num quadro competitivo complexo mas ao mesmo tempo altamente desafiante. A inovação tem que ser a grande ideia para o país.

ECONOMIA MAIS

DIMENSÃO INTERNACIONAL - As áreas internacionais representam um conjunto de desafios cada vez mais interessantes para várias fileiras e empresas da nossa economia. Desde a construção e energia à água e energia, são muitas as oportunidades de participação de empresas portuguesas em projetos de referência em várias zonas do mundo, com efeitos em termos de consolidação da criação de valor global e de resposta à presente crise.

PARTILHA DIGITAL - Nunca como agora a realização de webinars e de conferências digitais foi tão importante para manter ativas as redes de conhecimento e permitir de forma aberta a partilha de ideias entre pessoas e organizações. O uso das plataformas digitais começou a fazer parte das nossas agendas diárias e será um grande desafio perceber a sua evolução no futuro.

AÇORES INOVADOR - Os Açores têm realizado nos últimos anos um trabalho notável na renovação das suas fileiras económicas e na aposta de uma nova agenda económica voltada para o futuro. Em tempo de crise, muito oportuno o exemplo do Nonagon – Parque de Ciência e Tecnologia da Lagoa – que tem mantido as empresas centradas numa dinâmica de criação de valor sustentado.

ECONOMIA MENOS

O PAPEL DA ESTRATÉGIA - Um dos temas que mais tem animado as discussões na área da Gestão têm sido o da qualificação estratégica. As empresas portuguesas continuam a ter uma forte dimensão familiar e, conforme vários especialistas têm referido, continua a faltar, na maior parte dos casos o recurso a modelos de "governance" que combinem de forma inteligente a racionalidade das decisões com a inovação e criatividade da gestão de processos, tão essencial para a criação de valor.

EFEITOS PANDEMIA - A monitorização dos efeitos da pandemia ao nível das empresas e outras organizações continua a ser feita a um ritmo muito incerto – apesar do excelente acompanhamento que as autoridades nacionais têm dado ao tema, importa que os agentes económicos assumam novas formas de intervenção económica para minimizar os efeitos negativos deste processo, pois só assim se poderão garantir resultados consistentes para o futuro.

DEBILIDADES ESTRUTURAIS - Apesar do forte investimento que foi feito nos últimos anos ao nível de autoestradas – um pouco por todo o país, continuamos a ter zonas em que a falta de acessos rápidos prejudica a dinâmica e mobilidade de todos os agentes económicos envolvidos. Em tempo de crise, será também muito importante apostar na resolução destas lacunas para estruturar novas agendas competitivas para o futuro.

ATUALIDADE

EDP Renováveis entra no mercado húngaro

A EDP Renováveis assegurou um contrato a 15 anos para vender energia produzida por um projeto solar fotovoltaico na Hungria que totaliza 50 MW e com início de operações esperado para 2022. A empresa aumenta assim a sua presença global, ao entrar num novo mercado, com um elevado potencial de crescimento.

RECEIO DE INCUMPRIMENTO NO PAGAMENTO DE RENDAS AUMENTA

Senhorios não confiam nos programas de arrendamento

Mais de metade (51,4%) dos proprietários inquiridos no Barómetro da ALP – Associação Lisbonense de Proprietários dizem não ter confiança no mercado em 2021, imputando esse sentimento à convicção de que os incumprimentos contratuais no pagamento das rendas pelos inquilinos vão aumentar.

Quase 40% dos inquiridos afirmam ter rendas em atraso no arranque do ano 2021. Destes, mais de um terço (36,5%) acumula perdas de três a seis meses de rendas, e outro terço (33,9%) entre duas e três rendas em falta. Uma parcela de 18,3% dos inquiridos tem mais de meio ano (seis meses) de rendas em atraso.

Quase metade (43,4%) dos proprietários inquiridos têm ainda rendas congeladas (contratos anteriores a 1990),

Os Programas de arrendamento acessível do Governo e das autarquias não convencem a esmagadora maioria dos proprietários inquiridos: 89,5% da amostra afirma não confiar nestes programas, e não está disponível para colocar os seus imóveis, apesar dos atraentes incentivos fiscais.

Uma ampla maioria (77,3%) dos proprietários questionados vai manter os preços das rendas inalterados. Apenas 10% da amostra pretendem diminuir os valores de renda a praticar, enquanto uma parcela de 12% pondera, inclusive, aumentá-los.

"Os receios de incumprimento que surgem nas conclusões desta II edição do Barómetro da ALP são reais", afirma Menezes Leitão, presidente da ALP. "É preciso por isso inverter rapidamente as políticas realizadas nos últimos anos, única forma de se conseguir um aumento da oferta de arrendamento, de forma a permitir que através do mesmo possa ser realizado o direito à habitação dos

Mais de 77% dos proprietários não vão alterar os preços das rendas.

Roland Berger aponta para fusões no setor bancário

A Roland Berger Portugal, com o apoio do Centro de Competências global de Financial Services, realizou um estudo sobre os principais desafios para a banca portuguesa num período de pós-pandemia. As recomendações apontam para a redução de custos em larga escala, fusões entre os principais bancos portugueses para garantir a viabilidade do setor e a criação de um grande banco nacional.

O aprofundamento do processo de consolidação no espaço dos maiores bancos portugueses (espaço onde se encontra, por exemplo, a Caixa Geral de Depósitos, o Millennium bcp ou o Novo Banco) potenciaria a criação de um grande banco nacional com ativos no valor de 200 mil milhões de euros.

Numa estrutura de bancos com ativos entre 80 e 120 mil milhões de euros, o

Crédito Agrícola com potencial consolidador bancário

Crédito Agrícola é apontado com um potencial consolidador bancário (por exemplo, o Montepio ou o EuroBIC).

Alguns bancos, como o Eurobic ou o BNI Europa, e, por exemplo, o Abanca, poderão vir a ser consolidadores e outros serão consolidados.

O sistema bancário português apresenta um potencial de redução de mais de 1500 agências, acompanhado por uma forte redução de colaboradores.

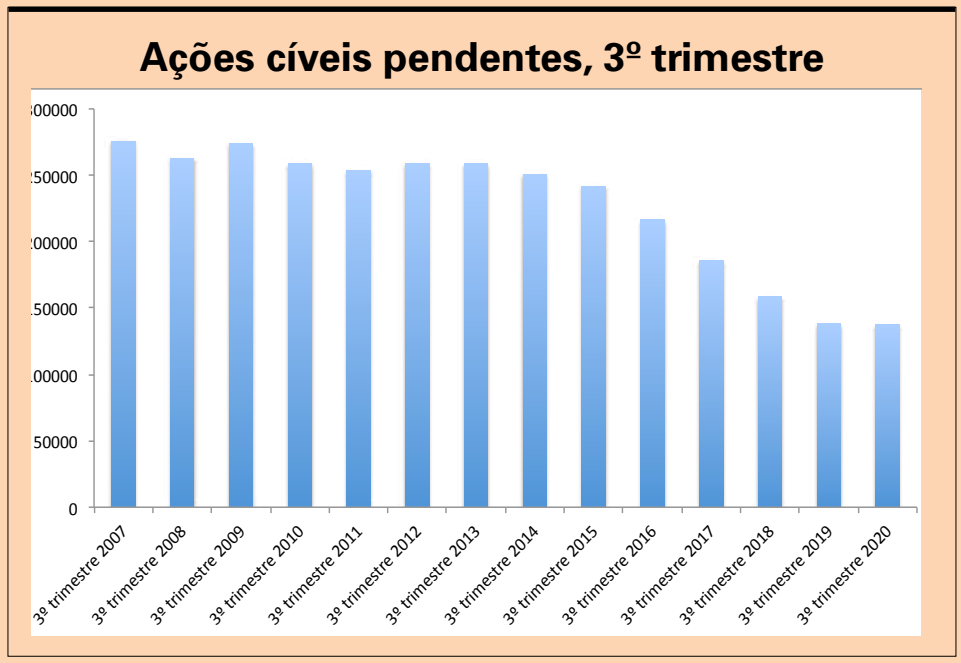
CORUM Investments capta 509 milhões

A CORUM Investments conquistou 11 mil novos clientes no ano passado, que aplicaram 509 milhões de euros nos fundos da sociedade gestora de investimentos francesa, presente em Portugal desde 2019.

Em 2020, os fundos imobiliários da CORUM Investments continuaram a apresentar desempenhos sólidos e excederam, uma vez mais, os objetivos fixados. Os fundos comercializados em Portugal, o CORUM Origin e o CORUM XL, registaram performances de 6% e 5,66%, respetivamente.

"Oferecer novas soluções de poupança foi um elemento chave da nossa estratégia para satisfazer as necessidades e exigências dos aforradores", afirma José Gavino, diretor da CORUM em Portugal. "Neste momento temos ativos em setores como a logística e supermercados a valorizar e ativos como os hotéis a desvalorizar", acrescenta.

Ações cíveis pendentes diminuem e celeridade da justiça aumenta



No último trimestre de 2020, o número de ações cíveis pendentes registou uma diminuição de 1,4% face ao período homólogo de 2019, revelam os dados estatísticos da Justiça referentes a esse período, e que reportam à evolução das ações cíveis, recentemente revelados pela Direção-Geral da Política de Justiça (DGPJ).

A análise dos mesmos permite verificar que a taxa de resolução processual foi de 82,2%, inferior em 2,9 pontos à registada no terceiro trimestre de 2019 (85,1%).

Tendo em conta a Pandemia de Covid-19, o saldo processual do terceiro trimestre de 2020 contou com mais 6718 processos, mas, ainda assim, a duração média das ações cíveis findas nesse período foi de 11 meses, menos um mês do que a duração média dos processos findos no segundo semestre de 2020, e também relativamente ao período homólogo de 2019, atingindo-se o valor mais baixo entre períodos homólogos desde 2007.

ATUALIDADE

Banco Best comercializa fundo Sixty Degrees

O Banco Best, em parceria com a Sixty Degrees, disponibiliza o fundo Sixty Degrees PPR/OICVM Flexível. Trata-se de um fundo de investimento de Poupança Reforma (PPR), sem garantia de capital, com subscrições e resgates diários, com mínimo de subscrição de 250 euros.

Empresas fora do APOIAR Rendas

No âmbito da medida APOIAR Rendas, a AHRESP defende o alargamento dos contratos considerados elegíveis, sob pena de muitas empresas ficarem excluídas deste apoio. Para além dos contratos que não sejam classificados como arrendamento para fins não habitacionais, não são elegíveis os contratos não comunicados no Portal das Finanças.

Construção nova para arrendamento está na mira dos investidores

De acordo com o mais recente inquérito "Portuguese Investment Property Survey", o "build-to-rent", ou a habitação construída de raiz para arrendamento, interessa cada vez mais aos promotores imobiliários. Entre os inquiridos no último "survey" realizado ao setor pela Confidencial Imobiliário, em associação com a APPII - Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários, 73% consideram que atualmente esse tipo de projeto é uma possibilidade de investimento atrativa ou mesmo muito atrativa.

O maior interesse por esta tipologia de investimento acontece no quadro da crescente aposta em desenvolver habitação mais orientada para a classe média portuguesa, conforme sugere o novo padrão de produto que emerge neste último inquérito. Assim, entre as intenções de investimento, ganham força os projetos apenas dirigidos ao público português (42% vs 12% apenas para estrangeiros), os projetos de construção nova (78% do total) e as localizações da periferia de Lisboa (agregam agora 34% das intenções de investimento). "Os obstáculos à atividade mais pressentidos pelos promotores imobiliários estão todos relacionados com a incerteza, a imprevisibilidade da legislação e os custos da operação e de produção, os já mal afamados custos de contexto", comenta Hugo Santos Ferreira, vice-presidente da APPII.

PUB

EMPRESAS 2021:
que apoios europeus e incentivos fiscais?

4 MARÇO
14h00 - 17h30 (Via Zoom)

Breve descrição: num ano que se afigura especialmente difícil, não deixe de conhecer os incentivos europeus e fiscais que lhe podem ser concedidos. Inscreva-se nesta formação.

INSCREVA-SE JÁ!
Email:
anabessa@vidaeconomica.pt
Telefone 223 399 400/27

FORMADOR
Catarina Almeida Andrade, advogada,
Fernando Basto, consultor de gestão na TA Consulting

VALOR INSCRIÇÃO
Assinantes VE €61 • Público em Geral €73
(Acresce iva a taxa em vigor)

PROGRAMA

I. APOIOS EUROPEUS

1. COMO FUNCIONAM OS INCENTIVOS DO P2020
- Onde são publicados os avisos;
- Realizar uma candidatura;
- Como e quando sabemos se uma candidatura foi aprovada;
- Quando e como se dá o inicio do projeto;
- Quanto tempo dura um projeto;
- Como se fazem os pedidos de pagamento ou reembolso;
- Quanto tempo demoram os projetos e os pagamentos;
- Obrigações dos empresários.

2. CARACTERIZAÇÃO DOS INCENTIVOS EXISTENTES EM FUNÇÃO DA NATUREZA DOS INVESTIMENTOS
- Incentivos Covid-19
- Incentivos ao investimento corpóreo;
- Incentivos ao desenvolvimento da empresa;
- Incentivos ao emprego;
- Incentivos à internacionalização;
- Que incentivos podem ser obtidos (fundo perdido / empréstimos).

3. MONTAR UM PROJETO À LUZ DO P2020
- Requisitos que os projetos devem cumprir;
- Despesas elegíveis;
- Montar um plano de investimentos;
- Montar o plano estratégico;
- Valorizar o projeto para aprovação.

II – INCENTIVOS FISCAIS

1. INCENTIVOS FISCAIS
- SIFIDE II
- RFAI
- Incentivo Fiscal à Internacionalização das PME
- Incentivo Fiscal temporário às ações de eficiência coletiva na promoção externa
- Benefícios Fiscais Contratuais ao Investimento Produtivo
- Outros incentivos constantes do Estatuto dos Benefícios Fiscais

2. CÓDIGO DO IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO DAS PESSOAS COLETIVAS
- IRC - Regime extraordinário e transitório de incentivo à manutenção de postos de trabalho
- IRC – Autorização legislativa - Programa de Valorização do Interior
- PMEs e a tributação autónoma em 2021A

3. IVAucher

Com a organização de: VidaEconómica Business School, b-law
Com o apoio de: TACONSULTING

Crédito ao consumo desce quase 30%

O crédito concedido ao consumo ascendeu a 471 milhões de euros, em dezembro, o que refletiu uma quebra de 6,6%, face ao mês anterior, e de 29,8%, em termos homólogos, de acordo com o Banco de Portugal. O número de novos créditos concedidos baixou 15%, em cadeia, e 31,6%, face a igual mês do ano anterior, para 100 359 contratos.

UE adota novas normas sobre comércio internacional

Entraram em vigor novas normas de aplicação e controlo do cumprimento das regras do comércio internacional, que reforçam os instrumentos de que a UE dispõe para defender os seus interesses. "Com a atualização do regulamento da UE sobre a aplicação e o cumprimento das regras do comércio internacional, a Europa está em condições de agir num leque mais vasto de circunstâncias", adianta a Comissão Europeia em comunicado.

ABERTO SEGUNDO PERÍODO DE CANDIDATURAS

Ativar.pt apoia com mais 100 milhões estágios de emprego

Apoio financeiro Incentivo ATIVAR.PT

	Contrato sem termo		Contrato a termo	
Apoio simples, sem qualquer majoração	12 IAS*	€ 5 265,72	4 IAS	€ 1 755,24
Com majoração por pertença a grupo específico	12 IASx1,1	€ 5 792,29	4 IASx1,1	€ 1 930,76
Com majoração por localização em território do interior	12 IASx1,25	€ 6 582,15	4 IASx1,25	€ 2 194,05
Com majoração de promoção da igualdade de género no mercado de trabalho	12 IASx1,3	€ 6 845,44	4 IASx1,2	€ 2 106,29
Com majoração pela contratação na mesma candidatura de um jovem e de um DLD (1)	12 IASx1,3	€ 6 845,44	Não aplicável	
Apoio máximo (incluindo todas as majorações comuláveis)	12 IASx1,8	€ 9 741,58	4 IASx1,55	€ 2 720,62

(1) Não cumulável com a majoração de 10%

As candidaturas às medidas Estágios Ativar.pt e Incentivo Ativar.pt estão novamente abertas de 15 de fevereiro a 31 de junho de 2021, com uma dotação inicial global de 100 milhões de euros (75 milhões de euros para os Estágios Ativar.pt e 25 milhões de euros para o Incentivo Ativar.pt).

O Estágios Ativar.pt vieram substituir os estágios profissionais, introduzindo uma majoração das bolsas de estágio que varia (para as qualificações acima do ensino secundário) entre os 7,1% e 30,6%, e contemplando um conjunto de disposições transitórias que visam responder à situação que o mercado de trabalho enfrenta atualmente, incluindo um aumento da comparticipação do IEFP na bolsa de estágio de 65% para 75% no regime geral.

Está ainda previsto reforço do prémio-emprego atribuído a quem converter contratos de estágio em contratos sem termo, que passa de um valor máximo de 2194 euros para 3072 euros no regime geral.

Incentivo

O Incentivo Ativar.pt veio substituir o contrato-emprego e introduziu um aumento de 33% no apoio a conceder às empresas que celebrem contratos de trabalho com desempregados inscritos no IEFP, passando o apoio base de 3949 euros para 5266 euros nos contratos sem termo.

Está ainda prevista a possibilidade de majoração, quando esteja em causa a contratação de desempregados de longa duração, inativos desencorajados, jovens até aos 29 anos e pessoas com 45 e mais anos, que também abrange cuidadores informais ou pessoas em situação de sem-abrigo.

Ambas as medidas têm modelos de pagamento mais ágeis e céleres, o que permite que os apoios financeiros cheguem mais rapidamente às entidades promotoras.

Mais de 7700 postos de trabalho criados na primeira fase de candidaturas

Aprovadas cerca de 70% das candidaturas

O primeiro período de candidaturas a estas novas medidas decorreu entre os meses de outubro e dezembro de 2020, com uma dotação inicial de 100 milhões de euros, que viria a ser reforçada em mais 40 milhões de euros para fazer face à procura. O IEFP recebeu perto de 22 400 candidaturas que preveem a colocação de mais de 19 200 estagiários e a criação de mais de 7700 postos de trabalho, num total de mais de 26 900 pessoas potencialmente abrangidas.

Foram já aprovadas cerca de 70% das candidaturas às duas medidas, correspondendo a apoios no valor de aproximadamente 116 milhões de euros. A somar a estes números, chegaram ainda ao IEFP 1900 pedidos de apoio à conversão de contratos de estágio em contratos de trabalho sem termo, que abrangem 2200 pessoas.

Estas medidas integram o Ativar.pt – Programa Reforçado de Apoios ao Emprego e à Formação Profissional, inscrito pelo Governo no Programa de Estabilização Económica e Social com o objetivo de assegurar a manutenção do emprego e a retoma progressiva da atividade económica.

A candidatura é efetuada no portal iefponline (https://iefponline.iefp.pt).

Parlamento Europeu exige mais ação no combate à discriminação do género

O Parlamento Europeu aprovou recentemente, por ampla margem, uma resolução sobre "os desafios de futuro nos direitos das mulheres na Europa". Vinte e cinco anos após a assinatura da Declaração de Pequim (setembro de 1995) e da criação de uma Plataforma de Ação, os eurodeputados registam a persistência de problemas antigos, desde o maior risco de pobreza das mulheres à violência de género, e identificam outros novos, como o fosso de género no acesso às carreiras nas tecnologias digitais.

Neste quadro, a resolução agora aprovada exige um reforço, em várias frentes, das medidas de combate à discriminação de género, apelando a um maior compromisso com as mesmas, quer de todas as instituições comunitárias – Comissão, Conselho e Parlamento Europeu –, quer ao nível dos diferentes estados-membros, em alguns dos quais são mesmo apontados "retrocessos" preocupantes.

Para a eurodeputada do PSD Maria da Graça Carvalho, membro da Comissão dos Direitos das Mulheres e da Igualdade dos Géneros (FEMM) e uma das autoras da resolução, esta tomada de posição "é muito importante para proteger os avanços registados e evitar que se instalem novas formas de discriminação". A eurodeputada, autora de um relatório sobre o combate ao fosso de género digital, aprovado no mês passado, no Parlamento Europeu, aponta esse problema como um exemplo dos novos desafios enfrentados pelas mulheres. "Temos um setor muito importante, o das novas tecnologias, onde por questões culturais a participação das mulheres tem sido muito inferior à dos homens. E isso constitui uma nova forma de exclusão, com consequências no acesso a cargos de topo, nos vencimentos e, como consequência destes, nas reformas".

No setor das novas tecnologias a participação das mulheres tem sido muito inferior à dos homens

Maria da Graça Carvalho recorda ainda que, a propósito do impacto da COVID-19, "já existem dados que confirmam que a perda de rendimentos na sequência da crise económica causada pela pandemia atingiu mais as mulheres. Por outro lado", acrescenta, "a esmagadora maioria dos cuidadores formais e informais da União Europeia são mulheres, sendo que este foi um dos grupos da sociedade mais importantes no combate à pandemia e, simultaneamente, mais expostos a esta".

"É muito importante [a resolução do PE] para proteger os avanços registados", afirma a eurodeputada Maria da Graça Carvalho.

É fundamental que estes temas sejam tratados de forma mais decidida e coordenada na União Europeia", defende. "Por exemplo, é incompreensível que ainda não exista uma formação específica do Conselho dedicada à igualdade de género.

Conselho Europeu adota alterações à DMIF II

O Conselho Europeu adotou alterações específicas à Diretiva Mercados de Instrumentos Financeiros (DMIF II) e ao Regulamento Prospeto. As medidas fazem parte do pacote de recuperação dos mercados de capitais acordado entre o CE e o Parlamento Europeu, no final do ano passado. O objetivo é apoiar a recuperação económica da crise provocada pela pandemia.

Exportações da Zona Euro caíram mais de 9% no ano passado

As exportações da Zona Euro para países terceiros apresentaram uma queda de 9,2%, no ano passado, enquanto as importações baixaram 10,8 pontos percentuais. Na União Europeia, o recuo foi 9,4%, face ao exercício de 2019, sendo que nas importações a quebra foi 11,6%, de acordo com o Eurostat.

Produção industrial da Zona Euro cai 8,7%

A Produção industrial da Zona Euro registou uma quebra de 8,7%, no ano passado, enquanto na União Europeia se fixou em 8%, de acordo com o Eurostat. Dezembro ficou marcado pelo facto de se ter verificado uma nova quebra, depois de no mês anterior ter havido uma recuperação, ainda que ligeira, em termos mensais.

Expansão do Metro de Lisboa com luz verde para avançar

O Tribunal de Contas emitiu vistos prévios favoráveis à expansão do Metro de Lisboa. Em causa estão os contratos dos lotes dois e três relativos ao prolongamento das linhas Amarela (investimento de 73,5 milhões de euros) e Verde (valor de 19,4 milhões de euros). No primeiro caso, o prazo de execução é de 960 dias e no segundo é de 698 dias.

EURODEPUTADO PAULO RANGEL AFIRMA

"O crescimento económico deve ser a grande prioridade"

"Um salário mínimo comum – rigorosamente igual – para todos os Estados-membros é manifestamente impossível, dada a diferença de níveis de vida e de leques salariais nos diversos países", afirma à "Vida Económica" Paulo Rangel, vice-presidente do Grupo do Partido Popular Europeu (Democratas-Cristãos). Relativamente ao Programa de Recuperação e Resiliência, "a grande prioridade – que, para já, parece ausente – tem de ser o crescimento económico, através do apoio ao investimento privado, às pequenas e médias empresas e aos setores exportadores. Por agora, vemos mais e mais Estado, mais e mais infraestruturas, mais do mesmo. Se for assim, perdemos a grande oportunidade de superar o grave declínio da nossa economia", acrescenta o eurodeputado.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

"É a cultura da cunha e do conhecimento que frusta a confiança dos cidadãos e que cria injustiças relativas gritantes", afirma Paulo Rangel relativamente aos abusos na administração das vacinas.

Vida Económica – A próxima Cimeira Social vai centrar-se no Pilar Europeu dos Direitos Sociais (PEDS). Um dos temas que Portugal se propõe avançar é a diretiva regulamentar sobre o quadro europeu do salário mínimo. Qual é a sua perspetiva sobre o assunto?

Paulo Rangel - Um salário mínimo comum – rigorosamente igual – para todos os Estados-membros é manifestamente impossível, dada a diferença de níveis de vida e de leques salariais nos diversos países. Mas é possível estabelecer a obrigatoriedade, para todos os países, de alguns princípios comuns de enquadramento e até eventualmente um critério de determinação do "quantum" uniforme ou harmonizado. Em todo o caso, julgo que é um erro concentrar a cimeira social na perspectiva laboral, em que será muito difícil obter consensos com resultados efetivos. Teria sido bem mais avisado orientar a cimeira social para a união para a saúde, que assegura decerto um consenso muito maior.

VE – Qual é a sua opinião sobre o Programa de Saúde da União Europeia para 2021-2027, o EU4 Health? Considera que esse programa é compatível com as políticas sociais?

PR - Sem pôr em causa os objetivos altamente louváveis deste Programa e considerando que ele é totalmente conciliável com as políticas sociais, julgo que, depois do desenvolvimento da pandemia, é preciso revê-lo e eventualmente integrá-lo num quadro muito mais ambicioso: o da dita união para a saúde. A pandemia vai obrigar a reorientar os nossos sistemas de saúde para as doenças infeciosas, que, por definição, não conhecem fronteiras e exigem respostas comuns e coordenadas. Diria que o horizonte do Programa já foi superado e é preciso fazer o "upgrade" do mesmo.

> **"Um salário mínimo comum é manifestamente impossível"**

VE – Acha que a polémica em torno da nomeação do procurador europeu pode ter implicações na presidência portuguesa no Conselho Europeu?

PR - Concerteza que tem. Isso deve-se unicamente ao Governo e ao Ministério da Justiça. As perguntas feitas por múltiplos deputados europeus foram apresentadas em setembro e outubro. Ignoraram-nas olimpicamente. Se houvessem respondido, elas teriam sido sanadas ainda na presidência alemã. A verdade é que o Governo português e o Conselho não conseguem responder cabalmente a nada, foram postos em questão por todos os grupos políticos do Parlamento e só tiveram a defendê-los vozes portuguesas do PS, do Bloco e do PCP. Até os socialistas europeus condenam a postura e comportamento do Governo Costa numa matéria fundamental de "rule of Law" – em que se violou o direito europeu e até o direito nacional!

VE – Considera que a intervenção excessiva do Governo em instituições com responsabilidade direta na gestão de fundos europeus aumenta o risco de fraude e corrupção?

PR - Mesmo que não aumente esses riscos, gera sempre a possibilidade de manipulação ou instrumentalização política e eleitoral da gestão de fundos – que, obviamente, é muito indesejável. Importa, porém, acrescentar que uma das grandes preocupações com a vinda da próxima vaga de fundos é exatamente a garantia de que serão bem usados, sem qualquer fumo de fraude ou corrupção. Ora, é isto que está longe de estar garantido e que tem de ser um objetivo central das instituições europeias e nacionais.

> **"O Governo português e o Conselho não conseguem responder cabalmente a nada"**

Má gestão da pandemia

VE – Na sua ótica, há responsabilidade política pelo descontrolo da pandemia Covid-19 em Portugal? O que falhou?

PR - Evidentemente que sim. Houve uma óbvia má gestão nos surtos de Lisboa de junho-julho, que muito comprometeram a estação de férias. Mas bem mais grave foi a gestão da segunda vaga em que, apesar dos exemplos internacionais paralelos, o Governo e o Primeiro-Ministro se refugiaram num optimismo incompreensível. Com consequências muito mais nefastas, mesmo trágicas, foi a gestão do período pré-Natal e dos inícios de janeiro. A 20 de dezembro, já se sabia tudo sobre a variante inglesa, já havia os paralelos na Europa, e o Governo enfiou a cabeça na areia. Nos começos de Janeiro, quando o desastre já era visível, o Governo ainda foi hesitante, relutante e resistente. Sem erros políticos graves, nunca teríamos atingido os recordes mundiais que tanto nos penalizaram e penalizam.

VE – As fraudes e os abusos na utilização das vacinas criam uma má imagem para Portugal?

PR - Evidentemente que sim. É a cultura da cunha e do conhecimento que frustra a confiança dos cidadãos e que cria injustiças relativas gritantes. Depois da incompetência e imprudência governativas na terceira vaga, que ecoou por todo o planeta, só nos faltava o labéu ou o rótulo do favoritismo e do amiguismo na estratégia de vacinação.

Apoio ao investimento privado e empresas

VE – Considera que a execução do Programa de Recuperação e Resiliência e de constituem um grande desafio para todos os Estados-membros, em especial para Portugal? O que considera prioritário fazer?

PR - Sem dúvida que se cura do grande desafio dos próximos anos, pois dele dependem a sustentabilidade, a viabilidade e o sucesso da recuperação.

Vale para Portugal como para todos os outros Estados que foram duramente atingidos no plano económico e social. A grande prioridade – que, para já, parece ausente – tem de ser o crescimento económico, através do apoio ao investimento privado, às pequenas e médias empresas e aos setores exportadores. Por agora, vemos mais e mais Estado, mais e mais infraestruturas, mais do mesmo. Se for assim, perdemos a grande oportunidade de superar o grave declínio da nossa economia.

VE – Com frequência as associações e confederações empresariais queixam-se dos atrasos de pagamento dos apoios à recuperação das empresas. Que pensa disso?

PR - Sinceramente, é mais um traço da burocracia portuguesa e da lógica de pura propaganda deste Governo. Anuncia e promete, mas não é capaz de cumprir. Basta olhar para a execução do Orçamento de 2020 e para as suas cativações – até na área da saúde –, para perceber quão cheios de razão estão os nossos empresários e as suas associações.

VE – Quais poderão ser os maiores bloqueios à presidência portuguesa do Conselho da União Europeia?

PR - Um primeiro é seguramente a prorrogação da pandemia e dos confinamentos por toda a União Europeia, muitos deles determinando uma enorme restrição da mobilidade. A circunstância de a presidência ter de se concentrar na dimensão digital limita muito o campo de acção dos governantes portugueses. Um segundo foi decerto a tragédia da terceira vaga portuguesa que infligiu um grave dano reputacional que também cerceia a capacidade negocial do país. Finalmente as vicissitudes relacionadas com a vacinação na Europa e com o "Brexit" que desviam o foco das nossas prioridades para as exigências desta circunstância.

VE – Em face de tudo o que se disse e haveria ainda por se dizer nesta entrevista, que mensagem gostaria de transmitir?

PR - Uma mensagem muito clara: a presidência portuguesa tem a melhor agenda geopolítica para a União de que me recordo nos últimos anos (para a relação transatlântica, para a África e para a Índia). Na questão social, infelizmente, menosprezou a união para a saúde, em que podia ter um espaço de manobra social muito mais amplo do que nas questões laborais. Mas o essencial vai sempre ser marcado por três desafios que não escolheu: vacinação, recuperação e "Brexit"!

PLANO DE RECUPERAÇÃO E RESILIÊNCIA AVANÇA PARA CONSULTA PÚBLICA

Banco Português de Fomento ficará com fatia de 1,25 mil milhões de euros

O Governo português colocou a versão preliminar e resumida do Programa de Recuperação e Resiliência (PRR) em consulta pública, no qual assume o objetivo de aceder a 2,7 mil milhões de euros em empréstimos europeus que vai depender das condições de financiamento de Bruxelas. Nesta versão preliminar, estão previstos empréstimos para as áreas da habitação e do investimento e ainda de 300 milhões de euros para a mobilidade sustentável.

O Banco Português de Fomento ficará com a maior fatia, ou seja, 1,25 mil milhões de euros em empréstimos para a capitalização de empresas e resiliência financeira.

Segundo explica o Governo no documento em consulta pública, "os objetivos passam pelo financiamento direto a empresas com vista a restabelecer níveis de autonomia financeira, após os efeitos económicos da pandemia, fortemente adversos, terem agravado o problema estrutural de baixa capitalização do tecido empresarial português e ainda pelo financiamento por dívida ou instrumentos de quase-capital, em áreas de relevância estratégica".

Para a área habitacional, estão previstos 1,14 mil milhões de euros para o parque público de habitação a custos acessíveis (774 milhões de euros) e para o alojamento estudantil a custos acessíveis (375 milhões de euros).

A estas verbas acrescem 300 milhões de euros para o setor dos transportes, destinados à aquisição de material circulante ferroviário.

Plano sem metas macro

O Governo vai divulgar em breve o impacto macroeconómico do Plano, relativo às verbas europeias pós-crise, para o tornar "coerente" com o Pacto de Estabilidade e Crescimento (PEC).

Em outubro do ano passado, o esboço do PRR previa um impacto positivo médio no Produto Interno Bruto (PIB) de Portugal de 0,5 pontos percentuais por ano até 2026.

O PRR atual prevê 36 reformas e 77 investimentos nas áreas sociais, clima e digitalização, num total de 13,9 mil milhões de euros em subvenções.

Dotado com 672,5 mil milhões de euros em subvenções e empréstimos, o Mecanismo de Recuperação e Resiliência é o principal elemento do pacote de recuperação acordado em 2020 pela UE para fazer face à crise social e económica provocada pela pandemia de Covid-19, o 'NextGenerationEU', com uma dotação total de 750 mil milhões de euros, entre subvenções e empréstimos. Somando o Quadro Financeiro Plurianual para 2021-2027, de 1,074 biliões de euros, e o Fundo de Recuperação de 750 mil milhões, a UE dispõe de uma 'bazuca' de 1,8 mil milhões de euros para fazer face à crise gerada pela Covid-19, cabendo a Portugal cerca de 45 mil milhões – 30 mil milhões de euros do orçamento comunitário para os próximos sete anos, a que acrescem 15,3 mil milhões de euros em subvenções do Fundo de Recuperação –, havendo ainda a possibilidade de o país pedir empréstimos.

PAULO VAZ
Jurista e Gestor

Notas do confinamento: alívio, profissionalismo, TAP sem fundo e fundos sem aplicação

1.
Os indicadores sobre a situação pandémica em Portugal começam a melhorar substancialmente, quer no número de infetados, de internados e de vítimas mortais, o que são excelentes notícias que todos necessitamos para elevar a moral e se começar a ver a luz no fundo do túnel. Esta evolução vem provar e comprovar que existiu um nexo de causalidade entre as medidas de alívio aplicadas no Natal passado e a multiplicação dos surtos, cuja responsabilidade deve ser assacada em primeira linha ao Governo, apesar de os partidos da oposição e o Presidente da República as tivessem viabilizado conscientemente. De igual modo, parece demonstrado que o confinamento parcial, decretado no início de janeiro último, permitindo as escolas abertas, ajudou à propagação descontrolada do vírus, pois só a partir do seu encerramento (tardio) se começaram a verificar quebras significativas no número de infetados, que, por arrastamento, mais tarde, possibilitou a redução de hospitalizações e mortes. Até agora não se viu o Primeiro-Ministro, a Ministra da Saúde ou o Ministro da Educação fazerem um "mea culpa" sobre as suas decisões erradas e com consequências trágicas, e nem mesmo as ambíguas declarações do Ministro dos Negócios Estrangeiros sobre o tema, enquanto Presidente da União Europeia, neste semestre, em recente entrevista à CNN, dificilmente se podem ler como admissão do erro e de culpa. A versão oficial da causa do recrudescimento na terceira vaga da pandemia, que colocou Portugal no pódio dos países mais afetados, continua a insistir na prevalência da "estirpe inglesa" (mas, por razões do politicamente correto, não se pode dizer "vírus chinês", e no pouco civismo da população, que acusa de não cumprido as regras (quais regras? As que foram aliviadas por decisão do Governo para que as pessoas pudessem juntar-se no Natal?). Perante tudo isto, as últimas sondagens continuam a dar 40% das intenções de voto ao PS, pelo que há apenas a dizer que o país merece quem o governa e que está, por tudo isso, bem representado.

> *"Parece demonstrado que o confinamento parcial, decretado no início de janeiro último, permitindo as escolas abertas, ajudou à propagação descontrolada do vírus, pois, só a partir do seu encerramento (tardio) se começaram a verificar quebras significativas no número de infetados"*

2.
A nomeação de um militar para a coordenação da "task force" para a vacinação contra a Covid-19 parece ser uma das poucas boas decisões deste Governo, apesar de o ter feito tarde, contrariado, pressionado pelo Presidente da República e depois do desastre da primeira escolha, um comissário político amador e vulnerável, ser ululantemente vergonhosa. Felizmente, impuseram-se critérios de racionalidade ao habitual ditame político-partidário que subjaz a todas as decisões deste Executivo, o que, por ser raro, merece destaque. A diferença na liderança começa a ser visível e a credibilidade dos portugueses na vacinação aumentou consideravelmente, pois está na mão de profissionais da logística, independentes, para os quais é mais importante a missão, o serviço público e o sentido de Estado do que colocar amigos e correligionários em cargos públicos, em que os "soundbites" para a imprensa e para a popularidade aparecem sempre em primeiro lugar.

3.
A TAP ameaça ser um "poço sem fundo", que os portugueses, incluindo os que nunca viajaram – nem querem viajar – na companhia aérea portuguesa, estão obrigados a pagar. O Ministro das Finanças já vai avançando que, em 2021, serão precisos mais 500 milhões para a TAP, para lá dos 1,2 mil milhões já lá colocados, por força da pandemia. É ainda de esperar que estes valores se multipliquem nos tempos mais próximos: aviões em terra, turismo inexistente e o país banido dos contactos internacionais vão fazer crescer exponencialmente estes montantes e obrigar a rever, vezes sem conta, o plano de saneamento e recuperação. Infelizmente, há muitos milhares de pequenas, médias e microempresas nacionais que não vão ter a mesma sorte que a TAP, por não serem públicas e por não caírem no enlevo do Ministro das Infraestruturas ou dos seus colegas de Governo, cujo ímpeto coletivista compete com vantagem com os mais ortodoxos ideólogos da extrema-esquerda nacional. Depois da pandemia, a TAP continuará a existir, sem sabermos exatamente porquê, uma vez que as suas rotas poderiam facilmente serem substituídas por outras companhias, relativamente às quais não teríamos de investir um tostão dos nossos impostos, em contrapartida, uma imensidão de PME, de todos os setores, deixarão de existir, incapazes de aceder à generosidade dos apoios governamentais, que, por terem pouca ou nenhuma visibilidade mediática, importam pouco ou nada a quem decide politicamente e a quem tem o dever de informar. Um país cada vez mais dual, onde aqueles que têm a cobertura do Estado, incluindo os que para ele trabalham, em nada são prejudicados pela pandemia e todos os demais lançados à sua sorte, sem qualquer remorso ou remoque. Se isto não se parece com a Venezuela, começa a faltar muito pouco.

4.
Afinal, cerca de 45% dos fundos comunitários do Portugal 2020 estão ainda por gastar, apesar da insistência do Ministro do Planeamento, que invocava sistematicamente os compromissos acima dos 100%, razão pela qual os programas se encontram fechados. O tempo escoa-se e o dinheiro vai ficar por gastar, havendo tanto onde o aplicar. Sem surpresa, as opções do Governo vão sempre para o investimento no domínio público, através das CCDR e das CIM, apesar de estas apresentarem as mais baixas taxas de execução, especialmente se comparadas com as empresas, onde o investimento é sempre mais reprodutivo: onde se gera mais valor acrescentado, mais emprego e mais exportações. Isso importa algo? Nada! Veja-se a prioridade da TAP, entre outras preferências pelo setor público que este Governo não esconde, para perceber que os mais de 13 mil milhões de euros ainda por executar não vão chegar ao setor privado, mesmo quando este desespera por apoios para não só para investir, mas para sobreviver. Que devemos esperar então da "bazuca" anunciada para o Plano de Resiliência e Recuperação da União Europeia, que começará a chegar no segundo semestre deste ano? Mais do mesmo, pois o Governo não vai mudar a sua doutrina e a sua postura e a oposição não sabe ou não quer reclamar o que o país tem direito. Triste sina a de sermos mansos, resignados com a mediocridade e a miséria que se nos impõem como inevitável destino.

LINHA DIRETA – PME

LUCRAR COM…

Pós-corona 5
Obras em França

Jack Soifer* jack.soifer@vidaeconomica.pt *Créditos: OJE-Victor Machado*

A crise económica que nos abaterá terá nichos lucrativos. A França com rapidez usará a "bazuca" da UE para financiar pequenas obras. Neste confinamento, muitos casais descobrem o desejo de melhorar as suas habitações. Casa de banho, melhor isolamento térmico, retirar uma parede quando os filhos já deixaram o lar e permitem 2 em vez de 3 quartos, etc. A maioria das PMEs de construção lá vai preferir obras grandes, que dão mais lucro. Os portugueses deste setor em França têm boa reputação e assim com facilidade conseguem contratos. E são menos caros.
A sua PME deve ter alguém que fala algo de francês. Deve estabelecer contacto com grandes empresas francesas de construção para oferecer planos onde a francesa fica com 10-15% do valor da obra. Se não está habituado a comprar materiais de construção por lá, deixe que ela o faça e você vende o trabalho.
Deves ter uma carrinha para uns 3-4 lá dormirem ou caravana ou obtê-la por car-rental. O ideal é tentar trabalhar muitas horas por dia para tentar concluir a reconstrução em uma, no máximo duas semanas. Lembre-se que deve seguir as normas francesas de segurança do trabalho, com luvas, botas, máscara, etc. Deve levar muitas ferramentas, até de reserva, pois não poderá perder tempo a procurar o que lá pode ser caro.

Tem de obter fotos e plantas da situação atual e exatamente o que os proprietários desejam, para calcular com exatidão a duração da obra. Se eles continuam a dormir lá durante a obra, deve considerar o horário por eles aceitável para o trabalho e a obrigação de limpar tudo ao fim de cada dia.
Deve considerar que sempre aparecerá algo imprevisto e ainda que os proprietários poderão, após o início da obra, desejar um aditivo ou uma alteração. Assim, estime 10-15% de tempo para reservas. Tens que antecipadamente acordar com a empresa francesa se ela também cobrará ou não comissão sobre este aditivo. E ainda quem pagará o seguro contra acidentes, indesejáveis, mas possíveis.
Para obter a lista de empresas que se dedicam a este trabalho, espreite ffbatiment.fr e qualiteconstruction.com/aqc/nos-membres/
É vital ter depoimentos traduzidos para francês sobre a qualidade do seu trabalho por cá. E ainda gravar depoimentos com os clientes lá, para poder apresentar a possíveis novos clientes. Lembre-se de fotografar tudo antes, durante e após o teu trabalho. Provavelmente, teu lucro será quase zero na primeira obra, vital para referências a outros clientes por lá.
O mesmo se aplica p.ex. à Holanda e à Bélgica.

YES, YOU CAN – LUCRAR NA CRISE!

Questões: jack.soifer@vidaeconomica.pt terá resposta individualizada ou nesta coluna

J.Soifer é sueco. Engenheiro, trabalhou para, entre outros, KFC nos EUA, Conselho Económico e Social do Brasil, Banco Interamericano. É especialista em PME. Entre os seus manuais:COMO SAIR DA CRISE, EMPREENDER TURISMO, e PORTUGAL PÓS-TROIKA.

Empresas espanholas com problemas financeiros

O Banco de Espanha alertou que cerca de 40% das empresas do país têm dificuldades para cobrirem os gastos financeiros com os seus resultados do ano passado. A deterioração da rentabilidade foi especialmente intensa no caso das PME, sobretudo nos setores da hotelaria, da restauração, do lazer e dos veículos automóveis. O banco central revela algum otimismo para os próximos tempos, ainda que dependente da evolução da pandemia.

PIB do Reino Unido com quebra recorde

A economia do Reino Unido foi fortemente penalizada pelas medidas de confinamento impostas no ano passado. O PIB registou uma queda recorde de 9,9%, sendo que no último trimestre de 2020 o crescimento foi de apenas um ponto percentual. O Governo assumiu que as grandes preocupações, neste momento, são a manutenção das empresas e dos postos de trabalho e que tudo será feito nesse sentido.

Tráfego nos aeroportos europeus com maior descida em 25 anos

O tráfego de passageiros nos aeroportos europeus registou o recuo mais acentuado em 25 anos, de acordo com o Conselho Internacional dos Aeroportos (ACI). É o reflexo das medidas de confinamento, com os aeroportos a perderem 1,72 mil milhões de passageiros, o que se traduziu numa quebra de 70,4%, no ano passado.

Assim, os aeroportos europeus contaram com apenas 728 milhões de passageiros. De salientar que a descida na frequência foi mais significativa nos aeroportos da União Europeia (-73%) do que naqueles situados fora do bloco (-61,9%). O que significa que as medidas impostas pela UE foram mais exigentes, comparativamente a uma procura interna relativamente consistente na Turquia e na Rússia. Se certos países tomaram medidas para sustentar financeiramente os seus aeroportos, apenas 2,2 mil milhões de euros foram afetados a esse fim na Europa, o que representa menos de 8% das receitas perdidas pelos aeroportos, ao longo do ano passado. A ACI alerta que tem de se fazer mais para evitar danos maiores, tendo em conta as novas quebras no tráfego nas últimas semanas e a falta de perspetivas para uma recuperação nos próximos tempos. Certo é que a fileira da aviação está a passar por sérias dificuldades, sem exceções, como dão conta, por exemplo, os resultados das companhias aéreas e dos construtores aeronáuticos.

"Com nova redução de tráfego ao longo das últimas semanas e não se perspetivar nenhuma retoma, é preciso fazer mais", acrescenta o "patrão" da organização.

Os apoios atribuídos são insuficientes

Economia da Zona Euro vai crescer 3,8% este ano

As previsões económicas da Comissão Europeia apontam para um crescimento da economia na área do euro de 3,8 %, tanto em 2021 como em 2022. No que respeita à economia da UE, as previsões apontam para um crescimento de 3,7 %, em 2021, e de 3,9 %, no ano seguinte.

Prevê-se que as economias da área do euro e da UE atinjam os seus níveis de produção anteriores à crise mais cedo do que o antecipado nas previsões económicas do outono de 2020, em grande medida devido a um dinamismo de crescimento mais forte do que o previsto no segundo semestre de 2021 e em 2022.

Após um forte crescimento observado no terceiro trimestre do ano passado, a atividade económica registou uma nova contração no quarto trimestre, quando uma segunda vaga da pandemia levou à adoção de novas medidas de confinamento. Com essas medidas ainda em vigor, no primeiro trimestre de 2021, as economias da UE, bem como as da área do euro, deverão registar uma contração. O crescimento económico deverá retomar na primavera e intensificar-se no verão, à medida que os programas de vacinação forem avançando e as medidas de confinamento aligeiradas. A recuperação deverá também ser apoiada pela melhoria das perspetivas para a economia mundial.

PUB

Novidade

A conjuntura de elevada turbulência económica mundial em resultado da ocorrência da **pandemia COVID 19**, a constante evolução tecnológica e o desenvolvimento de novos produtos e serviços de Marcas em mercados cada vez mais concentrados, exigem que as empresas sustentem, o seu crescimento na reformulação da sua estratégia comercial – que dos tradicionais sistemas de venda ("selling oriented") evoluam para um enfoque de natureza consultiva, orientado à satisfação dos reais problemas de consumo dos seus mercados.

Cada vez mais competitivas e complexas, as vendas enfrentam desafios provenientes de várias frentes.

Estrutura da obra:

- Introdução
- Capítulo 1 - Introdução ao Conceito e Função da Força de Vendas
- Capítulo 2 - O Paradigma da Gestão da Força de Vendas na Gestão de Marketing
- Capítulo 3 - A Direção de Vendas
- Capítulo 4 - Métricas de Avaliação do Desempenho da Força de Vendas
- Capítulo 5 - Vender lá fora!
  - Gerar a Internacionalização
  - Gerir a Internacionalização

Compre já em http://livraria.vidaeconomica.pt ou encomendas@vidaeconomica.pt

Autora Elisabeth de Magalhães Serra

Páginas 192

PVP ~~€16~~

PVP c/ desconto € 14.40

VidaEconómica
R. Gonçalo Cristóvão,
14, r/c • 4000-263 PORTO
http://livraria.vidaeconomica.pt
encomendas@vidaeconomica.pt
223 399 400

CUPÃO ENCOMENDA (recortar ou fotocopiar)

Nome _____ Nº Contribuinte _____

Morada _____

C. Postal ____ - ____ _____ E-mail _____

☐ Solicito o envio do livro **Direção e Gestão da Força de Vendas: Como Crescer num Contexto de Crise Global**

☐ Pago por transferência bancária para o IBAN PT50 0033 0000 45313889113 05 (é necessário enviar comprovativo)

☐ Para o efeito envio cheque/vale nº _____, s/ o _____, no valor de € ____,__

☐ Solicito envio de referência de multibanco para o email _____

☐ Solicito o envio à cobrança. (Acrescem 4€ para despesas de envio e cobrança).

ASSINATURA _____

☐ Autorizo que a Vida Económica Editorial S.A. trate e utilize os meus dados pessoais, constantes deste formulário, para efeito de ações de marketing e promoção de produtos, serviços, campanhas e eventos da Vida Económica Editorial S.A.. Mais declaro ter sido informado que a qualquer momento poderei requerer o apagamento ou retificação dos meus dados pessoais, bem como opor-me a qualquer outra forma de tratamento desses dados, de acordo com a Política de Privacidade disponível em: http://www.vidaeconomica.pt/politica-de-privacidade.

Fiscalização da ACT ao teletrabalho e uso de máscara abrange 1380 empresas

A Autoridade para as Condições do Trabalho (ACT) desenvolveu, entre 19 de janeiro e 5 de fevereiro, uma ação nacional de fiscalização do cumprimento da obrigatoriedade do teletrabalho e do uso de máscaras no local de trabalho. Foram fiscalizadas 1388 entidades empregadoras, com um total de 60,4 mil trabalhadores.

Comissão faz consultas em matéria de mercados financeiros

A Comissão Europeia lançou duas consultas públicas que estão interligadas, convidando as partes interessadas a darem o seu contributo sobre as regras relativas ao caráter definitivo da liquidação e aos acordos de garantia financeira. As respostas serão tidas em conta num relatório da Comissão ao Parlamento Europeu e ao Conselho.

JOSÉ ANTÓNIO DE SOUSA
Economista, Gestor e Investidor

Effacer (arrasar....) a EFACEC – Parte II

Mas, voltando à Efacec, a companhia nunca mais encontrou a paz desde que o núcleo duro acionista (Grupo Mello e Têxtil Manuel Gonçalves), por razões que terão muito que ver com aquilo que descrevi com anterioridade (falta de visão e compromisso, medo de internacionalizar-se, desatino de gestão), decidiu despachar a Efacec, vendendo a participação maioritária a uma empresa de Isabel dos Santos, cujo "império" empresarial construído à custa de fundos obtidos de forma duvidosa começou a desmascarar-se logo a seguir à publicação dos Panamá Papers, e se desmoronou subsequentemente ao Luanda Leaks...

O Estado Português decide nacionalizar, em meados de 2020, a participação que a empresa de Isabel dos Santos detinha na Efacec. Há pressões para manter a empresa nacionalizada (o velho sonho do regresso ao terreno fértil da luta operária do PCP e da Intersindical, que deu o golpe final em tanta empresa industrial em Portugal...), mas o consenso é de que a empresa volte mesmo ao universo da iniciativa privada.

E agora vem aquilo que, pelo menos para mim, por aquilo de que tenho conhecimento, sem conhecer os jogos palacianos de bastidores que possam estar a travar-se, pelo meu léxico de gestão me levou a escrever estas linhas, e a dar-lhes o sugestivo título com que as inicio. Leio que a atual equipa de gestão estará a querer fazer um corte profundo na estrutura da empresa, com a eliminação de umas largas centenas de postos de trabalho, antes de a colocar à venda. Se a empresa é mesmo para ser vendida, é um erro crasso o que estão a tratar de fazer.

Como dizia um chefe meu, "I have never seen a company shrink to greatness" (nunca vi uma companhia encolher para a glória!). A Efacec, se for para privatizar, deve entrar rapidamente num processo internacional de venda do ativo. Sem afetar a estrutura, sobretudo a parte de RH, que é precisamente uma das grandes mais-valias que tem. Durante o processo de venda, a Efacec deveria ser gerida de forma profissional, como se fosse para ficar nas mãos de quem está, de maneira a eliminar desperdícios, tornar a empresa mais eficiente, e torná-la mais atrativa e rentável para potenciais compradores. Mas, na minha modesta opinião, não se deveriam tomar atitudes drásticas que possam comprometer as grandes linhas estratégicas de quem a vier comprar. Eliminar 500 postos de trabalho, como parece ser a intenção de quem a esta a gerir correntemente, é um corte profundo que afetará certamente o músculo da empresa, levando-a a encolher para a desgraça, e não para a glória.

Acredito que haja neste momento uma quantidade de "players" a tratar de jogar as suas peças para que prevaleçam os seus interesses de grupo no futuro da Efacec. E pouca gente haverá interessada realmente no futuro da Efacec, tirando os seus trabalhadores. Por isso, qualquer que seja a solução que se vier a desenhar para o futuro da Efacec, exorto os decisores a que decidam rápido! E que os cortes a que houver lugar se façam, sim, mas apenas depois que os novos donos, com visão e compromisso de longo prazo com a Efacec, tenham desenhado as novas linhas estratégicas para o futuro da empresa. Até lá, deixem-na em paz, requer-se tão-somente gestão corrente de qualidade, e não trapalhadas supostamente para "embelezar" a noiva para a venda, porque o que estarão a fazer é encolher a Efacec para a miséria e a confusão, não para um futuro de glória e exaltação da capacidade e da qualidade da engenharia portuguesa ....

> *"A Efacec, se for para privatizar, deve entrar rapidamente num processo internacional de venda do ativo. Sem afetar a estrutura, sobretudo a parte de RH"*

MÁRCIA MONTEIRO
Coordenadora da Licenciatura em Gestão de Empresas - ISAG

A sua empresa está no oceano azul ou vermelho?

Atualmente, sabemos que a maioria das empresas opera em mercados altamente competitivos. No entanto, quando o produto ou serviço se encontra sob pressão em relação aos preços, as empresas podem estar sob ameaça, especialmente em mercados saturados. De acordo com Chan Kim e Renée Mauborgne, existe uma estrutura de decisões que devem ser tomadas de forma diferencial em duas perspetivas opostas: o oceano azul e o oceano vermelho. Esta estrutura representa a procura da diferenciação de um produto ou serviço de baixo custo, tornando a concorrência irrelevante.

Assim, na estratégia do oceano vermelho torna-se vital realizar o "trade-off" entre o valor e o custo, assim como alinhar o sistema das atividades da empresa com a escolha estratégica da diferenciação ou baixo custo.

Por outro lado, a estratégia do oceano azul tem como finalidade encontrar novas procuras em mercados inexplorados para tornar a concorrência irrelevante através da introdução de produtos ou serviços com características diferenciadoras. Sabendo que a curva de valor do oceano azul permite a visualização das características do produto ou serviço que os clientes valorizam, seria interessante que as empresas listassem as características do produto ou serviço e, em seguida, destacassem as que são usadas para competir, assim como as que não são ainda usadas nos mercados inexplorados. Não é necessária a criação de um produto ou serviço ultrassegmentado ou com características direcionadas para ultra-nichos de mercado, mas deverá existir um compromisso de entrega final da proposta de valor.

> *"Esta estrutura representa a procura da diferenciação de um produto ou serviço de baixo custo, tornando a concorrência irrelevante"*

LIPOR testa aproveitamento de escórias para a construção

A LIPOR está a realizar um ensaio em grande escala (cerca de 10 000 toneladas), nas instalações da Maia, para aferir com segurança que teor de metais é possível recuperar das escórias produzidas pelo processo de incineração de resíduos urbanos com valorização energética.

Esta empresa intermunicipal de gestão de resíduos do Grande Porto, que tem como associados os municípios de Espinho, Gondomar, Maia, Matosinhos, Porto, Póvoa de Varzim, Valongo e Vila do Conde, aposta, assim, no investimento em Investigação e Desenvolvimento de novos produtos sustentáveis com base em escórias de incineração. Este trabalho de investigação já permitiu à LIPOR desenvolver tecnologias distintas com escórias micronizadas: ecocimento e material compósito (recentemente premiado pelo Red Dot Award).

VALORIZAÇÃO ENERGÉTICA

A incineração de resíduos urbanos da LIPOR produz cerca de 70 000 t/ano de escórias

Os metais não ferrosos recuperados resultantes deste ensaio, e que em condições normais têm como destino final o aterro sanitário, são posteriormente encaminhados para Inglaterra, para caracterização e valorização – numa empresa dedicada à reciclagem de metais não ferrosos provenientes de escórias de incineração de resíduos urbanos.

Do teste à industrialização

A LIPOR com este ensaio segue, assim, as melhores práticas internacionais seguidas, por exemplo, em Inglaterra e na Dinamarca, onde as escórias, após tratadas, têm potencial de valorização e são usadas, nomeadamente, no setor da construção.

Após esta fase de teste, a LIPOR vai passar à fase de industrialização, com o objetivo de dar mais um passo no caminho de uma economia circular.

O processo de incineração de resíduos urbanos com valorização energética da LIPOR produz cerca de 20% de escórias, um total de 70 000 t/ano.

A LIPOR trata anualmente cerca de 500 mil toneladas de resíduos urbanos produzidos por um milhão de habitantes. Sustentada nos modernos conceitos de gestão de RU, a LIPOR desenvolveu uma estratégia integrada de valorização, tratamento e confinamento dos RU, baseada em três componentes principais: Valorização Multimaterial, Valorização Orgânica e Valorização Energética, complementadas por um Aterro Sanitário para receção dos rejeitados e de resíduos previamente preparados.

NEGÓCIOS E EMPRESAS

APDL adere à rede Global Compact da ONU

A Administração dos Portos do Douro, Leixões e Viana do Castelo (APDL) aderiu à rede Global Compact Network Portugal, uma iniciativa de sustentabilidade das Nações Unidas, que visa a aplicação dos princípios sustentáveis e dos objetivos da Agenda 2030.

Vinhos da Região de Távora-Varosa entre os "Melhores do Ano"

Os Vinhos da Região de Távora-Varosa estiveram em destaque na edição deste ano dos prémios "Os Melhores do Ano 2020", da "Revista de Vinhos", colocando oito vinhos na selecção dos melhores de Portugal.

Foram distinguidos com pontuações de 17,5 valores os vinhos Casa de Vinhago Reserva Touriga Nacional e Marcos Hehn Riesling e com 17 valores o Titan of Távora-Varosa. Já na categoria Espumantes a região colocou cinco vinhos no "Quadro de Honra" numa "short list "de 15 espumantes nacionais. Hehn Velha Reserva e Murganheira Vintage pontuaram 18 valores, seguidos pelos espumantes Murganheira Chardonnay Bruto, Murganheira Cuvée Reserva Especial e Murganheira Grande Reserva Bruto "Assemblage", todos com 17 valores. Também na 7ª edição do Concurso de Vinhos Crédito Agrícola, organizado em parceria com a Associação dos Escanções de Portugal, o espumante Terras do Demo, Malvasia-Fina, Espumante Bruto 2018 foi distinguido com Medalha de Ouro.

Estes resultados vêm demonstrar a qualidade e excelência dos vinhos produzidos na região de Távora-Varosa, caracterizada pelo seu "terroir" único, atendendo às castas, à altitude média de 650 metros da vinha, exposição solar e solos graníticos, atributos que fazem desta região o berço de alguns dos melhores espumantes nacionais, a par dos aromáticos, frutados e minerais vinhos brancos, rosés e tintos que começam agora a ser descobertos pelos consumidores portugueses.

De destacar que os vinhos da região têm sido reconhecidos em vários concursos internacionais, dos quais se destacam o "International Wine Challenge" (IWC), no Reino Unido e o "MundusVini", na Alemanha, assim como o "Brut Experience" em Portugal, entre outros.

A Comissão Vitivinícola Regional Távora-Varosa – CVR Távora-Varosa – pretende intensificar a notoriedade e afirmação dos vinhos da região, a nível nacional e internacional, com forte aposta no crescimento e desenvolvimento nos mercados de exportação, sem perder de vista a posição já consolidada no mercado interno, contando para isso com a reconhecida qualidade na produção e dinâmica renovada na exportação e promoção da região.

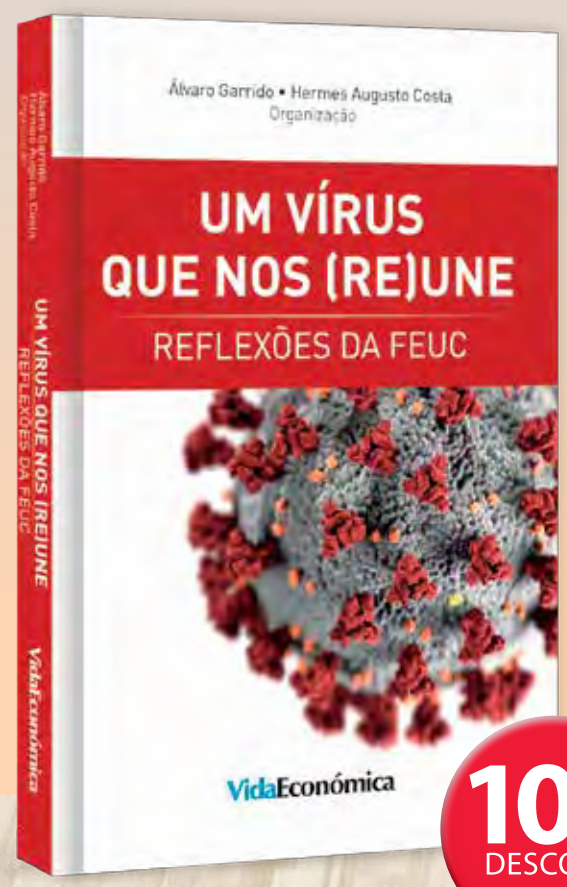
Produção de espumantes

Os dois rios, Távora e Varosa ,dão o nome à região que reúne os concelhos de Moimenta da Beira, Sernancelhe, Tarouca e ainda algumas freguesias dos concelhos de Penedono, São João da Pesqueira, Tabuaço, Armamar e Lamego.

Com características edafo-climáticas únicas, as suas vinhas estão plantadas em solos graníticos, solos litólicos e solos de transição, reunindo excelentes condições para a criação de vinhos geralmente frescos, e com teores de acidez ideais para a produção dos melhores vinhos e espumantes nacionais.

PUB

Novidade



10% DESCONTO IMEDIATO

Uma obra com conteúdos inéditos sobre a pandemia que visa identificar possíveis caminhos para um bom regresso à "normalidade".
Um importante auxilio para todos aqueles que não podem ficar indiferentes ao grande tema que continua a dominar as nossas vidas e a condicionar o nosso futuro coletivo.

O livro está dividido em 8 seções:
- as filosofias do vírus e a condição humana
- vulnerabilidades que acentuam desigualdades
- economia política, crise e finanças
- políticas públicas, saúde e União Europeia
- a cidade, riscos e violências
- a sociedade digital em construção
- empresas, trabalhadores e indústrias globais
- direitos humanos, solidariedades e alternativas

Com contributos de:
António Martins, Boaventura de Sousa Santos, Carlos Fortuna, João Arriscado Nunes, João Cravinho, João Pedroso, João Rodrigues, João Veríssimo Lisboa, Mário Augusto, José Manuel Pureza, José Reis, José Soares da Fonseca, Hermes Augusto Costa, Nazaré da Costa Cabral, Patrícia Moura e Sá, Pedro André Cerqueira, Rahul Kumar, Susana Jorge, Teresa Almeida Cravo

Compre já em http://livraria.vidaeconomica.pt ou encomendas@vidaeconomica.pt

Organizadores
Álvaro Garrido e Hermes Augusto Costa

Páginas 256

PVP ~~€14,40~~

PVP c/ desconto € 12.96

VidaEconómica
R. Gonçalo Cristóvão,
14, r/c • 4000-263 PORTO
http://livraria.vidaeconomica.pt
encomendas@vidaeconomica.pt
223 399 400

CUPÃO ENCOMENDA (recortar ou fotocopiar)

Nome _____ Nº Contribuinte _____
Morada _____
C. Postal ____ - ____ _____ E-mail _____

☐ Solicito o envio do livro **UM VIRUS QUE NOS (RE)UNE: reflexões da FEUC**
☐ Pago por transferência bancária para o IBAN PT50 0033 0000 45313889113 05 (é necessário enviar comprovativo)
☐ Para o efeito envio cheque/vale nº _____, s/ o _____, no valor de € ____,__
☐ Solicito envio de referência de multibanco para o email _____
☐ Solicito o envio à cobrança. (Acrescem 4€ para despesas de envio e cobrança).

ASSINATURA _____

☐ Autorizo que a Vida Económica Editorial S.A. trate e utilize os meus dados pessoais, constantes deste formulário, para efeito de ações de marketing e promoção de produtos, serviços, campanhas e eventos da Vida Económica Editorial S.A.. Mais declaro ter sido informado que a qualquer momento poderei requerer o apagamento ou retificação dos meus dados pessoais, bem como opor-me a qualquer outra forma de tratamento desses dados, de acordo com a Política de Privacidade disponível em: http://www.vidaeconomica.pt/politica-de-privacidade.

NEGÓCIOS E EMPRESAS

Bruxelas alerta para evitar a retirada prematura de estímulos

A Comissão Europeia recomendou aos Estados-Membros para que retirada das medidas de emergência contra a crise da Covid-19 não seja realizada de forma prematura. Antes deve haver o cuidado de garantir o alinhamento de recursos e o apoio à recuperação. Em causa estão os estímulos à economia e as medidas para evitar a perda de postos de trabalho.

Governo abre novo período de candidaturas ao programa ATIVAR.PT

As candidaturas às medidas Estágios ATIVAR.PT e Incentivo ATIVAR.PT estão novamente abertas, com uma dotação inicial global de 100 milhões de euros. O primeiro período de candidaturas às novas medidas decorreu entre os meses de outubro e dezembro de 2020, com uma dotação de 140 milhões de euros.

Casos da Vida Judiciária

JOÃO SUBTIL
Advogado Associado Principal
RSA-LP

Andorra fora da lista de paraísos fiscais, mas ainda sujeita às normas anti-abuso

O nosso ordenamento jurídico, através da Portaria 150/2004, de 13 de fevereiro, atacou de forma direta o problema da luta contra a evasão fiscal e fraude internacionais e identificou uma lista com 83 países que, aos olhos do ordenamento jurídico português, são considerados territórios e regiões com regimes de tributação privilegiada e claramente mais favoráveis. Aos países da referida lista, comummente designada por "lista negra", Portugal pode aplicar normas antiabuso, destinadas a evitar que esquemas de planeamento fiscal provoquem a erosão da sua base tributável ou a ocultação de rendimento e património.

A adoção destas medidas defensivas, tradicionalmente designadas de medidas de antiabuso, traduzem-se essencialmente na aplicação de taxas mais gravosas relativamente aos impostos incidentes sobre o rendimento e sobre o património (IMT / IMI), benefícios fiscais e imposto de selo, tendo em vista dissuadir o recurso a estas jurisdições.

Com Andorra fora da lista de países identificados por Portugal como paraísos fiscais desde 1 de janeiro de 2021, poder-se-á agora equacionar aquela jurisdição como uma opção válida para os investimentos dos residentes fiscais em Portugal, sem sujeição a um regime fiscal mais gravoso? A resposta positiva carece de alguma cautela, porquanto importa ter em mente que, mesmo quando um território sai da lista, a Autoridade Fiscal Portuguesa pode continuar a aplicar-lhe algumas cláusulas destinadas a evitar abusos se, tendo um imposto de natureza idêntica ou similar ao IRC, a taxa aplicável seja inferior a 60% da taxa de imposto prevista no n.º 1 do artigo 87.º do Código do IRC.

Andorra tem um IRC de 10%, pelo que ficará enquadrada, nalguns dos nossos normativos tributários, como um dos países alvo das restrições referidas supra – cláusulas anti abuso – ainda que já não faça parte da "lista negra" e exista um acordo de dupla tributação Portugal-Andorra, em vigor.

A razão para a saída de lista de paraísos fiscais, vem na sequência de um pedido do Principado Andorrano, que tem como fundamento a existência desde 2011 de um acordo para a troca de dados fiscais entre Portugal e Andorra. O Principado faz parte do leque de jurisdições que aderiram à mega troca automática de informações sobre contas financeiras implementada pela OCDE e que celebrou um acordo com a União Europeia sobre a tributação de rendimentos. Estes mecanismos permitiram a Portugal obter informação de Andorra sobre alguns registos de contribuintes e dar a conhecer outros mais registos que poderão revelar-se importantes para as autoridades andorranas, segundo o relatório de combate à fraude e evasão publicado no Verão de 2020.

A União Europeia e a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) deixaram de olhar para Andorra como paraíso fiscal desde 2018. Por outro lado, a ONG Oxfam Intermón mantém um entendimento conservador de que Andorra deve continuar listada, atendendo à baixa carga fiscal imposta sobre os cidadãos, ainda que seja "compliant" com o conjunto de critérios que definem quem deve ser "black "ou "grey" listed na UE, concretamente, transparência fiscal, boa governação e atividade económica.

Em 5 de Dezembro de 2017, Andorra fazia parte da "grey list" da UE, com mais 46 Estados. Para sair desta lista, Andorra modificou o seu regime fiscal, em particular, procedeu a alterações relacionadas com o imposto incidente sobre as sociedades e eliminou dois dos regimes fiscais especiais existentes e alterou outros dois. Deste modo, a ECOFIN ou Conselho dos Assuntos Económicos e Financeiros entendeu que Andorra passava a ser uma jurisdição cooperante em matéria fiscal.

A decisão do Governo português surgiu, conforme já referido acima, depois de ter recebido um pedido formal do Principado de Andorra a solicitar a revisão do seu enquadramento na referida lista e de este ter sido objeto de parecer positivo por parte da Autoridade Tributária e Aduaneira Portuguesa – entidade que, desde 2017, passou a ter de ser ouvida perante este tipo de alterações.

Com efeito, nos termos do disposto no artigo 63 D da Lei Geral Tributária (LGT), o membro do Governo responsável pela área das finanças aprova, por portaria, após parecer prévio da Autoridade Tributária e Aduaneira, a lista dos países, territórios ou regiões com regime claramente mais favorável.

Na elaboração do parecer e da lista a que se refere o número anterior, devem ser considerados, nomeadamente, os seguintes critérios:

a) Inexistência de um imposto de natureza idêntica ou similar ao IRC ou, existindo, a taxa aplicável seja inferior a 60% da taxa de imposto prevista no n.º 1 do artigo 87.º do Código do IRC;

b) As regras de determinação da matéria coletável sobre a qual incide o imposto sobre o rendimento divirjam significativamente dos padrões internacionalmente aceites ou praticados, nomeadamente pelos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE);

c) Existência de regimes especiais ou de benefícios fiscais, designadamente isenções, deduções ou créditos fiscais, mais favoráveis do que os estabelecidos na legislação nacional, dos quais resulte uma redução substancial da tributação;

d) A legislação ou a prática administrativa não permita o acesso e a troca efetiva de informações relevantes para efeitos fiscais, nomeadamente informações de natureza fiscal, contabilística, societária, bancária ou outras que identifiquem os respetivos sócios ou outras pessoas relevantes, os titulares de rendimentos, bens ou direitos e a realização de operações económicas.

Se é certo que, de acordo com o parecer emitido pela Autoridade Fiscal e Aduaneira, em resposta ao pedido formal feito pelo Governo do Principado de Andorra, foi considerado que esta jurisdição já não preenchia as alíneas b), c) e d) do normativo referido, a verificação do critério da alínea a) mantém-se. Isto é, continua a existir um imposto equivalente ao imposto sobre o rendimento das sociedades com uma taxa 60% inferior à praticada em Portugal. A taxa do imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas em Andorra é de 10%, e o critério de 60% previsto na LGT aponta para uma taxa de 12,6%, como limite para estar fora das jurisdições consideradas como mais favoráveis fiscalmente.

O facto de Portugal e o Principado de Andorra terem celebrado um Acordo sobre Troca de Informações em Matéria Fiscal (ATI), em vigência desde dezembro de 2016, e uma Convenção para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal, em vigência desde abril de 2017, permitiu o acesso e a garantia de troca efetiva de informações relevantes para efeitos fiscais, nomeadamente informações de natureza fiscal, contabilística, societária, bancária ou outra que identifiquem os respetivos sócios ou outras pessoas relevantes, os titulares de rendimentos, bens ou direitos e a realização de operações económicas, mas não isentou da aplicação total das normas antiabuso nacionalmente estabelecidas, pelo que, a saída da "lista negra" poderá ser meramente formal, mas não ter os efeitos práticos desejados para o Principado de Andorra, pelo menos em território português.

"Com Andorra fora da lista de países identificados por Portugal como paraísos fiscais desde 1 de janeiro de 2021, poder-se-á agora equacionar aquela jurisdição como uma opção válida para os investimentos dos residentes fiscais em Portugal, sem sujeição a um regime fiscal mais gravoso?"

JOSÉ MARTINO
Blogger e Consultor em Territórios de Baixa Densidade

Ter perfil

Nestes últimos mais de 10 anos de intervenção no espaço público, tenho insistido sempre num ponto, para mim fundamental: quem tem perfil para investir num negócio agrícola de sucesso?

Muitos foram aqueles que, por esta ou por aquela razão, se abalançaram a fazer da agricultura o seu modo de vida.

Ou porque passou a ser uma moda, ou porque a crise financeira da última década os obrigou a fazer da agricultura o seu ganha-pão, ou porque encontraram uma oportunidade de negócio, ou porque esta crise Covid-19 mostrou que a agricultura não pode parar, exporta, dá trabalho e cria emprego, etc...

A muitos que me pediram conselhos e soluções, a primeira pergunta que lhes fazia era: tem perfil para isso?

Ter perfil não é uma coisa vaga, mera dúzia de características teóricas. Ter perfil é possuir capacidade de sofrimento interno para conseguir levar um projeto agrícola desde o seu nascimento até uma velocidade de cruzeiro que justifique amplamente o investimento, crie riqueza e emprego.

Vi muitos projetos com pés e cabeça e com bons planos de negócio morrerem porque o seu promotor não tinha perfil.

Pelo contrário, vi outros que, aparentemente, tinham o destino marcado a ganharem o seu espaço no mercado interno e internacional.

Empreender e trabalhar nas agriculturas de Portugal é duro e difícil de se obter sucesso porque as condições de solos e climas limitam as produções, a deficiente concentração e organização da produção dificultam o acesso aos mercados, as políticas erráticas, a burocracia não gerida pelo Estado e pouco inteligente não são propícias à criação de valor acrescentado pelas agriculturas;

Para se poder ser competitivo – ter perfil – é ser capaz de fazer a operação cultural certa na hora certa, para tal, é determinante ter competências de gestão e profissionais para planear, construir equipas, dominar e aplicar as tecnologias de produção agrícolas, e ter vontade, junto com resistência física e psicológica, para fazer cumprir os objetivos traçados;

Só é possível entrar na agricultura ou fazer uma forte/profunda reconversão de uma exploração agrícola, obtendo sucesso, se for respeitada e cumprida a metodologia que defendo: o próprio empreendedor tem de dominar as bases, os pormenores, do seu plano estratégico de negócios/projeto/candidatura, tendo por base a decisão de ser empresário agrícola após avaliação da respetiva vocação, seguindo- se a aquisição de competências operacionais da atividade, seja através de estágios, realização de visitas, frequência de ações de formação profissional, contratação de consultores especializados, etc.

Pelo menos 60% dos promotores querem e buscam soluções fáceis, "chave na mão" para a gestão e execução, têm muitas dificuldades em perceberem o contexto, os pormenores que fazem a diferença para o positivo ou o negativo, não assumem, não praticam a agricultura como se fosse sempre uma atividade empresarial principal, rigorosa na gestão dos pormenores, na importância da oportunidade da respetiva execução.

MARIA DOS ANJOS GUERRA ADVOGADA
marianjosguerra-3012p@adv.oa.pt

ARRENDAMENTO URBANO

Regime excecional temporário Mora no pagamento de rendas habitacionais Alargamento do período de apoio até 01.07.2021

Tenho um apartamento arrendado cuja renda é a minha principal fonte de rendimento.

Durante o confinamento de 2020 o inquilino comunicou-me que, de acordo com a lei, deixaria de pagar as rendas, dizendo-me que, caso precisasse, eu poderia pedir um empréstimo, o que não me pareceu bem. O mais lógico seria que fosse ele a pedir o empréstimo para cumprir as suas obrigações.

Entretanto, o inquilino até tem pago as rendas e parte das atrasadas, mas receio que, com este novo confinamento, ele volte a protelar o pagamento da renda. Será possível?

Em primeiro lugar, esclarece-se que a legislação genericamente aplicável a mora no pagamento de rendas, continua a determinar que, se o arrendatário não proceder ao seu pagamento até ao oitavo dia a contar da data em que, de acordo com o contrato, deveria fazê-lo, o senhorio tem o direito de exigir uma indemnização igual a 20% das rendas em dívida ou a resolução do contrato.

E embora face à situação anómala, no âmbito da pandemia Covid-19, em 2020 tenha sido criado um regime excecional temporário, de acordo com o qual se encontram suspensos os atos a realizar em sede de processo executivo relacionados com a concretização de diligências de entrega judicial de casa de morada de família ou de entrega do locado, designadamente em ações de despejo, processos especiais de despejo e processos para entrega de coisa imóvel arrendada, tal só deve acontecer mediante decisão judicial que confirme que tais atos colocam o arrendatário ou ex-arrendatário em situação de fragilidade por falta de habitação própria ou por outra razão social imperiosa e as próprias suspensões de prazo para entrega de imóvel locado em caso de denúncia ou caducidade do contrato dependem do pontual pagamento das rendas.

O regime jurídico excecional aplicável á mora no pagamento de rendas mais previa que o arrendatário habitacional, mediante determinadas condições económicas e prévia comunicação ao senhorio, poderia deixar de pagar pontualmente as rendas vencidas nos meses em que vigorasse o estado de emergência e no primeiro mês subsequente. Neste caso, o senhorio só poderia resolver o contrato de arrendamento por falta de pagamento das rendas se o arrendatário não efetuasse o seu pagamento no prazo de 12 meses contados do termo desse período, em prestações mensais não inferiores a um duodécimo do montante total, pagas juntamente com a renda de cada mês.

Ainda de acordo com o referido regime jurídico, se os arrendatários não tivessem recorrido a financiamento e, nos termos supra, tivessem comunicado alguma impossibilidade de pagamento das rendas e caso o não pagamento das referidas rendas implicasse uma quebra superior a 20% dos rendimentos do seu agregado familiar, efectivamente, o senhorio poderia solicitar, ao IHRU, I.P., a concessão de um empréstimo sem juros, desde que o restante rendimento disponível do seu agregado familiar fosse inferior a 438,81 euros, que continua a corresponde ao valor do IAS (Indexante dos Apoios Sociais).

Acontece que o referido regime excecional foi recentemente alterado e as alterações ora introduzidas deixaram de prever a possibilidade de o senhorio recorrer ao apoio do IHRU, o que faz todo o sentido, até porque as alterações legislativas em questão também deixaram de prever a possibilidade de o arrendatário deixar de pagar as rendas sem qualquer penalização, embora continue a dispor que o senhorio só tem direito à resolução do contrato de arrendamento por falta de pagamento de rendas vencidas se o arrendatário, tendo diferido o pagamento da renda nos meses de abril a junho de 2020, não efetuar o pagamento, no prazo de 12 meses contados do termo desse período, em prestações mensais não inferiores a um duodécimo do montante total, pagas com a renda de cada mês.

Em contrapartida, as recentes alterações legislativas alargam as condições e o período de concessão de apoio aos arrendatários até ao dia 1 de julho de 2021, que nalguns casos poderão ser concedidos, parcial ou totalmente, a titulo de comparticipação não reembolsável, ou seja, a fundo perdido.

PUB

Segurança Social - Regime Trabalhador Independente

2 março

9h30-18h00

FORMADOR:

DRA. FILIPA MAGALHÃES - Assistente convidada no Departamento de Ciências Sociais, Políticas e do Território da Universidade de Aveiro. Mestre em Ciências Jurídico-Políticas pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, na qual se encontra presentemente a frequentar o Doutoramento.

Paralelamente à docência, exerce advocacia na área do Direito do Trabalho e Direito Administrativo, áreas em que é formadora, tendo, neste domínio, colaborado com várias entidades, públicas e privadas, nomeadamente com a Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas, para a qual elaborou os Manuais de Direito do Trabalho, com o Centro de Estudos e Formação Autárquica (CEFA), com a Unave (Unidade de Formação da Universidade de Aveiro) e com a Associação Nacional das Freguesias (ANAFRE), para a qual elaborou o Manual de Gestão de Recursos Humanos.

PREÇOS

Público Geral ..... € 102*
Assinantes .....€ 77*

*Acresce IVA à taxa legal

PROGRAMA:

1. O Código Contributivo da Segurança Social e as alterações recentes
2. Impacto das alterações legais no regime do trabalhador independente
3. Entrada em vigor faseada do novo regime
4. Trabalhadores abrangidos e excluídos
5. Novas regras de enquadramento
6. O dever contributivo dos trabalhadores: condições, casos de isenção e dispensa de contribuição
7. Novas regras quanto aos deveres declarativos e consequência da sua violação
8. Casos práticos sobre a determinação da contribuição a pagar
9. Novos tipos de contra-ordenações
10. A proteção social dos trabalhadores independentes
    - 10.1. A proteção na eventualidade da doença: redução do período de espera, duração do subsídio
    - 10.2. Os subsídios no âmbito da parentalidade
    - 10.3. Subsídio por cessação da atividade – subsídio de desemprego

Informações/Inscrições Ana Bessa (Dep. Formação) | Vida Económica - Editorial SA.
Rua Gonçalo Cristóvão, 14 R/C 4000-263 Porto | 223 399 427/00 | Fax: 222 058 098 | Email: anabessa@vidaeconomica.pt | www.vebs.pt

FISCALIDADE

Governo reconhece atrasos nos concursos dos trabalhadores dos impostos

O secretário de Estado dos Assuntos Fiscais reconheceu o atraso de um ano nos concursos dos trabalhadores dos impostos, tendo-se comprometido com um novo calendário. Até ao final do primeiro trimestre, a abertura do concurso das carreiras subsistentes e, no segundo trimestre, a negociação dos diplomas complementares, nomeadamente o do novo regime de avaliação permanente.

OCDE dá orientações em matéria de preços de transferência

A Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Económico (OCDE) publicou um documento em que apresenta um conjunto de orientações que visam esclarecer, em termos práticos, como pode o princípio da plena concorrência e as regras de preços de transferência dele decorrentes serem aplicadas no âmbito das transações diretamente afretadas pela pandemia. De acordo com a RFF, o Guia de preços de transferência de julho de 2017 mantém-se atual e adequado a dar resposta à maioria das situações.

As novas orientações foram desenvolvidas e aprovadas pelos 137 estados-membros da OCDE e visam sobretudo fornecer às administrações tributárias e aos grupos multinacionais um conjunto de diretrizes que podem ser utilizadas na avaliação e no cumprimento das regras dos preços de transferência em períodos afetados pela pandemia. Por outro lado, as orientações também pretendem, na medida do possível, que "a incerteza e as consequências da crise pandémica originem um aumento da litigância nesta matéria", defendem os fiscalistas da RFF.

A intenção da OCDE é facultar uma visão mais pragmática de determinadas realidades afetadas pela pandemia e pela necessidade de adequar as transações intragrupo, mantendo, ainda assim, inalterados os contornos do princípio da plena concorrência que se entendam ser inteiramente aplicáveis às situações causadas pela crise.

As novas orientações incidem sobre quatro pontos basilares considerados de abordagem prioritária para que o princípio da plena concorrência e as regras de preços de transferência se possam adaptar à nova realidade económica. Esses quatro aspetos centrais são a análise de comparabilidade, as perdas e a imputação de gastos associadas à pandemia, os programas de assistência governamental e os acordos prévios em matéria de preços de transferência.

Governo prorroga prazos das declarações de IVA e Modelo 10

O Secretário de Estado Adjunto e dos Assuntos Fiscais (SEAAF) determinou em despacho que as declarações periódicas de IVA a entregar em fevereiro, quando esteja em causa o regime mensal ou trimestral, podem ser submetidos até ao dia 24, sem acréscimos ou penalidades. No mesmo despacho, é determinado que a obrigação da entrega da Modelo 10 possa ser cumprida até ao dia 28 de fevereiro.

A entrega do imposto exigível que resulte das declarações periódicas nos referidos regimes de IVA pode ser efetuada até ao dia 1 de março. A comunicação do agregado familiar, da residência alternada e da percentagem na partilha da despesa de dependentes em guarda conjunta, no âmbito do IRS, podem ser efetuadas até ao dia 19 de fevereiro. Por sua vez, a obrigação da entrega da Modelo 10 pode ser cumprida até ao dia 28 de fevereiro. Sem prejuízo de não se terem verificado constrangimentos informáticos, estando em causa prazos que terminavam também a 15 de fevereiro, podem ser efetuadas até ao dia de hoje a comunicação da identificação do contrato de arrendamento de longa duração, bem como as respetivas renovações, e da data de cessão dos contratos de arrendamento com indicação do respetivo motivo, bem como a comunicação dos membros do agregado familiar que frequentam estabelecimentos de ensino situados em território do interior ou das regiões autónomas e o valor total das despesas suportadas, tendo em conta o Estatuto dos Benefícios Fiscais.

O SEAAF justifica as referidas prorrogações com a necessidade de proceder a ajustes pontuais que sejam considerados adequados, sempre que se verifique a existência de circunstâncias relevantes. Importa ainda atender ao significativo número de acessos ao portal das Finanças, tendo-se verificado alguns constrangimentos de acesso à comunicação do agregado familiar. Refere ainda o despacho que "esta comunicação é relevante para efeitos de IRS automático, da obtenção de apoios sociais, bem como para o apuramento do enquadramento dos dependentes em guarda conjunta e residência alternada."

AGENDA FISCAL

FEVEREIRO

Até ao dia 20

- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado**

- Pequenos retalhistas - Entrega da Guia Modelo P2 ou da Declaração Modelo 1074, pelos retalhistas sujeitos ao regime de tributação previsto no artigo 60.º do CIVA, consoante haja ou não imposto a pagar, relativa ao 4.º trimestre do ano anterior.
- Declaração Recapitulativa - Envio da Declaração Recapitulativa, por transmissão eletrónica de dados, pelos sujeitos passivos do regime normal mensal que no mês anterior tenham efetuado transmissões intracomunitárias de bens e/ou prestações de serviços a sujeitos passivos registados noutros Estados Membro, quando tais operações sejam aí localizadas, nos termos do artigo 6.º do CIVA, e para os sujeitos passivos do regime normal trimestral quando o total das transmissões intracomunitárias de bens a incluir na declaração tenha no trimestre em curso (ou em qualquer mês do trimestre) excedido o montante de € 50.000.

- **IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares**

- Entrega das importâncias retidas, no mês anterior, para efeitos de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRS).

- **IRC - Imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas**

- Entrega das importâncias retidas, no mês anterior, para efeitos de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas.

- **Imposto do Selo**

- Entrega das importâncias retidas, no mês anterior, para efeitos de Imposto do Selo.

Até ao dia 24

- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado**

- Periodicidade trimestral - Entrega, por transmissão eletrónica de dados, da declaração periódica relativa às operações efetuadas no 4º trimestre do ano anterior.
- Periodicidade mensal - Entrega, por transmissão eletrónica de dados, da declaração periódica relativa às operações efetuadas no mês de dezembro do ano anterior.

Até ao dia 25

- **IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares**

- Entrega da Declaração Modelo 10, por transmissão eletrónica de dados, ou em suporte de papel, nos casos em que seja possível, pelos sujeitos passivos que sejam devedores de rendimentos que não foram declarados na declaração mensal de remunerações (DMR).

OBRIGAÇÕES FISCAIS

Prorrogação de prazos

Tendo em conta que se têm verificado alguns constrangimentos de acesso à comunicação do agregado familiar para efeitos, designadamente, do IRS automático e da obtenção de apoios sociais, o Secretário de Estado dos Assuntos Fiscais, através de despacho do dia 15 de fevereiro, veio determinar que:

- As declarações periódicas do IVA do regime mensal e trimestral, a entregar em fevereiro de 2021 podem ser submetidas até dia 24 de mesmo mês sem quaisquer acréscimos ou penalidades, podendo o respetivo imposto ser efetuado até ao dia 1 de março.
- A comunicação, para efeitos de IRS, do agregado familiar, da residência alternada prevista e da percentagem na partilha de despesas de dependentes em guarda conjunta, possam ser efetuadas até 19 de fevereiro;
- A obrigação de entrega da Modelo 10 pode ser cumprida até dia 28 de fevereiro;
- Podem ser efetuadas até 19 de fevereiro a comunicação da identificação do contrato de arrendamento de longa duração, bem como das respetivas renovações, e da data de cessação dos contratos de arrendamento com indicação do respetivo motivo, bem como a comunicação dos membros do agregado familiar que frequentam estabelecimentos de ensino situados em território do Interior ou das Regiões Autónomas e o valor total das respetivas despesas suportadas .

OCDE esclarece regime dos preços de transferência

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) publicou um documento contendo um conjunto de novas orientações que visam esclarecer, em termos práticos, como pode o princípio da plena concorrência ("Arm's Length Principle") e as regras de preços de transferência dele decorrentes serem aplicadas no âmbito das transações diretamente afetadas pela pandemia Covid-19.

Estados-membros devem estar "totalmente focados nos planos nacionais de recuperação"

O ministro de Estado e das Finanças, afirmou que este é "o momento de os Estados-membros canalizarem toda a atenção" para apresentarem os seus planos nacionais de recuperação e resiliência. Depois de o presidente do Parlamento Europeu e António Costa terem assinado o regulamento do plano, os planos nacionais de recuperação podem ser formalmente apresentados.

Ministro das Finanças admite aumento do défice orçamental

O ministro das Finanças admite que a terceira vaga da pandemia está a ter um impacto mais importante do que o esperado. Neste contexto, o Plano de Estabilidade terá de ser revisto significativamente e revista em alta a previsão do défice orçamental. Ainda assim, o sucesso na aprovação da vacina dá alguma confiança numa recuperação económica mais robusta ao longo do segundo semestre.

João Leão sublinha a necessidade de se evitar "o perigo de se retirarem os apoios à economia demasiado cedo". Ou seja, é preciso ter margem para manter os apoios de emergência às famílias e empresas enquanto a pandemia durar e, uma vez ultrapassada a pandemia, "prosseguir políticas que ajudem a uma recuperação forte e rápida da economia para níveis anteriores à crise". O ministro aponta um mix de combinação de medidas para os dois tipos de fase da pandemia e da economia. Desde logo, medidas para a fase de emergência e de suporte, como o layoff, a nova prestação social, a prorrogação do subsídio de desemprego, as moratórias e os empréstimos com garantias do Estado. Depois, um conjunto de medidas para a fase de relançamento, como o investimento público a crescer 20%, o aumento de liquidez das famílias pela via da diminuição das retenções na fonte de IRS ou descida de impostos como o IVA da electricidade. "Pela via fiscal, são mais 550 milhões de euros nos bolsos dos contribuintes, para além do aumento extraordinário das pensões e do salário mínimo."

No contexto da terceira vaga, o governante destaca o reforço das medidas de apoio para a fase de emergência para além do que estava previsto no OE. Este previa o layoff e o Apoio à Retoma Progressiva a 100%. O layofffoi alargado, criou-se o apoio simplificado às microempresas e o ARP foi ampliado, passando a poder suportar 100% dos custos com salários. Por sua vez, o programa Apoiar foi também alargado para suportar a quebra de faturação nas empresas dos setores mais afetados pela crise, com especial destaque para a restauração, a hotelaria e o comércio a retalho.

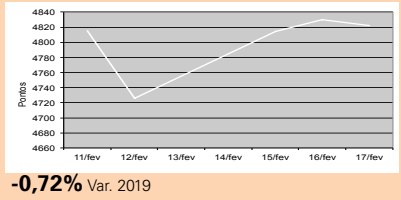
No plano social, João Leão chama a atenção que se o OE21 previa a prestação social extraordinária e a prorrogação do subsídio de desemprego, houve que acrescentar os apoios anteriores – aplicados durante a fase de confinamento do 2º trimestre do ano passado – como os apoios aos trabalhadores informais e independentes ou o apoio à família. "Existem agora dois pacotes de medidas a atuar em simultâneo. Um pacote de medidas de suporte e apoio para uma fase em que a economia já estaria em recuperação, que tinha sido previsto no OE21, e mais um pacote de medidas implementado recentemente para a fase de emergência e que se aproximam das que foram tomadas no segundo trimestre do ano passado."

PUB

MERCADOS

PSI-20 (17.02) **4822,12**

0,086% Var. Semana



-0,72% Var. 2019

Dow Jones 17/fev	**31456,68**	**DAX 17/fev**	**13909,27**
Var Sem	0,44%	Var Sem	0,47%
Var 2018	2,99%	Var 2018	2,04%
Nasdaq 17/fev	**13812,566**	**CAC40 17/fev**	**5765,84**
Var Sem	0,43%	Var Sem	1,96%
Var 2018	8,99%	Var 2018	4,15%
IBEX 35 17/fev	**8121,20**		
Var Sem	0,69%		
Var 2018	0,58%		

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

ANDY HOWARD, GESTOR DA SCHRODERS, CONSIDERA

Investimento sustentável garante retornos maiores às empresas

"A evidência de que o investimento sustentável e os retornos robustos não são mutuamente exclusivos tem vindo a aumentar; na verdade, os dois estão cada vez mais relacionados", afirma Andy Howard, Global Head of Sustainable Investment, da Schroders. "As empresas que criam negócios capazes de se adaptarem às pressões sociais e ambientais cada vez maiores podem aumentar os retornos ou reduzir os riscos, em comparação com aquelas que não o fazem", acrescenta

"A análise de sustentabilidade, quando integrada com métodos mais tradicionais de medição das perspectivas de uma empresa, pode melhorar a análise e melhorar o desempenho", esclarece ainda Andy Howard.

Saliente-se que os gestores da Schroders passaram agora a incluir temas de "Environmental, Social Governance" (ESG) nas suas tomadas de decisão, referentes a todos os investimentos que a empresa gere, cumprindo a sua intenção anunciada em novembro de 2019.

A total integração ESG significa que os gestores de fundos e analistas da Schroders consideram sistematicamente os fatores ESG como parte de sua análise de

"A análise de sustentabilidade pode melhorar o desempenho", esclarece Andy Howard.

SUSTENTABILIDADE

Schroders integra vertente ESG na análise financeira de investimentos

investimento. Significa uma avaliação mais ampla do mundo no qual os investimentos dos clientes operam, identificando riscos e oportunidades ESG na tomada de decisão de investimento, com o objetivo de maximizar retornos ajustados ao risco dos clientes.

Plataforma impactIQ

Tendo totalmente integrado o ESG na análise financeira dos investimentos dos seus clientes, a Schroders procurará entender melhor o impacto dos seus investimentos, e os riscos que eles enfrentam como resultado. Por isso mesmo a Schroders desenvolveu uma plataforma, denominada impactIQ, que permite aos investidores compreenderem o impacto direto que os seus investimentos têm na sociedade e no meio ambiente. Isto engloba também as ferramentas da Schroders, SustainEx, Carbon Value at Risk (VAR) e ThemeX, e fornece dados significativos e claros aos investidores sobre o impacto dos seus investimentos.

Integração ESG

"Na sua essência, a integração ESG significa aplicar uma lente adicional para nos ajudar a identificar oportunidades e riscos materiais ao investir. Compreender esses impactos económicos é cada vez mais vital para decisões de investimento eficazes, com o objetivo de fornecer desempenho de longo prazo aos nossos clientes. Foi por isso que, em 2019, assumimos o compromisso público de garantir que os fatores ESG fossem integrados de forma adequada aos processos de investimento em todos os ativos que gerimos, e temos o prazer de confirmar que atingimos esse marco", refere Stephanie Chang, Head of ESG Integration, da Schroders.

"A integração ESG completa é um passo na jornada que estamos a percorrer com os nossos clientes. Os desafios que as empresas enfrentam devido às pressões sociais e ambientais e as oportunidades que esses desafios criam estão a tornar-se cada vez mais importantes à medida que consideramos as decisões de investimento que fazemos em nome dos nossos clientes."

"Numa próxima fase, procuraremos entender o impacto dos investimentos dos nossos clientes e os riscos e oportunidades financeiros que esses impactos criam, com base na plataforma que desenvolvemos na Schroders e expandindo as nossas linhas de produtos sustentáveis", conclui.

Carteira de 578,45 mil milhões de euros em ativos

Enquanto gestora global de investimentos, a Schroders apoia instituições, intermediários e indivíduos a alcançar os seus objetivos, as suas ambições e a prepararem-se para o futuro. Mas, à medida que o mundo muda, mudam também as necessidades dos clientes. "É por esta razão que a Schroders tem uma longa história de adaptação, acompanhando os tempos e mantendo a nossa atenção centrada no que mais importa para os nossos clientes".

A Schroders é responsável pela gestão de uma carteira de 578,45 mil milhões de euros em ativos que os seus clientes lhe confiam para obterem retornos sustentáveis. "Mantemo-nos determinados a contribuir para a sua prosperidade futura e para a da sociedade em geral. Atualmente, a empresa conta com cinco mil colaboradores por todo o mundo, cuja missão é fazer isto mesmo", conclui.

Portugal recebe Fundo de Inovação para a Sustentabilidade

A Grosvenor House of Investments acaba de lançar o Sustainable Innovation Fund (SIF), o seu primeiro Fundo de Inovação para a Sustentabilidade em Portugal, que tem como principal objetivo apoiar projetos e empresas nacionais inovadores, diferenciados e comprometidos com critérios de sustentabilidade e, deste modo, contribuir positiva e decisivamente para um ecossistema que tem obrigatoriamente de percorrer este caminho, cada vez mais mandatório e regulado.

"Agora, mais do que nunca, as questões da sustentabilidade nas suas inúmeras vertente, e a valorização de uma nova economia verde são temas incontornáveis. Com o lançamento deste fundo inovador, pretendemos que exista um impacto direto e positivo nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas (ODS da ONU), que farão inevitavelmente parte das métricas nas nossas análises às empresas que acompanharemos", realça Duarte Costa, "founder & managing partner" da Grosvenor.

A Grosvenor House of Investments é uma sociedade de capital de risco portuguesa

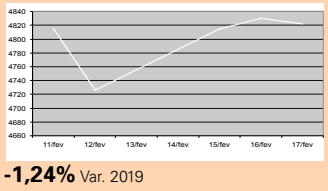
Investimentos sustentáveis são investimentos de futuro

Duarte Costa acrescenta, ainda, que "pretendemos garantir a criação de valor a longo prazo, aumentando o grau de resiliência e flexibilidade das empresas portuguesas, reduzindo ao mesmo tempo a volatilidade face a fatores externos à sua atividade. Acreditamos que os investimentos sustentáveis são claramente investimentos de futuro – a todos os níveis – a serem feitos no presente. Daí este nosso posicionamento, esta nossa aposta com o lançamento do Fundo "Sustainable Innovation, FCR".

O "Sustainable Innovation, FCR" é um fundo orientado pelos "United Nations Responsible Investment Principles" (UN PRI), que se concentra nos compromissos de Investigação & Desenvolvimento das empresas, assegurando a integração dos fatores ambientais, sociais e de governança na análise não financeira das oportunidades de investimento. Durante o investimento, é disponibilizado um acompanhamento minucioso, com medição regular de indicadores de performance de sustentabilidade, de acordo com as Normas GRI ("Global Reporting Initiative").

EURODÓLAR (17.02) 1,2036

-0,44% Var. Semana



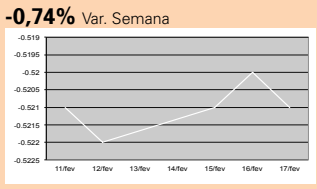
-1,24% Var. 2019

Euro/Libra 17/fev 0,8697
Var Sem 0,72%
Var 2018.....2,76%

Euro/Iene 17/fev ... 127,3800
Var Sem .....-0,89%
Var 2018.....-1,34%

EURIBOR 3M (17.02) -0,5450

-0,74% Var. Semana



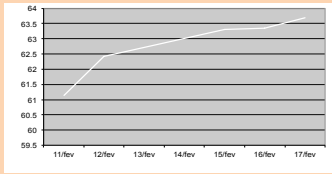
0,00% Var. 2018

Euribor 6M 17/fev ... -0,5450
Var Abs Sem 0,19%
Var 2018.....0,95%

Euribor 1Y 17/fev .... -0,4980
Var Abs Sem 0,99%
Var 2018.....0,20%

PETRÓLEO BRENT (17.02) 63,67

4,98% Var. Semana



24,58% Var. 2018

Ouro 17/fev 1774,88
Var Sem .....-2,73%
Var 2018.....-5,57%

Prata 17/fev 27,12
Var Sem 0,66%
Var 2018.....3,04%

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

Banco Best comercializa Fundo PPR da Sixty Degrees

Fundo Sixty Degrees PPR/OICVM Flexível é o único PPR que oferece aos seus clientes uma política de investimento 100% flexível

O Banco Best, em parceria com a gestora de ativos Sixty Degrees, disponibiliza o fundo Sixty Degrees PPR/OICVM Flexível. Trata-se de um fundo de investimento de Poupança Reforma (PPR), sem garantia de capital, que contará com subscrições e resgates diários, com mínimo de subscrição de 250 euros, em primeira mão para os Clientes do Banco Best. Este fundo tem ainda a vantagem de permitir investimentos automáticos a partir de 25 euros por mês.

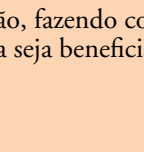
O Fundo Sixty Degrees PPR/OICVM Flexível distingue-se como o único fundo que junta os benefícios fiscais dos PPRs com a gestão dinâmica que procura beneficiar das melhores oportunidades em todas as classes de ativos com uma monitorização constante do perfil de risco.

Valorização de capital no médio e longo prazo

O Fundo Sixty Degrees PPR/OICVM Flexível – Classe R destina-se a investidores com uma perspetiva de valorização do seu capital no médio e longo prazo,

tendo como objetivo principal proporcionar aos seus participantes o acesso a uma carteira diversificada de ativos maioritariamente constituída por ações, obrigações de Estados e Empresas (Investment Grade e High Yield), instrumentos de mercados monetários, mercadorias e fundos cotados, com ou sem exposição cambial ,sendo a sua política de investimentos baseada em critérios de potencial valorização a médio e longo prazo e de diversificação das fontes de risco.

Este Fundo está disponível para subscrição em www.bancobest.pt.



FRANCISCO QUADRIO MONTEIRO
multi-asset account manager no BiG

Robots para todos?

Numa altura em que ansiamos por um regresso célere e rápido à normalidade das nossas vidas com os processos de vacinação das populações em marcha, creio que seja importante refletir sobre um tema que na minha opinião não mereceu o devido destaque durante os últimos meses: o maior aumento das desigualdades económicas da história moderna. De acordo com a Bloomberg, as 1000 pessoas mais ricas do mundo recuperaram as suas perdas relacionadas com a COVID em menos de 9 meses, enquanto os mais pobres deverão demorar mais de uma década. Estando a atravessar aquela que será provavelmente a crise económica mais penosa desde a 2ª guerra mundial, é com alguma incredulidade que assistimos a um cenário em que as classes mais desfavorecidas acabam por ser as mais afetadas por toda esta catástrofe económica e social que o mundo atravessa, enquanto que as classes mais favorecidas acabam por ver a sua situação económica e financeira redobrada.

Depois da Segunda Guerra Mundial, sobretudo nas décadas de 60 e 70, assistimos a um crescimento notório da chamada classe média, nomeadamente nos EUA, onde a produtividade marginal do trabalho apresentou uma subida notória. Sendo esta acompanhada por aumentos dos rendimentos do trabalho, assistimos a um atenuar das desigualdades. Desde então, os ganhos de produtividade alcançados têm sido alcançados cada vez em maior parte pelo fator capital em detrimento do fator trabalho. Ao longos dos últimos anos tem sido discutida a possibilidade do fator trabalho ter um papel cada vez mais diminuto, quase obsoleto, devido ao desenvolvimento de novas tecnologias como a robotização e a inteligência artificial. Assistindo neste momento a um processo de digitalização cada vez maior da economia, que acabou por ser acelerado pela pandemia em que vivemos atualmente, creio que seja mais relevante do que nunca percebermos quais serão as suas implicações para o futuro das economias e das suas populações.

> *"Ao longos dos últimos anos tem sido discutida a possibilidade do fator trabalho ter um papel cada vez mais diminuto, quase obsoleto, devido ao desenvolvimento de novas tecnologias como a robotização e a inteligência artificial"*

A tendência que temos vindo a observar nos últimos anos irá prevalecer nas próximas décadas com toda a certeza. A substituição de mão-de-obra humana por tecnologias superiores, mais eficientes e mais baratas fará cada vez mais parte do nosso dia-a-dia. A questão é que o capital acaba por estar concentrado numa fatia reduzida da população, fazendo com que essa classe económica seja beneficiada, enquanto que os restantes ficam para trás. Ainda para mais, as decisões que têm vindo a ser tomadas em termos de políticas fiscal e monetária têm beneficiado sobretudo quem tem ativos e capital em sua posse.

Como é que resolvemos esta situação? Mais pessoas detentoras de capital!

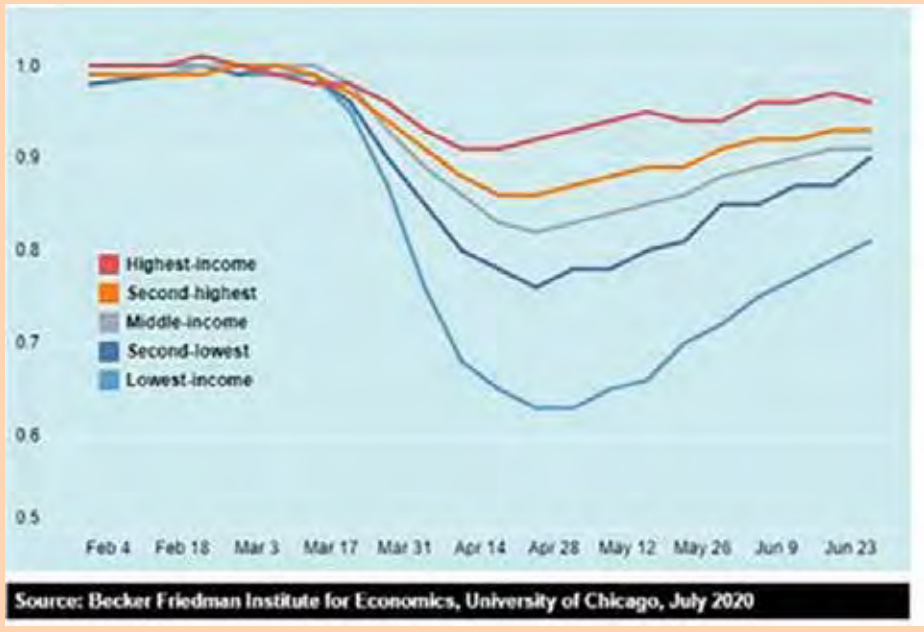
Como é que podemos isso em prática? Responder a esta questão será o grande desafio dos líderes políticos nos próximos anos. Não creio que a solução passa pelos governos taxarem as grandes fortunas e tentar abater a mão invisível de mercado, atacando os processos de criação de valor e de eficiência económica. Acredito que esse tipo de medidas acaba mais por contribuir para desacelerar o crescimento da riqueza dos mais ricos do que propriamente acelerar o crescimento da riqueza dos mais pobres e ajudar essa classe social a sair da chamada poverty trap. Creio que a solução poderá passar por ajustar o sistema educativo às necessidades de mão-de-obra da economia de hoje, apostando em áreas ligadas à transformação digital, permitindo a que as famílias mantenham níveis de rendimento que lhe permitam ter níveis de poupança e que consequentemente possam investir e usufruir de rendimentos de capital.

Esta cenário terá de ser acompanhado naturalmente da inserção de conteúdos de literacia financeira no sistema educativo, e muito provavelmente de algum tipo de fundo social que distribua rendimentos do capital pelas populações.

Outra solução poderá passar por diminuir gradualmente a taxa de imposto cobrada às empresas consoante a maior distribuição de mais valias pelos seus colaboradores.

A par das alterações climáticas, este será provavelmente o grande problema que iremos enfrentar nas próximas décadas.

A única coisa que podemos ter a certeza é que quem continuar a depender apenas de rendimentos de trabalho vai ficar para trás na corrida económica.



MERCADOS

Lucros da Brisa caem quase 40%

A Brisa Concessão Rodoviária obteve um resultado líquido de 122,9 milhões de euros, no ano passado, menos 39,9% do que no exercício anterior. O EBITDA fixou-se em 369,2 milhões, o que representou um decréscimo homólogo de 29%. Os resultados financeiros foram negativos em 56,2 milhões de euros.

Euronext reforça EBITDA em mais de 30%

O grupo Euronext obteve uma receita de 884,3 milhões de euros, no ano passado, mais 30,2% do que no exercício anterior. O EBITDA cresceu mais de 30%, para 520 milhões de euros, o que se traduziu numa margem de quase 59%, refere a infraestrutura de mercado europeia em comunicado.

Viva Wallet lança solução de pagamentos para farmácias

A Viva Wallet, o primeiro neobank europeu inteiramente baseado naCloud, anuncia o lançamento do Pack Pharma, uma oferta especialmente concebida para farmácias, parafarmácias e negócios similares, que integra soluções de pagamento para ambiente físico e online. A pensar neste setor, um dos poucos que podem manter o atendimento ao público em tempos de pandemia, a Viva Wallet quer garantir que as farmácias dispõem de uma solução segura e completa para aceitação de pagamentos com TPA nos seus estabelecimentos, na sua loja online ou até para pedidos por telefone/SMS.

O Pack Pharma surge, assim, como uma solução única de pagamentos que integra uma vasta gama de TPA contactless, portáteis, fáceis de desinfetar e que aceitam todos os tipos de cartões (nacionais e estrangeiros), ferramentas gratuitas para pagamento à distância e integrações fáceis e rápidas para lojas online (por API ou Plugin). Dá ainda acesso a comissões de aceitação de 0,50% para cartões nacionais (crédito e débito), que podem ser reduzidas (até 0%) mediante a utilização dos cartões de débito da Viva Wallet. A empresa irá, ainda, oferecer a mensalidade dos TPA nos primeiros três meses.

EDUARDO PINTO ALVES
Direção de Investimentos
do Banco Best

aéculo XXI: "século da Ásia"

Este é o título do primeiro tema de investimento publicado pelo Banco Best em 2021. De todos os researchs, artigos e publicações que estudámos e dos indicadores, estatísticas e projeções económicas que analisámos, ficámos com uma certeza: o século XXI será, inevitavelmente, o "século da Ásia".
De acordo com um estudo da agência de classificação de risco Austin Rating, a economia norte-americana, em 1990, era 15 vezes maior que a chinesa e hoje equivale a apenas 1,4 vezes o PIB da China. Mas o mais interessante é que "quando se considera o câmbio pela paridade do poder de compra (PPC), cálculo que leva em conta níveis de preços e o poder de compra na conversão de moedas, o PIB chinês já está acima do norte-americano desde 2017", avança a referida agência de risco. Fazendo um outro tipo de exercício, ou seja, considerando toda a região da Ásia, ficámos a saber que, representando "apenas 1/3 do PIB mundial (em termos de paridade de poder de compra)" no ano 2000, "está a caminho de ultrapassar os 50%", o que, de acordo com a consultora McKinsey, "deverá ocorrer até 2040".
Mas não só nesses substanciais progressos económicos irá residir a futura liderança da Ásia. As principais economias que a compõem têm vindo a registar importantes avanços no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH): expectativas de vida mais elevadas decorrentes de progressos nos cuidados higiénicos e de saúde, aumento do poder de compra e melhorias progressivas na qualidade de vida dos seus cidadãos, maiores níveis de alfabetização e um aumento expressivo no uso de internet e digitalização das suas economias. Assim e ao contrário do que se possa pensar, já não é só no crescimento económico que a China e a Índia superam os países ditos mais desenvolvidos, nomeadamente a Europa e os Estados Unidos. De acordo com vários estudos publicados, o Ocidente está também a perder a terreno nas áreas da educação, investigação e inovação. Embora os EUA continuem a liderar a nível mundial, a China está cada vez mais perto de se tornar o principal investidor global em termos de Investigação e Desenvolvimento (I&D) e, de acordo com um estudo publicado pela R&D World, estima-se que supere os EUA até 2025. Por sua vez, toda a região da Ásia já representa mais de 44% do investimento mundial em I&D. Segundo a R&D World, a Ásia está a ganhar anualmente cerca de meio ponto percentual na quota mundial de I&D e, a manter-se essa taxa de crescimento, poderá vir a representar mais de metade de todos os investimentos mundiais em I&D até 2030.
Como eixo complementar a essa estratégia de afirmação regional, os próprios conceitos inerentes a uma economia sustentável têm vindo a ganhar terreno, impulsionados quer por medidas regulatórias mais incisivas quer pela pressão dos próprios investidores. De acordo com estimativas publicadas pela Bloomberg Intelligence, a China, depois de nos últimos dois anos ter aumentado a negociação em bolsa em cerca de 18 vezes, de Exchange-Traded Fund (ETF) que incorporam critérios ESG (Environmental, Social and Governance), está decidida a protagonizar o maior crescimento de toda a Ásia em investimentos sustentáveis. Assim, no seu esforço para atingir a meta de neutralidade de carbono em 2060, a China intensificará os seus investimentos em energias renováveis e veículos elétricos até para incrementar os fluxos de entrada em ETF relacionados com critérios ESG.
De acordo com a analista Esther Tsang, da Bloomberg Intelligence, tal propósito irá contribuir para um crescimento de cerca de "20% em ativos sustentáveis em toda a Ásia este ano".
Determinante para a deslocação do centro de gravidade do mundo da Europa e dos Estados Unidos para Oriente será uma notícia tornada pública em novembro de 2020, que para muitos passou despercebida, mas que se irá traduzir num acontecimento de extrema importância para o futuro da economia mundial – de acordo com muitos analistas, porventura de magnitude idêntica ao que representou a entrada da China na Organização Mundial do Comércio em 2001. Trata-se da assinatura do acordo para a Parceria Económica Regional Abrangente [ou em inglês, The Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)] que traduz o primeiro passo para a criação da maior área de comércio livre do mundo e que representa já 30% do PIB mundial e onde vivem cerca de 2,2 mil milhões de pessoas. Na sequência deste acordo, o próprio Banco Mundial estima que, na região da Ásia-Pacífico, a taxa de crescimento do PIB deverá ser duas a três vezes superior à registada pela Europa e Estados Unidos nos próximos dez anos.
Em termos práticos, o RCEP permitirá à China ampliar a sua influência na região. Mas olhar para este acordo apenas pelo prisma do que poderá significar em termos da ascensão da China será, inevitavelmente, uma visão redutora. Este acordo comercial tem um significado bem mais profundo e traduz uma tentativa de recentragem do mundo, por muitos mais países da região. Tudo assenta numa estratégia de liderança sustentada em quatro grandes pilares que abordaremos no próximo artigo a publicar neste espaço de opinião.

> ***"Embora os EUA continuem a liderar a nível mundial, a China está cada vez mais perto de se tornar o principal investidor global em termos de Investigação e Desenvolvimento (I&D) e, de acordo com um estudo publicado pela R&D World, estima-se que supere os EUA até 2025"***

PUB

IMF
INFORMAÇÃO DE MERCADOS FINANCEIROS

Assessoria especializada B2B

Cambial * Taxas de Juro * Commodities * Economia

Vale a pena falar connosco!

R. Júlio Dinis, 247 – 6º - Sala E9 – 4050-324 PORTO
Telefone: 22 609 5888
imfporto@imf.pt

www.imf.pt
m.imf.pt
Facebook/imfmercados

Av. Duque de Loulé, 123 – Sala 54 – 1050-089 LISBOA
Telefone: 21 324 1204
imflisboa@imf.pt

Capitalização da Euronext Lisbon aumenta 3,4%

A capitalização bolsista da Euronext Lisbon, em dezembro, totalizou 230 198,4 milhões de euros, mais 3,4% do que no mês anterior e mais 12,4% do que no período homólogo do ano anterior. O segmento acionista do mercado regulamentado subiu 10,1% e o segmento obrigacionista cresceu 0,5%. No Índice PSI-20, no mês em análise, a EDP Renováveis, a EDP e o BCP foram os emitentes com maior representatividade.

Mota-Engil garante adjudicação no Gana

A Mota-Engil obteve a adjudicação de um novo contrato no Gana, num valor de 570 milhões de euros, durante um período de quatro anos, para conceção e construção de uma autoestrada. "Esta adjudicação reforça uma vez mais a carteira de encomendas do grupo em África, em particular da região oeste do continente, através de um projeto de dimensão relevante e de prazo alargado", refere a empresa em comunicado.

Financiamento especializado apoiou investimentos de 2,4 mil milhões de euros

De acordo com as estimativas da ALF, o Leasing apoiou em 2020 investimentos de 2,4 mil milhões de euros, apesar da queda de 22,3% no total da produção, em comparação com 2019 – revela a ALF - Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting.

A locação financeira mobiliária foi responsável por 1,6 mil milhões de euros em investimentos em 2020, menos 26,0% do que em 2019. Perto de 1,04 mil milhões de euros do total foi investido na contratualização de viaturas em Leasing, que correspondem a 33 411 contratos: 795 milhões de euros foram aplicados em viaturas ligeiras (dos quais 553 milhões foram contratualizados por empresas e 241 milhões de euros por particulares) e 249 milhões de euros em viaturas pesadas. Os remanescentes 566 milhões de euros foram investidos em equipamentos, correspondendo a 8454 contratos, segundo os dados estimados.

A menor quebra foi observada na Locação Financeira Imobiliária, que registou um decréscimo de 12,5% em valor, com uma produção de 740 milhões de euros – sendo que, em 2020, 90% do valor destes investimentos foi alocado a contratos efetuados por empresas ou entidades públicas.

Renting, Leasing e Factoring registaram queda de produção de 27,5%, 22,3% e 6,9%, respetivamente

"Apesar das quebras observadas, o Financiamento Especializado demonstrou manter o seu peso na economia portuguesa e importância para o tecido empresarial, continuando a disponibilizar o seu apoio e até reforçar a sua importância, como no caso do Factoring, que assume um peso preponderante face ao PIB nacional, e do Renting no setor da mobilidade automóvel", afirma Alexandre Santos, presidente da ALF.

O porta-voz da ALF destaca ainda: "Iniciámos 2021 com a esperança de que a existência de planos sanitários e de recuperação económica possam contribuir para alguma recuperação, mas nada se produzirá de forma automática e cada um terá de contribuir à medida das suas possibilidades para um processo de regresso ao crescimento económico, que não estará isento de contrariedades. Os setores representados pela ALF são responsáveis por injetar confiança no mercado e contribuir enquanto agentes de transformação positiva. Sem uma recuperação do mercado não se alcançarão objetivos como a renovação do parque automóvel, com vista à redução de emissões de CO2, para a qual o Renting e Leasing muito têm contribuído, com um crescente número de matrículas de elétricos ou propulsionados por energias alternativas".

Factoring e Renting com quebra de produção

O Factoring registou um decréscimo total de 6,9% em 2020, totalizando 31,5 mil milhões de euros em créditos tomados.

A desaceleração no Renting corresponde a uma diminuição de 26,8% no valor de produção anual, para 557,3 milhões de euros, comparativamente a 2019, em que ascendeu a 761,4 milhões de euros.

MAIS POR MENOS
COM O INSTACRÉDITO

INSTACRÉDITO
plataforma especialista na área financeira

Novos pedidos de moratória de crédito terminam a 31 de março

Foi publicada a lei que admite novos pedidos de moratória para crédito à habitação, crédito pessoal para educação e contratos de crédito a empresas até dia 31 de março.
Esta novidade chegou a 1 de janeiro de 2021 e vai dar a possibilidade às famílias de apenas voltarem a pagar as suas prestações de crédito depois de dezembro de 2021. Agora, poderão aceder a estas moratórias públicas quem, a 1 de outubro de 2020, não se encontrava abrangido pelas medidas de apoio previstas nesta solução, mesmo já tendo beneficiado desta opção no passado.
As moratórias foram primeiramente disponibilizadas em março de 2020, no início da pandemia da Covid-19.
Devido às oscilações sentidas durante o desenvolvimento da pandemia, muitas foram as famílias que viram a sua situação financeira em apuros. Com o prolongamento desta situação, as moratórias de crédito têm sido sujeitas a revisões e alterações.
Na prática, ao pedir esta "pausa" no pagamento de prestações, passa a prolongar o prazo de pagamento do seu crédito. Imagine que tem um crédito pessoal de formação até janeiro de 2023. Com uma moratória de seis meses, o seu empréstimo termina apenas em julho de 2023. Por isso, há que lembrar que esta não é uma forma de fugir às prestações que ainda tem por pagar.
Ainda há algo muito importante: os juros do seu crédito! Este assunto torna-se ainda mais sério no que toca a um crédito à habitação. Isto porque as moratórias permitem que continue a pagar os juros em vez de parar de pagar a prestação por inteiro. Por enquanto, a Euribor está baixa. Mas e depois desta fase? O melhor é mesmo ter cuidado.
Se optar por pagar apenas os juros, as financeiras contabilizam os juros decorridos durante o período de suspensão do pagamento do crédito e adicionam-nos ao capital em dívida, ajustando o plano de reembolso quando a moratória terminar. Ou seja, menos uma preocupação quando tudo isto terminar.
Aconselhamos vivamente que apenas recorra a esta solução caso esteja realmente a passar por um aperto financeiro. Lembre-se: este é um alívio temporário. Deixar uma prestação para depois e gastar o dinheiro em outras coisas é um erro que deve evitar cometer.

Como funcionam as moratórias com adesão antes de 2021?

Talvez tenha aderido às moratórias públicas até setembro de 2020, sendo que a duração prevista terminaria em março de 2021.
Saiba que esta lei também foi alterada, sendo que essas moratórias poderão ser alargadas até setembro de 2021. Porém, o caso muda de cenário para as moratórias privadas de março de 2020. É que algumas já venceram e algumas famílias já foram surpreendidas com o retorno do pagamento de prestações.
O mais relevante aqui é tentar evitar ao máximo o incumprimento das mensalidades de crédito. Atualmente, quem está em dificuldades pode recorrer a medidas junto do banco, como o Plano de Ação para o Risco de Incumprimento e o Procedimento Extrajudicial de Regularização de Situações de Incumprimento.
Desta forma, os bancos têm de apresentar uma solução, desde que seja feito um contacto com esse propósito. Assim, aconselhamos a que fale com a entidade que lhe disponibilizou o crédito que terá de voltar agora a pagar.

> *"Atualmente, quem está em dificuldades pode recorrer a medidas junto do banco como o Plano de Ação para o Risco de Incumprimento e o Procedimento Extrajudicial de Regularização de Situações de Incumprimento"*

MERCADOS

PSI-20 - ANÁLISE DE LONGO PRAZO

O PSI-20 permanece a lateralizar em torno dos 4775 pontos. Assim, todos os indicadores apontam para que a consolidação entre este nível e os 5 mil pontos permaneça no curto prazo, prevendo-se um teste até ao limite superior nas próximas semanas.

DAX 30 - ANÁLISE DE LONGO PRAZO

Sobre o DAX alemão continuam a não existir novidades a reportar. O índice germânico segue assim a lateralizar em máximos históricos, à volta dos 14 mil pontos. Os indicadores técnicos continuam a apontar para que esta tendência se mantenha para o curto prazo.

MERCADO MONETÁRIO INTERBANCÁRIO

FILIPE GARCIA
Economista da IMF – Informação de Mercados Financeiros
filipegarcia@imf.pt

Taxas de prazos longos voltam a subir

Esta semana registaram-se poucas novidades no que respeita à evolução das taxas de mercado monetário, com as Euribor entre os 3 e 12 meses a registarem variações marginais e a permanecerem iguais ou abaixo dos -0,50% de taxa de depósito do BCE. Olhando para a evolução da curva de taxa fixa, percebe-se que até aos 4 anos a variação foi pouco significativa, mas nos prazos mais longos observou-se uma subida relevante. Este considerável aumento da inclinação da curva de rendimentos resultou uma subida nas taxas forward, com a referência a 6 meses a passar a barreira dos 0% já no segundo semestre de 2026.

No que respeita a indicadores económicos, continuamos numa fase em que os dados relativos às condições presentes vão saindo fracos, mas há muita confiança quanto ao futuro. Esta ideia está bem traduzida no relatório mensal divulgado esta semana pelo instituto alemão ZEW, que mede a confiança de investidores e analistas naquele país. O índice está agora com um valor de 71,2 pontos, bem acima dos 61,8 pontos do mês passado, tendo contrariado por completo as expetativas dos analistas que apontavam para um recuo para os 59,6 pontos. A confiança de que a economia alemã voltará ao normal ao longo dos próximos seis meses, em especial nos setores de consumo privado e vendas a retalho, e a ideia de que surgirá inflação, estão na base deste considerável aumento de confiança.

Por outro lado, o país continuará confinado até 7 de março e o ministro da economia afirmou que é preciso não ter pressa para reabrir a economia e arriscar outra vaga de infeções.

Entretanto, o Eurostat reviu ligeiramente em alta as suas anteriores estimativas do PIB no quatro trimestre para a Zona Euro, apresentando agora uma contração trimestral de 0,6% e anual de 5,0% (homólogos) - uma redução de uma décima de percentual face ao relatório anterior. O Eurostat também deu conta de uma melhoria no emprego, que mesmo assim continua 2% abaixo dos valores observados há um ano. Também esta semana, os ministros das finanças dos 19 países da Zona Euro discutiram as mais recentes previsões de crescimento da Comissão Europeia, as quais mostram uma desaceleração da recuperação económica na região. Tal implica que as medidas extraordinárias de apoio atualmente em vigor se irão para já manter, sendo que a situação deverá ser reavaliada entre março e maio.

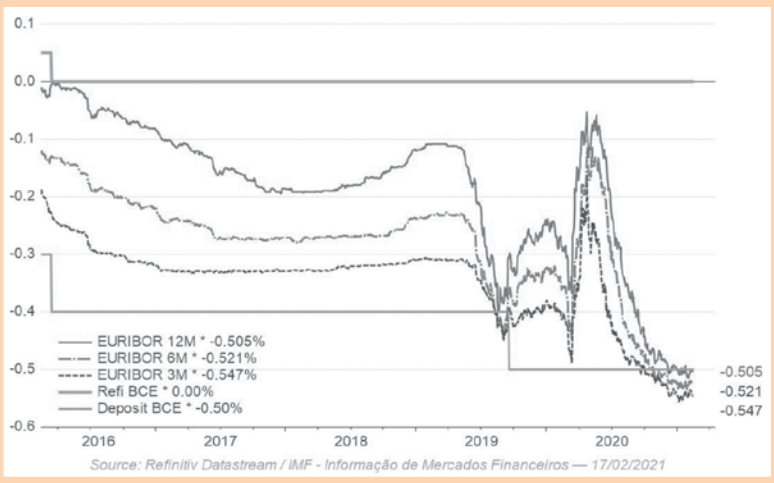
Nas taxas de longo prazo, assistiu-se a uma subida significativa nos prazos acima de 7 anos. Na Alemanha, os rendimentos implícitos nos títulos a 10 anos subiram para o nível mais alto dos últimos cinco meses, tendo negociado a -0,33%. Esta evolução espelha o otimismo do mercado numa recuperação económica, mas torna mais complicada a vida aos governos que estavam a equacionar emitir dívida a maturidades muito longas. Os detentores de dívida a 30 e 50 anos emitida recentemente pela Bélgica, França e Espanha estão a sofrer perdas, com os títulos a negociarem a preços bem abaixo dos valores a que foram emitidos. Em Itália fala-se na possibilidade de uma revisão em alta do rating do país, caso se confirme que o atual governo tecnocrata chefiado por Mario Draghi mostre capacidade para avançar com reformas estruturais

ANÁLISE PRODUZIDA A 17 DE FEVEREIRO DE 2021

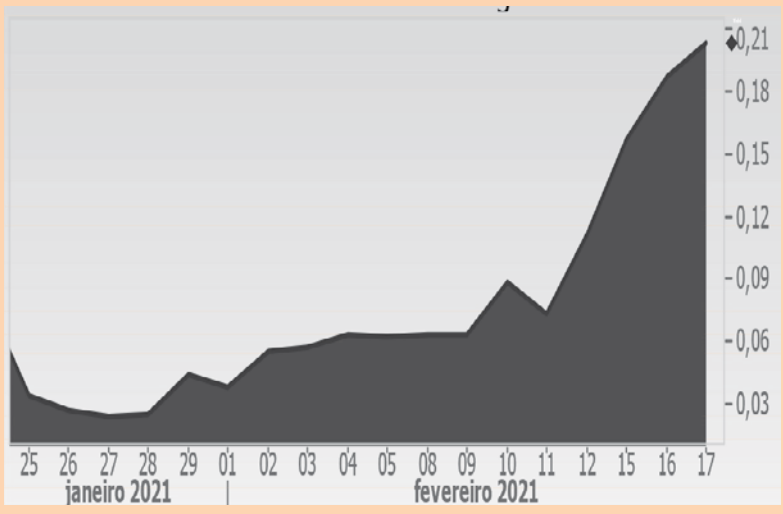
EVOLUÇÃO EURIBOR (EM BASIS POINTS)

	16.fevereiro 2021	27.julho 2020			17.agosto 2020		
1M	-0,550%	-0,516%	↓	-0,034	-0,519%	↓	-0,031
3M	-0,543%	-0,457%	↓	-0,086	-0,480%	↓	-0,063
6M	-0,520%	-0,375%	↓	-0,145	-0,433%	↓	-0,087
1Y	-0,500%	-0,288%	↓	-0,212	-0,355%	↓	-0,145

TAXAS EURIBOR E REFI BCE



YIELD 10 ANOS PORTUGAL



FUTUROS EURIBOR	
Data	3 Meses Implícita
janeiro 21	-0,540%
março 21	-0,540%
junho 21	-0,540%
março 22	-0,535%
setembro 22	-0,515%
março 23	-0,460%

CONDIÇÕES DOS BANCOS CENTRAIS

BCE	Euro Refinancing Rate	0,00%
	Euro Marginal Lending Facility	0,25%
	Euro Deposit Facility	-0,50%
	*desde 10 de março 2016	
EUA	FED Funds	0,25%
R.Unido	Prime Rate	0,10%
Brasil	Taxa Selic	2,00%
Japão	Repo BoJ	-0,10%

EURO FRA'S Forward Rate Agreements		
Tipo*	Bid	Ask
1X4	-0,550	-0,530
3X6	-0,550	-0,530
1X7	-0,522	-0,502
3X9	-0,520	-0,500
6X12	-0,517	-0,497
12X24	-0,440	-0,420

*1x4 – Período termina a 4 meses, com início a 1M

EURO IRS InterestSwapsvs Euribor 6M		
Prazo	Bid	Ask
2Y	-0,509	-0,505
3Y	-0,481	-0,471
5Y	-0,367	-0,362
8Y	-0,170	-0,160
10Y	-0,040	-0,030

Obrigações	5Y	10Y
	-0,33	0,19
	-0,34	0,30
	-0,49	-0,12
	-0,65	-0,37
	0,01	0,60
	0,10	0,57
	0,55	1,28
	-0,07	0,10

Fontes: Reuters e IMF

RUI COSTA ruicosta@imf.pt

Eur/Usd perde terreno

EUR/USD

Eur/Usd

A nível técnico, com as perdas das últimas sessões, o Eur/Usd dissipa ligeiramente a perspetiva bullish que vinha a apresentar há duas semanas. Após um teste aos $1,2150 na sessão anterior, o par recuou, reforçando esta perspetiva. O sinal de compra do MACD também é menos claro, podendo indicar que o par deverá recuar no curto prazo, realizando novo teste aos $1,20.

Eur/Jpy

O Eur/Jpy quebrou em alta a resistência dos 100% de retração de fibonacci (127 ienes). O par começa assim a apresentar uma tendência para o curto prazo. O Eur/Jpy renova assim máximos de dois anos, acima dos 128 ienes, tendo como próximo teste os 129 ienes.

Eur/Gbp

Tecnicamente, o Eur/Gbp continuar com uma perspetiva bearish, à medida que transaciona dentro do canal de tendência descendente. Atualmente o par segue a testar o suporte dos £0,8680. Tendo em conta o sinal de venda do MACD, existe a possibilidade de o par quebrar este nível, tendo como consequente suporte os £0,86.

	17/fevereiro/21	Var. Semanal (%)	Var. a 30 dias (%)	Var. desde 1 jan (%)
EUR/USD	1,2060	-0,55%	-0,03%	-1,92%
EUR/JPY	127,94	0,71%	2,20%	1,04%
EUR/GBP	0,8696	-0,79%	-2,37%	-3,55%
EUR/CHF	1,0806	0,01%	0,55%	-0,05%
EUR/NOK	10,2113	-0,16%	-1,68%	-2,23%
EUR/SEK	10,0413	-0,38%	-1,11%	-0,48%
EUR/DKK	7,4368	-0,01%	-0,03%	-0,01%
EUR/PLN	4,5012	0,43%	-0,83%	-1,02%
EUR/AUD	1,5573	-0,70%	-0,94%	-2,23%
EUR/NZD	1,6786	-0,10%	-1,11%	-1,63%
EUR/CAD	1,5304	-0,58%	-0,71%	-2,03%
EUR/ZAR	17,8247	-0,03%	-3,61%	-0,54%
EUR/BRL	6,4771	-1,33%	1,35%	2,42%

Navigator entre as melhores empresas do mundo em sustentabilidade

A The Navigator Company obteve uma pontuação de 17,2 no ESG Risk Rating 2020 da Sustainalytics, o que representa uma melhor avaliação face aos anos anteriores, mantendo a sua classificação de "Empresa de Baixo Risco ESG" para investidores.

Volume de negócios da Vista Alegre cai mais de 36%

O grupo Vista Alegre registou uma quebra homóloga de 36,3% no volume de negócios em janeiro, para 5,7 milhões de euros. As vendas online revelaram um excelente desempenho, com um aumento de 253%, face a janeiro do ano passado. A quebra nas vendas é atribuída sobretudo às medidas de confinamento, derivadas da pandemia.

TÍTULOS EURONEXT LISBOA — **PAINEL BANCO SANTANDER**

Título	Última Cotação	Variação Semanal	Máximo 52 Sem	Mínimo 52 Sem	EPS Est Act	EPS Est Fut	PER Est Act	PER Est Fut	Div. Yield Ind	Div. Yield Est	Data Act	Hora Act
ALTRI SGPS SA	5,745	4,64%	6,040	2,750	0,116	0,305	49,526	18,836	5,22%	5,01%	17/02/2021	16:35:18
IBERSOL SGPS SA	5,300	4,74%	8,900	3,590	-1,145	-0,407	-	-	-	0,00%	17/02/2021	14:19:00
BANCO COMERCIAL PORTUGUES-R	0,125	1,96%	0,195	0,068	0,011	0,014	11,364	8,929	-	0,80%	17/02/2021	16:35:08
F. RAMADA INVESTIMENTOS SGPS SA	5,040	-3,08%	5,860	2,600	0,220	0,180	22,909	28,000	-	2,18%	17/02/2021	16:35:16
CORTICEIRA AMORIM SA	10,800	-1,64%	11,700	7,480	0,490	0,617	22,041	17,504	1,71%	2,16%	17/02/2021	16:35:16
CTT-CORREIOS DE PORTUGAL	2,390	0,00%	2,955	1,732	0,084	0,188	28,452	12,713	-	0,00%	17/02/2021	16:35:00
EDP-ENERGIAS DE PORTUGAL SA	4,953	0,39%	5,660	2,926	0,213	0,236	23,254	20,987	3,75%	3,86%	17/02/2021	16:35:21
EDP RENOVAVEIS SA	19,920	-10,07%	26,400	8,430	0,551	0,488	36,152	40,820	0,40%	0,52%	17/02/2021	16:35:10
GALP ENERGIA SGPS SA	9,578	8,35%	14,715	6,554	0,035	0,537	273,657	17,836	4,01%	4,69%	17/02/2021	16:35:25
JERONIMO MARTINS	13,320	3,50%	17,261	12,500	0,587	0,683	22,692	19,502	1,55%	2,30%	17/02/2021	16:35:28
MOTA ENGIL SGPS SA	1,426	0,28%	1,988	0,973	0,011	0,175	129,636	8,149	-	3,51%	17/02/2021	16:35:29
NAVIGATOR CO SA/THE	2,698	3,85%	2,995	1,750	0,175	0,190	15,417	14,200	-	6,97%	17/02/2021	16:35:11
NOS SGPS	2,762	-1,36%	4,520	2,680	0,206	0,267	13,408	10,345	10,07%	9,78%	17/02/2021	16:35:22
PHAROL SGPS SA	0,128	3,06%	0,158	0,050	-	-	-	-	-	-	17/02/2021	16:35:10
REDES ENERGETICAS NACIONAIS	2,315	-1,07%	2,820	1,894	0,169	0,173	13,698	13,382	7,39%	7,34%	17/02/2021	16:35:23
SEMAPA-SOCIEDADE DE INVESTIM	9,720	3,96%	12,540	6,320	0,973	0,950	9,990	10,232	1,29%	1,34%	17/02/2021	16:35:24
SONAE	0,695	4,75%	0,852	0,485	0,007	0,068	99,214	10,213	6,67%	7,06%	17/02/2021	16:35:22

TÍTULOS MERCADOS EUROPEUS — **PAINEL BANCO SANTANDER**

Título	Última Cotação	Variação Semanal	Máximo 52 Sem	Mínimo 52 Sem	EPS Est Act	EPS Est Fut	PER Est Act	PER Est Fut	Div. Yield Ind	Div. Yield Est	Data Act	Hora Act
BANCO SANTANDER SA	2,895	2,01%	3,799	1,439	0,280	0,358	10,338	8,085	0,95%	3,97%	17/02/2021	16:38:00
INDUSTRIA DE DISENO TEXTIL	25,850	0,78%	32,280	18,505	0,461	1,020	56,074	25,343	1,35%	2,34%	17/02/2021	16:38:00
REPSOL SA	9,456	6,51%	12,650	5,042	0,211	0,773	44,815	12,233	8,25%	8,50%	17/02/2021	16:38:00
TELEFONICA SA	3,784	0,56%	6,570	2,711	0,343	0,460	11,032	8,226	10,41%	9,57%	17/02/2021	16:38:00
SIEMENS AG-REG	130,780	-1,96%	137,520	53,195	6,307	7,264	20,710	17,982	2,68%	2,71%	17/02/2021	16:35:26
CARREFOUR SA	14,720	0,99%	18,100	12,095	1,246	1,359	11,814	10,831	1,56%	2,76%	17/02/2021	16:39:13
BAYER AG-REG	53,980	-0,22%	76,040	39,910	6,342	6,304	8,516	8,568	5,18%	4,07%	17/02/2021	16:36:59
DEUTSCHE BANK AG-REGISTERED	9,320	6,26%	10,256	4,449	0,456	1,047	20,404	8,886	-	0,74%	17/02/2021	16:35:29
RWE AG	32,890	-3,26%	38,650	20,050	1,600	1,946	20,631	16,963	2,58%	2,58%	17/02/2021	16:35:08
VOLKSWAGEN AG	182,100	0,55%	184,200	99,160	13,958	23,688	13,010	7,666	2,64%	1,82%	17/02/2021	16:35:21
ING GROEP NV-CVA	8,925	14,00%	10,772	4,226	0,917	1,054	9,733	8,468	1,34%	7,74%	17/02/2021	16:36:09

Este relatório foi elaborado pela tesouraria do Banco Santander em Portugal, telf. 21 381 65 80, email: cashequities@santander.pt, com base em informação disponível ao público e considerada fidedigna, no entanto, a sua exactidão não é totalmente garantida. Este relatório é apenas para informação, não constituindo qualquer proposta de compra ou venda em qualquer dos títulos mencionados.

PAULO ROSA
Economista Sénior do Banco Carregosa

Maior inclinação da curva de rendimentos nos EUA

Esta semana, a rentabilidade dos títulos do tesouro norte-americanos a 10 anos manteve a subida consecutiva iniciada há seis meses, desde os níveis de 0.5% a 4 de agosto, para o atual valor de 1.329%, o mais elevado desde 27 de fevereiro do ano passado, impulsionada pelos progressos na aprovação de um pacote de estímulos orçamentais nos EUA e o aumento das expetativas de inflação à medida que as temperaturas negativas restringem a produção de petróleo e gás no maior centro de energia dos EUA no Texas. Ambos os fatores penalizam as cotações dos títulos do tesouro e impulsionam as respetivas "yields" que têm uma evolução inversa. Na última semana este comportamento acelerou e o rendimento dos títulos a 10 anos passou de 1.07% para 1.32% perante a expetativa de inflação.

Devido à crise sanitária, à recessão económica e ao distanciamento social ditado pela pandemia, as famílias foram acumulando poupanças nos últimos 9 meses, as contas bancárias cresceram substancialmente com os apoios estatais e cheques de estímulos e, atualmente, à medida que a vacinação prossegue, a primavera se aproxima e a pandemia abranda, os investidores esperam que a procura aumente consideravelmente e impulsione a inflação. Acrescem os receios inflacionistas da implementação de um salário mínimo de 15 dólares/hora nos EUA que impacte os custos das empresas e, consequentemente, agrave os preços. Atualmente os novos casos são de apenas 60 mil nos EUA, números idênticos a meados de outubro do ano passado, após terem atingido os 308 mil a 8 de janeiro, e refletem a esperança de que o pior da Covid-19 possa já estar ultrapassado. Foi assim há 100 anos, aquando da pandemia de gripe espanhola, e os investidores esperam que seja assim também com a atual pandemia de Covid-19, com o regresso da atividade económica no verão deste ano e o consumo duplamente reforçado quer pela vontade e pelo desejo de consumir, o que não foi adquirido o ano passado e as férias tão aguardadas, e pela acumulação de rendimento disponível espelhado nas crescentes poupanças bancárias e na subida de 70% do agregado monetário M1 que inclui a moeda em circulação e os depósitos à ordem.

O spread entre os rendimentos de dois e dez anos, que é a parte mais observada da curva de rendimentos, atingiu pontualmente o valor mais elevado dos últimos quatro anos nos 120 pontos base, e espelha a crescente inclinação da curva de rendimentos norte-americana e a subida das expetativas de inflação. O diferencial entre os rendimentos a cinco e 30 anos é atualmente de 150 pontos base, o mais elevado desde 2015. O mercado espera que a Reserva Federal dos EUA (FED) tolere um índice de preços no consumidor acima da fasquia de 2%, tal como referiu em agosto do ano passado, e esse facto empurrou as expetativas de inflação a 10 anos para o nível mais elevado desde 2014, com a taxa de inflação de equilíbrio medida pelos Títulos do Tesouro Protegidos pela Inflação (TIPS - Treasury Inflation Protected Securities) a atingir os 2,246%.

Nos últimos 6 meses, assistimos a uma subida gradual, e quase proporcional, de 70 pontos base da rentabilidade dos títulos do tesouro a 10 anos, de 0.50% para 1.32%, e das expetativas da inflação a 10 anos, de 1.57% para 2.24%. Todavia, a taxa de juro real mantém-se negativa e os rendimentos dos títulos do tesouro indexados à inflação a 10 anos mantêm-se inalterados em -1% desde agosto, o que penaliza consideravelmente quem adquire ou detém estes títulos. O colapso das taxas de juros reais abaixo de zero significa que o governo dos EUA está a ser pago em termos reais pelos empréstimos obtidos. Isso é obviamente raro, mas é uma oportunidade política para o governo impulsionar as infraestruturas e atingir o pleno emprego em 2022 como pretende Janet Yellen. Mas poderá redundar em mais inflação, que é grosso modo o custo do trabalho e das commodities, como cimento e aço para infraestruturas, e pressionar a subida dos juros.

PUB

eBroker
As principais bolsas mundiais ao seu alcance.
O acesso digital dos mercados financeiros.
Para clientes aderentes ao Netbanco e App eBroker.
Informe-se sobre as condições do serviço em www.santander.pt
Santander
O que podemos fazer por si hoje?

AUTOMÓVEL

Novo Hyundai i30 já disponível

O novo Hyundai i30 já está disponível em Portugal. Uma das grandes novidades, a par da eletrificação do modelo, foi o alargamento da versão N Line (linha desportiva) às três carroçarias Hatchback, Fastback e Station Wagon.

António Félix da Costa embaixador do stand online Pisca Pisca

António Félix da Costa, piloto português campeão do mundo de Formula E e recentemente eleito o terceiro melhor piloto do mundo em 2020, pela revista internacional Autosport, acaba de assinar uma parceria com o Pisca Pisca, stand online "powered by Credibom", para ser o novo embaixador oficial da marca.

A nova parceria permite ao stand online Pisca Pisca reforçar o seu posicionamento enquanto marca incentivadora de alternativas de mobilidade mais sustentáveis, através da comercialização de veículos mais ecológicos.

De acordo com Paulo Figueiredo, diretor comercial do Pisca Pisca, "não podíamos estar mais satisfeitos com esta parceria. Além de ser reconhecido nacional e internacionalmente pelo seu talento enquanto piloto de Fórmula E, o António Félix da Costa defende alguns dos valores que orientam a nossa atuação, como a preocupação por um futuro mais limpo. À semelhança do António, a marca Pisca Pisca procura incentivar os portugueses a fazer escolhas mais sustentáveis de mobilidade, como é o exemplo dos carros elétricos". "Com esta parceria, estamos a apoiar o talento nacional e, em simultâneo, a reforçar junto dos portugueses a importância de escolher veículos mais ecológicos."

Piloto português é o mais recente embaixador da plataforma de compra e venda de carros usados Pisca Pisca.

Sinergia com os valores a marca

Já para António Félix da Costa, "esta parceria faz sentido porque existe uma sinergia entre aquilo em que acredito e os valores da marca Pisca Pisca. Revejo-me na íntegra na forma de estar da marca e é um orgulho ser a nova cara da Pisca Pisca. Como tenho vindo a alertar, é urgente repensarmos a forma como nos transportamos e começarmos a apostar em soluções sustentáveis que garantam mais qualidade de vida e um ambiente mais limpo. Por isso, acreditando que a mobilidade elétrica é o futuro, faz todo o sentido juntar-me a uma marca que defende este princípio e que procura oferecer formas de mobilidade mais acessíveis e sustentáveis aos portugueses".

O piloto português da DS Techeetah, que irá defender o título de campeão mundial de Fórmula E já na nova jornada dupla a 26 e 27 de fevereiro em Diriyah, na Arábia Saudita, será o rosto da plataforma de compra e venda de automóveis usados Pisca Pisca, tanto a nível digital como através da presença no "Open Day" do Banco Credibom/ Pisca Pisca, entre outros eventos da marca.

O stand online PiscaPisca.pt é uma plataforma que resulta da parceria entre a Associação Portuguesa do Comércio Automóvel (APDCA) e o Banco Credibom. O stand conta já com quase 40 mil viaturas registadas.

PUB

Cerejeira Namora Marinho Falcão

VidaEconómica GRUPO EDITORIAL

FORMAÇÃO ONLINE

O QUE MUDOU NO CÓDIGO DA ESTRADA

26 de Fevereiro | 16h/18h

VALOR
Público Geral: €120*
Assinantes: €95*

*Acresce IVA à taxa legal

Informações/Inscrições
Ana Bessa | anabessa@vidaeconomica.pt

Moderador
NUNO SÁ COSTA

Formadores
MIGUEL MARQUES OLIVEIRA

LUÍS CORREIA DA SILVA

Cerejeira Namora, Marinho Falcão | Vida Económica - Editorial SA.

PEUGEOT estreia o 508 Sport Engineered

A PEUGEOT Portugal abriu as encomendas para o 508 PEUGEOT SPORT ENGINEERED, com um PVP de 68 855 euros na versão berlina e de 70 355 € na SW. A chegada das primeiras unidades a Portugal acontecerá no próximo mês de maio.

DS Automobiles na Fórmula E até 2026

A DS Automobiles, primeiro construtor do segmento "Premium" a ingressar na Fórmula E em 2015, estende o seu compromisso com o Campeonato do Mundo FIA até 2026. A Fórmula E insere-se perfeitamente na estratégia de eletrificação da DS Automobiles.

Novo SUV C3 Aircross surge mais distinto e moderno

Com quase 330 mil exemplares vendidos desde o seu lançamento no final de 2017, o C3 Aircross prossegue a sua ofensiva num segmento muito competitivo. Os clientes foram conquistados de imediato pelo seu design forte, apelativo e muito personalizável, bem como pela habitabilidade e modularidade inigualáveis no segmento. Ao oferecer uma grande polivalência de utilização com as suas dimensões exteriores compactas e o seu generoso espaço a bordo, é o veículo ideal para pessoas ativas que procuram mais conforto e modularidade, mantendo intactas a maneabilidade e agilidade indicadas para uma utilização no quotidiano.

Agora, o SUV C3 Aircross renova-se e apresenta-se ainda mais distinto, estatutário e moderno, aumentando, ao mesmo tempo, o conforto a bordo, a serenidade e a polivalência de utilização.

O novo C3 Aircross dispõe de 12 tecnologias de assistência à condução para tornar cada viagem mais tranquila e segura, designadamente tecnologias ligadas à segurança, como o "head-up display" a cores, para manter as informações úteis sempre no campo de visão do condutor, o reconhecimento de sinais de trânsito de velocidade e de recomendação, o sistema Active Safety Brake ou a comutação automática de luzes.

PUB

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

Nº 1870 / 19 de fevereiro 2021 Semanal 2,40 € Portugal Continental

JÁ DISPONÍVEL

Uma edição VidaEconómica

Compre já em **livraria.vidaeconomica.pt**

Portugal coloca dívida a mínimos históricos

Portugal colocou dívida a três e 11 meses num valor de 1250 milhões de euros. O financiamento voltou a atingir taxas negativas em mínimos históricos. Foram colocados 625 milhões em Bilhetes do Tesouro, a três meses, a uma taxa média de -0,524% e outro tanto em títulos, a 11 meses, a uma taxa negativa de 0,543%.

A três meses, a procura excedeu em 2,87 vezes a oferta, enquanto a 11 meses a oferta foi superada em 2,75 vezes. "Apesar de nas últimas semanas termos assistido a uma subida nas yields de longo prazo na dívida soberana, este movimento não se fez sentir na dívida de curto prazo. Face ao último leilão comparável, até assistimos a uma descida das taxas, nos três meses, dos -0,501% para os -0,543% e, nos 11 meses, dos -0,473% para os -0,524%", de acordo com Filipe Silva, r4esponsável de investimentos do Banco Carregosa.

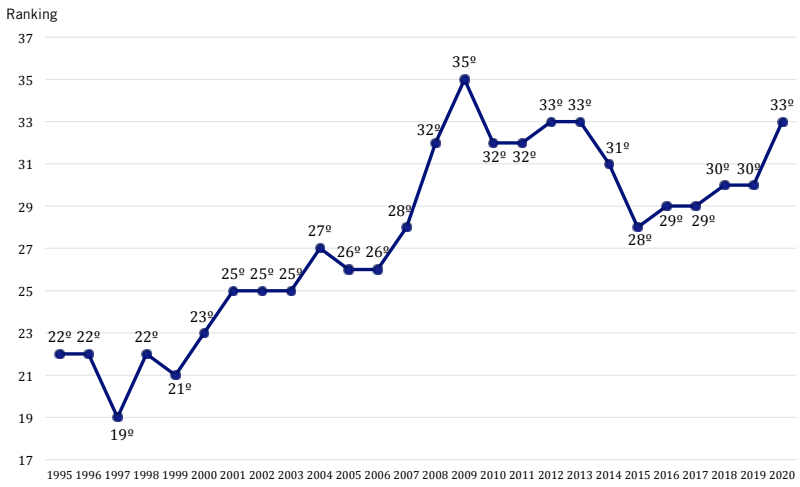
Governo e Nokia assinam acordo que cria 300 postos de trabalho

O Governo e a Nokia Portugal assinaram um memorando de entendimento para a criação de um centro de serviços partilhados, que vai criar 300 empregos e a colaboração da empresa no Plano de Ação para a Transição Digital, nas áreas do 5G, da cibersegurança e da computação na nuvem ("cloud").

"Num momento de incerteza para a economia global, a criação deste novo centro de competências em Portugal é, além de uma prova de confiança, um relevante investimento para a sociedade portuguesa e para o desenvolvimento do país, acelerando o investimento na educação e na capacitação dos nossos recursos humanos para poderem responder aos desafios da transição digital", referiu Pedro Siza Vieira, ministro de Estado, da Economia e da Transição Digital, durante a assinatura do memorando. O acordo estabelece também a Nokia como uma empresa de referência para o Plano de Ação para a Transição Digital nos seus eixos, nomeadamente, pessoas, empresas e estado digital. Prevê-se a participação da empresa em iniciativas de promoção de competências digitais em estabelecimentos de ensino e no seio do tecido empresarial português.

A TENDÊNCIA(?)

Portugal: ranking no index de percepção de corrupção (1995-2020)



Fonte: Transparency international - Corruption Perceptions index, 1995-2020.

COMENTÁRIO: Se na EU há 27 países como é que Portugal é o 33º no mundo apesar dos esforços das instituições europeias?

JORGE A. VASCONCELLOS E SÁ

Mestre Drucker School
PhD Columbia University
Professor Catedrático
www.vasconcellosesa.com
http://www.linkedin.com/in/vasconcellosesa
https://twitter.com/VasconcelloseSa

Instituto de Liberdade Económica

LIBERTAS
economicfreedom@mail.telepac.pt
www.institutoliberdadeeconomica.blogspot.com

PUB

O MUNDO TODO NUM SÓ CLUBE | THE WHOLE WORLD IN ONE CLUB

INTERNATIONAL CLUB OF PORTUGAL
Growing Cultures

THANK YOU TO OUR SPONSORS AND MEDIA PARTNERS!

Main Sponsor: GRUPO8 SEGURANÇA

Gold Sponsors: GRUPO BEL

DENIS LUCAS & ALMEIDA SANTOS
VAZCONSTROI
Carclasse
AM 48
LeasePlan

Media Partners: Jornal i · Correio · Record · VidaEconómica · Essencial · Frontline · Líder · Imobiliário · Sábado

NOTA DE FECHO

JOÃO LUÍS DE SOUSA DIRETOR ADJUNTO
jlsousa@vidaeconomica.pt

Pobres e mal agradecidos

O Governo acaba de apresentar a nova versão do Plano de Recuperação e Resiliência que aponta as prioridades e os recursos para a saída da crise. O objetivo assumido é o aproveitamento integral dos 15,3 mil milhões de euros em apoios a fundo perdido através do Fundo de Recuperação e o eventual acesso a 2,7 mil milhões de euros em financiamentos reembolsáveis.

Ao preferir as subvenções a fundo perdido e relegar para segundo plano os financiamentos, Portugal pode abdicar de 10,8 mil milhões de euros, ou seja, 40% dos recursos disponibilizados pelo Fundo Europeu de Recuperação. Assim, na perspectiva de Portugal, o orçamento global de 750 mil milhões de euros é reduzido a 450 mil milhões de euros.

Na nova versão do PRR, o Governo admite sem grande convicção a possibilidade de utilizar 2,4 mil milhões de euros em financiamentos, ou seja, apenas 22% do total de recursos que a Comissão Europeia disponibiliza a Portugal sob a forma de financiamento para apoiar a recuperação.

A ambição curta do nosso país tem um lado quantitativo e um lado qualitativo.

No plano quantitativo, a não utilização dos financiamentos significa menos recursos de capital para apoiar a recuperação e o crescimento.

No plano qualitativo, revela menos ambição quanto à sustentabilidade e ao retorno dos investimentos.

Nos apoios a fundo perdido o principal objetivo é gastar o dinheiro dentro dos objetivos definidos numa lógica de despesa e não tanto numa ótica de investimento, onde é necessário cuidar do retorno e demonstrar a viabilidade.

Para a atividade económica, os melhores apoios não são as subvenções a fundo perdido.

Nessa perspetiva, os apoios a fundo perdido são melhores e de mais fácil acesso, havendo menos exigência em termos da sua justificação e utilização. E, por isso, os fundos podem servir para adiar as reformas, em vez de as acelerar.

Mas, para a atividade económica, os melhores apoios não são as subvenções a fundo perdido. São os financiamentos reembolsáveis na linha que estava a ser seguida pela Comissão Europeia antes da pandemia.

Os financiamentos têm um valor nominal semelhante às subvenções a fundo perdido. Mas, nos financiamentos há uma seleção natural que afasta os projetos menos sustentáveis que ambicionam o apoio a fundo perdido como único "destino" e atraem os melhores projetos que são aqueles que assumem o propósito de gerar condições de reembolso e responsabilizam os promotores no cumprimento dos objetivos.

Para um país com falta de capital, baixos níveis de poupança e escassez de recursos para investimento, abdicar de financiamentos de longo prazo assegurados pela Comissão Europeia, com taxas de juro próximas de zero, é um contrassenso sem qualquer justificação.

Ao apostar tudo nos apoios a fundo perdido, o Governo também se pode enganar quanto à facilidade no acesso aos recursos. De facto, em resposta à primeira versão do PRR, apresentada em outubro passado, a Comissão Europeia já pediu fundamentação das despesas, detalhe dos custos, detalhe das metas e ligação das despesas às reformas que se pretendem introduzir, sinalizando que não chega o anúncio de boas intenções e que não se comove com a necessidade.

Se Portugal abdicar dos financiamentos disponibilizados pelo Plano de Recuperação, irá assumir a falta de ambição quanto à utilização de recursos para promover o investimento sustentável. E também não terá muita margem de manobra para adiar as reformas apontadas no âmbito do semestre europeu nem para ignorar as linhas de orientação que a Comissão Europeia recomendou a cada um dos Estados membros.

VidaEconómica Este suplemento faz parte integrante da Vida Económica nº 1870, de 19 de fevereiro 2021, e não pode ser vendido separadamente

ESPECIAL CERTIFICAÇÃO

CERTIFICAÇÃO

FRANCISCO BARROCA, DIRETOR-GERAL DA CERTIF, AFIRMA

"Certificação do produto vai passar a ter mais relevância"

pág. VII

RUFINA COUTO, DA ALFATUBO, CONSIDERA

Certificação é crucial à conquista do mercado externo

pág. II

JOANA MARTINS, DA SONAE ARAUCO, AFIRMA

Estratégia do negócio continua orientada para a sustentabilidade do planeta

pág. VI

IMPERALUM aposta na sustentabilidade e na eficiência energética

pág. VIII

RUFINA COUTO, ADMINISTRADORA DA ALFATUBO, CONSIDERA

Certificação é crucial à conquista do mercado externo

A Alfatubo, Lda tem o Sistema da Qualidade e diferentes gamas de produtos certificados pela CERTIF em Portugal, pela AENOR em Espanha e pelo LNE em França. Tendo dado o "pontapé de saída" na certificação pela necessidade de concorrer aos concursos públicos, depressa se tornou um fator determinante para conquistar dos mercados externos, considera Rufina Couto, administradora da Alfatubo

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

Rufina Couto, administradora da Alfatubo

Vida Económica – Por que decidiram avançar com as certificações?

Rufina Couto - A Alfatubo, Lda decidiu, no ano 2000, avançar com as certificações, visto ser um requisito discriminador e eliminador em concursos públicos.

Tendo dado o "pontapé de saída" por este motivo, a partir daí a empresa encetou toda uma sequência de trabalhos, em que toda a organização esteve, e está, envolvida até à data.

A Alfatubo, Lda tem o Sistema da Qualidade certificado pela CERTIF.

Tem também as diferentes gamas de produtos certificados pela CERTIF em Portugal, pela AENOR em Espanha e pelo LNE em França.

Os mercados francês e espanhol só puderam ser conquistados pela Alfatubo, Lda após a obtenção das respetivas marcas, nomeadamente NF114 (França) e AENOR (Espanha).

Desde há muitos anos que a Alfatubo, Lda é uma empresa de referência em todos os mercados, sendo inquestionável a sua Garantia de Qualidade.

Em 2001, a Alfatubo, Lda qualificou pela CERTIF, e no âmbito da Certificação de Produto, o seu Laboratório TUBOLAB segundo os requisitos da norma ISO IEC 17025.

Esta qualificação permite assim a execução de ensaios a matérias-primas, tubos e acessórios em materiais termoplásticos.

O TUBOLAB é uma área de negócio da Alfatubo, Lda que permite executar ensaios para todos os lotes internos de produção, assim como para entidades externas que os solicitem. Tudo isto se deve a um processo de Melhoria Contínua intrínseca à estrutura interna da Alfatubo, Lda, e à parceria que desde sempre existe com as diferentes entidades certificadoras, numa base de trabalho construtivo.

VE – Que resultados práticos têm sido alcançados com essas certificações?

RC - Salientando que há resultados que não conseguem ser mensurados, é através de "palavras-chave" que a Alfatubo, Lda transmite/interpreta os resultados práticos da implementação de certificações: credibilidade; confiança; rastreabilidade; sustentabilidade; melhoria contínua; rigor; segurança/ tranquilidade; cumprimento dos requisitos legais e normativos; serviço pós-venda.

Todos estes resultados permitem à Alfatubo, Lda. entrar em novos mercados; envolvência/ comprometimento de todos os recursos humanos; angariação de negócios pela Garantia de Qualidade e não pelo preço; ser fornecedor de 95% do mercado nacional nas tubagens de polietileno para o transporte e distribuição de combustíveis gasosos com a gama de produtos "ALFAGÁS".

VE – Quando foi fundada a Alfatubo e que atividade desempenha?

RC - A Alfatubo – Empresa de Plásticos Técnicos, Lda. foi fundada, em outubro de 1989, por dois irmãos, Manuel Nunes Ribeiro Leite e engº Fernando Alexandre Nunes Ribeiro Leite, sendo desde então os sócios-gerentes da empresa.

O capital social da Alfatubo, Lda. é de 750 mil euros, e está dividido em duas quotas iguais de 50% entre os dois sócios.

Em janeiro de 1996 foi nomeada gerente – a engª Rufina Emília Ferreira do Couto.

Tendo sido a empresa construída de raiz, iniciou a sua laboração em fevereiro de 1992.

A primeira linha de extrusão da Alfatubo, Lda de construção 100% nacional ainda hoje trabalha 24 horas por dia e 365 dias por ano.

Estando o "know-how" técnico, comercial e de gestão na gerência, foram a garra, perseverança, teimosia e o acreditar no projeto por toda a equipa Alfatubo que fizeram nascer e transformaram a Alfatubo, Lda. na empresa de sucesso e de referência. Todas as crises e obstáculos foram e serão sempre ultrapassados, porque a palavra "falhar" não faz parte da génese.

Atualmente, a Alfatubo, Lda. tem no seu parque de máquinas oito linhas de extrusão e 2 máquinas de injeção de origem alemã.

A Alfatubo, Lda. dedica-se ao fabrico e à comercialização de produtos para redes de tubagem em polielefinas (HDPE, LDPE, LLDPE, PP e PE-RT).

A empresa comercializa também um conjunto de mercadorias, nomeadamente, equipamentos de electrossoldadura e soldadura topo a topo, acessórios em latão, PP-R, PE-RT e PE electrossoldáveis e topo a topo, que complementam as suas gamas de produtos.

As tubagens produzidas compreendem desde o diâmetro de 12 mm até ao diâmetro de 630 mm.

Certificação envolve todos os colaboradores

Em todo o processo de implementação da certificação, Rufina Couto considera que "é crucial a envolvência de todos os colaboradores" da empresa.

"Ao longo de todo o percurso, todas as equipas dominam o Sistema de Gestão Integrado (Qualidade, Ambiente e Higiene e Segurança no Trabalho), denotando a interiorização da importância de toda a organização respeitar os princípios, valores, missão e política da Qualidade."

"Há uma sensibilização/vivência diária, muito real e prática do sucesso atingido por todos, tendo como base os requisitos/ exigências da certificação da empresa e das gamas dos produtos Alfatubo, Lda." conclui.

Vendas para mais de 10 países

A Alfatubo, Lda tem no seu leque de clientes desde armazenistas até pequenos instaladores.

Percorre todo o mercado nacional, e no mercado externo vende direta e indiretamente para mais de 10 países, nomeadamente França, Bélgica, Espanha, Caraíbas, Cabo Verde, S. Tomé e Príncipe, Angola, Moçambique, etc.

O mercado externo representa entre 12% a 15% do volume de negócios anual.

Produtos e Serviços da Alfatubo certificados

Sistema	Função	Mercado / Aplicação	Certificação
ALFAGÁS®	distribuição de combustíveis gasosos	construção civil: redes de gás	SIM
ALFAHIDRO®	distribuição de água sob pressão	construção civil: redes de água sob pressão	SIM
ALFASANE®	distribuição de água para utilizações gerais, enterradas ou não, de drenagem e esgoto sob pressão	construção civil: drenagem e esgoto sob pressão	SIM
ALFATHERM®	distribuição de água quente e fria, e aquecimento central	construção civil: instalações sanitárias, aquecimento central, redes de água quente e fria sob pressão, instalações industriais	SIM
ALFASUPERFLEX®	distribuição de água quente e fria, e aquecimento central	construção civil: instalações sanitárias, aquecimento central e redes de água sob pressão	SIM
ALFASUPERFLEX OXYLAYER®	distribuição de água quente e fria, e aquecimento central	construção civil: instalações sanitárias, aquecimento central e redes de água sob pressão	SIM
ALFACABOS®	protecção de cabos e Telemetria	redes eléctricas, telecomunicações e fibras opticas; furos dirigidos; cabodutos em geral	SIM
Sistema	**Função**	**Mercado / Aplicação**	**Certificação**
ALFAFLOAT®	flutuador/ bóias de superfície ou profundidade	marítimas / aquacultura	NÃO
ALFAGEO PROBE®	sondas geotérmicas em furos	construção civil: captadores verticais para sondas geotérmicas	NÃO
ALFAAGRO®	distribuição de água sob pressão	agricultura: redes de água para rega	NÃO
ALFACOR®	canalizações eléctricas e de telecomunicações	construção civil: instalações eléctricas e de telecomunicações	NÃO
ALFAGRIS®	canalizações eléctricas e de telecomunicações	construção civil: instalações eléctricas e de telecomunicações	NÃO
ALFAREGA®	distribuição de água para rega	agricultura: redes de água para rega, enterradas sem pressão ou de superfície com pressão; construção civil: proteção de cabos de redes eléctricas e de telecomunicações (infra-estruturas)	NÃO
Sistema	**Função**	**Mercado / Aplicação**	**Qualificação**
TUBOLAB®	realização de ensaios	ensaios a matérias primas, tubos e acessórios em materiais termoplásticos	SIM

Galp certificada para produzir GPL biológico

A Galp foi certificada pelo sistema ISCC, um dos principais standards mundiais na avaliação da sustentabilidade de toda a cadeia de produção de biocombustíveis.

Este gás renovável será incorporado no GPL rodoviário da Galp, respondendo à cada vez maior preocupação dos clientes com a sua pegada ecológica A Galp tornou-se na primeira empresa portuguesa certificada pelo International Sustainability & Carbon Certification (ISCC) a produzir GPL a partir de matérias biológicas, iniciando assim o processo de descarbonização de uma fonte energética que é já uma das mais eficientes disponíveis no nosso país.

Este novo produto, chamado bioGPL, é produzido pela Galp na refinaria de Sines através do processamento de matéria-prima de origem biológica sustentável, respondendo a uma preocupação cada vez maior dos clientes com a sua pegada ecológica.

O projeto permite uma redução de cerca de 251 ton/ano, o equivalente a 5800 viagens entre Lisboa e Porto num automóvel a GPL-auto convencional. Este gás renovável tem vindo a ganhar expressão na Europa, por permitir uma redução entre 65% e 85% das emissões de CO2 em comparação com o GPL de base mineral, não exigindo qualquer adaptação nos veículos ou equipamentos, dado que a sua constituição se mantém inalterada.

A sustentabilidade dos biocombustíveis é aferida pelo cumprimento das regras de sustentabilidade exigidas pela União Europeia e pelas emissões de CO2 evitadas. A certificação emitida pelo ISCC, com sede na Alemanha, foi já participada à Entidade Coordenadora do Cumprimento de Critérios de Sustentabilidade (ECS/LNEG).

O ISCC tem mais de 4000 empresas certificadas em mais de 100 países

CERTIF renova adesão ao Compromisso Pagamento Pontual

Considerando que o princípio do pagamento nos prazos acordados entre as partes deveria ser um exercício salutar de gestão e de ética, a CERTIF renovou a sua adesão ao Compromisso Pagamento Pontual, uma iniciativa da ACEGE.

Com esta decisão a CERTIF pretendeu dar o seu apoio à iniciativa e declarar que cumpre com todo o rigor as suas responsabilidades para com os seus fornecedores.

No final de setembro de 2020, a percentagem de empresas que cumpre os prazos de pagamento em Portugal foi de 15,4%, um registo muito baixo e que tem vindo a manter-se praticamente constante nos últimos meses (14,7% era a taxa de cumprimento em Outubro de 2019), mantendo o país como um dos que, em todo o mundo, tem a maior percentagem de empresas que não cumprem os prazos de pagamento acordados com fornecedores.

Segundo o Barómetro de Pagamentos da Informa D&B, as microempresas estão a contribuir significativamente para agravar este indicador em Portugal. Nos últimos 10 anos, a percentagem de microempresas que cumprem prazos de pagamentos recuou 12,5 pontos percentuais, valor bastante superior às outras dimensões de empresas. Em 2009, 26,7% das microempresas pagavam aos seus fornecedores dentro dos prazos acordados, valor que desceu para os 14,2% em 2018.

As microempresas foram as únicas que registaram uma subida entre as empresas que pagam com atrasos superiores a 90 dias, que passaram de 13,4%, em 2009, para 16,1% em 2018.

PUB

certif
Associação para a Certificação

Parceiro de Confiança no seu Negócio

CREDIBILIDADE - IMPARCIALIDADE - RIGOR
reconhecidos na certificação de **produtos e serviços** e de **sistemas de gestão**

Membro de vários Acordos de Reconhecimento Mútuo

Presente em 20 países

Acreditada pelo IPAC como organismo de certificação de produtos (incluindo Regulamento dos Produtos de Construção), serviços e sistemas de gestão

R. José Afonso, 9 E – 2810-237 Almada – Portugal — Tel. 351.212 586 940 – Fax 351.212 586 959 – E-mail: mail@certif.pt – www.certif.pt

APESAR DA RESTRIÇÃO DE CONTACTOS PROVOCADA PELA PANDEMIA

CERTIF regista balanço positivo da atividade em 2020

O ano 2020 ficará na memória de todos pelas piores razões, pelo impacto social e económico na sociedade e pelas dificuldades que trouxe às empresas e que se irão fazer sentir nos próximos anos. Na atividade de certificação os desafios foram enormes, com a necessidade de adaptação quer dos organismos de certificação quer das empresas, com vista à viabilização das ações de avaliação indispensáveis à manutenção dos certificados.

A CERTIF tem clientes diretos em mais de 20 países, em 12 dos quais no âmbito da marcação CE, o que contribui para uma faturação no exterior de 34% do seu volume de negócios.

Sendo o "core business" da CERTIF a certificação de produtos e serviços, com a necessidade de um maior contacto com as empresas, foi possível manter um elevado número de ações presenciais, tendo sido realizada a quase totalidade das ações de acompanhamento.

Tendo em conta os constrangimentos resultantes da situação, foi dada uma ênfase ainda maior à ligação aos clientes, respondendo a várias solicitações de certificações para apoio a exportações.

De entre a vasta oferta de certificações, a área de produtos lidera com quase 80% das certificações.

Certificação de produtos

A certificação de produtos (em conjugação com a Marcação CE) representou cerca de 77% do volume de negócios, o que lhe permite posicionar-se como a líder nesta área. Este ano não foi, como se esperava, um ano de crescimento em novas áreas ou novos produtos. No entanto, a atividade de certificação de produtos manteve-se ao nível do ano anterior, e embora não registando uma entrada significativa de novos clientes, verificou-se uma grande dinâmica dos clientes atuais, com novos processos, destacando-se o setor elétrico, nas luminárias e, com maior relevo, nos cabos elétricos. Destinados à exportação foram emitidos vários certificados CB para equipamentos elétricos, o que reforça o papel da CERTIF neste domínio.

No setor dos produtos de construção também há a realçar a certificação de novas gamas de produtos para clientes atuais, com relevo para tubos metálicos, louça sanitária e telhas cerâmicas.

Uma grande parte destas certificações envolve produtos para exportação, continuando a CERTIF a desenvolver, em parceria com organismos estrangeiros, processos que se destinam somente à obtenção de certificações indispensáveis ao acesso a esses mercados.

> A certificação de produtos (em conjugação com a Marcação CE) representou cerca de 77% do volume de negócios da CERTIF

Com 270 tipos diferentes de produtos certificados, incluídos em 56 esquemas de certificação, o setor da construção continua a liderar a evolução da contribuição dos vários setores.

Embora não sendo uma certificação de produto, mas enquadrando-se nesta área, a CERTIF continuou a apostar na Marcação CE no âmbito do Regulamento dos Produtos de Construção, com a grande preocupação de prestar um serviço às empresas. De referir que, para muitas normas, a CERTIF é o único Organismo Notificado nacional e, na sua ausência, as empresas teriam de recorrer a outros organismos no estrangeiro.

A CERTIF tem clientes diretos em mais de 20 países, em 12 dos quais no âmbito da marcação CE, o que contribui para uma faturação no exterior de 34% do seu volume de negócios, devendo adicionar-se a esse valor muitos trabalhos que são faturados no país e, por isso, não incluídos neste total.

Empresas em Angola beneficiam da certificação conjunta CERTIF/IANORQ

A atividade da CERTIF diversificou-se por várias certificações, com relevo para os sistemas de gestão, onde apresenta uma vantagem para clientes com certificação de produto ou serviço, e que podem beneficiar de uma oferta integrada.

De referir, igualmente, a certificação de processos em sistemas de controlo da produção de betão em centrais instaladas em barragens, bem como de processos de controlo de fabrico de empresas em Angola, que beneficiam da certificação conjunta CERTIF/IANORQ, fruto de acordo estabelecido.

A certificação de pessoas resulta de duas parcerias, com a ADENE e com o CTCV, e que permitem a qualificação não só de auditores de sistemas de gestão da qualidade, ambiente e energia como de técnicos em sistemas solares térmicos e instaladores de janelas Classe+.

Certificação de serviços

A certificação do serviço de instalação, manutenção e assistência técnica de equipamentos fixos de refrigeração, ar condicionado e bombas de calor que contenham gases fluorados com efeito de estufa manteve a sua dinâmica de crescimento, tendo sido emitidos este ano 125 novos certificados, estando válidos mais de 1400, e mantendo-se vários processos em curso.

Para além deste esquema, merece relevância o FER - Fim do Estatuto de Resíduo, para plástico recuperado, sucata de ferro, aço e alumínio, sucata de cobre e borracha derivada de pneus usados, onde a CERTIF tem trabalhado com a APA e com a associação do setor. Também aqui se notou uma procura por empresas que pretendem, desta forma, valorizar os resíduos que se destinam a exportação.

Sunaitec inova na área da energia solar

A certificação "é um fator de confiança relevante para o cliente", afirma Amílcar Lopes, CEO da Sunaitec.

A Sunaitec, para além da certificação europeia Solarkeymark do equipamento (produto inovador de captação de energia solar térmica que vem permitir substituir os tradicionais coletores solares térmicos existentes no mercado), possui também a certificação de qualidade da produção ISO 9020.

A certificação deste tipo de produto de captação de energia solar é obrigatória por lei no âmbito da certificação energética de edifícios. Complementarmente, a Sunaitec avançou também com a certificação da qualidade de produção da empresa.

"Essa certificação tem-nos permitido estar no mercado pela obrigatoriedade que existe. Por outro lado é um fator de confiança relevante para o cliente por saber que foi devidamente testado e que a empresa o fabrica com todas as condições de qualidade necessárias", afirmou à "Vida Económica" Amílcar Lopes, CEO da Sunaitec.

Novo produto/ equipamento patenteado

A Sunaitec desenvolveu, patenteou e introduziu no mercado em 2008 um novo produto/equipamento de captação de energia solar com a certificação europeia (solarkeymark) de elevada tecnologia. O equipamento, com total integração arquitetónica, tecnologia de concentração e orientação solar inteligente, vem permitir substituir "com enormes vantagens" os tradicionais coletores solares dos anos 70 existentes no mercado.

A empresa faz desenvolvimento e fabrica, dando todo o suporte técnico pós-venda ao seu produto.

Gabinetes de projeto, gabinetes de arquitetura, empresa na área da energia solar e clientes finais são os principais clientes de mercado da Sunaitec.

Os recursos humanos são um elemento essencial ao processo de certificação. "É com eles que se conseguem ter todos os requisitos necessários ao processo de certificação", conclui Amílcar Lopes.

VISMEC caminha para o 27º aniversário

Aposta contínua na qualidade no âmbito da climatização

A VISMEC – Instalações Eletromecânicas tem certificado o serviço de instalação e manutenção de equipamentos com gases fluorados e tem certificado os sistemas de gestão da qualidade e ambiente para a atividade de prestação de serviços em instalações eletromecânicas.

A VISMEC iniciou a sua atividade em outubro de 1994, com quatro colaboradores e três viaturas. Instalada no Parque Industrial de Coimbrões – Viseu, em instalações próprias, mantendo a loja comercial na Av. Dr. António José de Almeida, 271, em Viseu, continuou a desenvolver a sua atividade inicial, aumentou o número de colaboradores para 30 e o número de viaturas para 16. A tendência será de continuar a aumentar o seu volume de negócios e a desenvolver um trabalho de qualidade, no âmbito da climatização.

Em 2010, a Vismec certifica-se pela ISO 9001/2008 e obtém o estatuto de PME Líder. Em 2011, obtém, também, o estatuto de PME Excelência. Em 2014 obtém a certificação SAC-101/2014 que permite a intervenção na instalação, manutenção e assistência técnica de equipamentos que contenham gases fluorados. Em 2020, a Vismec certifica-se pela ISO 14001/2015.

Heliflex aposta na qualificação dos RH e na I&D

A satisfação e a fidelização do cliente são o principal objetivo da empresa

Com a aposta crescente na qualificação dos seus recursos humanos e na investigação & desenvolvimento, aplicando as tecnologias e conhecimentos técnicos mais recentes, a Helifex cresceu constantemente em qualidade e eficiência. O seu desempenho e a qualidade dos seus produtos e serviços são reconhecidos com a certificação da empresa pela Norma ISSO 9001:2015 (APCER) e um conjunto de produtos certificados pela CERTIF.

Fundada a 1 de Setembro de 1969, a Heliflex Portuguesa (Tubos Flexíveis), Lda, passou posteriormente a Heliflex Petzetakis Tubos, SA e, a 6 de fevereiro de 2007, assumiu a atual designação social: Heliflex Tubos e Mangueiras, SA.

Com cinco filiais no estangeiro (Heliflex Angola, Heliflex Moçambique, Heliflex Sud America, Heliflex Brasil, Heliflex East Europe e Heliflex Marrocos), a empresa conquistou o Estatuto PME Líder 2020, que reconhece desempenhos superiores em qualidade e perfil de risco, de quem contribui para a economia nacional – um prémio atribuído pelo IAPMEI em parceria com a Banca, Turismo de Portugal e as Sociedades de Garantia Mútua.

A plena satisfação do cliente e consumidor/utilizador final e a sua posterior fidelização apresentam-se como principal objetivo da Heliflix.

OPINIÃO

O Regulamento dos Produtos de Construção – que revisão?

MARTA SILVA
Gestora de Processo da CERTIF e Representante Nacional no Advisory Group dos Organismos Notificados Europeus

O Regulamento (UE) n.º 305/2011, comummente designado por Regulamento dos Produtos de Construção (RPC), tem um a enorme impacto no setor da construção, na medida em que permite que as empresas fabricantes, importadores, distribuidores e mandatários, enquanto operadores económicos, tenham regras uniformes para a comercialização dos produtos de construção, mas também que as empresas de construção e os utilizadores desses produtos de construção possam dispor de uma linguagem técnica comum para avaliar o desempenho dos produtos que utilizam e aplicam em obra.

O RPC, contudo, não estabelece os requisitos dos produtos. Em vez disso, o CPR estabelece um de requisitos básicos que as obras de construção devem satisfazer, em condições normais de manutenção, durante um período de vida útil economicamente razoável. Contém também um conjunto de regras harmonizadas para avaliar o desempenho dos produtos de construção em relação às características principais desses produtos (por exemplo, desempenho ao fogo, isolamento acústico e outros). São as especificações técnicas harmonizadas (normas harmonizadas e documentos de avaliação europeus), que expressam o desempenho destes produtos.

O Regulamento permite também que os países da UE garantam a segurança das obras de construção. De notar, porém, que os requisitos de segurança, durabilidade, ambientais e energéticos, os aspetos económicos e a outros aspetos importantes de interesse público, aplicáveis aos edifícios e às obras de construção, são da competência nacional de cada Estado-Membro.

Sendo o setor da construção estrategicamente importante para a União Europeia, já que gera 9% do PIB e emprega cerca de 18 milhões de pessoas, maioritariamente nas PME, representando assim a maior atividade económica na Europa, uma revisão do RPC deve ter em consideração as particularidades deste setor, em particular.

Na sequência da publicação do relatório de execução sobre a implementação do RPC, em julho de 2016, a comunicação da Comissão, intitulada "Energia limpa para todos os europeus", anunciou uma possível revisão do RPC, logo em novembro de 2016.

Posteriormente, a Comissão Europeia publicou diversos estudos de apoio e análise da avaliação de impacto a uma revisão do RPC, realizou inquéritos entre os Estados-Membros e, mais recentemente, em setembro de 2020, realizou a "CPR Revision Technical Stakeholders Conference" e lançou uma consulta pública sobre a revisão do RPC, cujo prazo-limite para envio de contributos foi até 25 de dezembro de 2020.

A consulta ofereceu a todas as partes interessadas e utilizadores finais a oportunidade de contribuir para uma possível revisão do RPC, podendo avaliar as opções possíveis para o futuro e identificando o caminho mais apropriado a seguir.

O CPR estabelece um de requisitos básicos que as obras de construção devem satisfazer

São vários os apectos apontados, desde logo, à necessidade de revisão do RPC. O impasse na criação e revisão de normas harmonizadas aplicáveis aos produtos de construção, que pode ser atribuído em parte a requisitos formais decorrentes de decisões judiciais (como é exemplo o caso "James Elliot"), interrompeu o desenvolvimento e publicação de normas harmonizadas. O resultado é que, das mais de 400 normas harmonizadas disponíveis aplicáveis a produtos de construção, apenas 12 foram publicadas nos últimos 4 anos.

Será importante reconhecer e manter o importante papel do Comité Europeu de Normalização (CEN) e do Comité Europeu de Normalização Electrotécnica (CENELEC) como organismos competentes para o desenvolvimento de normas harmonizadas. Bem como o papel da Organização Europeia para Avaliação Técnica (EOTA) e dos Organismos de Avaliação Técnica (OAT) que devem continuar a ser responsáveis pela preparação dos Documentos de Avaliação Europeus.

(Este artigo continua na edição online em www.vidaeconomica.pt)

JOANA MARTINS, DIRETORA DE COMUNICAÇÃO E RESPONSABILIDADE SOCIAL DA SONAE ARAUCO, CONSIDERA

Certificação é determinante no acesso aos mercados

A certificação é "um instrumento que nos permite, de forma transparente, demonstrar que a atividade da empresa está alinhada com os mais exigentes requisitos, funcionado atualmente como um fator determinante no acesso aos mercados", afirma Joana Martins, diretora de Comunicação e Responsabilidade Social da Sonae Arauco.
Relativamente ao impacto da pandemia Covid-19, "só veio reforçar a importância das escolhas certas para a preservação do Planeta e, no caso da Sonae Arauco, atestar a relevância de continuarmos a trabalhar na estratégia da empresa", acrescenta.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

"Trabalhamos para sermos um parceiro no desenvolvimento de soluções de madeira de alto valor acrescentado", afirma Joana Martins.

> "A Sonae Arauco tem uma cultura intrínseca de melhoria contínua, pelo que, no nosso caso, o cumprimento rigoroso com as exigências das diferentes certificações, que são também elas evolutivas, está totalmente enraizado no dia a dia das diferentes equipas da empresa"

Vida Económica – Que importância tem a certificação na atividade da Sonae Arauco?

Joana Martins - A certificação é uma ferramenta que se reveste da maior importância para a Sonae Arauco. Trata-se de um instrumento que nos permite, de forma transparente, demonstrar que a atividade da empresa está alinhada com os mais exigentes requisitos, funcionado atualmente como um fator determinante no acesso aos mercados.

A comprová-lo, todas as nossas unidades industriais são certificadas de acordo com as normas internacionais, pela Gestão Ambiental (ISO 14001), Gestão da Qualidade (ISO 9001) e Gestão da Saúde e Segurança no Trabalho(OHSAS 18001 e ISO 45001), sendo que a maioria está também certificada pela Gestão de Energia (ISO 50 001).

Estas normas internacionais estão completamente enraizadas na Sonae Arauco e são o garante que de todos estes temas – Identificação dos requisitos do cliente; Identificação de fatores ambientais; Identificação dos perigos; Avaliação dos riscos e determinação dos controlos; Identificação dos requisitos legais aplicáveis; Estabelecimento de objetivos, metas e programas de melhoria; e Melhoria contínua – são tratados de forma estandardizada, coerente, coesa e com foco na melhoria contínua.

VE – Que áreas, produtos ou serviços têm certificados?

JM - Como referido previamente, a nível operacional, as unidades industriais são certificadas de acordo com normas de Gestão da Qualidade, de Gestão Ambiental, de Gestão da Saúde e Segurança no Trabalho e pela Gestão de Energia.

As operações industriais da Sonae Arauco estão também certificadas pela norma da cadeia de custódia do FSC® (ForestStewardshipCouncil®) e, adicionalmente, as operações europeias também estão certificadas pela cadeia de responsabilidade do PEFC™ (Programme for the Endorsement of Forest Certification Schemes).

Em termos de produtos, dado o compromisso da Sonae Arauco com a utilização sustentável das matérias-primas, para além da marcação CE em inúmeros produtos, temos uma ampla gama de soluções em aglomerado de partículas (PB) e MDF disponíveis com a certificação CARB2 (California Air Resources Board) / EPA (United States Environmental Protection Agency), uma norma que contempla produtos derivados de madeira em circulação nos EUA. As soluções da nossa empresa dão também resposta às exigências da certificação LEED®, do U.S Green BuildingCouncil, que autentica a sustentabilidade dos edifícios e a forma como são planeados, construídos e mantidos.

Cultura intrínseca de melhoria contínua

VE – De que forma a certificação se tem refletido na performance da empresa e nos resultados tanto a nível nacional como internacional?

JM - A Sonae Arauco tem uma cultura intrínseca de melhoria contínua, pelo que, no nosso caso, o cumprimento rigoroso com as exigências das diferentes certificações, que são também elas evolutivas, está totalmente enraizado no dia a dia das diferentes equipas da empresa. Ambicionamos sempre entregar produtos e um serviço de qualidade, com o menor impacto possível, e as certificações são definitivamente um aliado neste desafio. Como já referido, acreditamos que as certificações funcionam como facilitadoras do acesso ao mercado, tanto nacional como internacional, que cada vez mais valoriza a sua importância.

VE – Que razões levaram a empresa a requerer a marcação CE para as placas de derivados de madeira?

JM - A marcação CE confere a evidência de que o produto está de acordo com a regulamentação europeia para a utilização em construção. Na Sonae Arauco, todos os produtos são fabricados de acordo com uma especificação de produto e com rigoroso controlo de qualidade de produto e processo, sendo que a opção pela marcação CE funciona como uma demonstração ao mercado desse mesmo compromisso, de uma forma que é facilmente reconhecida e visualizada no material.

Recursos humanos envolvidos na certificação

VE – Considera importante que, a nível interno, os recursos humanos estejam envolvidos nos processos de certificação?

JM - No caso da Sonae Arauco, definitivamente. O acesso às diferentes certificações é feito com o envolvimento de diversas equipas, também uma forma de garantirmos alinhamento no propósito, nos desafios e na forma de estar da empresa.

VE – Em face de tudo o que se disse, qual é a estratégia da empresa para 2021?

JM - O nosso objetivo é ser a empresa de eleição dos clientes, colaboradores, fornecedores e todas as outras partes interessadas. Muito mais do que apenas um fornecedor de painéis, trabalhamos para sermos um parceiro no desenvolvimento de soluções de madeira de alto valor acrescentado.

A atividade da Sonae Arauco é feita em torno da valorização da madeira, uma matéria-prima renovável, reutilizável e reciclável, capaz de ser continuamente incorporada no processo industrial, e que armazena CO2. A pandemia COVID-19 só veio reforçar a importância das escolhas certas para a preservação do Planeta e, no caso da Sonae Arauco, atestar a relevância de continuarmos a trabalhar na estratégia da empresa.

Pandemia não altera estratégia de negócio da Sonae Arauco

"Desde o início da pandemia, as principais prioridades da Sonae Arauco foram fazer tudo o que estivesse ao nosso alcance para garantir a saúde e segurança de todos os nossos colaboradores – sempre a nossa principal prioridade – e a sustentabilidade do nosso negócio", afirma Joana Martins.

"A incerteza sobre o que estava a acontecer, a falta de informação, as diferentes abordagens seguidas em diferentes regiões e países dificultaram um pouco a situação. Até ao momento, a pandemia impactou em algumas das iniciativas da empresa e no adiamento de alguns dos nossos planos. No entanto, não teve impactos ao nível da estratégia do negócio. Desde o início, estamos focados em trabalhar em conjunto, como uma equipa, nas coisas que dependem de nós e que farão a diferença no futuro", acrescenta. "Estamos otimistas no longo prazo e esta forma de estar sustenta-se na convicção de que temos as pessoas certas a trabalharem connosco num negócio que dá resposta, como poucos outros, aos desafios do desenvolvimento sustentável", conclui.

FRANCISCO BARROCA, DIRETOR-GERAL DA CERTIF, AFIRMA

"Certificação do produto vai passar a ter mais relevância"

No pós-Covid nada será como antes. Haverá necessidade de algumas adaptações e introdução de medidas no que se refere às ações de avaliação e ao relacionamento com as empresas. Contudo, "as empresas não devem abrandar na atenção aos requisitos que suportam a certificação e, logo, a conformidade dos produtos e sistemas. É nossa convicção que a certificação do produto vai passar a ter mais relevância quer em termos absolutos quer comparando com a certificação de sistemas", afirma Francisco Barroca, diretor-geral da CERTIF.

"A CERTIF, como qualquer outro agente económico, teve, também de se adaptar ao momento disruptivo que atravessámos e que continuamos a atravessar", afirma Francisco Barroca.

Vida Económica – Que análise faz ao ano 2020?

Francisco Barroca - O ano 2020 ficará para sempre como um "ano de má memória". Nunca na nossa vida profissional havíamos sido confrontados com tais fatores exógenos que afetaram a vida das empresas, com uma perda de valor muito significativa, mas nada que se compare à situação que inúmeras famílias viveram e estão a viver. Embora a CERTIF e os seus colaboradores não tenham sido, felizmente, expostos a situações graves, as marcas deste ano ficarão, para o bem e para o mal.

VE – Quais foram os pontos bons e pontos maus na atividade de certificação?

FB - A certificação é uma garantia dada por uma terceira parte e, para isso, é necessário efetuar a avaliação de que o produto ou o sistema cumprem com os requisitos definidos. Ora, o pôr em causa a possibilidade de realizar corretamente essa avaliação tem sido o "ponto mau" da atividade de certificação. Por outro lado, em termos positivos, há a realçar a capacidade de adaptação dos organismos de certificação e a aceitação por parte das empresas, como forma de minimizar os impactos negativos.

VE – Os resultados de atividade da CERTIF corresponderam às expetativas?

FB - A questão que coloca pode ter duas respostas e de sentido oposto. Se compararmos com as expetativas que tínhamos para 2020 ficámos muito aquém, porque estávamos num ciclo de crescimento, com novos projetos que ficaram suspensos. Mas, se considerarmos o que foi a realidade de 2020 e o impacto económico que teve, se nos situarmos em março passado quando o país confinou, então temos de considerar que excedemos bastante as expetativas, quer no que se refere aos resultados financeiros, quer em relação à atividade, uma vez que cumprimos o plano quase na sua totalidade e os nossos clientes mantiveram-se connosco, com raríssimas exceções. O facto de o nosso core-business serem os produtos e serviços contribuiu para isso.

Reorganização e resiliência

VE – A pandemia obrigou as empresas a assumirem uma atitude disruptiva, inovando os negócios e formas de trabalho. Isso trouxe novos desafios para a certificação?

> "As empresas não devem abrandar na atenção aos requisitos que suportam a certificação e, logo, a conformidade dos produtos e sistemas"

FB - Sem dúvida. Os organismos de certificação, como qualquer empresa, tiveram de se reorganizar, quer no seu modelo de funcionamento, quer na sua adaptação, para responder às necessidades de mercado e às suas próprias contingências. Não podemos esquecer que, no que se refere à certificação de produtos, para além dos ensaios, há que auditar o controlo de produção e, em algumas empresas, não são permitidas imagens. Toda esta realidade obrigou a uma constante adaptação.

VE – A CERTIF está também a viver esta mudança?

FB - A CERTIF, como qualquer outro agente económico, teve, também de se adaptar ao momento disruptivo que atravessámos e que continuamos a atravessar. O teletrabalho, sempre que possível, foi implementado, a análise de risco em termos das avaliações ocupou bastante tempo do nosso planeamento, mas sobressaiu um extraordinário espírito de equipa e um foco nas empresas que nos permitiu gerir o efeito surpresa e nos está a ajudar na mudança a que não podemos, nem queremos, fugir.

Apoio à exportação é a grande prioridade

VE – Neste momento, o que mais procuram as empresas junto da CERTIF?

FB - O apoio à exportação é a grande prioridade da CERTIF e, por isso, muitas solicitações para a certificação de produtos e marcação CE visam obter certificados que permitam responder às exigências seja de clientes seja de requisitos legais para acesso ao mercado.

Outra área é a das empresas que trabalham com ares condicionados e bombas de calor que contêm gases fluorados e cuja certificação é obrigatória de acordo com o regulamento comunitário.

"O apoio à exportação é a grande prioridade da CERTIF e, por isso, muitas solicitações para a certificação de produtos e marcação CE visam obter certificados que permitam responder às exigências seja de clientes seja de requisitos legais para acesso ao mercado"

VE – Como irá ser o pós-Covid?

FB - Pela situação em que se encontra ainda a pandemia, o pós-covid parece-nos, ainda, muito longe e, no curto prazo, iremos viver uma continuação do ano anterior. No entanto, sabemos que, quando chegarmos ao "novo normal", haverá necessidade de algumas adaptações e introdução de medidas que a experiência deste período nos trouxe, nomeadamente no que se refere às ações de avaliação e a um relacionamento com as empresas que englobe, de forma adequada, o modo presencial e o modo remoto, mas preservando sempre o rigor que o processo de certificação exige.

VE – Que recomendações daria neste momento?

FB - A recomendação que daria é que as empresas não devem abrandar na atenção aos requisitos que suportam a certificação e, logo, a conformidade dos produtos e sistemas. É nossa convicção que a certificação do produto vai passar a ter mais relevância quer em termos absolutos quer comparando com a certificação de sistemas.

VE – No pós-Covid há necessidades e desafios do passado que se mantêm no presente e no futuro. Quais?

FB - Como disse na resposta à questão anterior, estamos convictos que a certificação de produto vai ter uma procura acrescida. Não esqueçamos, como no início do primeiro confinamento, quando muitos falavam, ainda que não raras vezes de forma incorreta, em certificação daqueles produtos essenciais de proteção individual, e falava-se porque foi reconhecida a importância da certificação como garantia para a conformidade e como exigência legal em alguns casos.

VE – A cooperação e a constituição de parceria irá ser determinante para todos, inclusive para a CERTIF?

FB - A CERTIF segue, desde o seu início, a política de estabelecimento de parcerias noutros países e da participação em acordos mútuos que permitam conceder marcas comuns e reconhecimento de certificações. Quando os nossos clientes procuram novos mercados, a CERTIF tenta sempre encontrar parcerias locais que possibilitem às empresas o acesso à certificação dos países destinatários, com custos muito inferiores na medida em que são aceites as auditorias da CERTIF e os ensaios realizados em laboratórios nacio-

IMPERALUM aposta na sustentabilidade e na eficiência energética

O facto de a IMPERALUM possuir um Sistema de Gestão da Qualidade e Ambiente ISO 9001 e ISO 14001 certificado "é já por si um reconhecimento internacional dos padrões de exigência da sua organização", afirma Ana Cristina Pacheco, Diretora industrial da IMPERALUM.
Para 2021 passa por consolidar a transformação tecnológica desenvolvida em 2020. A renovação de frota para veículos elétricos é outra das prioridades.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

A IMPERALUM exporta cerca de 8% da sua produção, com destaque para os mercados europeu e africano.

Na IMPERALUM, a marcação CE surge como uma obrigatoriedade legal para a livre circulação no espaço económico europeu da maioria dos produtos da construção. Essa obrigatoriedade foi surgindo de forma progressiva, à medida que as normas harmonizadas de suporte iam sendo produzidas pelo CEN – Comité Europeu de Normalização e publicadas no JOUE – Jornal Oficial da União Europeia. Para a IMPERALUM, a integração desta exigência foi facilitada pelo facto de ter acompanhado a preparação das normas europeias harmonizadas através do seu papel enquanto ONS e também por já possuir um Sistema de Gestão da Qualidade e Ambiente implementado.

Possuem marcação CE aqueles produtos que possuem normas europeias harmonizadas publicadas no JOUE e que fabrica para uma determinada utilização prevista, tais como membranas betuminosas para impermeabilização de coberturas, para impermeabilização de tabuleiros de pontes e outras lajes de betão, para estanquidade em relação à ascensão capilar de água do terreno ou como barreira ao vapor. Situação análoga se verifica para as mercadorias que comercializa, tais como os materiais com funções de isolamento térmico, os materiais de drenagem e os geotêxteis destinados a separação e filtragem, entre outros.

Exportação representa 8% da produção

A IMPERALUM exporta cerca de 8% da sua produção, com destaque para o mercado europeu e africano. "Ao longo dos últimos 25 anos os nossos produtos chegaram a mais de 20 países, sendo de constatar que algumas das exportações efetuadas são consequência direta do nosso trabalho de divulgação e apoio técnico, caso recente de uma importante obra no Sri Lanka, cujos projetistas são portugueses e onde estamos presentes com os nossos sistemas de impermeabilização, explica Ana Cristina Pacheco, diretora industrial da IMPERALUM.

O facto de a IMPERALUM possuir um Sistema de Gestão da Qualidade e Ambiente ISO 9001 e ISO 14001 certificado "é já por si um reconhecimento internacional dos padrões de exigência da sua organização. Por outro lado, e não menos importante, a existência desse Sistema de Gestão torna a empresa mais ágil na resposta às novas necessidades e imposições, legais ou outras, dos mercados de destino, adaptando-se-lhes de forma rápida e eficiente", acrescenta.

A certificação é uma mais-valia

Ana Cristina Pacheco não tem dúvidas de que a certificação é uma mais-valia para a empresas. "O facto de existir um Sistema de Gestão da Qualidade e Ambiente de tal forma interiorizado como o da IMPERALUM torna-se um elemento facilitador para o estabelecimento de objetivos pela organização, bem como para agilizar todos os passos de planeamento e implementação para os atingir.

"No caso da Covid-19, e ainda antes de ter sido decretado o primeiro estado de emergência, já tinham tido início as tarefas necessárias à preparação e implementação do respetivo Plano de Contingência. Nelas se incluíam todas as medidas e procedimentos exigidos, os documentos de suporte, a aquisição de bens necessários, a formação a todos os colaboradores, entre outras. Concluídas que foram essas ações, de forma exemplarmente atempada, pudemos manter a atividade regular da empresa, garantindo a seguranças dos colaboradores, bem como dos clientes e dos fornecedores que tenham de se deslocar às nossas instalações ou com quem tenhamos de contactar", esclarece Ana Cristina Pacheco.

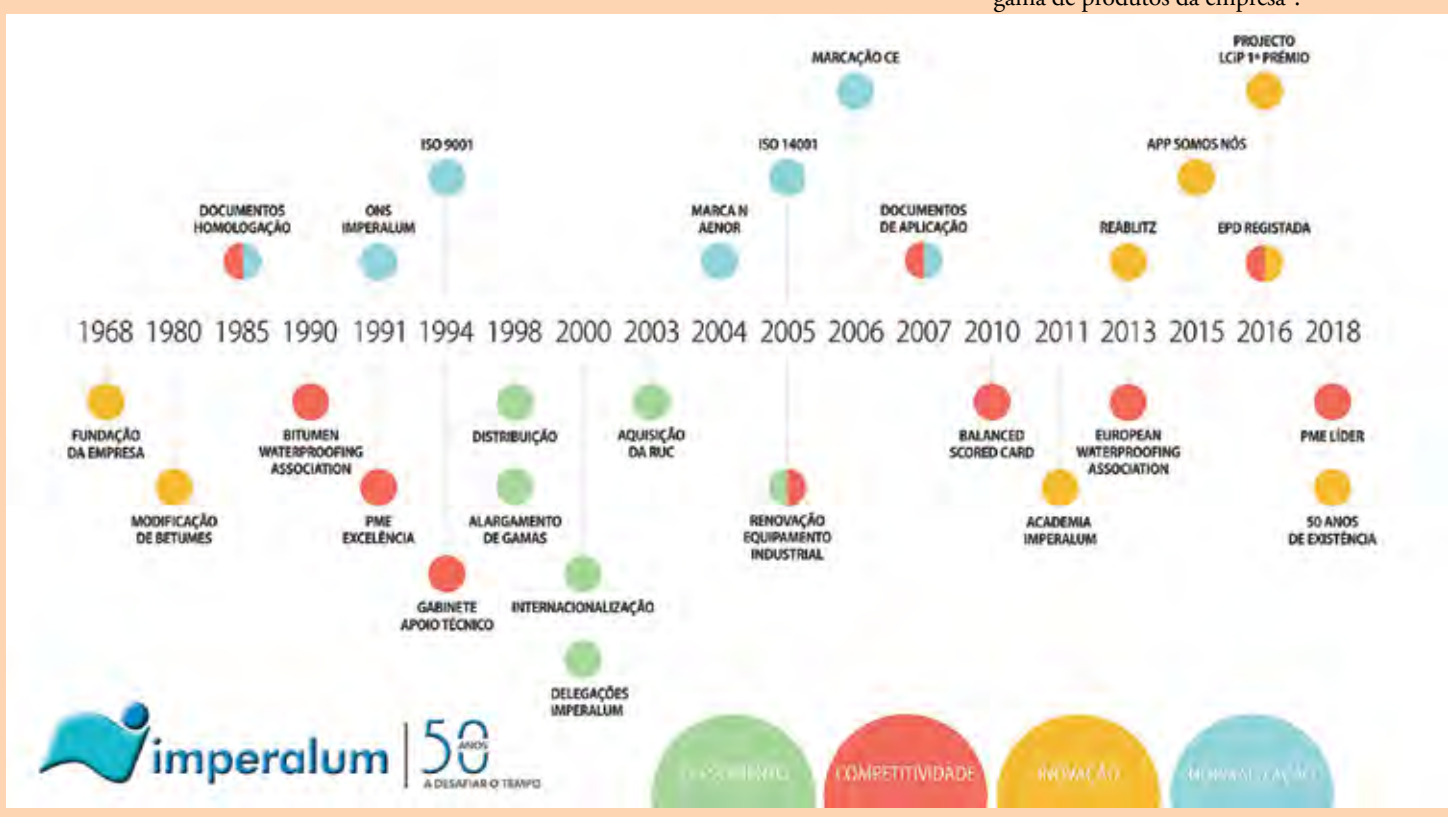
> "Nenhuma organização conseguirá estabelecer e atingir os objetivos a que se propõe sem o pleno envolvimento de todos os seus recursos humanos"

Fabrico Membranas de impermeabilização.

"Todos contam"

Os recursos humanos estão envolvidos nos processos de certificação. "Nem poderiam não estar! Nenhuma organização conseguirá estabelecer e atingir os objetivos a que se propõe sem o pleno envolvimento de todos os seus recursos humanos, nos mais variados níveis. Todos têm um papel na organização e um contributo a dar. Prova disso é o Programa de aquisição de ideias de melhoria "TODOS CONTAM", que a IMPERALUM pratica há já alguns anos, e que premeia anualmente a melhor ideia apresentada por um colaborador".

Desafiada a tecer algumas projeções para ao ano de 2021, Ana Cristona Pacheco considera: "Será um ano bastante desafiante, especialmente devido ao elevado grau de incerteza que a pandemia nos traz. A imprevisibilidade da evolução da economia mundial e especialmente da portuguesa obrigam-nos a uma adaptação rápida face à realidade que se encontra em constante mutação. Apesar disso, esperamos que o ano de 2021 registe um volume de negócios não muito distinto ao do ano anterior. O ano 2021 será um ano importante para a empresa no reforço da constante procura de melhores formas de servir os nossos clientes e parceiros, aprofundando um processo de transformação digital que deu os primeiros passos no ano 2020. Continuaremos também o esforço constante de procura de níveis elevados de sustentabilidade da nossa atividade, donde destacamos a conversão da frota automóvel para veículos elétricos e/ou híbridos plug-in, bem como a aposta na instalação de uma central fotovoltaica nas instalações fabris, ou ainda a inclusão de painéis fotovoltaicos de película fina, produzidos com a tecnologia CIGS na gama de produtos da empresa".



Imobiliário

sexta-feira, 19 de fevereiro 2021

APPII disponível para trabalhar com Governo

Adiamento da entrada em vigor das restrições aos Vistos Gold traz alguma esperança ao mercado

Pág. 3

Mercado do Porto continua ativo

Empresas continuam à procura de novos espaços para trabalhar e de preferência com zonas de lazer

Pág. 4

CBRE estima investimento de três mil milhões em 2021

Investidores procuram terrenos para habitação e ativos para 'co-working' e saúde

Pág. 7

APCMC considera 2020 positivo

Materiais de construção estimam crescimento de 1,7% em 2021 e 2,1% em 2022

Pág. 8

Opinião

Boomers: quo vadis?

JORGE FELÍCIO
Sócio-gerente da Endless Numbers - grupo Omega

Um dos problemas da atual sociedade reside no envelhecimento.

Com efeito, uma taxa de natalidade baixa, explicável por vários fatores, não tem compensado a taxa de mortalidade existente nas sociedades modernas.

Cumulativamente, o facto de estarmos a viver mais tempo contribui para o agravamento do envelhecimento da sociedade. Esta situação gera uma grande pressão na estrutura laboral, no estado social e sobre a estrutura familiar.

Por outro lado, tem-se vindo a assistir, nas instituições que acolhem a terceira idade, que os idosos recém-chegados chegam, física e mentalmente, com a sua situação de saúde mais deteriorada do que há uns anos atrás.

Na minha interpretação pessoal, poderão existir várias explicações para tal ocorrência: as famílias necessitam da reforma dos idosos; a inexistência de lares da terceira idade suficientes, atualmente denominados ERPI -Estrutura Residencial Para Idosos, em quantidade suficiente, na esfera social, quer na esfera privada; desejo de manter os seus idosos numa estrutura familiar mais acolhedora e agradável, o máximo de tempo possível.

Contudo, estas situações levantam-nos vários problemas. Temos uma resposta para os mais idosos, temos uma sociedade mais envelhecida, onde se poderá encaixar, em termos habitacionais, a geração dos "baby-boomers", vulgo os "boomers"?

Esta geração, da qual o autor faz parte, nasceu nos anos 1946 a 1964. Esta geração representa uma parte substancial da nossa sociedade. Trata-se duma geração que, tendo claramente ainda a capacidade e o desejo de a manter, em princípio, a sua autonomia, não pretendem ir para lares da terceira idade. Contudo, desejam um conforto, apoio e envolvente que dificilmente a atual configuração dos prédios e empreendimentos oferecem.

Conforme referido previamente, o problema atual dos lares da terceira idade reside no facto de uma percentagem muito elevado de idosos, quando vai para um lar, vão já muito debilitados fisicamente e mentalmente, nomeadamente com demências.

Há, assim, que encontrar uma terceira via: uma solução que conjugue uma situação de autonomia com a necessidade humana de viver em sociedade e de ter uma rede de suporte social

Como tal, os lares da terceira idade acabam por ser quase unidades de cuidados continuados. Assim, não terá muita lógica colocar pessoas com alguma idade, mas ainda com capacidades físicas e mentais, no lar de idosos, tal como existem atualmente, pelo que, para além de exigirem um acompanhamento mais adequado, não permite a socialização e interação dos idosos.

Há, assim, que encontrar uma terceira via: uma solução que conjugue uma situação de autonomia com a necessidade humana de viver em sociedade e de ter uma rede de suporte social.

No estrangeiro, já têm surgido bastantes iniciativas no que se poderia chamar de 'coliving', no fundo a criação de pequenas comunidades.

Em Portugal têm aparecido, timidamente, pequenas iniciativas deste género, mas ainda bastante embrionárias e com muitos impedimentos burocráticos.

Contudo, considerando a dimensão dos 'babyboomers', o facto de muitos chegarem a uma idade mais avançada com plena autonomia física e mental, mas com agregados familiares mais reduzidos, implica uma excelente oportunidade de negócio para o setor imobiliário.

O setor imobiliário deverá analisar de que forma poderá estudar, refletir e encontrar soluções a nível arquitetónico e de engenharia, idealizando assim novos modelos habitacionais que poderão ser uma resposta para muitos problemas que os 'babyboomers' já atravessam e vão atravessar ainda mais nos próximos anos.

Consultório Jurídico

A terceira vaga de PDM

JOÃO CARDOSO
Associado da **PRA– Raposo, Sá Miranda & Associados**

Nos dias que correm, por força da Lei de Bases Gerais da Política Pública de Solos, do Ordenamento do Território e do Urbanismo, estamos a assistir, a nível nacional, a uma vaga de revisões dos Planos Diretores Municipais – PDM.

Historicamente, muito por causa da adesão de Portugal à então designada Comunidade Económica Europeia, no ano de 1982, criaram-se os PDM em Portugal, tendo-se verificado nesta altura a primeira fase de implementação destes instrumentos.

Posteriormente, já com o Decreto-Lei n.º 69/90, de 2 de março, assistimos ao início da segunda fase, tendo essencialmente este diploma procedido à regulamentação da ocupação do solo, programação de investimento e principalmente a determinação da obrigatoriedade da sua elaboração por todos os municípios. Sobre esta segunda geração de PDM, é importante referir que, não obstante o seu aparecimento no início dos anos 90, certo é que, passados dez anos, muito ainda haveria por desenvolver. E é após o estudo e análise do que foi feito até então ao nível do planeamento que, conjugado com o aparecimento de novas prioridades, hoje globalmente consideradas, como é o caso das questões ambientais, que surgiu a terceira geração de PDM em Portugal.

E é sobre esta terceira geração de PDM em Portugal que nos focaremos de momento, sendo que, atenta a revolução estrutural que a Lei de Bases implementou, iremos apenas debruçar-nos sobre um ponto, cuja importância e abrangência se destacam. Sem prejuízo da importância dos inúmeros temas estruturantes que a Lei dos Solos nos trouxe, como, por exemplo, a nova disciplina de usos do solo, hoje iremos falar em desenvolvimento sustentável.

Da análise do nosso território, revela-se evidente que um dos graves problemas é a dispersão urbana, ou seja, temos uma distribuição irracional de aglomerados urbanísticos, isolados e distanciados entre si. Na década de 90 e também na década seguinte, previa-se uma expansão urbanística, irracional, nos dias de hoje, mas ambiciosa em tempos vetustos, sendo que este modelo expansionista obrigou à criação de infraestruturas pesadas cuja desadequação hoje é manifesta e um desastre de um ponto de vista económico. Para falar sobre este assunto escolhemos o exemplo dos famigerados contratos de concessão de serviços públicos de abastecimento de água e/ou de drenagem e de tratamento de águas residuais.

Para perceber o que se pretende com esta nova geração de PDM, a este nível, basta analisar os pressupostos que estiveram na base da celebração destes contratos e as dificuldades da sua implementação, para perceber que não são sustentáveis, quer pela necessidade de construção de pesadas e dispendiosas infraestruturas quer na construção, quer na manutenção e consequente e evidente insustentabilidade do negócio, sem esquecer os graves problemas ambientais. E é precisamente esta ideia que a nova geração de PDM visa combater. Pretende-se sustentabilidade a todos os níveis, com preocupações ambientais, com planeamento, com racionalidade e com rentabilidade das infraestruturas, que permitam uma real eficiência energética.

Assim, atenta a nova política de planeamento, conjugado da análise dos PDM já atualizados, devem os proprietários perceber o que mudou, sendo que, caso não estejam ainda abrangidos por um novo plano, esta pode ser a última chamada para prevenir prejuízos decorrentes das alterações.

Notícia

APPII disponível para trabalhar com Governo

Adiamento da entrada em vigor das restrições aos vistos gold traz alguma esperança ao mercado

ELISABETE SOARES
elisabetesoares@vidaeconomica.pt

O diploma que altera o programa de Autorizações de Residência para Atividade de Investimento (ARI), determinando o fim da atribuição dos chamados vistos gold nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, procurando canalizar o investimento para o interior do país, foi aprovado, pelo Governo, no final do ano passado. A indicação dada na altura era que as novas regras iriam entrar em vigor a partir de 1 de julho de 2021, o que levou a forte contestação, motivado sobretudo pelo atual momento de dificuldades para o mercado imobiliário.

Assim, o Decreto-Lei nº 14/2021, publicado sexta-feira, 12 de fevereiro de 2021, em Diário da República, aponta uma nova data de entrada em vigor, sendo que as restrições só se vão aplicar a partir de 1 de janeiro de 2022.

Em resposta ao adiamento por um ano na entrada do novo regime dos Vistos Gold, a APPII - Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários, considera a medida muito importante.

Hugo Santos Ferreira, vice-presidente executivo da APPII, refere que "importa deixar uma mensagem de esperança – acreditamos que o Governo terá a sensibilidade para ouvir o setor do investimento imobiliário, para, nos próximos meses e mesmo anos, trabalhar com este para ultrapassar a recessão económica e projetar o relançamento da economia. Tal como no passado, o nosso setor está disponível para trabalhar com o executivo em medidas que promovam o investimento no nosso país e que alavanquem a economia nacional para um novo patamar".

Contudo, a APPII deixa ainda algumas questões a ter em conta sobre este tema, considerando que "este não era o momento para alterar este regime". Destaca que, "fruto da pandemia e da recessão económica que vivemos, consideramos que a captação de investimento estrangeiro continua a ser essencial".

Para a APPII, o adiamento do prazo "é uma decisão importante que concede aos investidores aproximadamente um ano para procurar readequar alguns, não todos, dos seus investimentos".

Destaca, ainda, a importância da "exclusão do imobiliário comercial e do turismo da nova lei". Acrescenta que "falamos de lojas, escritórios e turismo". Neste último, são elegíveis como investimento, e por isso constituem exceções, os apartamentos turísticos, aparthotéis, alojamento local e similares mesmo que se situem no litoral do país, em Lisboa e Porto.

No decreto-lei agora publicado, o Governo explica que decidiu alterar o regime de Vistos Gold para que este "possa ser dirigido preferencialmente aos territórios do interior, ao investimento na criação de emprego e à requalificação urbana e do património cultural"

Sobre a possibilidade de continuar a investir em algumas zonas do Alentejo Litoral e do Algarve, destaca que "importa aferir e esclarecer quais são as zonas do interior que o novo diploma estabelece e como estas são elegíveis. Da primeira análise, verificamos que existem alguns concelhos e freguesias do Alentejo Litoral e do Algarve que são consideradas como zona interior. Uma medida positiva para os stakeholders turísticos do setor imobiliário".

De acordo com a interpretação preliminar que a APPII faz deste diploma, os investimentos em fundos de capital de risco mantêm-se, nomeadamente para aquisição de ativos imobiliários. Estes continuam a ser elegíveis em todo o país para a obtenção de 'Vistos Gold'. Esta tem vindo a ser uma atividade muito atrativa para os investidores, nomeadamente para os grandes investidores asiáticos, nomeadamente de Hong-Kong.

Opções de investimento que foram objeto de alteração nos termos do diploma:

- Transferência de capitais, a qual passa a ser de montante igual ou superior a 1.500.000,00 euros;
- Investimento em atividades de investigação desenvolvidas por instituições públicas ou privadas de investigação científica, integradas no sistema científico e tecnológico nacional – montante igual ou superior a 500.000,00 euros;
- Aquisição de unidades de participação em fundos de investimento ou fundos de capitais de risco vocacionados para a capitalização de empresas, que sejam constituídos ao abrigo da legislação portuguesa, cuja maturidade, no momento do investimento, seja de, pelo menos, cinco anos e, pelo menos, 60 % do valor dos investimentos que seja concretizado em sociedades comerciais sediadas em território nacional – montante igual ou superior a 500.000,00 euros;
- Constituição de uma sociedade comercial com sede em território nacional, conjugada com a criação de cinco postos de trabalho permanentes, ou para reforço de capital social de uma sociedade comercial com sede em território nacional, já constituída, com a criação ou manutenção de postos de trabalho, com um mínimo de cinco permanentes, e por um período mínimo de três anos – montante igual ou superior a 500.000,00 euros.

Canalizar investimentos para o interior

No decreto-lei agora publicado, o Governo explica que decidiu alterar o regime de Vistos Gold para que este "possa ser dirigido preferencialmente aos territórios do interior, ao investimento na criação de emprego e à requalificação urbana e do património cultural". No que diz respeito à política de habitação, refere o documento, é ainda "compromisso do Governo promover o equilíbrio e a qualidade dos territórios, seja em regiões metropolitanas, urbanas ou rurais, garantindo o acesso a condições habitacionais dignas para todos".

Os imóveis adquiridos para Golden Visa, quer sejam ou não sujeitos a reabilitação urbana, e que se destinem a habitação, apenas permitem o acesso a este regime caso se situem nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira ou nos territórios do interior, tal como identificados na Portaria n.º 208/2017, de 13 de julho.

O diploma deixa ainda claro que a aquisição de bens imóveis de valor igual ou superior a 500.000 € "apenas é permitida quando as habitações se situem nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira ou nos territórios do interior".

As novas regras aplicam-se a "todos os pedidos de autorização de residência para investimento requeridos após a data de entrada em vigor do presente decreto-lei", neste caso, 1 de janeiro de 2022, e não 1 de julho de 2021, como tinha definido o Conselho de Ministros no final do ano passado. Ainda assim, o Governo sublinha que estas alterações não prejudicam a possibilidade de renovação ou da concessão ou renovação dos vistos para reagrupamento familiar, quando a autorização de residência para investimento tenha sido concedida ao abrigo da lei atual.

Destaque

Mercado do Porto continua ativo

Empresas continuam à procura de novos espaços para trabalhar e de preferência com zonas de lazer

ELISABETE SOARES
elisabetesoares@vidaeconomica.pt

A dinâmica atual do mercado de escritórios é sustentada pelo surgimento de novos projetos, como é o caso do Porto Office Park, na Boavista

"Apesar da transformação digital e do teletrabalho, as empresas continuam a procurar novos espaços (com zonas de lazer para reforçar a interação social e o espírito de equipa), para que os colaboradores regressem ao espaço de escritório no curto prazo, acreditando que este é o local de desenvolvimento da empresa, ainda que adaptado à realidade", considera Graça Ribeiro da Cunha, responsável pelo departamento de Offices & Retail da Predibisa, no OnOffice Market Report, sobre a situação no Porto.

O estatuto de elevada atratividade que a cidade do Porto tem presentemente nos mercados externos potencia a captação de investimentos estrangeiros para a região. Assim, a dinâmica atual do mercado escritórios é sustentada pelo surgimento de novos projetos, que trazem modernidade e uma qualidade superior à oferta existente e que vai de encontro às necessidades das empresas atuais com a rápida ocupação dos novos edifícios.

Entre os principais fatores de procura dos novos espaços de escritórios na região está sobretudo a necessidade de expansão de área (cerca de 56% das empresas); a mudança de instalações (31%) e a instalação de novas empresas na cidade do Porto (13%), que cresceu aproximadamente 40% comparativamente a 2019.

No entanto, a Predibisa alerta que, "neste início de 2021, com o novo período de confinamento geral, voltamos a sentir o adiamento na tomada de decisões. Contudo, com o programa de vacinação em curso, acreditamos que haverá mais confiança para as empresas retomarem e concretizarem os seus projetos no 2.º trimestre de 2021", conclui. O ano 2020 terminou com uma performance positiva para a Predibisa, destacando-se enquanto líder na colocação de escritórios no Grande Porto, contratualizando mais 11% de área de escritórios face a 2019 e comparativamente a todos os "players" que operam na região, com 23.091 m2 de área total colocada (cerca de 43% da área total contratada no ano).

Ano termina com uma queda de 17%

Devido à atual crise pandémica, o mercado de escritórios da região do Grande Porto fechou o ano de 2020 com um total de área contratada equivalente a 53.856 m2, o que representa uma redução de 17% (11.125 m2) comparativamente à área contratualizada no período homólogo em 2019 (64.981 m²).

De acordo com a Predibisa, apesar da redução da área contratada, registou-se um aumento da superfície média contratada por transação, mesmo com os resultados menos positivos registados no segundo e terceiro trimestres de 2020, decorrentes das medidas de confinamento obrigatório impostas em Portugal.

A cidade do Porto, e nomeadamente a zona do Central Business District da Boavista, é a responsável pelo maior número de operações registadas (16 no total) na área total de escritórios do Grande Porto (13.638 m2), seguindo-se o Central Business District – CBD da Baixa com 9576 m2; a zona Oriental com 8602 m2; Paranhos, com 7846 m2 e a ZEP (Zona Empresarial do Porto), com um total de 512 m2.

Ainda na região do Grande Porto, mas fora do centro da cidade, é na zona de Matosinhos, que se verificou o maior número de operações realizadas (11 no total, igual a uma área de 8185 m2); seguindo-se Vila Nova de Gaia, com 3933 m2 e cinco operações, e por último a Maia com apenas uma operação e 1564 m2 colocados.

Ainda ao nível da procura e número de operações, o setor das "TMT's & Utilities" foi o mais ativo ao longo do último ano, responsável pela maior taxa de ocupação (27%) com um total de 13 operações registadas, seguindo-se o setor "Serviços Empresas" com 24% (sete operações realizadas) os "Outros Serviços", com 17% (10 operações realizadas), e as empresas ligadas aos "Serviços Financeiros", com 13%. De salientar que estes quatro setores são responsáveis por mais de 80% da área total contratada durante o ano 2020.

Assembleias de condóminos virtuais já têm enquadramento legal

As assembleias de condóminos passam a poder ser realizadas à distância ou em sistema misto, em caso de impossibilidade de algum condómino por falta de meios, segundo a lei publicada em Diário da República.

A Lei n.º 4-B/2021, que entrou em vigor a dois de fevereiro de 2021, estabelece igualmente a suspensão de prazos processuais e procedimentais por causa das medidas de combate à pandemia da Covid-19.

Segundo o documento, este ano, as assembleias de condóminos têm preferencialmente de decorrer através de meios de comunicação à distância, mas, se algum condómino não tiver meios e a administração do condomínio não os conseguir assegurar, é aceite um sistema misto (presencial e à distância).

Assim, de acordo com a Deco, "a partir de fevereiro, todas as reuniões de condomínio são consideradas válidas, quer sejam realizadas presencialmente, virtualmente ou em regime misto (com presenças físicas e digitais). As novas regras foram publicadas em Diário da República e, apesar de serem um regime de exceção por causa da pandemia, vêm facilitar muito a gestão dos condomínios. Quase há um ano que algumas reuniões estavam pendentes até uma data em que a segurança estivesse reposta e a saúde pública assegurada".

Acrescenta que, "quando exigimos que as reuniões de condomínio online estivessem previstas na lei, pretendíamos acautelar as decisões tomadas neste tipo de assembleias. A lei deveria definir a possibilidade de realização de reuniões através, por exemplo, de plataformas digitais, a fim de evitar que as deliberações fossem impugnadas. As novas normas asseguram precisamente esse ponto. A legislação é positiva e vem ao encontro daquilo que reivindicámos, mas é pena que se limite a 2021. As assembleias virtuais podem e devem manter-se quando voltarmos à 'normalidade', pois é cada vez mais comum o recurso às novas tecnologias", destaca a Deco. Deve ser a administração do condomínio a escolher qual o método em que a assembleia se realiza.

A maioria dos proprietários também pode pedi-lo. Se alguns condóminos não tiverem meios para participar nas reuniões online, a administração deve providenciá-los. Caso contrário, a assembleia decorre presencialmente ou no regime misto. Estas normas são aplicáveis a todas as assembleias realizadas antes da sua entrada em vigor (2 de fevereiro de 2021), desde que cumpram os procedimentos.

Opinião

O imobiliário e as empresas pós-Covid

Francisco Bacelar
Presidente da ASMIP - Associação dos Mediadores do Imobiliário de Portugal

Cinco letras apenas, e o mundo virou do avesso. Por esta ordem são elas: C o v i d, a que se segue um sinistro 19, e as nossas vidas nunca mais serão as mesmas. Vivemos décadas de temor, com a guerra fria e as armas nucleares, para agora ficarmos paralisados por um "minorca" invisível, que viaja mais rápido que a sombra, e veio ensombrar o futuro de toda a humanidade.

Não podemos dizer que não houve avisos, mas a nossa vista curta, apelidou o perigo de alarmismo, e seguiu em frente sem lhe dar a atenção. Nem sequer é a primeira vez que acontece na história do ser humano e certamente não será a última, mas a cada queda devemos melhorar as nossas apreciações, porque um dia poderá ser tarde.

Até lá vamos fazer o que sempre fizemos, que é em primeiro sofrer as penosas consequências da nossa cegueira, a seguir adaptarmo-nos, e por fim ultrapassarmos, como também sempre fizemos, mesmo depois de duas guerras mundiais devastadoras.

Para as empresas de mediação imobiliária, resta analisar todo este processo e fazerem, também elas a reorientação das suas estratégias e público alvo

Feito o apontamento de índole global, que poderão esperar as empresas portuguesas, especialmente as da área do imobiliário, para ultrapassar este tsumani?

Um dos principais impulsionadores do negócio era a procura do exterior, cuja corrente se quebrou, e na verdade ninguém sabe como e quando se restabelece. Comparando com 2019, estamos a falar de quebras de 60% na balança de turismo, e de 85% nas dormidas turísticas, que praticamente aniquilam a esmagadora maioria dos AL que floresceram nos últimos anos. Para alguns havia excesso, e em parte seria verdade, mas é intrínseco ao ser humano procurar o melhor e mais rentável, tal e qual os garimpeiros na corrida ao ouro.

Diz o povo e tem razão: 'vão-se os anéis, ficam os dedos', e neste caso os dedos são imóveis, a maioria dentro das principais cidades, que agora podem ser reconvertidos para arrendamento de longa duração. É certo que a rentabilidade será inferior, e alguns que se apoiaram em créditos com previsões abastadas poderão ter problemas, mas, esta 'deriva', acaba por vir no sentido de corrigir o problema de falta de habitações, e de elevados preços de arrendamento para as famílias portuguesas. Com este acréscimo de oferta, será possível a satisfação de parte da procura. Digamos que será um mal, que neste caso vem por bem, e de certa forma corrige alguns dos problemas criados com aquela corrida ao ouro.

Para as empresas deste mercado, desde as construtoras, às de promoção e investimento, é imperativo que se reconvertam para este tipo de procura, quer do arrendamento e sua satisfação, quer da construção para a classe média, a mais afetada nos últimos anos dedicados à construção de topo.

Para as empresas de mediação imobiliária, por sua vez, resta analisar todo este processo e fazerem, também elas a reorientação das suas estratégias e público alvo, especialmente as que até aqui viviam do mercado de topo. É certo que o mercado será menor, as receitas também, mas se fizerem o equilíbrio certo entre proveitos e despesas, podem até sair mais robustas. Claro que num mercado contraído não haverá espaço para todos, pelo que um dos fatores pelo qual luto há muitos anos, é a dignificação da classe, com profissionais melhor formados, mais competentes, a imporem a si próprios um grau de exigência elevado. Digamos que qualidade em detrimento da quantidade, será a melhor solução para todos. Quem não investir neste propósito dificilmente terá lugar.

Costumo dizer para mim mesmo, e dessa forma conduzo a minha vida, que quanto maior o obstáculo, mais o empenho em o ultrapassar, e satisfação em conseguir. Depende de cada um, desde o comercial, passando pela assistente, até ao gestor, delinear a sua estratégia e seguir rumo a um futuro digno e próspero.

Resiliência é precisa, e à boa maneira portuguesa, mesmo que em jeito de desenrasque, não duvido, será possível, mas só o forte empenho de cada um, profissionais e empresas, o garantirá.

STRUCTURE VALUE
ESPECIALISTAS EM AVALIAÇÃO

Retorno/rentabilidade na avaliação imobiliária

Vítor Osório Costa
Diretor

Na avaliação de imóveis podem ser vários os métodos utilizados, sendo o mais comum o comparativo de mercado. Contudo, este método não dá resposta às situações com métricas de rentabilidade, rendimento e risco do imobiliário, pelo que o método alternativo nestas situações é o do rendimento, mas necessita, para que seja eficiente, do recurso e domínio de conceitos financeiros, tais como rentabilidades exigidas, taxas de atualização, capitalização, yields, entre outras, para se adotar o conceito mais adequado em cada imóvel a avaliar.

Na avaliação de imóveis a determinação da taxa yield correta ou mais adequada para o imóvel em análise é primordial, pois implica diretamente com o valor do mesmo

Não obstante ser possível a obtenção de taxas de rentabilidade de mercado através da prospeção de dados de venda e arrendamento, num determinado momento e mercado, para a valorização dum imóvel pelos fluxos de rendimento que gera ou que potencialmente possa gerar (rendas), é estimada uma taxa de rentabilidade a aplicar nesse investimento (ativo imobiliário) também denominada por yield, sendo amplamente usado no setor imobiliário o modelo financeiro CAPM ("Capital Asset Pricing Model") para a sua determinação.

Este modelo é composto por um conjunto de parâmetros que conjugados, permitem determinar a taxa de rentabilidade ou yield a aplicar, para tal são aferidos os seguintes elementos: taxa de juro sem risco, prémio esperado ou exigido pelo investidor e índice de risco. Deverão ser consideradas como taxa de juro sem risco, normalmente, as obrigações de tesouro (dívida pública) no longo prazo. O prémio de risco esperado deverá corresponder à remuneração/rentabilidade exigida pelo investidor para aplicação do capital num ativo de risco médio, ou seja, o resultado da diferença entre a taxa de retorno de mercado (esperada) e a taxa sem risco. O índice de risco resulta de vários aspetos afetos ao imóvel e que podem decorrer das suas caraterísticas, condições, renda efetiva, garantias, contrato, localização, segmento, (…), pelo que dentro do mesmo segmento existem ativos com maior e menor índice de risco.

Na avaliação de imóveis, a determinação da taxa yield correta ou mais adequada para o imóvel em análise é primordial, pois implica diretamente com o valor do mesmo; assim, importa que o perito avaliador verifique vários aspetos para a sua aplicação prática, como sejam:

- Mercado (zona) com informação regular de operações e rentabilidades dos ativos;
- Análises diferenciadas, em função dos vários segmentos imobiliários, retalho, escritórios, habitação, industrial, terrenos;
- Análise crítica ao custo de oportunidade, retorno obtido em investimento alternativo;
- Sensibilidade de risco do ativo em relação ao mercado; o risco está associado à incerteza, maior a incerteza maior o risco, ou menor a incerteza menor o risco, logo a taxa irá no mesmo sentido.

Este último aspeto é dos mais críticos na atualidade, uma vez que se vivem tempos em que a prudência é palavra de ordem e se requer seja feita uma abordagem realista ao risco/incerteza.

Entrevista

Rui Torgal, diretor-geral da ERA Portugal

"Assistimos a um aumento de projetos destinados à classe média e acreditamos que essa seja a tendência futura"

A parceria Obra Nova ERA pretende continuar a oferecer ao mercado imobiliário uma variedade de empreendimentos acessíveis, em localizações geográficas privilegiadas, energeticamente eficientes, com acabamentos de qualidade e linhas modernas, de modo a corresponderem às necessidades das famílias, destaca em entrevista, Rui Torgal, diretor-geral da ERA Portugal.

Que razões explicam os resultados conseguidos em 2020 no programa parceria Obra Nova ERA?

O Obra Nova tem sido uma das principais apostas da ERA desde que foi criado, em janeiro 2019, o que reflete os excelentes resultados que temos vindo a atingir desde então. O forte envolvimento e acompanhamento da ERA, assim como o know-how das nossas mais de 200 agências no país são também fator de diferenciação para que este projeto seja um sucesso.

Em termos de vendas, os resultados conseguidos em Lisboa foram superiores aos do Porto, apesar de o número de imóveis angariados ser idêntico?

Em 2020, Lisboa destacou-se no segmento de vendas, por termos conseguido comercializar rapidamente alguns empreendimentos. Dado o grande interesse que foi gerado, tivemos um elevado número de unidades vendidas assim que colocadas no mercado, como, por exemplo, o caso do empreendimento Valrio. No Porto, temos também diversos bons projetos, mas cujas vendas só vamos começar a registar este ano, uma vez que são angariações maioritariamente relativas ao segundo semestre de 2020.

Qual é o objetivo em relação a 2021, em termos de angariação e meta de vendas dos imóveis?

Em 2021, pretendemos manter o elevado número de novas unidades habitacionais angariadas e apostar fortemente na venda das mesmas, de forma a que o Obra Nova ERA represente 15% da faturação habitacional da Rede ERA no final deste ano. Um dos nossos grandes objetivos passa também por continuar a trabalhar de perto com promotores e investidores imobiliários, o que tem permitido à ERA ser reconhecida como o parceiro ideal para este tipo de produto.

Em 2021 a ERA pretende manter o elevado número de novas unidades habitacionais angariadas e apostar fortemente na venda, de forma a que o Obra Nova ERA represente 15% da faturação habitacional da rede

O Obra Nova ERA pretende ainda continuar a oferecer ao mercado imobiliário uma variedade de empreendimentos acessíveis, em localizações geográficas privilegiadas, energeticamente eficientes, com acabamentos de qualidade e linhas modernas, de modo a corresponderem às necessidades das famílias.

Em termos de comercialização, qual é o tempo médio de comercialização de um empreendimento de obra nova?

O tempo médio de comercialização está muito dependente do tipo de projeto, da sua dimensão e da localização geográfica do mesmo. Por norma, o prazo de comercialização de um empreendimento situa-se nos 6 a 12 meses, sendo que a maioria dos empreendimentos fica completamente vendido antes da conclusão da construção, pois a procura é mais intensa quando entramos na fase de acabamentos. Pela nossa experiência, um empreendimento bem posicionado em termos de valores, ajustado à procura existente e bem localizado conseguirá atingir um bom ritmo de vendas inicial, resultando na rápida reserva de muitas frações nas primeiras semanas de comercialização, como é o caso do empreendimento Valrio (Lisboa), do Lux One (Paços de Ferreira) e do São Vicente Apartments (Ponta Delgada). As restantes frações, nomeadamente as de maior dimensão e valor, são igualmente reservadas nos meses seguintes, em resultado da utilização das ferramentas de marketing mais eficazes disponibilizadas pela ERA.

Como se caracterizou a procura em termos de clientes em 2020?

Temos registado um aumento na procura de imóveis novos um pouco por todo o país, no entanto, a procura por tipo de produto é muito diversa e abrange sobretudo clientes finais à procura de habitação própria, pequenos investidores interessados em investimentos seguros e clientes estrangeiros à procura de imóveis no mercado nacional.

Os empreendimentos do programa Obra Nova são sobretudo destinados a clientes da gama média alta ou começam a surgir empreendimentos para o cliente médio?

Se nos últimos anos a maioria dos empreendimentos lançados foram destinados à classe média-alta e alta, temos vindo a assistir a um aumento de projetos destinados à classe média e que têm tido uma ótima reação por parte do mercado e dos clientes. Acreditamos que esta seja uma tendência a manter-se ou a aumentar ao longo deste ano.

Bons exemplos disto mesmo são o empreendimento Valrio (Lisboa), o Lux One (Paços de Ferreira) ou o Select by Raulino Silva (Vila do Conde). Todos estes projetos apresentam excelentes propostas em termos de arquitetura, localização e dimensão, propondo valores atrativos para o cliente nacional, que procura sobretudo habitação própria e vê nestas opções uma possibilidade de encontrar a casa ideal.

Qual tem sido a resposta da banca ao financiamento dos clientes destes empreendimentos?

A banca tem tido uma boa resposta em termos de financiamento, quer ao nível do risco assumido (taxa de esforço), "spreads" competitivos ou rácios de financiamento, quando necessário. Os bancos estão cada vez mais dispostos a analisar este tipo de créditos. Atualmente, a banca tem trabalhado em verdadeira parceria no financiamento destes empreendimentos, oferecendo soluções ajustadas, considerando os prazos de construção e licenciamento deste tipo de obra, nomeadamente em termos de flexibilidade da avaliação em planta e da libertação faseada de valores, de forma ajustada aos planos de pagamentos requeridos. Um dos exemplos disto mesmo é o banco BPI, com quem temos uma parceria para os imóveis do Obra Nova ERA.

Notícia

CBRE estima investimento de três mil milhões em 2021

Investidores procuram terrenos para habitação e ativos para 'co-working' e saúde

A consultora CBRE estima um volume de investimento de "três mil milhões de euros no setor imobiliário em 2021, alavancado pelo pipeline robusto do lado da oferta, pela evolução positiva na capacidade de investimento dos players nacionais e pela concretização de operações de fusão e aquisição previstas para este ano".

No evento digital The Next Normal: Reset to Change, e na sequência de um estudo desenvolvido pelo departamento de research, considera que "apesar do impacto da pandemia, o interesse pelo mercado imobiliário permanece elevado, em função de um contexto de taxas de juro baixas e de elevada liquidez financeira a nível global", considera Francisco Horta e Costa, diretor-geral da CBRE.

Acrescenta que Portugal continua a evidenciar fortes fundamentos imobiliários, nomeadamente um mercado ocupacional interessante e uma ainda reduzida disponibilidade de produto, estando bem posicionado para uma rápida retoma assim que os países começarem a sair desta crise sanitária", explica.

Do lado do financiamento, o interesse das instituições financeiras manter-se-á em setores como o residencial, o da logística e o do retalho alimentar, e em operações de rendimento em que os inquilinos apresentem elevada qualidade de crédito.

No que diz respeito a transações de imóveis para promoção, deverá manter-se o interesse dos investidores, nomeadamente em terrenos para habitação, com uma maior dispersão geográfica para diversos concelhos da área metropolitana de Lisboa e do Porto, assim como em zonas turísticas como o Algarve ou a costa litoral alentejana. Por sua vez, o interesse em imóveis para reabilitação deverá igualmente manter-se embora a uma escala menor do que a verificada nos últimos anos.

No mesmo sentido, os denominados setores alternativos como residências de estudantes, co-working ou ativos de saúde, os quais tipicamente oferecem rentabilidades superiores ou perfis de risco mais conservadores, devem registar um aumento em termos de investimento.

De acordo com a consultora, as taxas de rentabilidade deverão permanecer estáveis na maioria dos ativos imobiliários prime. Exceção para as yields de ativos de logística e de supermercados que deverão manter a trajetória de compressão já evidenciada em 2020. Também nos escritórios é possível ver uma subida de preço em ativos core.

Para a CBRE deverá manter-se o interesse dos investidores, nomeadamente em terrenos para habitação, com uma maior dispersão geográfica para diversos concelhos da área metropolitana de Lisboa e do Porto, assim como em zonas turísticas como o Algarve ou a costa litoral alentejana

Nova realidade empresarial

"É expectável que continue a existir uma forte procura por parte de empresas internacionais para estabelecer, em Portugal, centros de serviços partilhados e áreas de R&D, bem como empresas de base tecnológica. Há inclusive alguns processos de procura em curso por parte de grandes empresas já instaladas no país, nomeadamente em Lisboa, para espaços de dimensão significativa no âmbito da reestruturação e concentração dos seus negócios", destaca a CBRE. A consultora prevê atingir, em 2021, níveis de atividade ocupacional em escritórios idênticos aos observados em 2020, ou seja, na ordem dos 140.000 m2, ou até mesmo 150.000 m2 em Lisboa, e entre 50.000 m2 e 55.000 m2 no Porto.

"A pandemia levou à adoção do teletrabalho por parte das empresas, mas ainda assim não se antecipa uma redução na área de escritório. A nova realidade empresarial pós-Covid deverá compreender um ambiente de trabalho híbrido, prevendo-se que as empresas convertam parte da área afeta aos postos de trabalho convencionais em espaços de estímulo à criatividade", destaca.

Estabilidade no residencial

"A escassa oferta de produto novo deverá assegurar uma certa estabilidade no mercado residencial ao longo de 2021, embora se possa assistir a uma ligeira queda nos preços, a qual deverá ser mais acentuada no produto de segunda mão", destaca a consultora.

A manutenção das moratórias bancárias, enquanto não se iniciar uma recuperação consistente da atividade económica, é também da maior relevância para a estabilidade do setor. Embora seja um contexto difícil para fazer previsões, a CBRE aponta para níveis de transação idênticos aos de 2020, isto é, cerca de 165 mil casas vendidas.

Breve

Faturação da Century 21 sobe 4,5% em 2020

Entre janeiro e dezembro de 2020, a faturação da rede imobiliária Century 21 superou os 49 milhões de euros, o que representa uma subida de 4,5% face aos 46,9 milhões de euros registados no mesmo período do ano anterior, destaca a consultora em comunicado. Refere que o volume de negócios mediado diretamente pela rede e em partilha com outros operadores - onde um agente imobiliário representa o proprietário e outro, de outra empresa, representa o comprador - registou um ligeiro aumento de 1,6 % para os 1.977.845.908 €, um indicador que também reflete o contexto geral do mercado imobiliário, num ano marcado pela pandemia. Nos doze meses de 2020, foram realizadas 12 565 transações de venda de imóveis na rede nacional Century 21, o que traduz uma quebra de 4,5% em relação às 13 160 efetuadas em 2019. O trimestre que mais contribuiu para a diminuição de operações de venda foi o segundo, que coincide também com os meses mais impactados pela crise pandémica, ao longo de 2020.

De acordo com a Century, as operações de arrendamento registaram uma subida de 5%, seguindo a tendência crescente do ano anterior. Em 2020, foram realizadas 2685 operações de arrendamento, mais 127 do que as 2558 efetuadas em 2019. Contudo, o último semestre de 2020 revelou os níveis mais elevados de transações de arrendamento dos dois últimos anos.

Destaca, ainda, que as habitações mais procuradas pelos portugueses em 2020 continuaram a ser os apartamentos T2 e T3, mantendo-se, assim, o comportamento dos consumidores em termos de zonas preferidas, tipologias e dimensões dos imóveis transacionados. Registou-se ainda uma subida de 6,9 % no valor médio dos imóveis transacionados na rede Century 21 Portugal, em comparação com o ano anterior, e o valor médio fixou-se nos 170.5 mil euros, a nível nacional.

Ricardo Sousa, CEO da Century 21 Portugal, acrescenta que "esta subida do valor médio dos imóveis transacionados é uma consequência direta da falta de oferta no segmento médio e médio baixo, uma situação que coloca ainda maior pressão na taxa de esforço dos portugueses para aquisição de casa".

Notícia

APCMC considera 2020 positivo

Materiais de construção estimam crescimento de 1,7% em 2021 e 2,1% em 2022

A APCMC - Associação Materiais de Construção considera que 2020 foi um ano positivo tanto para os volumes de construção como para os negócios do setor, embora apresentando crescimentos modestos.

De acordo com o estudo "Evolução dos Negócios no Comércio de Materiais de Construção – estimativas para 2020" e previsões para 2021 e 2022, elaborado por Manuel Carlos Nogueira, economista e docente universitário, para a APCMC, o setor do comércio e distribuição dos matérias de construção em 2020 apresentou um crescimento entre 0,5% e 1,5%, dependendo do subsetor. Para 2021, as estimativas de crescimento apontam para valores entre 1% e 1,9% e, para 2022, entre 1,2% e 2,7%, também dependendo do subsetor.

Em termos globais, a estimativa sobre volume de construção em 2020 foi de um crescimento de 1,3% (os dados sobre o último ano ainda não se encontram apurados na totalidade), sendo que para 2021 e 2022 se prevê um aumento de 1,7% e 2,1%, respetivamente.

Embora seja certo que crescimentos insustentáveis e estratosféricos, como os verificados na década de 80 e 90, não irão ocorrer nos próximos dois anos, o estudo da APCMC alerta, contudo, que os negócios previsivelmente estarão assegurados e até com algum crescimento. "Não queremos deixar de dar uma palavra de confiança para os comerciantes e distribuidores de materiais de construção", acrescenta.

Já em termos de volumes de construção, as estimativas da APCMC para 2021 e 2022, preveem um crescimento na construção de habitação nova, de 1,6% e 2,7%, respetivamente.

Subsetores com crescimentos diferentes

Se analisarmos a performance esperada em cada um dos subsetores que constituem o mercado dos materiais de construção, verificamos que as previsões para 2021 e para 2022 apontam para valores entre os 1,6% e os 2,7%.

Crescimento superior é esperado na construção habitacional - renovação, de 2,1% e 2,9%, respetivamente. Na construção não habitacional nova, o desempenho é inferior nos dois anos em análise: 0,7% e 1,4%, respetivamente.

Quanto à engenharia civil nova é esperado um crescimento de 2,1% em 2021 e 2,5%, em 2022. No caso da engenharia civil – renovação, o crescimento previsto é de 1,3% e 1,5%, respetivamente.

Breve

De Rosee Sa abre estúdio de arquitetura em Portugal

O estúdio de arquitetura e design de interiores De Rosee Sa expandiu a sua presença na Europa com a abertura de um estúdio em Lisboa. Fundado em 2007 pelos diretores Max de Rosee e Claire Sa, o novo escritório junta-se ao estúdio de Notting Hill, em Londres, e ao de Bruxelas, na Bélgica. "Com este novo estúdio De Rosee Sa assume o compromisso de trabalhar a uma escala internacional e de ir ao encontro das necessidades dos seus clientes europeus. O grande motor desta expansão é a vontade de fortalecer relações com a clientela internacional, aliada à oportunidade de servir e operar em diferentes mercados", destaca Max de Rosee.

"A expansão para outros países,e diferentes, abre caminho para novas oportunidades. Assim, estamos menos dependentes do mercado residencial britânico, e podemos ser mais ambiciosos nas nossas propostas". Os projetos anteriormente já assegurados e laços familiares em Portugal consolidaram Lisboa como o local de eleição para a gestão dos projetos preexistentes.

Palmares Ocean Living & Golf tem assinatura RCR Arquitectes e tecnologia Much More than a Window

Concluído no final de 2020, o resort Palmares Ocean Living & Golf é promovido pela Kronos Homes e conta com 103 moradias exclusivas e 357 apartamentos. Com assinatura da RCR Arquitectes – atelier catalão que em 2017 foi distinguido com o prémio Pritzker –, tem tecnologia Much More Than a Window, criada pelo grupo Ecosteel, fundada em 2013, em Amorim, na região do Grande Porto.

Concebidos para se enquadrarem no anfiteatro natural de Palmares, cada uma das unidades residenciais conta com a assinatura dos RCR Arquitectes e uma vista mar ou estuário de Alvor que é alcançada a partir de amplos terraços cobertos e descobertos.

A cargo da Much More Than a Window esteve a incorporação de janelas e soluções idealizadas para responder aos mais altos padrões de qualidade, conforto, tecnologia e design dos "Signature Apartment".

Concluído no final de 2020, o resort Palmares Ocean Living & Golf é promovido pela Kronos Homes

"Janelas pivotantes de 4 m de altura, janelas de correr no sistema OTIIMA PLUS e claraboias foram algumas das soluções implementadas para responder à singular arquitetura deste projeto que, integrado na paisagem, preserva todo o ambiente natural de Palmares", destaca o promotor.

De acordo com José Maria Ferreira, CEO da Much More Than a Window, "o sistema Otiima Plus recebeu o prémio internacional Red Dot Award e a distinção Product Design 2017, selo de qualidade conquistado através da cooperação entre MMTW e a Amiito-Tech (empresa do grupo Ecosteel responsável pelo desenvolvimento, apoio técnico e investigação de soluções). Com o melhor desempenho no mercado em termos de estanquicidade ao ar e água, o sistema Otiima Plus é também responsável pela introdução de um sistema exclusivo de fecho oculto e integrado no puxador e uma fusão integral na arquitetura na qual se insere".

Ficha Técnica: **Edição e coordenação:** Elisabete Soares | **Paginação:** Flávia Leitão | **Periodicidade:** Quinzenal

VidaEconómica

APROSE

Este suplemento faz parte integrante da Vida Económica n.º 1870, de 19 de fevereiro 2021,e não pode ser vendido separadamente

SEGUROS

Suplemento

MERCADO PORTUGUÊS TEM 6,9 MILHÕES DE APÓLICES

Seguro automóvel vale 1876 milhões de euros / págs. II a V

OPINIÃO

Antes de contratar um Seguro Automóvel avalie bem a apólice / pág. V

ASF CONFIRMA ENTENDIMENTO DA APROSE

Direito do tomador de escolher livremente o mediador para os contratos de seguros / pág. VI

CONSULTÓRIO

Idoneidade profissional / pág. VIII

MERCADO PORTUGUÊS TEM 6,9 MILHÕES DE APÓLICES

Seguro automóvel vale 1876 milhões

O seguro automóvel atingiu em 2020 uma produção de 1876 milhões de euros, sendo o segmento mais relevante do ramo Não Vida.

Para os profissionais da atividade seguradora, o seguro automóvel tem menos perspetivas de crescimento, face à mudança de hábitos das gerações mais jovens e recetivas a outras formas de mobilidade, além do automóvel próprio.

No debate organizado pela "Vida Económica" sobre as tendências do seguro automóvel participaram David Pereira, presidente da APROSE, Paulo Baião Figueiredo, coordenador da Comissão de Mobilidade da Associação Portuguesa de Seguradores, Rodrigo Esteves, diretor de marketing da MDS, e António Vasconcelos, administrador da Porto Seguro.

David Pereira

"O ramo automóvel não é um ramo qualquer. É um ramo muito popular, e um ramo muito ligado à mediação, ao contrário de outros" – afirmou David Pereira. Para o presidente da APROSE, a associação dos mediadores de seguros, este ramo tem um peso enorme nas carteiras de todos os mediadores de norte a sul, tem um significado importante. Muitas vezes serve como porta de entrada no contacto com o cliente, com as empresas e com a diversidade do mundo dos clientes. "Eu diria que, cada vez mais, esse peso nas carteiras vai regredindo. Lembro-me de ouvir colegas da nossa atividade dizer que o ramo automóvel era 90% das suas carteiras. Temos informação de que atualmente isso não se passa, o peso do ramo automóvel desceu bastante, por diversas razões. Não por ter desaparecido a procura, considerando que existem 7 milhões de apólices. A verdade é que a mediação dirigiu a sua atenção, evoluiu profissionalmente para a venda e procura de produtos diferentes. Continua a ser um ramo importante, mas o seu peso atualmente deverá ser 60% nas carteiras de mediação. É bastante importante nas seguradoras e na mediação, o peso deste seguro obrigatório" – explicou David Pereira.

TODOS OS ANOS, HÁ MENOS OPERADORAS A TRABALHAR NO RAMO AUTOMÓVEL DO QUE HAVIA NO ANO ANTERIOR

"Face à realidade atual, e refiro-me à pandemia e a todo este mundo de exceção, a mediação tem vindo a dar saltos qualitativos no seu desempenho e quero referir que o facto de vivermos um momento extraordinário também alterou a mediação, dirigindo-se muito mais para o digital. O digital não é tão compatível, pelo menos

Rodrigo Esteves, diretor de marketing da MDS.

PUB

de euros

na ótica dos profissionais, com a venda do seguro automóvel que é muito pessoal, muito cara a cara" – acrescentou o presidente da APROSE. O ramo procurou outras saídas tendo em conta a facilidade da procura e transmissão de informação e a facilidade de outros produtos, quer seja do ramo da saúde, da vida, ou de diversos seguros pessoais. "Veio, não retirar importância ao ramo automóvel, mas de alguma maneira obrigar a diminuir o seu peso nas carteiras da mediação. Ou seja, não deixa de ser igualmente importante, mas não é tão importante como há 10 ou 20 anos atrás. Isto tem tudo a ver com a evolução da própria mediação e até o profissionalismo da própria mediação. Sei que novas formas do comércio do ramo automóvel estão a surgir no mercado, diversas vertentes da comercialização, e considero que no futuro próximo irão preencher com sucesso e alterar a realidade atual do ramo automóvel" – referiu David Pereira.

David Pereira, Presidente da Aprose.

Pressão no ramo automóvel

"A primeira constatação que eu gostaria de fazer é que o negócio automóvel é hoje um negócio debaixo de grande pressão. Se sairmos do contexto da pandemia, talvez faça sentido pensarmos um pouco sobre o porquê desta pressão" – disse Paulo Baião Figueiredo.

Para o coordenador do Grupo de Trabalho "Mobilidade" da Comissão Técnica "Automóvel" da Associação Portuguesa de Seguradores, desde há bastante tempo que o negócio automóvel não é rentável em Portugal e, há alguns anos atrás, essa menor rentabilidade ou rentabilidade negativa, em alguns casos, era de algum modo compensada com resultados financeiros, ou seja, a atividade financeira constituía a muleta da ausência de rentabilidade técnica. "É conhecido hoje que os mercados financeiros estão como estão e, portanto, o negócio automóvel sentiu-se mais pressionado pela ausência desse suporte que advinha da atividade financeira e, hoje, necessariamente, tem que ser rentável por si mesmo" - afirmou.

Conforme salientou, não tem havido falência de seguradoras em Portugal. "Acho que a recente crise dos mercados financeiros provou que as seguradoras são bastante resilientes e felizmente prudentes, do ponto de vista da sua gestão política de ativos. Em todo o caso, e não tendo de recuar muitos anos atrás, há exemplos como o de uma operação conhecida por operação Harmónio. Na altura, fez com que o Instituto de Seguros de Portugal interviesse diretamente numa seguradora. "Acabou por não falir por causa dessa intervenção, mas acabou por ser absorvida por um grupo maior"- disse Paulo Baião Figueiredo.

Menos operadores no mercado

O melhor exemplo da dificuldade do negócio automóvel em Portugal tem a ver com o número de operadores que estão a trabalhar em Portugal no seguro automóvel. "Há quinze anos atrás, eram mais de 100 seguradoras, mas esse número tem vindo a reduzir-se de forma muito constante. Atrevo-me a dizer que, todos os anos, há menos operadoras a trabalhar no ramo automóvel do que havia no ano anterior e posso dar um exemplo que também é conhecido: a AXA, que é uma das maiores seguradoras europeias e mundiais, saiu do negócio português, porque entendeu que não era suficientemente rentável em termos de "return on equity", relativamente aos "shareholders" e, portanto, decidiu vender a sua carteira e ir para outros mercados que vieram, na perspetiva da AXA, a ser mais promissores do que o mercado português" – afirmou.

TODOS OS ANOS, HÁ MENOS OPERADORAS A TRABALHAR NO RAMO AUTOMÓVEL DO QUE HAVIA NO ANO ANTERIOR

"Quer isto dizer que o automóvel tem vindo a diminuir também o seu portefólio no peso de riscos das seguradoras e essa diminuição advém de várias circunstâncias. A primeira tem a ver com menores ritmos de crescimento de vendas de automóveis em comparação com outros anos. Nós somos entre 10 e 11 milhões de pessoas e, nos próximos anos, a pirâmide etária tende a degradar-se, somos cada vez mais velhos. Temos cerca de 7 milhões de matrículas seguras e, portanto, a nossa taxa de monitorização é, porventura, maior do que em alguns países com os quais habitualmente nem sequer nos comparamos, mas está a atingir o seu teto. Atrevo-me a dizer que as tendências são no sentido da diminuição desta taxa de monitorização" – disse o coordenador da ASF.

Liberty e Lusitânia são as únicas seguradoras com quebra na produção

Ramo automóvel com tendência de estabilidade

A quota de mercado das principais seguradores não teve alterações significativas em 2020. A Fidelidade e a Generali, que passou a integrar a Tranquilidade, perderam alguma quota de mercado para a Ageas Seguros, que registou um crescimento de 4,9%.

A Liberty Seguros teve a maior quebra entre as 10 maiores seguradoras com uma descida de 5,5% da produção no ramos automóvel. A Lusitânia registou uma queda de 2,4%, mantendo a sétima posição no ranking.

u.m.: Euros

Em sentido inverso, a Caravela Seguros é a seguradora com maior crescimento ao aumentar a sua produção em 48,5%. Desta forma, subiu da 10.ª posição para a 8.ª posição, ultrapassando a Via Direta e a Mapfre Gerais.

Produção Provisória - Automóvel (em Portugal)

			2020*	2019	Taxa de crescimento	Quota de Mercado	
2020	2019	Total Geral	1 876 898 720	1 837 980 883	2,1%	2020	2019
1º	1º	Fidelidade	460 437 046	455 374 639	1,1%	24,5%	24,8%
2º	2º	Generali Seguros a)	408 059 128	404 133 489	1,0%	21,7%	22,0%
3º	3º	Ageas Seguros	199 682 816	190 269 321	4,9%	10,6%	10,4%
4º	4º	Zurich Insurance	171 778 268	166 695 171	3,0%	9,2%	9,1%
5º	5º	Allianz	148 434 701	144 319 796	2,9%	7,9%	7,9%
6º	6º	Liberty Seguros	132 828 539	140 779 070	-5,6%	7,1%	7,7%
7º	7º	Lusitania Seguros b)	80 425 299	82 433 361	-2,4%	4,3%	4,5%
8º	10º	Caravela	58 284 314	40 062 843	45,5%	3,1%	2,2%
9º	8º	Via Directa	48 094 432	45 797 783	5,0%	2,6%	2,5%
10º	9º	Mapfre Gerais	46 057 756	44 866 952	2,7%	2,5%	2,4%
11º	11º	Ocidental Seguros	39 856 984	39 039 757	2,1%	2,1%	2,1%
12º	12º	CA Seguros	39 535 568	37 044 905	6,7%	2,1%	2,0%
13º	13º	GNB Seguros	16 100 267	16 145 103	-0,3%	0,9%	0,9%
14º	14º	Victoria Seguros	13 620 256	13 134 652	3,7%	0,7%	0,7%
15º	15º	Una Seguros	9 653 813	7 930 614	21,7%	0,5%	0,4%
16º	16º	AIG Europe	1 791 837	7 234 988	-75,2%	0,1%	0,4%
17º	17º	Mapfre Santander Portugal	1 676 446	2 079 032	-19,4%	0,1%	0,1%
18º	18º	Lloyd's Insurance	580 941	636 087	-8,7%	0,0%	0,0%
19º	19º	Hiscox	309	3 318	-90,7%	0,0%	0,0%

* Valores provisórios
a) inclui produção da Generali Seguros e Seguradoras Unidas
b) inclui produção da N Seguros em 2
FONTE: ASAF

Necessidades dos segurados estão a mudar

"No ramo automóvel, os números falam por si, pela dimensão que tem, pelo número de veículos seguros e obviamente pelos valores em causa, pela dimensão do volume de prémio" – afirmou Rodrigo Esteves. Segundo o diretor de marketing da MDS, o ramo automóvel tem um peso grande, mas também tem um peso grande em termos de sinistralidade e inevitavelmente em termos de rentabilidade. "Há aqui desafios complexos. No entanto, o período que estamos a atravessar, é um período que está a mudar tudo, está tudo em questão. Do lado da distribuição, obviamente que a nossa principal missão e o nosso principal desafio é encontrar soluções para as necessidades dos nossos clientes e hoje essas necessidades estão a mudar, é impossível dissociar isto do contexto em que vivemos e da pandemia. Obviamente que a realidade em que vivemos é esta, o

O CUSTO DOS SINISTROS NÃO É SUSTENTÁVEL NEM PARA AS SEGURADORAS NEM PARA A DISTRIBUIÇÃO, E TÊM UM PESO SOCIAL BRUTAL

confinamento, o teletrabalho, todos estes desafios que estamos aqui a viver levam a uma redução da importância e do peso do automóvel. Por outro lado, há outros fatores: as novas gerações de consumidores, a questão da mobilidade nas cidades, a questão de os jovens hoje não atribuírem o valor e a importância ao automóvel que as gerações mais antigas atribuíam, e o facto de as cidades estarem cada vez mais preparadas e adaptadas para se viver sem o automóvel. Tudo isto tem um impacto muito grande. Claro que o facto de o automóvel estar parado na garagem não elimina a necessidade de estar seguro, porque o risco existe na mesma. A questão é que as vendas de automóvel também caíram significativamente. Não tem só a ver com a crise que decorre da pandemia, mas tem também a ver com este novo enquadramento e com as novas gerações"- sublinhou Rodrigo Esteves.

Hoje, é efetivamente um setor com peso e com uma relevância muito grande. "Penso que as grandes tendências e desafios têm a ver com a questão da sinistralidade e do seu peso no ramo automóvel. Acho que é o momento de aproveitar, se é que esta redução teve a ver com a redução da circulação e com a redução da utilização do automóvel, mas é o momento também de perceber, quando isto terminar e quando voltarmos ao normal, o que é que podemos fazer para manter os números nestes níveis ou até inferiores, que é o que faz sentido" – referiu.

Para Rodrigo Esteves, os grandes desafios estão na rentabilidade do ramo e no peso que os sinistros têm nos prémios cobrados. O custo dos sinistros não é sustentável nem para as seguradoras nem para a distribuição, e têm um peso social brutal. "O impacto que isto tem na quantidade de pessoas que são vítimas de acidente e que vêm as suas vidas alteradas no decorrer de acidentes, é algo que tem de mudar rapidamente" – disse Rodrigo Esteves.

Custo do seguro em Portugal está abaixo da média europeia

"Se há 7 milhões de viaturas, isso quer dizer que cada português tem um carro" – disse António Vasconcelos. Para o administrador da Porto Seguro, com um número tão elevado de veículos seguros tem de haver sinistros, sendo necessário dividir a questão em termos de sinistros de responsabilidade civil e sinistros de danos próprios.

"É obvio que os nossos políticos se esforçam para que sejam utilizados transportes alternativos ao automóvel, os transportes públicos, pelas razões que já foram referidas, como o estacionamento. De facto, neste momento, os transportes públicos não têm sido utilizados, por isso devia até haver mais carros na rua, se não fosse pelo teletrabalho, porque as pessoas têm medo de andar nos transportes" – sublinhou.

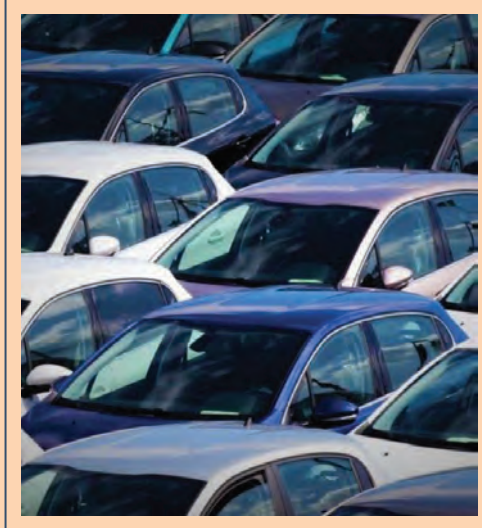
EU PREVEJO QUE NÓS VAMOS DIMINUIR SUBSTANCIALMENTE A NOSSA CARTEIRA DE AUTOMÓVEIS, PORQUE ESTES, QUANDO FOREM VENDIDOS, JÁ VIRÃO COM SEGURO DA FÁBRICA

"Um facto interessante é que, se nós formos a Espanha fazer um seguro ao nosso automóvel, o custo do prémio vai ser o dobro. Em bom rigor, o que está aqui inflacionado é o custo do seguro automóvel, que é baixo em relação às responsabilidades das seguradoras. Nomeadamente na responsabilidade civil, que podem ser erros muito elevados e nos danos próprios. Há aqui outra questão, porque muitas vezes poderá haver alguma fraude e também passa pelas oficinas não convencionadas, o que hoje melhorou um pouco por causa das oficinas convencionadas.

Por outro lado, o que vai acontecer muito provavelmente com os carros que têm uma condução autónoma é haver dúvidas em relação à responsabilidade, no caso de este provocar um sinistro.

"Mas eu prevejo que nós vamos diminuir substancialmente a nossa carteira de automóveis, porque estes, quando forem vendidos, já virão com seguro da fábrica. Isto vai fazer com que tenhamos de nos focar noutro tipo de seguros, contratos de seguros e de responsabilidades que as pessoas, por falta de literacia, não se apercebem que uma empresa deve ter" – acrescentou.

Medidas de exceção têm mais incidência no seguro automóvel



A Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF) divulgou o resultado da aplicação das medidas previstas no Decreto-Lei n.º 20-F/2020, de 12 de maio, que estabelece um regime excecional e temporário relativo aos contratos de seguro, com impacto nos consumidores, com base na informação reportada pelas empresas de seguros relativamente ao período de 13-05-2020 a 31-10-2020.

3,9 MILHÕES DE APÓLICES FORAM OBJETO DE ACORDO ENTRE AS PARTES

Para os quatro principais segmentos de negócio dos ramos Não Vida, e considerando também a categoria "Outros", , cerca de 3,9 milhões de contratos foram objeto de acordo entre as partes com vista à aplicação de um regime mais favorável ao tomador do seguro no que diz respeito ao pagamento dos prémios, a maior parte dos quais no âmbito dos seguros Automóvel (1,7 milhões) e "Outros" (940 mil).

Em aproximadamente 4,5 milhões de apólices (a maioria dos seguros Automóvel, 2,7 milhões, e de Incêndio e Outros Danos, 1,4 milhões) a validade das coberturas obrigatórias foi prolongada em 60 dias.

Os prémios foram reduzidos em cerca de 690 mil contratos, que cobrem atividades que se encontravam suspensas ou que

PRÉMIOS FORAM REDUZIDOS EM 690 MIL CONTRATOS

sofreram uma redução substancial, ou tiveram estabelecimentos encerrados devido às medidas excecionais e temporárias adotadas em resposta à pandemia da doença COVID-19.

Um pouco mais de 3500 apólices correspondentes às atividades agora referidas foram ainda objeto de aplicação de um regime de fracionamento do prémio sem custos adicionais para o tomador de seguro.

OPINIÃO

LÚCIO PEREIRA DA SILVA
Diretor-Geral Defende Risk

Antes de contratar um Seguro Automóvel avalie bem a apólice

O seguro de responsabilidade civil dos veículos terrestres a motor e seus reboques é obrigatório por lei, conforme o Decreto-Lei n.º 291/2007, de 21 de agosto. Todos os veículos que circulam precisam de estar segurados se assim não acontecer, no imprevisto de um acidente, o proprietário ou o condutor do veículo serão responsabilizados civilmente por todos os danos causados a terceiros, quer sejam materiais ou corporais.

Um veículo que não tenha em vigor uma apólice de seguro de responsabilidade civil automóvel está assim numa situação ilegal, incorrendo em incumprimentos onerosos para o seu proprietário. À luz da lei, o veículo pode ser apreendido e o seu proprietário tem de pagar uma coima. Mais grave é que, em caso de acidente, o proprietário da viatura ou o condutor podem ser responsabilizados pelos danos causados aos lesados.

Como este seguro é obrigatório, e caso haja a recusa de realização de contrato por parte de pelo menos 3 seguradores, que deverão emitir a respetiva declaração de recusa (documento de disponibilidade obrigatório pelo segurador), o proprietário do veículo automóvel é obrigado a comunicar esta situação à ASF (Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões). Consequentemente a ASF deverá informar qual o segurador que fica obrigado a aceitar o seguro e qual o valor do prémio que irá ser cobrado.

Ao contratar ou trocar o seguro automóvel, o proprietário deve observar um conjunto de premissas no momento da contratação para mitigar o risco de, em caso de acidente, não sofrer as consequências nefastas de um sinistro. No momento da contratação pode ter a oportunidade adquirir um seguro à sua medida. Ou seja, evitar pagar por coberturas que não necessita e incluir alguma que deseje incluir. Assim, evitará ser surpreendido quando for acionar a apólice.

Deve ler cuidadosamente todas as informações que constam da proposta, as informações pré-contratuais ou outro documento do seguro automóvel (incluindo as letras pequeninas). As coberturas da apólice devem espelhar a realidade da viatura que vai segurar. O proprietário deve informar-se e ser cabalmente esclarecido sobre todas as coberturas, exclusões, valor das franquias, valor da assistência em viagem, etc.

Estes são os principais cuidados a ter antes de assinar a proposta para contratar o seguro automóvel.

Contudo, outras questões devem ser esclarecidas se persistirem dúvidas, como, por ex., saber se o seguro é apenas contra terceiros, neste caso deverá ter uma cobertura mínima obrigatória para danos materiais de € 1.220.000,00 e € 6.070.000,00 para danos corporais. Deve também ter em atenção de que estes valores são revistos de cinco em cinco anos.

Existem dois tipos de seguros automóvel, seguro obrigatório de responsabilidade civil, e o de danos próprios, vulgarmente designado como "seguro contra todos os riscos". Seguro este que não existe, ou seja, não existe um seguro contra todos os riscos.

As coberturas do seguro de responsabilidade civil encontram-se tabeladas por lei e são as seguintes: garantia de indemnizações por danos pessoais ou materiais causados a terceiros, bem como as pessoas transportadas no veículo (que não o condutor).

DEVE LER CUIDADOSAMENTE TODAS AS INFORMAÇÕES QUE CONSTAM DA PROPOSTA, AS INFORMAÇÕES PRÉ-CONTRATUAIS OU OUTRO DOCUMENTO DO SEGURO AUTOMÓVEL (INCLUINDO AS LETRAS PEQUENINAS).

Porém, este seguro automóvel não garante os danos sofridos pelo condutor responsável pelo acidente, não garante os danos na viatura que causou o acidente, danos corporais nos familiares do condutor responsável, até terceiro grau ou que estejam a cargo dele, acidentes ocorridos em provas desportivas e indemnização pelos danos derivados de acidentes provocados de forma propositada, ou que não respeitem as normas de segurança rodoviária entre outras.

No entanto, poderá considerar a contratação de outras coberturas para além das obrigatórias, as coberturas facultativas, que podem ser a garantia de lesões ao condutor, assistência em viagem (cuidado acrescido a ter), quebra de vidros, choque, colisão ou capotamento, furto ou roubo, incêndio, atos de vandalismo, proteção familiar, etc.

Seja qual for o cenário por que o proprietário da viatura opte, não deverá esquecer-se de analisar com muita atenção as exclusões, assim como as franquias inerentes em caso de acidente.

Quando acontecer um acidente, o condutor não deverá ausentar-se do local sem ter os dados dos intervenientes, condutor, matrícula das viaturas, quais os seguros, testemunhas e, sempre que possível, efetuar um registo fotográfico das viaturas e seu posicionamento. Estes dados são necessários para o preenchimento da Declaração Amigável de Acidente Automóvel (D.A.A.A).

Em caso de acidente, o condutor deverá colocar, em primeiro lugar, o colete refletor e depois acender as luzes de presença e as intermitentes sempre que possível e identificar o local do sinistro com a colocação do triângulo de sinalização à distância de 30 m se possível. Se houver feridos deverá ligar de imediato para o 112 e para as autoridades policiais. É importante que NUNCA abandone o local do sinistro ou deixe de prestar assistência às vítimas.

Título: COLABORAR PARA VENCER - Gerir parcerias nos seguros
Autor: Bruno Marques
Págs.: 288 | Preço: ~~€ 16,00~~ | Preço c/desconto: € 9,60

Compre já em http://livraria.vidaeconomica.pt ou encomendas@vidaeconomica.pt

Este livro contribui para uma melhor compreensão das Parcerias nos Seguros e lança algumas pistas determinantes para enfrentar os desafios que se avizinham num futuro próximo de revisão da Lei da Mediação.

"Estabelecer parcerias num entorno como este é um imperativo estratégico de importância crítica. Esta magnífica obra (…) vem consequentemente preencher uma lacuna numa das áreas de maior relevância para o futuro das empresas do nosso setor."

José de Sousa - Administração, Presidente & CEO da Liberty Seguros

"O autor teve como objetivo abordar em livro um tema muito atual e difícil: o de perspetivar e definir que tipo de cooperação que se deve estabelecer no sistema segurador. O tema é vasto, às vezes polémico e é muito atual."

Pedro Seixas Vale - Presidente da APS

Pedidos para: VidaEconómica - R. Gonçalo Cristóvão, 14, r/c • 4000-263 PORTO
Tel. 223 399 400 • E-mail encomendas: encomendas@vidaeconomica.pt

(recortar ou fotocopiar)
Nome _____ Nº Contribuinte _____
Morada _____
C. Postal ____ - ____ _____ E-mail _____
☐ Solicito o envio do livro **COLABORAR PARA VENCER - Gerir parcerias nos seguros**
☐ Pago por transferência bancária para o IBAN PT50 0033 0000 45313889113 05 (é necessário enviar comprovativo)
☐ Para o efeito envio cheque/vale nº _____, s/ o _____, no valor de € ____,__
☐ Solicito envio de referência de multibanco para o email _____
☐ Solicito o envio à cobrança. (Acrescem 4€ para despesas de envio e cobrança).
ASSINATURA _____

☐ Autorizo que a Vida Económica Editorial S.A. trate e utilize os meus dados pessoais, constantes deste formulário, para efeito de ações de marketing e promoção de produtos, serviços, campanhas e eventos da Vida Económica Editorial S.A.. Mais declaro ter sido informado que a qualquer momento poderei requerer o apagamento ou retificação dos meus dados pessoais, bem como opor-me a qualquer outra forma de tratamento desses dados, de acordo com a Política de Privacidade disponível em: http://www.vidaeconomica.pt/politica-de-privacidade.

FEVEREIRO/2021 CONSULTE ONLINE EM WWW.APROSE.PT

Calendário de eventos da atividade seguradora

		Local			Contactos e informações			
Data	Evento/Curso	Cidade	Endereço	Organização	Telefone	Fax	E-mail	Web page
Qualquer data	Conformação Qualificação Mediadores Seguros - Ramo Vida	Online	elearning.aprose.pt/	APROSE	222003000	223322519	academia@aprose.pt	www.aprose.pt
2/03/21	Função compliance - Tendências	Online	elearning	APS	213848142	213841430	form@apseguradores.pt	www.apseguradores.pt
Qualquer data	Conformação Qualificação Mediadores Seguros - Ramos Não Vida	Online	elearning.aprose.pt/	APROSE	222003000	223322519	academia@aprose.pt	www.aprose.pt
15/03/21	Como vender seguros de vida para os passageiros do Titanic	Online	elearning	APS	213848142	213841430	form@apseguradores.pt	www.apseguradores.pt
Qualquer data	Conformação Qualificação Mediadores Seguros - Ramos Vida e Não Vida	Online	elearning.aprose.pt/	APROSE	222003000	223322519	academia@aprose.pt	www.aprose.pt
22/03/21	IFRS 17 – Contratos de seguro	Online	elearning	APS	213848142	213841430	form@apseguradores.pt	www.apseguradores.pt
Qualquer data	Branqueamento de Capitais	Online	elearning.aprose.pt/	APROSE	222003000	223322519	academia@aprose.pt	www.aprose.pt

ASF CONFIRMA ENTENDIMENTO DA APROSE

Direito do tomador de escolher livremente o mediador para os contratos de seguros

Em conformidade com uma comunicação da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), dirigida à APROSE, a que a Vida Económica teve acesso, o órgão de regulação do setor veio confirmar o entendimento da Associação dos Agentes e Corretores de Seguros acerca da interpretação do disposto no n.º 7 do artigo 48.º do Regime Jurídico da Distribuição de Seguros (RJDS).

Nos termos da referida comunicação, a ASF, sufragando o entendimento quanto à natureza imperativa (impõe-se e não pode ser afastada por vontade ou no silêncio das partes) do preceito legal em questão, defende que:

"(…), nos casos de substituição de mediador de seguros (…) as empresas de seguros não poderão recusar colaborar com o mediador indicado pelo tomador de seguro desde que este esteja por si autorizado a distribuir os produtos de seguros em causa"; e

"Assim, salvaguardando que são respeitados os restantes pressupostos e procedimentos definidos, nomeadamente tratar-se da substituição de mediador e a comunicação do tomador ter sido realizada no prazo de 60 dias de antecedência relativamente à data aniversária do contrato ou da sua renovação, aplica-se com caráter imperativo o aludido n.º 7 do artigo 48.º do RJDS."

Como a APROSE sempre defendeu desde que a referida disposição foi introduzida, por sua iniciativa, no novo regime legal aplicável à atividade e aprovado em anexo à Lei n.º 7/2019, de 16 de janeiro, vulgo "Lei da Distribuição de Seguros (LDS) – que representa uma enorme conquista para a mediação de seguros e igualmente para os consumidores, no pressuposto de que o mediador substituinte (na sequência do exercício do direito do tomador em o nomear livremente), esteja autorizado pela empresa de seguros a distribuir os produtos de seguros em causa, a recusa de substituição do mediador de seguros – que se reconhece, "ab initio", genericamente, às seguradoras nos termos do n.º 2 do artigo 48.º do RJDS – deverá ser considerada para todos os devidos efeitos como legalmente inadmissível, por força do disposto no n.º 7 do mesmo preceito, prevalecendo a disciplina deste último dispositivo legal, porque imperativa, nomeadamente sobre todo e qualquer contrato, acordo, protocolo anteriormente celebrado à luz da liberdade contratual que pela lei civilística geral é reconhecido à generalidade dos contraentes, designadamente, para o que aqui interessa, os concluídos entre, ou com, a empresa de seguros em questão e o mediador que o tomador pretende substituir, que estipulem e imponham a intervenção e manutenção da mediação deste último nos produtos de seguros em causa.

De igual modo, como a APROSE também sempre defendeu, sendo verdade que o n.º 2 do artigo 48.º do RJDS reconhece aos seguradores o direito de recusar a colaboração de um mediador de seguros ou de um "mediador de seguros a título acessório (MSTA)", também é verdade que o n.º 7 do mesmo preceito qualifica como inadmissível, no caso de substituição do mediador do contrato de seguro por vontade expressa do tomador, a eventual recusa de intervenção do mediador substituinte, no pressuposto de que o tomador comunique ao segurador, com a antecedência mínima de 60 dias relativamente à data aniversária do contrato ou, no caso dos contratos renováveis, em relação à data da sua renovação, a sua intenção de substituir o mediador de seguros por outro mediador e este esteja por aquele autorizado a distribuir os produtos de seguros em causa.

A RECUSA DE SUBSTITUIÇÃO DO MEDIADOR DE SEGUROS DEVERÁ SER CONSIDERADA PARA TODOS OS DEVIDOS EFEITOS COMO LEGALMENTE INADMISSÍVEL, POR FORÇA DO DISPOSTO NO N.º 7 DO MESMO PRECEITO.

ASSOCIADO DO MÊS: Manuel Ferreira, sócio-gerente da Idónea, Lda., considera

A venda cruzada de seguros não é coerente nem rigorosa

"Depois da tempestade vem a bonança". É com base nesta crença que Manuel Ferreira, sócio-gerente da Idónea, Lda, acredita que, no pós-Covid, haverá algum crescimento de forma sustentado.
Sobre o mundo real que afirma os políticos desconhecerem, Manuel Ferreira interroga: que tipo de fiscalização é feita ao exercício da Lei de Mediação de Seguros? Como é que exerce o poder de fiscalização a ASF, nos diversos pontos e sítios onde se vendem seguros?

"É difícil fazer projeções com alguma credibilidade", afirma Manuel Ferreira.

Vida Económica - Quando e como se iniciou a atividade da Idónea, Lda.?

Manuel Ferreira - A Idónea, Lda. iniciou a sua atividade em 2012 e foi nomeada Agente de Seguros Vida e Não Viva, em 2014, correspondendo a uma necessidade de associar a Mediação de Seguros aos serviços de Contabilidade, representando assim uma mais-valia para a empresa, todavia, o gerente e responsável pela Mediação era já mediador de seguros, nomeado pela Companhia de Seguros de Vida "Vitória", desde 1991, sendo que à data apenas comercializava Seguros de Vida.

VE - Situando-se a vossa sede em Reguengos de Monsaraz, de que modo a pandemia afetou a atividade da empresa?

MF - A Idónea, Lda., é efetivamente de Reguengos de Monsaraz, que em matéria de pandemia, infelizmente, tem sido objeto de notícias pela negativa, que esperamos se dissipem... A atividade da nossa empresa, em consequência da pandemia, creio que como a generalidade das empresas, direta ou indiretamente, tem sido de algum modo afetada, sobretudo ao nível de novos negócios, que praticamente estagnaram.

VE - A proximidade a Espanha, afetou-a, igualmente de alguma forma?

MF - Exercendo a nossa atividade "próximo" da fronteira com Espanha, na verdade em que esta proximidade na nossa área de negócio, contabilidade e seguros, não se faz sentir, notando-se, contudo, por parte de alguns consumidores locais, alguma apetência por produtos espanhóis, sobretudo em combustíveis auto, gás e alguns outros, as diferenças de preços verificadas são atrativas, que creio serem na maioria, devido às taxas de IVA praticadas no país vizinho, que se refletem substancialmente nos preços mais baixos.

Opções políticas foram erradas

VE - Com base na atipicidade que caracterizou o ano 2020, que projeções fazem para 2021?

MF - O ano passado, 2020, foi de facto um ano atípico, devido sobretudo ao início e continuação da pandemia verificada, e não só, como se diz aqui no Alentejo, "quando o cão está magro, todas as carraças o atacam", ora este "provérbio" poderá ter semelhanças com a pandemia em Portugal, porque o problema maior e não assumido, que se transformou em calamidade em Portugal, parece ser realmente produto da magreza a que alguns governantes conduziram Portugal, sobretudo desde o período pós-troika, em que reverteram de forma abrupta e desastrosa algumas reformas estruturais, que tinham sido feitas. Nos últimos anos consumiu-se tanto que o país ficou mesmo magro, logo vulnerável a qualquer infeção, quanto mais a uma pandemia, mas como explicar isso hoje aos letrados e doutorados que nos (des)governam através das TV, em que aparecem (todos os dias)… a darem a entender que não se passa nada… e fingem não ver, quer a "magreza do cão, quer as carraças"… Face a um paradigma destes, hoje é difícil fazer projeções com alguma credibilidade, todavia e porque é natural na vida a seguir à tempestade nascer o sol, só por esse facto, a nossa projeção é de otimismo e crença em algum crescimento, que se crê sempre ser sustentado.

Estou em crer, com base na minha convicção, que a consequência positiva da atipicidade que vivemos desde há cerca de um ano é que esta nos trará a médio prazo algo de novo creio que civilizacional e melhor para todos, assim saibamos percecionar e aceitar o que seja de facto. Tal terá efeitos na vida das empresas e pessoas, e creio serem realmente, de forma geral, mais benéficos para todos.

"POR AQUI, NÃO SE TEM RECORRIDO ÀS MEDIDAS EXCECIONAIS, SALVO REALMENTE UMA OU OUTRA SITUAÇÃO"

Eu sou daqueles que acreditam que a vida real é dual, em que não há mal sem bem, não há altos sem baixos, por isso sou otimista e acredito que, mesmo na dualidade, o bem superará sempre o mal. Só lamento é que em Portugal, nomeadamente, os políticos no poder nos tenham vendido gato por lebre e tenham levado muitas pessoas, de modo geral, a acreditarem que isto era tudo cor-de-rosa, num país sem preparação, planeamento ou estruturas. Será que, após tanta calamidade, ainda acreditam nisso, na ilusão...?

VE - A tão propalada digitalização da economia na área geográfica em que se encontra a vossa empresa constitui um meio viável no relacionamento com os clientes?

MF - Na verdade, já ouço falar de digitalização há alguns anos… Sinceramente, na prática da vida, ainda não percebi qual o conceito de digitalização que na verdade se fala. Vejamos, se falamos de digitalizar e remeter digitalmente, em vez e imprimir e enviar por fax, se é esta a digitalização de que se fala, então estará quase conseguida.

Agora, se é de outra digitalização que se fala…talvez aquela em que as coisas, na sua maioria, se farão digital ou eletronicamente, com credibilidade e segurança, penso eu que essa ainda terá muito para andar, sobretudo ao nível das micro e pequenas empresas e pessoas individuais, empresários ou cidadãos consumidores. Por exemplo, na minha área geográfica, o relacionamento real, prático e funcional com a maioria dos clientes e instituições diversas, salvo raras exceções, ainda é feito documentalmente em papel, porque, na verdade, o meio de prova para tratar e resolver a maioria das coisas ainda é feito através de documentos em papel.

Mais, ao nível de equipamentos e sobretudo de software informático prático, confiável e utilizável, existe um défice que não acompanha o propalado, nem a sua aquisição e uso é tão generalizado quanto se imagina, ou imaginarão aqueles que desconhecem o mundo real.

VE - Houve clientes a recorrer às medidas excecionais de apoio nos seguros? Na afirmativa, qual a medida mais solicitada às seguradoras?

MF - Na nossa zona geográfica, na realidade, apenas pontualmente existiu algum recurso às medidas excecionais, creio que por aqui, arrisco-me a dizer, ainda existe um pouco o conceito de que as exceções trazem sempre água no bico, não quer dizer que seja o caso, mas a verdade é que por aqui não se tem recorrido às medidas excecionais, salvo realmente uma ou outra situação.

VE - De que modo veem a venda cruzada de seguros com outros produtos e serviços?

MF - A venda cruzada de seguros com outros produtos e serviços, via-se com bons olhos se fosse exercida de forma coerente e rigorosa. Como é que a Lei da Mediação é tão exigente para os agentes e profissionais de seguros, e, paralelamente, existe uma panóplia de atores a venderem seguros, são todos agentes ou PDEADS? Sabe-se que nem todos…, pois é sabido que qualquer stand de automóveis, casa de mobílias, eletrodomésticos, etc., etc., vendem seguros… Para já não falar dos bancos, que usam e abusam de informação privilegiada de património financeiro e de pagamentos correntes destes para abordarem clientes e lhes tentarem vender constantemente seguros, até sabem quanto os clientes pagam à concorrência, nos casos de débito direto. A questão que se colocará hoje, a este nível, é a seguinte: que tipo de fiscalização é feita ao exercício da Lei de Mediação de Seguros? Como é que exerce o poder de fiscalização a ASF, nos diversos pontos e sítios onde se vendem seguros?

CONSULTÓRIO JURÍDICO

CORVACEIRA GOMES
Departamento jurídico
Diretor Executivo APROSE

Idoneidade profissional

Tendo ocorrido uma situação penal, regularizada, com pena suspensa, a qual termina em junho do ano corrente, qual a implicação para a renovação dos contratos de seguro, à luz do novo regime jurídico de distribuição de seguros? Existindo um vínculo longo, sem qualquer incidente por parte do mediador, pode a companhia recusar a renovação do contrato?

Devemos esclarecer, antes de mais, que a idoneidade – vulgo, boa reputação, que a Diretiva da Distribuição de Seguros [Diretiva (UE) 2016/97 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de janeiro de 2016] define como a inexistência no registo criminal de infrações penais graves ligadas a crimes contra a propriedade ou outros crimes relacionados com atividades financeiras, bem como a inexistência de declaração de falência ou insolvência, salvo se se tiver sido reabilitado – constitui, conjuntamente com a qualificação/formação e compatibilidade de profissões/funções/cargos, por força do prescrito no artigo 14.º, conjugado com a alínea d) do n.º 1 do artigo 11.º e alíneas b), c) e d), todos do regime jurídico da distribuição de seguros (RJDS) aprovado em anexo à Lei n.º 7/2019, de 16 de janeiro, vulgo "Lei da Distribuição de Seguros (LDS), condição comum de acesso e exercício da atividade de mediação de seguros e, como tal, exigível a todo o momento a qualquer mediador de seguros, independentemente da categoria em que o mesmo se encontre inscrito e, por conseguinte, de igual modo, a todas as PDEADS ao seu serviço e aos "responsáveis técnicos" e "gerentes ou administradores não responsáveis técnicos" de mediadores de seguros pessoas coletivas.

Nos termos do disposto no artigo 14.º do RJDS, prescreve-se que na avaliação da idoneidade deve atender-se ao modo como a pessoa gere habitualmente os negócios, profissionais ou pessoais, ou exerce a profissão, em especial nos aspetos que revelem a sua capacidade para decidir de forma ponderada e criteriosa, ou a sua tendência para cumprir pontualmente as suas obrigações ou deter comportamentos compatíveis com a preservação da confiança do mercado, tomando em consideração todas as circunstâncias que permitam avaliar o comportamento profissional para as funções em causa.

Na apreciação da idoneidade deve ter-se em conta, pelo menos, entre outras circunstâncias, ponderadas em função da sua gravidade, para o que aqui interessa, conforme consta da alínea h) do n.º 1 do preceito supracitado, as ações cíveis, processos administrativos ou processos criminais, bem como quaisquer outras circunstâncias que, atento o caso concreto, possam ter um impacto significativo sobre a solidez financeira da pessoa em causa.

No juízo valorativo sobre o cumprimento do requisito de idoneidade, além dos factos atrás enunciados ou de outros de natureza análoga, deve considerar-se toda e qualquer circunstância cujo conhecimento seja legalmente acessível e que, pela gravidade, frequência ou quaisquer outras características atendíveis, permitam fundar um juízo de prognose sobre as garantias que a pessoa em causa oferece em relação ao exercício da atividade de distribuição de seguros, devendo ser tomados em consideração, entre outras, consoante a sua gravidade, as situações relacionadas com a acusação, a pronúncia ou a condenação, em Portugal ou no estrangeiro, por crimes contra o património, crimes de falsificação e falsidade, crimes contra a realização da justiça, crimes cometidos no exercício de funções públicas, crimes fiscais, crimes especificamente relacionados com o exercício de uma atividade financeira e com a utilização de meios de pagamento e, ainda, crimes previstos no Código das Sociedades Comerciais.

De igual modo se determina, no n.º 5 do mesmo preceito, que a condenação, ainda que definitiva, por factos ilícitos de natureza criminal, contraordenacional ou outra não tem como efeito necessário a perda de idoneidade para o exercício da atividade de distribuição de seguros ou de resseguros, devendo a sua relevância ser ponderada, entre outros fatores, em função da natureza do ilícito cometido e da sua conexão.

Quer isto significar que, mesmo na circunstância em que o mediador de seguros, o "responsável técnico", o "gerente ou administrador não responsável técnico" ou a PDEADS tenham sido condenados penalmente por sentença nacional ou estrangeira transitada em julgado (quando já não admite recurso), pela prática de factos tipificados na lei penal como crime, com a natureza dos supra referidos, tal situação deverá ser considerada como tão-somente indiciadora de inidoneidade para o exercício da atividade de distribuição de seguros, não determinando automaticamente, nos termos do RJDS, tal falta de idoneidade.

Em conformidade com o próprio entendimento da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), emitido ainda ao abrigo do já revogado Decreto-Lei n.º 144/2006, de 31 de julho, mas que mantém absoluta atualidade, sobre os critérios para avaliação dos requisitos de idoneidade, considera o órgão regulador que a análise dos requisitos de idoneidade dos mediadores de seguros deve ter em conta os seguintes princípios:

(i) Mesmo que alguém tenha sido condenado por qualquer dos factos indicados na lei como indiciador de inidoneidade, tal não obsta a que a autoridade de supervisão possa concluir pela idoneidade da pessoa;

(ii) As circunstâncias terão de ser aferidas em função do conceito subjacente à idoneidade dos mediadores de seguros, que se prende com a capacidade para "apresentar ou propor um contrato de seguro ou praticar outro ato preparatório da sua celebração, em celebrar o contrato de seguro, ou em apoiar a gestão e execução desse contrato, em especial em caso de sinistro", conceito esse que terá uma aplicabilidade diferente a cada uma das categorias de mediadores de seguros;

(iii) Podem existir outras circunstâncias atendíveis para indiciar a inidoneidade e que não estejam mencionadas no artigo 13º do Decreto-Lei n.º 144/2006 – agora, artigo 14.º do RJDS –, mas essas circunstâncias devem atender ao facto de a enumeração legal apenas incluir referências a condenações por sentenças judiciais ou por autoridades administrativas transitadas em julgado. (NB: à luz do RJDS as situações indiciadoras de inidoneidade foram alargadas, incluindo agora a mera acusação e a pronúncia por crimes)

Daí que entendamos que, sem embargo de a condenação penal a que se reporta, enquanto facto indiciador de inidoneidade, possa ser motivo para análise e reflexão no âmbito da decisão, quanto à continuação ou início da colaboração, respetivamente, da(s) seguradora(s), com quem tem contrato de mediação de seguros firmado e em vigor, ou para celebração de novos com congéneres – podendo até tal circunstância estar prevista nos contratos como fundamento para a caducidade, resolução, não renovação dos mesmos ou como pressuposto para a sua contratação inicial –, no âmbito da liberdade contratual que por lei é reconhecida às partes, mais esclarecemos que, também no nosso entendimento, a avaliação e decisão sobre a idoneidade – ou a sua falta – para o acesso e exercício da atividade de distribuição de seguros, genericamente considerada, enquanto condição comum legalmente exigível a todos os operadores visados para efeitos de registo oficial, cabe à ASF em exclusivo.

Embora já constituísse boa prática a exigência do certificado do registo criminal à luz do Decreto-Lei n.º 144/2006, entretanto revogado, que não impunha a sua apresentação, sempre que um trabalhador ou membro do órgão de administração de mediadores de seguros pessoas coletivas era admitido e contratado, o n.º 7 do artigo 14.º do RJDS veio impor a sua apresentação para efeitos de inscrição no registo da ASF, enquanto instrumento de avaliação da idoneidade, o qual não pode ter sido emitido há mais de três meses, sendo comummente reconhecido que a exigência da sua apresentação, inicial e periódica, se generalizará no setor da distribuição de seguros.

A AVALIAÇÃO E DECISÃO SOBRE A IDONEIDADE – OU A SUA FALTA – PARA O ACESSO E EXERCÍCIO DA ATIVIDADE DE DISTRIBUIÇÃO DE SEGUROS CABE À ASF EM EXCLUSIVO