



Impostos Diferidos – Casos Práticos

22-23
novembro
9h00-13h00

VidaEconómica
Business School

Informações: Ana Bessa | Email: anabessa@vidaeconomica.pt | ☎ 223 399 427/00 | www.vebs.pt

PUBLICAÇÕES PERIÓDICAS

AUTORIZADO A CIRCULAR
EM INVÓLUCRO FECHADO
DE PLÁSTICO OU PAPEL
PODE ABRIR-SE PARA
VERIFICAÇÃO POSTAL
DE213672021GSB2B



TAXA PAGA
PORTUGAL
CONTRATO Nº 594655

Nº 1904 / 29 de outubro 2021 / Semanal / Portugal Continental 2,40 €

FUNDADOR: João Peixoto de Sousa DIRETOR: João Luís Peixoto de Sousa

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

www.vidaeconomica.pt

Projeto é finalista nos RegioStars Awards 2021

Transporte a Pedido no Médio Tejo reduz custos e aumenta a flexibilidade nas deslocações

Pág. 6



Maria da Graça Carvalho destaca dimensão dos recursos disponíveis

Parcerias europeias aumentam capacidade de investimento das empresas portuguesas

Pág. 5



Eduardo Vítor Rodrigues afirma na tomada de posse da Câmara de Gaia

O Estado central não é um inimigo, mas é muitas vezes um adversário

Pág. 8

GEORGE
CAREER CHANGE

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

PUB



PUB

SUPLEMENTO IMOBILIÁRIO

Valores sustentáveis
são a bússola
no desenvolvimento
do Ombria Resort

Pág. IV

SUPLEMENTO METAL

38 aumentos da carga
fiscal num só ano

Pág. 1

SUPLEMENTO VIDA JUDICIÁRIA

Propostas laborais
para um eventual
orçamento
de estado

Pág. 2

ATUALIDADE



A falta de ambição
da proposta do OE 2022

Pág. 12

NEGÓCIOS E EMPRESAS

Red Bull promove
empreendedorismo
na universidade

Pág. 13

PUB



9 720972 000037

ifthenpay

www.ifthenpay.com

Abra o seu negócio
ao Mundo

VISA



ABERTURA

CONSULTÓRIO DE FUNDOS COMUNITÁRIOS

ADAPTAR TURISMO

Tive conhecimento que foi criado um programa novo que pode apoiar a restauração a fazer obras de adaptação para aumentar os espaços de circulação e distanciamento social no seu interior. Quais as condições de acesso?

Foi recentemente criado o programa Adaptar Turismo, que visa apoiar as PME que desenvolvam atividades relacionadas com alojamento turístico, restauração, transporte de turistas, organização de viagens, serviços de animação turística e outras atividades registadas no RNT.

As principais condições de acesso são:

- Licenciamento para o exercício da atividade devidamente regularizado e, quando aplicável, registados no Registo Nacional de Turismo;
- Possuir uma situação líquida positiva à data de 31 de dezembro de 2019 ou, não possuindo, demonstrar que a possuem à data da candidatura, exceto no caso de empresas que tenham iniciado a atividade após 1 de janeiro de 2019 e de empresários em nome individual sem contabilidade organizada;
- Ter certificado PME;
- Ter ou poder assegurar, até à assinatura do termo de aceitação, a situação tributária e contributiva regularizada perante a administração fiscal, a segurança social e o Turismo de Portugal, I. P.;
- As empresas com CAE 49392 (Outros transportes terrestres de passageiros diversos) devem apresentar declaração

subscrita por contabilista certificado, de que pelo menos 50% do respetivo volume de negócios em 2019, ou à data da candidatura, resulta da prestação de serviços de transporte de turistas;

- Apresentar despesa elegível igual ou superior a 2500 €;
- Execução máxima em 12 meses – com o máximo de 31/12/2022.

O apoio a fundo perdido corresponde a 75% das despesas elegíveis com o máximo de 15 000€. No caso das empresas encerradas administrativamente no contexto da pandemia e com CAE 56302 (bares), 56304 (outros estabelecimentos de bebidas sem espetáculo), 56305 (estabelecimentos de bebidas com espaço de dança), 93210 (parques de diversão) e 93294 (outras atividades de diversão e recreativas) o apoio corresponde a 85% com o máximo de 20 000 €.

As despesas elegíveis são:

1. Custos com a requalificação, modernização e ampliação dos espaços existentes, que permitam responder a necessidades decorrentes da pandemia da doença Covid-19;
2. Aquisição e instalação de dispositivos de pagamento automático;

3. Custos iniciais associados à domicilição de aplicações/software relevantes para o contexto subsequente à pandemia da doença Covid-19;
4. Aquisição de serviços de consultoria especializada para a adaptação do modelo de negócio aos novos desafios do contexto subsequente à pandemia da doença Covid-19, bem como para a requalificação, modernização e ampliação das instalações que daí resultar, desde que associados, no contexto da candidatura, à realização dos investimentos identificados nas alíneas a) a c);
5. Despesas com a intervenção de CC/ROC na validação da despesa dos pedidos de pagamento, até ao valor de 15% do valor do investimento e até 2.500€.

De referir que as candidaturas abriram a 21/10/2021, no entanto, em menos de 48 h as candidaturas foram encerradas, devido ao esgotamento da dotação orçamental prevista inicialmente (5 milhões de euros).

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



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

A crise pandémica que tivemos no último ano e meio está a ter profundos impactos ao nível da economia e sociedade. A dificuldade de arranjar mão de obra e a incapacidade de criação e retenção de talentos suscitam a necessidade de apostar em novas soluções, muito associadas ao empreendedorismo e soluções associadas. O modelo tradicional de criação de valor mudou por completo e nesta fase crítica da economia portuguesa a aposta tem que ser clara – apoiar novas empresas, de preferência de base tecnológica, assentes numa forte articulação com centros de competência e capazes de ganhar dimensão global.



ECONOMIA MAIS

PORTUGAL BRAND - A marca internacional do país é hoje uma referência central um pouco por todo o mundo. Portugal – e muitas das suas cidades e belezas naturais – está na linha da frente em termos de rotas turísticas globais e a qualidade e capacidade de oferta aumentam de dia para dia. São cada vez mais as iniciativas destinadas a reforçar o posicionamento da nossa marca nação, envolvendo de forma colaborativa os diferentes atores deste ecossistema tão desafiante.

VALOR EFETIVO - Portugal precisa, mais do que nunca, de saber reposicionar as suas cadeias de valor para as diferentes áreas de intervenção. Neste tempo pós-pandémico, o tema do valor efetivo passou a estar na ordem do dia e os atores económicos que integram os diferentes ecossistemas têm que saber reforçar de forma partilhada o contributo dos seus recursos para esta agenda que se pretende que seja de futuro.

Nesta edição



06 Atualidade
Transporte a Pedido no Médio Tejo reduz custos e aumenta flexibilidade nas deslocações



14 Mercados
Lumilabo quer afirmar-se pela diferenciação e pela inovação



17 Mercados
BPI distingue intermediários de crédito habitação

Imprensa
EM REVISTA

Les Echos

Sistemas de saúde estão mal preparados para as alterações climáticas

As alterações climáticas beneficiam a propagação de vírus, afirma a revista médica “The Lancet”, que adianta que os sistemas de saúde não estão preparados para essa circunstância. Os investigadores exortam os políticos a agirem pelo clima.

A ligação entre as alterações climáticas e as pandemias não é nada de novo, mas as conclusões do novo estudo tornam ainda mais inquietantes as perspetivas para a saúde. As alterações climáticas criam as condições ideais para a transmissão de doenças infecciosas e os sistemas de saúde mundiais não estão suficientemente preparados.

elEconomista.es

Petróleo penaliza em 50% lucros das companhias aéreas

O aumento do preço do petróleo começa a ser um grave problema para

as companhias aéreas europeias. As empresas de investimento reduziram de forma drástica as suas estimativas de ganhos para os dois próximos anos, ainda que permaneçam quase intactas as previsões de vendas. Concretamente, desde janeiro, o consenso de mercado reduziu em 49% e 19%, respetivamente, o volume de lucros previsto para as grandes empresas do setor nos dois próximos exercícios. Ora, as previsões de vendas não se desviaram mais do que um ponto percentual.



ONU preocupada com excesso de combustíveis fósseis

O mundo está numa crise energética, mas as Nações Unidas não deixaram de enviar uma mensagem aos maiores produtores: deixem de disponibilizar tanto carvão, petróleo e gás natural. A ONU alerta que a produção global de petróleo e gás vai aumentar nas duas próximas décadas, com o carvão a descer apenas ligeiramente. Cada vez se está mais longe de se alcançar os objetivos definidos no Tratado de Paris.

“HEALTH DATA FORUM CONGRESS”

- Numa área tão fundamental como é a saúde, a utilização inteligente da informação e do conhecimento farão cada vez mais a diferença em termos de criação de valor perçecionado pela sociedade. Muito oportuna a iniciativa “Health Data Forum Congress” em realização na Faculdade de Medicina do Porto, com a coordenação competente e experiente do “Digital Health Portugal” e que representa mais um contributo de excelência para esta agenda tão estratégica.



ECONOMIA MENOS

A LEI DE DRUCKER - A economia portuguesa tem pela frente a batalha de uma nova dimensão competitiva. As empresas, em articulação com os centros de inovação, terão que ser os motores deste novo desafio e os baixos índices de qualidade de gestão que o nosso país continua a apresentar nos principais rankings internacionais terão que ser ultrapassados – a gestão, como referia Peter Drucker, é a chave do sucesso das organizações e também nesta matéria teremos que saber dar o exemplo.

CONTEXTO GLOBAL - A agenda competitiva para a economia portuguesa nesta nova década passará também muito pela reforço da dimensão financeira das nossas empresas. Muitas das nossas empresas, no contexto da sua atividade internacional, têm feito um esforço de modernização muito assinalável, mas continuamos a ter uma reduzida dimensão e insuficiência de capitais próprios, que limitam a capacidade de investimento e de integração nas redes estratégicas de valor global.

VISÃO ESTRATÉGICA - A visão estratégica passou a ser uma marca indissociável da nossa economia e sociedade e as empresas têm que saber assumir esta dimensão na sua organização interna e nas suas articulações com os seus parceiros. Precisamos que gestores e demais responsáveis no nosso país assumam este desígnio de forma clara, para que as nossas empresas sejam capazes de se integrarem de forma inteligente nas suas redes de intermediação estratégica um pouco por todo o mundo.

VidaEconómica

EDITOR E PROPRIETÁRIO Vida Económica Editorial, SA Rua Gonçalves Cristóvão, 14 RC * 4000-263 Porto: • NIF: 507258487 • **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; • **SEDE DA REDAÇÃO:** Rua de Gonçalves Cristóvão, 14 RC, 4000-263 Porto. - Tel. 223 399 400. Fax. 222 058 098 • **ESTATUTO EDITORIAL:** https://www.vidaeconomica.pt/vida-economica-1/outros-1/ficha-tecnica-vida-economica • **PUBLICIDADE PORTO** Rua Gonçalves 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 **107.480 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

Tenho uma palavra a dizer sobre o futuro.

“E o novobanco ouviu-a. À minha e às palavras de todos os colaboradores. Para mim, como apaixonada pelos livros e pelas suas palavras, isso tem um significado muito especial. Foi a nossa voz e as nossas palavras que deram origem à nova imagem do novobanco. Uma mudança inovadora, sem dúvida, mas acima de tudo um retrato do espírito de equipa que nos une. O que fazemos todos os dias é colaborar e dialogar. E não é só entre nós. É isso que fazemos também desde sempre com os nossos clientes, que procuram o mesmo que nós numa relação. Numa palavra, futuro.”

MARIA INÊS FERREIRA
Colaboradora novobanco

Faça scan
do QR Code:



**Saiba como
mudámos a
nossa imagem
com a nossa voz.**

novobanco
Juntos fazemos o futuro.

ATUALIDADE

Remessas dos emigrantes aumentam

As remessas dos emigrantes registaram um aumento de 1,8%, em agosto e face a igual mês do ano passado, para 308 milhões de euros. As remessas de França e da Suíça foram aquelas que voltaram a apresentar os valores mais expressivos, de acordo com dados do Banco de Portugal. Já as remessas dos estrangeiros a viver em Portugal aumentaram cerca de 7%, para 48,2 milhões de euros.

NOVA SBE E WESTMONT HOSPITALITY GROUP INAUGURAM NOVO ESPAÇO DEDICADO À INOVAÇÃO

Presidente da República e Príncipe Aynn Aga Khan inauguraram Westmont Hospitality Hall

Fundado pela Nova SBE em parceria com o Westmont Hospitality Group, o Westmont Institute of Tourism & Hospitality (WiTH) inaugurou há dias a sua “casa” no campus de Carcavelos, com a presença do Presidente da República, Marcelo Rebelo de Sousa, e do Príncipe Aynn Aga Khan.

Com este novo espaço, a Nova SBE está agora preparada para acolher o ecossistema de professores, alunos, investigadores e parceiros focados em

desenvolver e promover uma educação de gestão avançada e de excelência em hospitalidade, turismo e todas as indústrias orientadas para o serviço, assente nos valores da sustentabilidade e inovação.

A ambição do WiTH é muito clara: criar e preparar os líderes e empreendedores de amanhã nas áreas de hospitalidade e turismo – uma indústria importante em todo o mundo, Portugal incluído, mas também nos países em vias de desenvolvimento – com

especial foco em África, onde o crescimento económico sustentável é vital para o território e suas populações.

Nos dias de hoje, em que as interações presenciais são elevadas através de bons serviços que proporcionem experiências positivas, as práticas de hospitalidade, na transversalidade dos serviços, tornaram-se ainda mais importantes.

Para Majid Mangalji, Founder e Presidente do Westmont Hospitality Group, “este novo espaço



representa um marco importante do projeto do Westmont Institute of Tourism and Hospitality que funcionará como incubadora de novas ideias de transformação

da indústria do turismo e hospitalidade e, ao mesmo tempo, o local ideal para o encontro e partilha da comunidade sobre os desafios que tem pela frente”.

PUB



Oferta Especial



SAIBA MAIS

Consigo em todos os momentos

ONE LIFE. LIVE IT WELL.



HOLMES PLACE

PREMIUM FITNESS CLUBS

Maria da Graça Carvalho destaca dimensão dos recursos disponíveis

Parcerias europeias aumentam capacidade de investimento das empresas portuguesas

As empresas têm todo o interesse em desenvolver soluções que cheguem ao mercado – afirma Maria da Graça Carvalho. Em entrevista à “Vida Económica”, a eurodeputada e relatora no Parlamento Europeu da nova geração de parcerias com a indústria destaca o volume de financiamento disponível e o papel acrescido do setor privado.

As parcerias público-privadas representam cerca de 30% do orçamento do Horizonte Europa, estando previstos investimentos totais de 95,5 mil milhões de euros entre 2021 e 2027.

Maria da Graça Carvalho considera que as empresas portuguesas vão ter maior facilidade de acesso tendo em conta a agilidade, flexibilidade e atratividade na apresentação e análise das candidaturas, com diminuição da carga burocrática e dos encargos administrativos associados à participação nos projetos, beneficiando com o aumento da visibilidade das próprias parcerias.

JOÃO LUIS DE SOUSA
jlsousa@vidaeconomica.pt

Vida Económica - As parcerias europeias com a indústria preveem um contributo mínimo do setor privado de 10 mil milhões para um investimento total de 20 mil milhões de euros. Considera importante o aumento do investimento privado neste projeto?

Maria da Graça Carvalho - O envolvimento do setor privado, pelo menos ao mesmo nível das entidades públicas, é um dos elementos que distinguem estas parcerias de outros modelos de financiamento da investigação científica e da inovação. Em projetos desta dimensão, que mobilizam grandes investimentos, é importante ter escala, e é precisamente isso que se consegue com esta abordagem. Mas o aspeto mais importante, na minha opinião, é o envolvimento direto dos parceiros privados, da indústria, no desenvolvimento de soluções das quais estes próprios precisam ou irão precisar no futuro próximo. Isso reforça as garantias de que teremos sucesso não apenas no desenvolvimento, mas na transferência de tecnologia para a economia.

VE - Este acréscimo de financiamento privado também está previsto em outras vertentes do Horizonte Europa, aumentando o volume total de investimento?

MGC - A esta escala talvez não. Mas o



Para Maria da Graça Carvalho, as empresas portuguesas não devem deixar de concorrer a parcerias, ou a quaisquer outros projetos europeus, por imaginarem que estão para lá do seu alcance.

programa-quadro, de uma forma geral, foi desenhado no sentido de potenciar o espírito colaborativo, envolvendo diferentes atores públicos e privados. Eu própria, na qualidade de relatora pelo Parlamento Europeu destas nove parcerias, mas também da parceria sobre computação de Alto Desempenho, da agenda estratégica de inovação do Instituto Europeu de Inovação e Tecnologia e até na parceria na área da Metrologia, que é uma parceria pública-pública, insisti muito na importância de se poderem estabelecer sinergias entre diferentes fundos europeus e nacionais, públicos e privados. Esta nova vaga de inovação na qual estamos a entrar caracteriza-se muito pela natureza global dos projetos. Já não faz sentido falar em projetos de um setor, de uma região ou país. Temos desafios e enfrentamo-los em conjunto.

VE - Entre as nove parcerias previstas, quais são as áreas mais interessantes e ao alcance das empresas portuguesas?

MGC - Em termos de conhecimento, Portugal tem especialistas com qualidade para integrar projetos em praticamente todas as áreas. No que respeita às empresas, existem algumas para as quais temos mais capacidade instalada. Mas é importante dizer às empresas portuguesas que não devem deixar de concorrer a parcerias, ou a quaisquer outros projetos europeus, por imaginarem que estão para lá do seu alcance. É verdade que, no passado, algumas iniciativas acabaram por concentrar muitos recursos em algumas grandes empresas, de determinados países. Mas esse foi um dos aspetos que procurámos contrariar neste relatório. Uma parceria não é um projeto, mas um conjunto alargado de projetos orientados para um objetivo comum. Dentro desses projetos, há vários desafios, de maior ou menor dimensão, que podem ser assumidos tanto por grandes empresas como por “start-ups” inovadoras. E nada nos diz que não será uma pequena empresa portuguesa a desenvolver a solução que fará toda a parceria ter sucesso. Quanto ao interesse, estas áreas respeitam a todos, porque cobrem to-

dos os grandes desafios da atualidade, desde a redução das emissões de CO2, a medicamentos inovadores e uma gestão mais eficaz das nossas matérias-primas e recursos naturais. Sem esquecer a digitalização.

VE - O seu relatório estabelece como objetivo o reforço da participação de pequenas e médias empresas e de “start-ups”. De que forma se pode materializar?

MGC - Como referi, no relatório tivemos uma grande preocupação em potenciar o acesso a estas parcerias. Introduzimos um conjunto de emendas à proposta da Comissão Europeia, assentes em três princípios: agilidade, flexibilidade e atratividade, destinadas a tornar as parcerias mais acessíveis para todas as partes interessadas. Dentro desses princípios, insere-se um conjunto de medidas, que vão desde as condições de acesso propriamente ditas, nomeadamente ao nível da carga burocrática e dos encargos administrativos associados à participação nos projetos, a compromissos no sentido de ser aumentada a visibilidade e a atratividade das próprias parcerias, envolvendo diretamente os responsáveis pelas mesmas pela divulgação dos projetos junto de todos os potenciais interessados. A isto somam-se medidas como a possibilidade de candidaturas em consórcios e das sinergias entre diferentes fundos e programas.

VE - O propósito de aumento de soluções inovadoras que chegam ao mercado pressupõe uma maior exigência quanto ao retorno efetivo dos projetos?

MGC - Sim, mas essa condição é inerente à natureza destas parcerias. Como referi, em muitos casos, as empresas não serão apenas intervenientes no desenvolvimento das tecnologias desenvolvidas, mas beneficiárias diretas das mesmas. Por isso, têm todo o interesse em desenvolver soluções que chegam ao mercado. O que não nos impediu de introduzir mudanças que potenciem essa transferência de tecnologia. Por outro lado, é importante referir que a chamada ciência

Parcerias público-privadas representam mais de 30 mil milhões de euros no orçamento do Horizonte Europa

fundamental tem um papel muito importante a desempenhar nestes projetos. Não precisamos apenas de desenvolver tecnologias existentes. Para alguns dos desafios que temos pela frente precisamos também de soluções inteiramente novas, e essas vêm da ciência pura, da experimentação. Hoje em dia, o processo que nos leva da ciência fundamental à aplicada é bastante mais rápido. Temos o exemplo das vacinas da COVID-19, baseadas na tecnologia de mRNA, que até há pouco tempo era desenvolvida sem necessariamente existir uma preocupação concreta com as suas aplicações práticas.

VE - Os projetos apoiados pelas parcerias europeias para a indústria devem ser desenvolvidos no mercado europeu ou também podem incidir em outras regiões, como o exemplo que aponta da vacinação contra a malária na África Subsaariana?

MGC - A parceria EDCTP, que agora se chama de Saúde Global, é um caso muito particular. Na verdade, nasceu de uma ideia que começou a ser dinamizada há quase 20 anos por Moçambique e por Portugal, num processo em que também estive envolvida como ministra. O projeto nasceu com o objetivo concreto de promover ensaios clínicos de vacinas e terapias para três doenças concretas: SIDA, malária e tuberculose. A aprovação da vacina da malária pela OMS é um sucesso extraordinário, que demonstra o potencial da colaboração alargada, entre diferentes regiões e continentes. Não existe um paralelo nas outras parcerias. Contudo, todas estas estão abertas à participação de países fora da União Europeia, dentro dos acordos específicos que são estabelecidos com estes no âmbito da participação no Horizonte Europa e noutros programas da UE. Para dar apenas um exemplo, na parceria da Aviação Limpa, é impensável não contar com a participação britânica.

Maria da Graça Carvalho entre os eurodeputados mais influentes

A eurodeputada do PSD acaba de ser considerada a décima deputada mais influente do Parlamento Europeu na área de Políticas Digitais. A distinção foi dada no Influence Index elaborado pela agência de comunicação BCW e pelo Vote Watch Europe, um observatório que acompanha de forma sistemática o trabalho dos 705 membros do Parlamento. Este é o segundo ano consecutivo em que Maria da Graça Carvalho figura no top 10 desta área. No ano passado, numa categoria então designada de Economia Digital, ficou no quinto lugar.

ATUALIDADE

PROJETO É FINALISTA NOS REGIOSTARS AWARDS 2021

Transporte a Pedido no Médio Tejo reduz custos e aumenta a flexibilidade nas deslocações

“O Transporte a Pedido no Médio Tejo está a funcionar nos seus 13 concelhos, abrangendo mais de 70 circuitos e mais de 1300 paragens e pontos de acesso, servindo um universo de cerca de 214.000 habitantes” – disse Miguel Pombeiro. Em entrevista à “Vida Económica” o secretário executivo da Comunidade Intermunicipal do Médio Tejo explica que o projeto nasceu como uma experiência piloto em Mação, sem enquadramento legal, mas depressa revelou as vantagens em termos de custos, flexibilidade e qualidade de serviço prestado aos utilizadores.

Entretanto, esta alternativa aos transportes regulares já tem normas aplicáveis e apresenta um forte potencial de crescimento, envolvendo dezenas de operadores privados na operação.

Vida Económica - Como surgiu o conceito do transporte a pedido?

Miguel Pombeiro - O território do Médio Tejo, localizado em zona de interior na Região Centro de Portugal, apresenta um contexto de escassez de transporte público regular nas zonas de baixa densidade populacional, onde simultaneamente residem as populações mais envelhecidas, o que originava graves situações de desigualdade social no acesso ao transporte público e aos bens e serviços essenciais, colocando populações em risco de exclusão social, situação agravada nos últimos anos com reestruturações várias na organização dos equipamentos, que passaram a estar muito mais centralizados nos principais centros urbanos.

Neste contexto, procurámos estudar novas soluções de transporte público, adaptadas às zonas de baixa densidade populacional onde as necessidades de mobilidade não conseguem ser eficientemente satisfeitas com as redes regulares de transporte.

Assim, iniciámos em 2013 uma experiência piloto de implementação deste projeto de transporte a pedido/transporte flexível, com 5 circuitos no concelho de Mação. À data, não existia enquadramento legal no contexto nacional para a implementação de um serviço de transporte desta natureza, pelo que foi possível arrançar com o projeto através de um despacho (despacho 7575/2012) do secretário de Estado das Obras Públicas, Transportes e Comunicações, que autorizou a CIMT a implementar o serviço, com carácter expe-



“O serviço tem registado uma utilização de mais de 1200 passageiros/mês e observam-se elevados níveis de satisfação” – refere Miguel Pombeiro.

rimental, com o objetivo de avaliar a viabilidade da solução encontrada e a respetiva adequação aos problemas que pretendia resolver.

A experiência piloto de Transporte a Pedido teve bons resultados e progressivamente o serviço foi sendo alargado a toda a sub-região do Médio Tejo.

Em 2016, veio a ser publicada legislação específica que regula o serviço de transporte flexível e hoje já existem no país outros projetos da mesma natureza a decorrer.

VE - Qual é o balanço em termos de número de utilizadores e relação custo/benefício?

MP - Atualmente, o Transporte a Pedido no Médio Tejo está a funcionar nos seus 13 concelhos (Abrantes, Alcanena, Constância, Entroncamento, Ferreira do Zêzere, Mação, Ourém, Sardoal, Sertão, Tomar, Torres Novas, Vila de Rei e Vila Nova da Barquinha), abrangendo mais de 70 circuitos e mais de 1300 paragens/pontos de acesso, servindo um universo de cerca de 214.000 habitantes.

O serviço tem registado uma utilização de mais de 1200 passageiros/mês e observam-se elevados níveis de satisfação (cerca de 97% dos utilizadores muito satisfeitos em indicadores como pontualidade, rapidez da viagem, conforto; e da ordem dos 90% em indicadores relativos ao processo de reserva).

Este projeto tem vindo a contribuir, de forma muito significativa, para a inclusão social das populações residentes em zonas mais rurais, possibilitando a deslocação para a sede de freguesia/concelho e o acesso aos equipamentos e serviços essenciais.

Os custos suportados com o funcionamento dos circuitos concelhios do serviço de Transporte a Pedido rondam os 6500€/mês para o total do Médio Tejo, representando encargos bastante reduzidos quando comparados com os custos associados aos transportes urbanos das cidades ou aos transportes escolares.

Por outro lado, as tarifas praticadas no transporte a pedido são mais acessíveis à população, variando entre 1€ e 2€ para deslocações dentro do concelho.

VE - Desta forma é possível reduzir a dimensão e o custo da estrutura de transporte?

MP - O Transporte a Pedido funciona com circuitos, paragens e horários pré-definidos, mas é ativado apenas mediante reserva prévia de viagem (por telefone ou on-line), permitindo através de uma plataforma de gestão de reservas a otimização diária das rotas e a adequação da tipologia de viaturas a afetar (maioritariamente viaturas de 4/8 lugares, em parceria com os táxis locais), minimizando distâncias percorridas, dado que as viaturas só se deslocam às paragens com reservas.

Deste modo, é possível assegurar uma ampla cobertura territorial e temporal da oferta de transporte, percorrendo com viaturas ligeiras/adequadas às necessidades apenas cerca de 10% dos quilómetros que seriam necessários percorrer para assegurar a mesma oferta com um serviço regular, o que se traduz naturalmente em grandes ganhos quer em termos do conforto/qualidade do serviço prestado (menores tempos de percurso/viagem) como em termos de sustentabilidade financeira e ambiental.

VE - O serviço tem uma componente de investimento público e de intervenção de operadores privados?

MP - Os investimentos iniciais do projeto, nomeadamente os custos relacionados com os estudos técnicos, aquisição de plataforma de gestão de reservas e posteletes de identificação das paragens beneficiaram do apoio dos fundos comunitários.

A operação dos serviços de transporte é assegurada por operadores de transporte locais (estão envolvidos atualmente no projeto mais de 30 operadores), que são remunerados em função dos quilómetros realizados com abatimento da receita tarifária obtida. O diferencial é suportado pelos Municípios do Médio Tejo, existindo também alguns apoios do Fundo Ambiental, nomeadamente na aplicação de medidas de redução tarifária através do PART - Programa de Apoio à Redução Tarifária e na aplicação de medidas de aumento de oferta (criação de novos circuitos) através do PROTransP - Programa de Apoio à

Tarifas praticadas são mais acessíveis à população, variando entre 1€ e 2€ no interior do concelho

Densificação e Reforço da Oferta de Transporte Público.

VE - Além da experiência obtida nos territórios de baixa densidade, há aspetos que devem ser tidos em conta em zonas mais povoadas?

MP - Numa primeira fase do projeto, com os circuitos concelhios, o Transporte a Pedido pretendeu favorecer a mobilidade dentro do concelho, assegurando ligações dos lugares mais rurais às suas respetivas sedes de freguesia e à sede do concelho.

Numa fase mais recente do projeto, melhorando significativamente a oferta pública existente, implementaram-se ligações rápidas e diretas entre concelhos, através dos circuitos LINK (ligação entre as 13 sedes de concelho), que permitem viagens casa-trabalho cómodas e em horários frequentes distribuídos ao longo do dia, facilitando também as deslocações da população jovem e em idade ativa, de modo a incentivar a utilização do transporte público, em detrimento da viatura individual nas deslocações diárias.

Assim, este tipo de solução contribui também para a melhoria da conectividade regional, com ligações rápidas e diretas entre concelhos, compatibilizando horários nos terminais rodoviários e nas estações ferroviárias, promovendo a intermodalidade e captando assim utilizadores para o transporte público, em detrimento do transporte individual.

VE - É possível aplicar o princípio de procura variável a outros serviços além dos transportes?

MP - Julgamos que a abordagem inovadora que se colocou neste projeto poderá inspirar também o aprofundamento de soluções alternativas e experiências novas para outros projetos e áreas de atuação da CIM Médio Tejo que contribuam para a qualidade de vida dos cidadãos e para o desenvolvimento do território.

VE - A nomeação do projeto como finalista aos prémios REGIOSTARS significa que o conceito se enquadra nas prioridades das políticas europeias?

MP - Os prémios REGIOSTARS são um concurso anual organizado pela DG REGIO que se tornaram no rótulo de excelência da Europa para projetos financiados pela UE que demonstram abordagens inovadoras e inclusivas em matéria de desenvolvimento regional. Assim, termos sido um dos 25 finalistas escolhidos entre 214 candidatos oriundos de todos os países da UE é para nós um motivo de grande orgulho e reforça o empenho e motivação para continuar o trabalho que se tem vindo a desenvolver na CIM Médio Tejo.

DANA DUNNE DESTACA POSIÇÃO DE LIDERANÇA DE EDREAMS COM 38% DE QUOTA DE MERCADO

Pandemia serviu para construirmos uma empresa ainda melhor para os clientes

“O nosso tech hub no Porto é um local estratégico para a captação do melhor talento que a Europa tem para oferecer” – afirmou Dana Dunne. Em entrevista à “Vida Económica”, o CEO da edreams destaca a recuperação da atividade e a inovação na distribuição de viagens, através das assinaturas.

O Prime foi o primeiro serviço personalizado de subscrição de viagens do mundo, e superou recentemente os 1,5 milhões de membros. É um dos produtos inovadores que a empresa está focada em desenvolver através da inovação tecnológica no setor das viagens.

**JOÃO LUÍS DE SOUSA, COM HENRIQUE FREITAS
E MINGUS FERREIRA**
jlsousa@vidaeconomica.pt

Vida Económica - Quais são as perspectivas para a edreams nesta atividade das reservas de viagens on-line?

Dana Dunne - Nós estamos a crescer mais rápido do que a concorrência e do que o próprio mercado, até a níveis anteriores à pandemia. Estamos no segundo lugar do mundo de reserva de voos e em primeiro lugar se excluirmos a China. Na Europa temos 38% de quota de mercado e continuamos a subir. Temos muitas mais ideias de produtos e serviços para os consumidores e estamos à procura de talentos para continuar a construir e a criar grandes experiências para os nossos clientes. O facto de termos criado um hub tecnológico no Porto ajudou-nos a atrair talentos e esses talentos podem vir da região do Porto ou de fora.

VE - O novo hub tecnológico está vocacionado para apoiar a atividade em Portugal e Espanha?

DD - Nós não restringimos o âmbito da atividade. O objetivo é dar mais oportunidades para as pessoas que prefiram vir para o Porto, em alternativa aos nossos outros hubs. Pode ser uma boa opção porque o Porto é uma cidade muito bonita para viver e trabalhar.

VE - Como sentiram o impacto da pandemia sobre as reservas on-line e de que forma enfrentaram a crise?

DD - Nós somos únicos no que toca a viagens. Logo em abril do ano passado concluímos que íamos sobreviver e sabíamos que não teríamos que despedir ninguém nem pedir nenhum empréstimo. Outras empresas despediram entre 25% e 75% dos trabalhadores. No entanto, nós mantivemo-nos firmes. Nós decidimos, em vez disso, construir uma empresa ainda melhor para os nossos clientes. Optámos por ignorar o mundo caótico e trabalhar no que podemos controlar. Escolhemos aspetos específicos para trabalhar e melhorar e focámos todo o nosso esforço nisso. Tentámos o melhor que pudemos para criar um ambiente divertido e motivador.

VE - Uma das consequências da pandemia foi a queda dos preços, em particular no alojamento, o que afeta os operadores.



O novo hub tecnológico da edreams no Porto foi inaugurado por Dana Dunne, CEO, e Carsten Bernhard, CTO.

Tech hubs vão criar 100 novos postos de trabalho

Quando é que pensa que os preços vão recuperar?.

DD - Não tenho a certeza, porque existem várias teorias que se contrariam entre si. Só o tempo dirá. Nós focamo-nos naquilo que podemos controlar, que é a qualidade da experiência que o cliente tem.

VE - Quando assumiu o cargo de CEO da edreams, quais foram as prioridades que estabeleceu?

DD - Quando fui promovido, eu já estava na empresa há muitos anos e, por isso, já sabia como funcionava. Nós somos uma empresa liderada pelos fundadores. No momento em que assumi o cargo, já tinha uma boa ideia daquilo que queria alterar, sempre com a perspectiva de realizar o melhor para os nossos clientes. Queria ser a melhor empresa não só em viagens, mas também em tecnologia. Olhei para o Google e para o Facebook como inspirações. Também tinha como propósito inovar e criar ideias novas. Por fim, não sou apenas eu, mas uma equipa inteira que trabalha em conjunto comigo

VE - A edreams está cotada na Bolsa e as analistas consideram que se trata de um título especulativo. Concorda com o adjetivo?

DD - Não percebo o que se quer dizer com “especulativo”. Há muitas razões para pensar que a cotação em bolsa está subvalorizada. Cada vez mais estamos focados num sistema assente em subscrições. Quase 40% dos nossos clientes são subscritores, significando um elevado número de subscrições adicionadas mês após mês. O nosso sistema é muito seguro, porque não temos de readquirir os clientes para cada transação.

VE - O sistema de assinaturas faz com que a empresa seja mais apelativa para o cliente?

DD - Em termos gerais, temos uma boa qualidade do produto e uma boa avaliação por parte dos clientes. As subscrições são uma das grandes razões para sermos apelativos, mas também não é a única. Por exemplo, temos a nossa aplicação móvel. Em suma, são muitos

fatores que contribuem para a satisfação do cliente.

VE - Por que razão foi escolhido Portugal e a cidade do Porto para este novo hub tecnológico?

DD - Foi em grande parte pela qualidade das pessoas. Há muitos fatores que são consi-

Empresa é a segunda maior do mundo em reservas de voos on-line

derados na escolha do local, como, por exemplo, a comunidade de negócio e de tecnologia existente.

VE - Qual é o número de pessoas que vão trabalhar no hub do Porto nos próximos dois anos?

DD - O céu é o limite...

VE - Tendo em conta o peso da atividade turística em Espanha e Portugal, o que pensa sobre o potencial da região em captar turistas e enfrentar a concorrência de outros destinos?

DD - Acho que Portugal e Espanha são lugares fantásticos. Eu, pelo menos, adoro estar cá. Muita cultura, história, variedade. Existe praia, mas também as montanhas do interior. Por isso, destaca-se mais do que os outros países. As pessoas não se cansam de Portugal nem de Espanha. Agora que está tudo a regressar à normalidade, observa-se que as pessoas apreciavam, de facto, a oferta de Portugal e Espanha como destinos turísticos.

PUB



FRANCHISING

Continuamos
a **crescer!**

Faça parte de uma marca
com notoriedade no
mercado!

**QUAIS AS VANTAGENS
DO FRANCHISING AGRILOJA?**

- Marcas próprias e exclusivas;
- Acesso ao *know-how* da marca;
- Apoio à abertura de loja;
- Formação inicial;
- Gestão comercial;
- Rede inovadora com potencial de crescimento;
- Logística central para produtos estratégicos;
- Apoio à gestão de Loja e Operação do Negócio.



**QUER TER UMA
LOJA AGRILOJA
OU CONVERTER A
SUA LOJA ATUAL?**

PERGUNTE-NOS COMO!
franchising@agridistribuicao.pt





Agricultura



Jardim



Pecuária



Animais de
Estimação



Bricolage



Casa

agriloja.pt | [f](#) [@](#) [You Tube](#) [in](#)

EDUARDO VÍTOR RODRIGUES AFIRMA NA TOMADA DE POSSE DA CÂMARA DE GAIA

O Estado central não é um inimigo mas é muitas vezes um adversário

“Queremos ser exemplares na gestão de proximidade” – afirmou Eduardo Vítor Rodrigues. O presidente reeleito da Câmara de Gaia definiu os principais objetivos do novo mandato na cerimónia de tomada de posse.

“O país está farto da enfadonha gabarolice de quem se acha superior e já não aguenta a subtração de recursos que nos tolhe a confiança, ou a desfaçatez de quem perde a vergonha ao mesmo tempo que vende a dignidade.”

Para Eduardo Vítor Rodrigues, o projeto é de continuidade: “começámos com um projeto de mobilização das pessoas para um paradigma de gestão autárquica que nos aproximasse dos melhores padrões europeus, onde a sustentabilidade não serve apenas para falar de árvores e de insetos, mas também da boa gestão dos recursos públicos”. O objetivo é o equilíbrio entre as obras infraestruturais e as obras imateriais, e que interfere positivamente na qualidade de vida das pessoas. “Por isso, ao mesmo tempo que apostamos na reabilitação dos equipamentos e dos espaços públicos, não ignoramos a educação, a ação social, as políticas direcionadas para os designados grupos invisíveis, como os cuidadores informais, as famílias a necessitarem de apoio ao arrendamento ou as famílias em situação de emergência social”, referiu.



Para Eduardo Vítor Rodrigues, o país precisa de instituições fortes e de um Estado descentralizado e prestigiado.

“Fizemos opções e continuaremos a insistir no que acreditamos: o reforço da sustentabilidade económico-financeira, melhores

Câmara de Gaia estará representada em Bruxelas

Para o presidente da Câmara de Gaia, a Europa começa por ser o patamar do trabalho que temos pela frente. “Deixo claro que, caso parte da AMP continue a entender ser escusada a existência de uma representação em Bruxelas para angariar informação direta e promover presença assídua e tratamento presencial dos projetos e dos financiamentos, o município de Gaia tomará essa iniciativa. Não podemos continuar a ver milhões de euros geridos diretamente a partir de Bruxelas, sem entrarem nos Programas Nacionais ou Regionais, perante o desconhecimento e o alheamento que lhes atribuímos. Não nos queixemos por esse dinheiro ficar na Alemanha ou na República Checa, se nada fizemos para o corrigir” – afirmou. Segundo referiu, o Estado central não é um inimigo, mas é muitas vezes um adversário, que não deixamos que nos inebrie com os dourados dos seus corredores. “Aí encontramos o patamar da concretização dos nossos objetivos a partir dos recursos que nos são retirados e centralmente geridos, ou às vezes nem isso...” – acrescentou.

Contas certas são fundamentais

Para o autarca, as contas certas são decisivas; contas sem norte levam à falência e à crise; mas contas certas à custa do esmagamento das pessoas, e, nomeadamente das classes médias, levam ao mesmo resultado. “Em Gaia, não se aumentaram impostos para pagar a dívida; mudou-se o modelo de gestão. Não se despediram pessoas, nem se cortaram apoios sociais, cortaram-se, isso sim, gorduras excessivas. Baixaram-se os impostos municipais, como o IMI, apoiando-se as classes médias que, normalmente, tudo pagam e nada recebem. E não foi por milagre, foi por teoria económica” – afirmou.

Novos investimentos sem curso
Eduardo Vítor Rodrigues anunciou o processo público de consulta ao mercado para a aquisição de habitações novas e/ou devolutas para disponibilização para o mercado de

arrendamento acessível, tendo sido assinado um contrato de financiamento de 143 milhões de euros para o efeito. “Eu sei que há quem não goste de ouvir falar do PRR. Talvez seja por estar Gaia inscrita com toda a propriedade, quase sempre à frente dos outros municípios, no lugar cimeiro que merece, com o segundo maior investimento na habitação, com o financiamento integral da segunda linha de metro de Gaia” – referiu. “Deixamos de estar sujeitos a uma SRU falida ou a uma antena de linha de metro que se mede em centímetros, apesar do exibicionismo. Isto não nos deve incomodar, deve orgulhar-nos. E esse tem que ser o caminho. Menos lamúrias, mais resultados, menos inveja, mais solidariedade. E o meu papel será sempre o mesmo: puxar por Gaia e para Gaia, puxar pela área metropolitana e pela região” – acrescentou Eduardo Vítor Rodrigues.

Autarquia pretende reduzir a carga fiscal

equipamentos infraestruturais e de fruição; menor carga fiscal sobre as famílias, como fizemos quando baixámos o IMI ainda com

Gaia investe 143 milhões de euros em habitação

as contas no vermelho, melhores políticas de apoio social, educativo e cultural” – acrescentou o autarca.

Visão de Eça de Queiroz continua atual

Eduardo Vítor Rodrigues citou na sua intervenção Eça de Queiroz, no distrito de Évora: “Uma nação vive, próspera, e é respeitada, não pelo seu corpo diplomático, não pelo seu aparato de secretarias, não pelas recepções oficiais, não pelos banquetes cerimoniais de camarilhas: isto nada vale, nada constrói, nada sustenta. Uma nação vale pelos seus sábios, pelas suas escolas, pelos seus génios, pela sua literatura, pelos seus exploradores científicos, pelos seus artistas. Hoje, a superioridade é de quem mais pensa; antigamente, era de quem mais podia: ensaiavam-se então os músculos, como já hoje se ensaiam as ideias”. Para Eduardo Vítor Rodrigues, não estamos condenados a viver pobres, porque temos um país magnífico e cheio de riquezas. “Mas, sobretudo, não estamos condenados a empobrecer à medida que uns tantos fazem do mandato a ‘fiesta’, sem cuidarem daqueles que devem servir”, salientou. “Para isso, precisamos de instituições fortes. Um Estado descentralizado, prestigiado e que reflita, simultaneamente, as respostas às necessidades das pessoas e também os projetos de mudança que nos abram os horizontes do futuro. Um Estado que esteja junto das pessoas, não por tentáculos mais ou menos visíveis, mas

pela libertação da capacidade de gerir, de decidir, de empreender. E isso chama-se regionalização. Custe o que custar, é por aí que temos que ir” – disse. Em sua opinião, esse papel do Estado pode e deve ser articulado com um mercado regulado e solidário, menos predatório e mais inclusivo, mas simultaneamente com a economia social, um legado centenário que Portugal tem e deve acarinhar como instrumento de desenvolvimento. “Precisamos também de uma cidadania empenhada, que reflita no país como um todo. Não podemos criticar a abstenção e continuar a faltar irresponsavelmente às reuniões de avaliação dos filhos. Não podemos exigir das instituições o que não somos capazes de resolver no nosso pequeno condomínio” – referiu. Para o autarca, a pandemia pôs-nos à prova, “pela imprevisibilidade e pela intensidade”. “Respondemos localmente, antes mesmo do Estado central, mostrámos que estávamos preparados até para lidar com o imprevisto e percebemos a importância de ter as contas em ordem. Percebemos também que contamos, primeiro, uns com os outros, não esperamos que o Estado decidisse vir ajudar as IPSS, as escolas ou os centros de saúde, mas também as empresas e as famílias” – afirmou.



A Câmara de Gaia pretende estar representada em Bruxelas através da AMP ou de forma direta.



PAULO VAZ
Jurista e Gestor

Tempestade perfeita

A tempestade perfeita está em formação e já não há como evitá-la. Depois da crise sanitária, eventualmente controlada mas não vencida, Portugal está prestes a enfrentar um conjunto de crises sucessivas que tornarão o resgate da “troika” quase um episódio de grata memória. O simultâneo aumento do preço das matérias-primas, a escassez geral de bens, que em breve serão igualmente os alimentares, também da energia, que compreende a eletricidade e os combustíveis, assim como dos transportes, a que está a somar a escassez de mão de obra a todos os níveis, impulsionando o aumento dos salários, ao ponto de muitas empresas não poderem simplesmente continuarem a acompanhar a escala de custos, os quais não são possíveis repercutir nos preços finais, está a fazer crescer a expectativa breve da eclosão de uma crise económica sem precedentes. Além disso, junte-se a inflação, que sucederá ao aumento generalizado de preços dos bens e serviços, que terá implicações nas taxas de juro, que deixarão de ser baixas, impulsionando o serviço da dívida a que o país se obriga com os mercados financeiros internacionais, fazendo disparar o défice público e a dívida externa para níveis insustentáveis e que podem terminar novamente numa bancarrota. À crise sanitária suceder-se-á a económica e financeira, assumindo que crise política já estamos a viver com o psicodrama do Orçamento de Estado para 2022, para terminar daqui a breves meses numa crise social, onde invariavelmente os mais vulneráveis e os mais frágeis serão penalizados. Parece uma visão do apocalipse, mas é mais próxima da realidade que se avizinha do que poderíamos imaginar. E o que faz o Governo de António Costa? O que fazem os partidos da “geringonça”, que mantiveram esta insana ilusão de felicidade nos últimos anos? Simplesmente, atiram ainda mais gasolina para o fogo, numa lógica de deixar arder, desprezando o país e os seus interesses, única e simplesmente para satisfazer os seus mesquinhos interesses partidários, para, através de miseráveis jogos táticos, assegurar a sobrevivência de líderes que apenas exibiram pequena estatura e duvidoso carácter, como a História irá preservar. Eis Portugal no seu máximo esplendor: um país manipulado por aventureiros, que não conseguem ver para lá do dia seguinte, indiferente ao futuro das gerações que se seguem, pouco importado em ficar na cauda da Europa, empobrecendo dia atrás de dia, sem que ninguém se importe, sem que nada consiga indigná-lo, empurrando para fora os que têm mais talento e ambição, pois este não é um país para os melhores, apenas para a mediocridade, triste e baça, que se apresenta como virtude. Nos últimos seis anos não se fez uma única reforma política e menos ainda económica, e agora adensa-se a contra-reforma, como um passo final para o abismo que nos atrai, o controlo do

Portugal está prestes a enfrentar um conjunto de crises sucessivas que tornarão o resgate da “troika” quase um episódio de grata memória

gasto orçamental do Estado foi camuflado pelo expediente das cativações, perseguiu-se a iniciativa privada e minorizaram-se os criadores de riqueza, em detrimento dos que querem gastar sempre mais, num folclore de benefícios e direitos sem fim, sem cuidar de quem paga, aumentaram-se constantemente os impostos da martirizada classe média para aguentar a engorda da Administração Pública e o carnaval que atrás se mencionou, apenas para garantir clientelas de devotos eleitores, cerceou-se a liberdade de expressão e do contraditório, pagando-se à comunicação social o silêncio e o respeitinho, colocou-se o país no limbo, convencendo-o de que estava em progresso quando, alegre e irreversivelmente, ficava para trás como objetivamente os indicadores económicos e sociais bem o demonstram, comparando-nos sempre pior que os nossos parceiros europeus. António Costa teve a habilidade, entre muitas outras da sua vasta prestidigitação, de conseguir da União Europeia que os fundos “Next Generation”, entre nós designados PRR, destinados à recuperação pós-Covid, fossem praticamente todos para financiar o Estado e as empresas que dele dependem ou que com ele se entenderam, deixando de fora a generalidade do tecido empresarial, que cedo percebeu que não só não vão modernizar ou fazer desenvolver, mas, pelo contrário, pela forma como serão aplicados, no final ainda nos irão colocar mais atrás num pelotão que se distancia cada vez. Um dia, os tempos da “geringonça” serão recordados como uma época sinistra e de má memória, determinantes para um atraso ainda mais pronunciado e ainda mais difícil de recuperar. Nessa altura, perguntar-se-ão os portugueses de então por que não se reagiu, por que se deixou ir tão longe esta ignomínia, como foi possível deixar um fardo tão pesado às gerações que hão de vir e que não saberão como tirar o país do buraco, que, hoje, olímpicamente, quem nos governa e quem o apoia, com a condescendência do Presidente da República, nos estão criminosamente a criar.

NOVOS ARTIGOS DISPONÍVEIS NO SITE VIDA ECONÓMICA

www.vidaeconomica.pt



ANDRÉ ROMEIRO E FILIPA VINHAS
autores do Livro “Turnaround em Hotelaria: Recomeçar”

OPORTUNIDADES E TENDÊNCIAS NO SETOR HOTELEIRO DEPOIS DA CRISE

O setor hoteleiro foi um dos setores mais impactados pela crise pandémica, com um efeito avassalador sobre a procura turística. Por um lado, o forte decréscimo da dinâmica turística, enquanto gerador de fluxos de visitantes e de investidores, exporá o sobredimensionamento da oferta hoteleira nacional face à procura,

bem como a dificuldade das equipas de gestão em repensarem modelos e produtos, definirem novas metas e reencontrarem soluções capazes de inverter a situação. Por outro lado, esta crise pandémica trouxe-nos uma alteração no comportamento do consumidor, uma disrupção da forma como nos relacionamos e de como usufruímos das experiências.

FRANCISCO VILELA DA SILVA
CRO France, Belgium & Luxembourg
Xerox EMEA Operations



RESILIÊNCIA: A LIÇÃO DA PANDEMIA

Num mundo de crescente complexidade, avanço tecnológico e interconexões, é muito fácil acreditar que todos os avanços que observamos e sentimos no nosso quotidiano irão, em última análise, ser suficientes para nos proteger em situações de crise. No entanto, hoje, é possível perceber que a reação e adaptação serão sempre suplantados pelo planeamento e pela preparação. Se é verdade que a tecnologia e os avanços tecnológicos são de superior importância pelo grau de flexibilidade e adaptabilidade que conferem às empresas, se estas não tiverem um nível de preparação e

planeamento adequados. Para enfrentar os desafios impostos pela pandemia, que levaram à alteração dos padrões de comportamento dos consumidores e das empresas e também à aceleração da transição digital, que se previa mais demorada, as empresas em todo o mundo tiveram que reagir de forma ágil e imperativa. À medida que nos aproximamos de um novo ponto de inflexão económica, estamos também no momento em que as empresas devem identificar as oportunidades que surgem e agir de forma a serem efetivas na sua recuperação.



HENRIQUE PIRES
Docente e Subdiretor do ISAG – European Business School

A EXIGÊNCIA DA MUDANÇA – IMPLICAÇÕES NA EDUCAÇÃO

A educação, como todas as áreas da sociedade contemporânea, enfrenta desafios significativos de mudança de paradigma em torno do seu propósito: ser o motor que facilita o avanço e a transformação social e cultural. Os tempos de mudança a que assistimos deixam muito pouco espaço de contemplação para aqueles que teimosamente resistirem a adaptar-se ou a procurar conhecer qual a melhor maneira de se adaptar à realidade. Falemos, então, de mudança e transformação. E há muita mudança

à nossa volta. A tecnologia está a mudar. As sociedades estão a mudar. A nossa vida pessoal está a mudar. A única constante na vida é realmente a mudança. Mas porque é que a mudança é frequentemente tão assustadora? Porque é que não vemos as oportunidades, mas apenas os riscos? Porque é tão difícil sair do “status quo” confortável em que estamos e seguir em frente? É preciso energia, não é? Se estamos confortáveis, precisamos de energia para avançar. Precisamos de encontrar energia dentro de nós ou à nossa volta.

JACK SOIFER

jack.soifer@vidaeconomica.pt



JOALHARIA É CULTURA

O Centro Nacional de Cultura oferece aos associados uma vasta escolha de visitas ao que melhor temos no País. Há dias, foram a locais onde passamos mas não olhamos o suficiente. Como as gares do Cais do Sodré e do Rossio, até detalhes vitais do Castelo de São Jorge. E a Joalharia Leitão, 200 anos de tradição. A filigrana e a joalharia portuguesa são há séculos conhecidas e apreciadas por cá e no estrangeiro. Tínhamos o ouro

do Brasil, os diamantes de Angola e a artesanaria dos Nortenhos. Hoje temos a competência dos joalheiros, a tecnologia dos materiais e a criatividade dos jovens como Luís e Elisabete, da Whitemans, exportando quase tudo para Dinamarca e Alemanha. O equipamento necessário é simples e barato, brocas como as de dentistas, polidoras, minifornos para derreter o metal.



Ver versão integral:
www.vidaeconomica.pt

29 Outubro 2021

24 horas de promoções online.

POWERED BY

ACEPI

comércio digital

ORGANIZAÇÃO:

.pt

VidaEconómica

GRUPO EDITORIAL



20% novidades

40% livros com +18 meses

50% ebooks com +18 meses

Iniciativa promocional nos termos do regime jurídico do preço

ATUALIDADE

Carlos Costa e Pinheiro Pinto distinguidos pela Faculdade de Economia do Porto

Carlos da Silva Costa e José Alberto Pinheiro Pinto receberam esta semana os Prémios Carreira FEP 2021 e 2020, respetivamente.

O Prémio Carreira FEP visa distinguir um ex-aluno da FEP que se tenha destacado pelo seu percurso profissional e pessoal e que, fazendo-o, tenha também contribuído para consolidar o prestígio da Faculdade de Economia.

Carlos da Silva Costa obteve a Licenciatura em Economia pela FEP, em 1973, tendo sido bolseiro da Fundação Calouste Gulbenkian.

Recebeu, enquanto estudante, os prémios “Fundação Eng.º António de Almeida”, “Pinto de Magalhães”, “Doutor José António Sarmento”, “Fapobol” e “António César Pádua Correia” para a mais elevada classificação do curso e das áreas das Ciências Económicas e das Ciências da Empresa.

Foi docente da Faculdade, entre 1973 e 1986, onde lecionou História do Pensamento Económico e orientou um seminário de Macroeconomia Aplicada, no último ano da licenciatura.

Integrou o Departamento de Estudos do Banco Português do Atlântico entre 1978 e finais de 1985, tendo dirigido o Centro de Estudos da Economia Portuguesa,

entre 1981 e finais de 1985. .

Foi Chefe de Gabinete do Comissário Europeu, entre janeiro de 1993 e dezembro de 1999.

Entre 2004 e 2006 exerceu os cargos de Administrador da Caixa Geral de Depósitos, Presidente do Conselho de Administração da Caixa Geral de Aposentações, Presidente do Conselho de Administração do Banco Nacional Ultramarino e Presidente do Banco Caixa Geral, depois de ter sido Diretor Geral do Millennium BCP (2000 a 2004) e membro do Conselho de Administração do Euro Banking Association (2001 a 2003).

Foi Vice-Presidente do Banco Europeu de Investimento (2006 a 2010).



Carlos da Silva Costa e José Pinheiro Pinto.

PUB

Foi o 17.º Governador do Banco de Portugal, entre junho de 2010 e julho 2020, e, nessa qualidade, presidiu ao Conselho Nacional de Supervisores Financeiros.

Licenciado em Economia pela FEP em 1972, José Pinheiro Pinto recebeu, ainda enquanto estudante, diversas distinções, designadamente o Prémio Dr. José António Sarmento (melhor classificação de Teoria da Contabilidade), Prémio Eng.º António de Almeida (melhor classificação de curso) e Prémio Afonso Pádua Correia (melhor classificação nas disciplinas de Contabilidade e Gestão).

Foi Professor Convidado na FEP entre 1972 e 2013, desenvolvendo em paralelo uma carreira sólida na área da fiscalidade, cujo início remonta a 1975, na Direção-Geral dos Impostos.

Em 1979, tornou-se consultor na área fiscal e contabilística e membro dos corpos sociais de várias empresas. É contabilista certificado, revisor oficial de contas e integra a lista de árbitros do Tribunal Arbitral Tributário (CAAD). Foi Membro do Conselho Geral da Comissão de Normalização Contabilística, em representação da FEP, entre 1987 e 2009, e Presidente do Colégio da Especialidade dos Impostos sobre o Rendimento da Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas (OTOC).

É autor de diversas obras nas áreas da contabilidade e da fiscalidade, tais como “Custos Padrões”, “Reavaliação do Imobilizado”, “Tratamento contabilístico e fiscal do imobilizado” e “Fiscalidade”.

O júri do Prémio Carreira FEP 2021 e 2020 foi composto pelo Diretor da FEP, José Varejão, pela Presidente do Conselho de Representantes da FEP, Manuela Aguiar, pelo Presidente da Associação dos Antigos Alunos da FEP, Carlos Nunes, e por antigos alunos da Faculdade: Ana Pinho, Fernando Freire de Sousa, José Redondo, Manuel Ferreira da Silva e Pilar Braga.

Lançado pela primeira vez em 2011, o Prémio Carreira FEP já distinguiu Daniel Bessa, Rui Rio, Elisa Ferreira, Manuel Oliveira Marques (a título póstumo), Miguel Cadilhe, Francisco Olazabal, Fernando Teixeira dos Santos, Ricardo Fonseca e Alberto Teixeira.



VidaEconómica
Business School
b.law
Formação Jurídica para Negócios e Empresas

15 novembro
14h30-17h00



Os Defeitos da Construção: Como Defender o Consumidor

PROGRAMA

- 1 - A Empreitada
- 2 - As Garantias do Consumidor no caso de empreitadas defeituosas
- 3 - As Garantias dos particulares na aquisição dos imóveis
- 4 - Prazos e Formas de reação
- 5 - As decisões dos Tribunais
- 6 - O Dever de Conservação dos Imóveis
- 7 - Conselhos e Recomendações Práticas

FORMADORES

Diana Fraga
Manuel Alexandre Henriques,
Advogados na Andersen Legal

PREÇOS
Público Geral: €75*
Assinantes: €60*
* Acresce IVA a taxa em vigor

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

NEGÓCIOS E EMPRESAS

Leroy Merlin abre loja em Viana do Castelo

A Leroy Merlin abriu a sua nova loja em Viana do Castelo, dando continuidade ao processo de expansão da marca em território nacional. Esta abertura resulta da transformação da Loja AKI no mesmo local e representa a criação de mais de 60 postos de trabalho. A superfície de venda é de cerca de 2800 m2, refere a empresa em comunicado.

Ensaio

Land Rover Discovery híbrido: valorizar a autonomia elétrica e fiscal

A Land Rover divide a sua oferta em três linhas de produtos. Os modelos exclusivos Range Rover, o aventureiro Defender e os modelos familiares Discovery. O Freelander deu lugar ao Discovery Sport, que disponibiliza a versão plug-in híbrido, agora ensaiada.

Derivado do Evoque, o híbrido plug-in Land Rover Discovery Sport P300e não é diferente de seus irmãos com motorização a gasolina ou diesel, com exceção das duas tampas nos guarda-lamas traseiros, uma para o depósito de combustível e outra para a tomada de carregamento.

No mercado do SUV familiares, o Discovery é único com uma versão híbrida plug-in: o Mercedes-Benz GLB não oferece essa alternativa e apenas o Seat Tarraco poderia concorrer mas é menos sofisticado e menos potente.

Ambiente familiar e requintado

Em termos técnicos, o Discovery é muito parecido com o Evoque, mas o estilo é diferente. Menos sofisticado, mais familiar, embora a versão R-Dynamic tenha acentuado o visual desportivo.

O ambiente a bordo também é mais simples do que no Evoque. Com um comprimento de 4,60 m e uma distância entre eixos de 2,74 m, o Discovery Sport tem bastante espaço interior. E o banco traseiro deslizante aumenta a versatilidade. Mas a bateria instalada debaixo do banco inviabiliza a terceira fileira de assentos e a configuração opcional de sete lugares.

A versão híbrida obrigou a fazer alterações na plataforma para incluir um motor híbrido plug-in, que não estava previsto no programa. O motor elétrico de 109 cv é colocado no eixo traseiro.

O construtor anuncia uma autonomia em

modo elétrico de 55 km, através de uma bateria de 15 kWh que pode ser recarregada em corrente alternada com potência máxima de 7 kW ou com um terminal rápido com uma porta CCS Combo, que permite uma velocidade de carregamento até 32 kW. Durante o ensaio verificámos que em andamento moderado o Discovery tem uma autonomia real superior a 50 km, o que permite reduzir o consumo de combustível, as emissões de CO2, e o custo de utilização nos trajetos citadinos.

O Discovery Sport utiliza, como o Evoque, um motor a gasolina de três cilindros e 1497 cc e 200 cv, da família Ingenium. A potência total acumulada com o motor elétrico é de 309 cv. A transmissão é fornecida por uma transmissão automática de oito velocidades. O alternador garante tração nas quatro rodas, enviando corrente para o eixo traseiro, mesmo quando a bateria está vazia.

Com o motor térmico a funcionar em pleno o consumo em condução normal é de cerca de 10 /100 km.

Com tanta proximidade técnica entre o Evoque e o Discovery Sport, encontramos pontos comuns, em particular o desempenho da tração às quatro rodas. No entanto, a distância ao solo da versão híbrida foi reduzida de 21 cm para 17 cm, comprometendo a capacidade para fazer trajetos mais difíceis.

Preço atractivo para utilização profissional

O Discovery Sport híbrido apresenta um preço elevado que se justifica pela qualidade e características. Mas, tendo em conta o regime fiscal para utilização profissional ao ser adquirido por empresas ou profissionais liberais, o custo efetivo torna-se bastante inferior.

O valor de €70.000 da versão ensaiada in-



clui IVA dedutível para empresas reduzindo o valor real para €56.000. Por outro lado, a tributação autónoma de IRC baixa de 35% para 17,5% do preço de compra e encargos de manutenção. Assim, o encargo total com a compra e tributação autónoma será €65.800 (€56.000+€9800 de tributação autónoma). Em comparação, um automóvel

com o mesmo PVP sem ser híbrido plug in teria um encargo total de €94.500 (€70.000 + €24.500 de tributação autónoma).

Ponderando o preço e as vantagens fiscais, o Discovery Sport tem na versão híbrida uma das melhores alternativas para o segmento alto e sem concorrência do mercado para as características que apresenta.

PUB

Peça já o seu Orçamento Grátis!

BIODOURO / LIMPEZAS
Vidros / Meio Ambiente / Automóvel / ...

22 940 4025
biodouro.com

Qualidade e Organização, são os nossos princípios básicos.

BIODOURO / DESINFESTAÇÕES
Combate de Pragas / Desinfecção / ...

BIODOURO / COVID-19
Desinfecção Coronavírus

BIODOURO / AUTO
Destalhe Auto / Lavagens Auto / ...

NEGÓCIOS E EMPRESAS

CERCA DE 90% DOS CONTRATOS SÃO ASSINADOS DE FORMA DIGITAL

Prosegur opta por Dynamics 365 for Sales

A Prosegur, empresa especializada em segurança privada, acaba de reforçar a sua estratégia de transformação digital a nível global com a implementação do Dynamics 365 for Sales, uma plataforma que incorpora Inteligência Artificial e fornece às equipas de vendas as ferramentas mais avançadas para servir os seus clientes.

Assim, a empresa, que opera em 26 mercados através de diferentes linhas de negócio, tem agora uma solução intuitiva na cloud, que acelera e maximiza a utilização das ferramentas por todos os seus colaboradores. Graças à sua abordagem holística, o Dynamics 365 for Sales proporciona uma visão de 360 graus que evita silos de processos, aplicações e informação.

Primeira solução na cloud pública

A Prosegur optou pela Dynamics 365 for Sales devido à sua facilidade de implementação em comparação com outras alternativas e também por ser um produto de mercado ge-



neralizado e bem conhecido, o que favoreceu a incorporação de técnicos e de uma equipa de pessoas com vasta experiência na mesma. Por outro lado, as possibilidades de integração e personalização da ferramenta, mesmo com outros tipos de tecnologias, tem sido outro aspeto de valor acrescentado especial.

“Na Prosegur estamos há três anos envolvidos num grande plano de transformação no qual já tínhamos a colaboração da Microsoft e aplicações de cibersegurança. Agora, nesta nova fase de colaboração, estamos a acrescentar a plataforma

Microsoft Azure e as suas capacidades de Inteligência Artificial à nossa atual arquitetura tecnológica. Neste contexto, a implementação do Dynamics 365 for Sales marca um marco importante, uma vez que é a primeira solução global na cloud pública dentro da Prosegur», diz Javier Cabrerizo, diretor-geral Global da Prosegur.

Proteger os dados e colocar o cliente no centro

A Dynamics 365 for Sales é a cloud empresarial da Microsoft que

reúne dados de diferentes fontes, extraindo-lhes valor para o avanço do conhecimento e do serviço ao cliente e, com as suas características de Inteligência Artificial, torna possível fazer previsões de grande valor para o negócio. Ao analisar as interações individuais dos clientes, proporciona uma visão totalmente holística dos clientes e facilita a criação de experiências mais relevantes e personalizadas.

“A adoção do Dynamics 365 for Sales foi um grande passo em frente na gestão de equipas e na melhoria da atividade de vendas. Fornece-nos inteligência comercial, conhecimento do mercado, dos concorrentes e, fundamentalmente, das necessidades dos nossos clientes. Em suma, o Dynamics 365 for Sales permitiu-nos ter uma relação mais próxima com o cliente através da implementação de ações de cross-sell e up-sell, que nos proporcionam maior valor no processo comercial e na realização dos objetivos”, diz Rubén Hernández-Diez, Diretor Global de Negócios Tradicionais da Prosegur Security.

Aumentar a digitalização dos processos

A implementação da nova plataforma permitiu a otimização das linhas de negócio da Prosegur. Por exemplo, no caso da Prosegur Cash, que oferece soluções globais de gestão de dinheiro, facilitou aspetos tão relevantes como a normalização das práticas comerciais em todos os territórios onde a empresa opera, a melhoria da monitorização da atividade comercial e das oportunidades ou mesmo a partilha, a identificação e o aproveitamento das melhores práticas comerciais noutras geografias, com tudo o que isso implica.

A normalização dos processos e a automatização das ações repetitivas permitiu à Prosegur aumentar a sua produtividade nos serviços nas suas principais linhas de negócio. Desta forma, o pessoal especializado pode concentrar-se em tarefas que proporcionem maior valor, tirar conclusões das capacidades de Business Intelligence da plataforma e, em suma, fornecer um melhor serviço aos clientes.



ANDREIA JÚNIOR

Advogada Sénior, Coordenadora do Departamento de Direito Fiscal da Next - Gali Macedo & Associados, SP, RL.

A falta de ambição da proposta do OE 2022

A proposta de Lei do Orçamento do Estado para 2022, apresentada pelo Governo e que esteve em discussão no Parlamento, introduz alterações pouco expressivas e ambiciosas para as empresas, numa altura em que a maior parte dos setores necessitava de estímulos para assegurar o seu crescimento e competitividade. A melhor notícia deste Orçamento é, de facto, o fim do pagamento especial por conta (PEC), que termina ao fim de 23 anos de aplicação. Apesar de atualmente já ter um carácter residual, uma vez que, desde 2019, se tornou opcional, sempre se dirá que a sua eliminação faz todo o sentido. Aliás, fazia algum sentido o reembolso dos valores já pagos e não a sua dedução. Outra medida que agrada ao setor empresarial é a criação de um Incentivo Fiscal à Recuperação – IFR – em moldes muito semelhantes ao CFEII com algumas alterações. Nesta medida, prevê-se que os sujeitos passivos de IRC possam deduzir à coleta as despesas de investimento em ativos afetos

à exploração que sejam efetuadas entre 1 de janeiro e 30 de junho de 2022. O montante máximo das despesas elegíveis é de € 5.000.000. A dedução corresponde a 10% das despesas elegíveis realizadas no período de tributação até ao valor correspondente à média aritmética simples das despesas de investimento elegíveis dos três períodos de tributação anteriores; ou 25% das despesas elegíveis realizadas no período de tributação na parte que exceda a referida média. Para efeitos do IFR, consideram-se despesas de investimento elegíveis as relativas a ativos fixos tangíveis e ativos biológicos que não sejam consumíveis, adquiridos em estado novo e que entrem em funcionamento ou utilização até ao final do período de tributação que se inicie em ou após 1 de janeiro de 2022. São também elegíveis as despesas de investimento em ativos intangíveis sujeitos a depreciação, tais como despesas com projetos de desenvolvimento, ou despesas com elementos da propriedade industrial.

Para beneficiar do IFR, as empresas não podem, entre outras condições, cessar contratos de trabalho durante três anos (ao abrigo do regime de despedimento coletivo ou despedimento por extinção do posto de trabalho), nem distribuir lucros no mesmo período. Este último requisito é mais limitador face ao CFEII e visa a capitalização das empresas. As empresas do setor imobiliário podem também ser penalizadas uma vez que se propõem algumas alterações em sede de Imposto Municipal Sobre Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT). A Proposta do OE prevê a sujeição a IMT das entradas dos sócios com bens imóveis para a realização de prestações acessórias à obrigação de entrada de capital, bem como das adjudicações de bens imóveis aos sócios na redução de capital, no reembolso de prestações acessórias ou outras formas de cumprimento de obrigações pelas sociedades. A Proposta do OE prevê, ainda, que passem a estar sujeitas a IMT

a adjudicação de bens imóveis aos participantes como reembolso em espécie de unidades de participação decorrentes não só da liquidação, mas também do resgate de unidades de participação e da redução de capital de fundos de investimento imobiliário fechados de subscrição particular. Na proposta encontramos também uma autorização legislativa para criação de um programa de valorização do interior que introduz um regime de benefícios fiscais, em função dos gastos resultantes da criação de postos de trabalho em territórios do interior, através de uma dedução à coleta do IRC correspondente a 20% dos gastos incorridos que excedam o valor da RMMG, tendo como limite a coleta do período de tributação. Assim, teremos de aguardar pela aprovação do OE na generalidade para que depois os partidos com assento parlamentar possam apresentar propostas de alteração, as quais esperamos que venham melhorar as medidas apresentadas.

PUB

30 out a 1 de nov.

Fim de Semana da Poupança

Poupe com a Vida Económica

Visite a nossa livraria
Rua Gonçalo Cristóvão, nº 14 R/C 4000-263, Porto
ou online em <http://livraria.vidaeconomica.pt/>

Descontos até 50%

Iniciativa promocional nos termos do regime jurídico do preço fixo do livro

Comissão relança análise da governação económica

A Comissão Europeia adotou uma comunicação que faz o balanço da evolução das circunstâncias para a governação económica na sequência da crise da COVID-19 e relança o debate público sobre a análise do quadro de governação económica da UE. O debate relançado basear-se-á no parecer da Comissão sobre a eficácia do quadro de supervisão económica apresentado em fevereiro de 2020 e nos ensinamentos retirados da pandemia.

Híbridos vendem mais que os diesel

As vendas de veículos híbridos, na Europa, superaram as dos diesel, no terceiro trimestre, o que aconteceu pela primeira vez. As matriculações de automóveis híbridos representaram 20,7% do mercado total da União Europeia, de acordo com dados da ACEA. Foram vendidas quase 450 mil unidades híbridas, o que se traduziu num crescimento homólogo de 31,5%, sobretudo devido ao forte aumento na Europa Central.

Red Bull promove empreendedorismo na universidade

Foi com um workshop temático que arrancou a edição de 2021 do Red Bull Basement, evento de empreendedorismo em ambiente universitário. A FEUP foi o ponto de encontro.

TEXTO: BARTOLOMEU VASCONCELOS

Pelo segundo ano consecutivo, a Red Bull promete dar asas aos empreendedores portugueses, através de um programa focado no ensino universitário. O Red Bull Basement desafia assim jovens empreendedores de todo o país a mostrar toda a sua criatividade e capacidade de inovação. O pontapé de saída deste programa foi dado com um workshop temático que decorreu na Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, sob a orientação do professor Francisco Vasques.

Destaque também para a presença nesta sessão do atleta internacional de bodyboard Hugo Pinheiro, que apresentou o caso de estudo “Mar da Calha” – um projeto desportivo que deu origem a um documentário. Como pergunta de partida para debate, foi lançado aos alunos presentes um olhar sobre os problemas na universidade ou nas suas vidas que gostariam de ver resolvidos. Nesta partilha de ideias, alguns dos presentes partilharam as suas ideias e projetos, o que levou a discussão entre alunos e intervenientes da sessão de esclarecimentos. Algumas ideias surgiram desde já desde debate, nomeadamente um sistema de reaproveitamento de águas no Polo Universitário e uma nova Plataforma de partilha de documentos e apontamentos de estudo. As inscrições para o concurso estão abertas na página oficial da marca de bebidas energéticas, sendo exigida a submissão de um vídeo que deve explicar de uma forma clara e consistente a ideia.



O atleta de bodyboard Hugo Pinheiro teve intervenção no evento de empreendedorismo da Red Bull.

Trabalhadores dos impostos vão fazer greve no início de dezembro

A greve do Sindicato dos Trabalhadores dos Impostos (STI), marcada para 1 a 5 de Dezembro próximos, vai beneficiar do apoio do fundo de greve.

A decisão foi tomada pelo Conselho Geral do STI, que hoje reuniu extraordinariamente, precisamente com o objetivo de apreciar e votar a proposta da Direcção Nacional de se recorrer ao fundo de greve para apoio à paralisação referida.

Recorde-se que a paralisação é organizada em protesto contra a demora na regulamentação da revisão da carreira, contra a crescente degradação no funcionamento e perda de autoridade da Autoridade Tributária e Aduaneira, o sistema de avaliação de desempenho, ou as funções “robóticas” que travam o combate à fraude e à evasão fiscal.

Segundo o STI, o Governo esquece-se “que sem impostos não há Estado” e “sem Estado não há SNS, Segurança, Ensino Público, Estradas Públicas e todos os demais bens e serviços que são do Povo”. Isto para além das funções aduaneiras da AT de controlo da fronteira externa a nível da Europa comunitária.

Estão abrangidos “todos os serviços dependentes da Autoridade Tributária e Aduaneira e da Autoridade Tributária e Assuntos Fiscais da Região Autónoma da Madeira”.

O pré-aviso prevê a paralisação entre o início do dia 1 e o final do dia 5 de dezembro, mas o sindicato admite estender as formas de luta.

SERVIÇO DE TRANSPORTE DE MERCADORIAS PARA A REGIÃO AUMENTOU 5% NO ÚLTIMO ANO

Garland cresce no Leste Europeu

Composta por países industrializados e uma das zonas mais beneficiadas pelos fundos europeus, a Europa de Leste tem vindo a crescer. Considerados os países pobres do continente, a entrada na União Europa, em 2004, tem potenciado as suas economias. As exportações nacionais para os países eslavos ocidentais têm vindo a aumentar e, face à maior procura, o Grupo Garland, um dos principais players nacionais no setor da logística, transportes e navegação, decidiu reforçar a sua oferta para esta zona do globo, criando uma linha de transporte terrestre entre Portugal e a Chéquia/Eslóvaquia.

Novo serviço de carga completa com saídas diárias e de grupagem com saídas bissemanais

De acordo com o INE, a Chéquia foi o 21º cliente das exportações portuguesas de bens em 2020, ocupando a 17ª posição ao nível das importações. O número de transações comerciais entre Portugal e a Chéquia cresceu 15% no sentido da exportação, entre 2017 e 2019, e 33% nas importações.

Para este mercado, além das saídas diárias de camiões completos, o novo serviço de grupagem da Garland conta com saídas bissemanais para exportação e uma saída



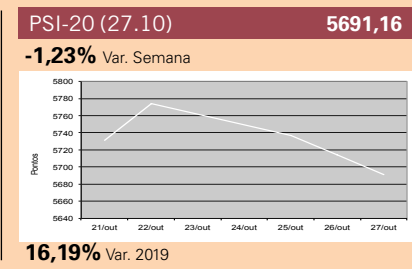
semanal no sentido de importação. O tempo de trânsito é de quatro a seis dias úteis.

Segundo Luís Ribeiro, diretor comercial nacional da Garland Transport Solutions, empresa do Grupo dedicada ao setor dos transportes, no último ano, o número de solicitações de serviços para a Europa de Leste cresceu cerca de 5%, mesmo em contexto de pandemia.

Os principais grupos de produtos transacionados entre Portugal e a Chéquia são máquinas e aparelhos, veículos e outro material de transporte, plásticos e borracha, têxteis e produtos químicos.

“São países para os quais se perspetiva um grande crescimento económico e cujas transações comerciais com Portugal têm aumentado. Além de uma localização estratégica no contexto europeu, que vem ao encontro da nossa aposta em manter a capilaridade nesta geografia específica, as principais mercadorias transacionadas inserem-se em setores que consideramos essenciais para o nosso crescimento”, explica Luís Ribeiro, que espera anunciar nos próximos meses novas soluções para os clientes com atividade e interesse no Leste Europeu.

MERCADOS



Dow Jones 27/out	35649,6
Var Sem	0,12%
Var 2020.....	16,49%
Nasdaq 27/out	15311,38
Var Sem	1,28%
Var 2020.....	18,83%
IBEX 35 27/out	8972,30
Var Sem	-0,51%
Var 2020.....	11,13%

DAX 27/out.....	15705,81
Var Sem	1,18%
Var 2020.....	14,48%
CAC40 27/out.....	6753,52
Var Sem	0,71%
Var 2020.....	21,65%

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

DE ACORDO COM PAULO DERRIÇA, CEO DO LABORATÓRIO DE ANÁLISES CLÍNICAS

Lumilabo quer afirmar-se pela diferenciação e pela inovação

O mercado laboratorial caracteriza-se por uma forte concorrência, em que os grandes grupos assumem um peso crescente. A Lumilabo quer garantir um posicionamento de liderança e está a desenvolver esforços nesse sentido. O que é possível através da diferenciação e da inovação, na perspetiva de Paulo Derriça, CEO da Lumilabo.

Vida Económica - Qual a atual situação do mercado das análises clínicas?

Paulo Derriça - O mercado laboratorial é um mercado em constante evolução, onde temos de nos manter atentos, saber acompanhar os desenvolvimentos da ciência médica e saber aproveitar todas as situações para investir em novas áreas de negócio, dentro do nosso “core business”. Mercado esse com grandes desafios que põem à prova a nossa capacidade de sobrevivência e resiliência, onde cada vez mais imperam os grandes grupos laboratoriais.

VE - Quais os principais problemas que se colocam à vossa atividade?

PD - A escassez, para não dizer falta, de técnicos de análises clínicas. Acresce a circunstância de, muitas vezes, estarmos a formar técnicos que, na maioria das vezes, depois nos fogem para a concorrência.

VE - Não existe uma concorrência excessiva no setor?

PD - A concorrência nunca é excessiva, quando saudável, justa e as mesmas regras

são seguidas por todos. Só assim se beneficia o cliente, a comunidade.

VE – Considera a legislação para o setor a adequada?

PD - Há regras a manter, outras a aperfeiçoar, outras a substituir, mas não sou jurista e deixo essa matéria para quem saiba melhor do que eu. Toda a legislação deve de ser a mais justa possível, mantendo a equidade que se impõe para um setor pouco regulado e com muitas lacunas estruturais. Como agente do mercado, sinto algumas debilidades e entropias, porventura causadas por uma regulamentação que nem sempre está adequada à realidade, em constante evolução.

Laboratório líder

VE - Como opera a Lumilabo?

PD - Pretendemos ser reconhecidos como um laboratório líder em Portugal, proporcionando a quem nos procura um serviço diferenciado. Tentamos ser diferentes, para melhor, estando permanentemente a par das melhores técnicas e práticas, protocolos e controlo de qualidade rigorosos, familiarização com as novas tecnologias, contratação de profissionais de qualidade, sempre na demanda de combinar tudo isso, à luz da nossa longa experiência, com os cuidados de Saúde que prestamos a quem nos honra com a sua procura.

VE – Qual a estratégia definida para os próximos tempos?

PD - Sempre com os mesmos princípios e a mesma estratégia, a satisfação máxima dos nossos utentes/clientes, através da prestação de cuidados de saúde, pautados por elevados padrões de qualidade, de inovação e de relacionamento humano, tendo como pilar a melhoria



O mercado põe à prova a capacidade de sobrevivência e resiliência, adianta o CEO da Lumilabo.

contínua de todos os serviços prestados. Procurando desempenhar um papel ativo na sociedade, atuando, num compromisso permanente com o utente/cliente, para a maximização de meios e menor encargo/transtorno para este, designadamente, procurando minimizar a necessidade de deslocações à Clínica, promovendo o profissionalismo no atendimento administrativo, técnico e médico, utilizando

equipamento tecnológico de topo a nível mundial, orientação da consulta e do tratamento conforme a faixa etária em causa.

VE – Existe a possibilidade de avançarem para a internacionalização?

PD - Temos vindo a trabalhar nesse sentido desde 2019, estabelecendo contactos e novas parcerias com o exterior, dentro e fora da União Europeia.

Hertz encomenda 100 mil veículos à Tesla

O gigante americano de aluguer de automóveis Hertz anunciou ter encomendado 100 mil veículos à Tesla. Trata-se de um passo muito importante na eletrificação da Hetrz, que ainda há pouco tempo se encontrava à beira da falência.

Os veículos deverão ser entregues ainda antes do final do próximo ano. Por sua vez, a Hertz garantiu que irá instalar uma série de pontos de recarga rápidos. Assim, nos Estados Unidos, bem como

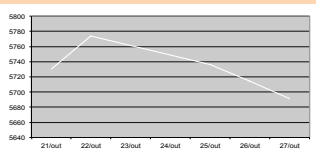
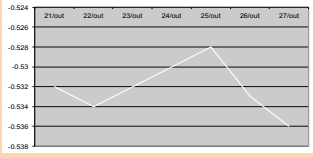
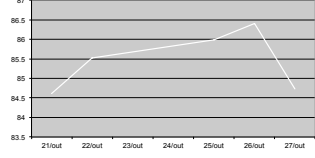
na Europa, os clientes que aluguem um Tesla Model 3 terão acesso a carregadores de eletricidade de elevada rapidez. Tudo aponta para que cada veículo saia a um preço de cerca de 44 mil dólares (ou 37 850 euros). De salientar que, no ano passado, a Hertz passou por sérias dificuldades financeiras, na medida em que a pandemia levou a uma forte quebra no respetivo volume de negócios. A empresa chegou a estar sob a proteção da lei norte-americana sobre

falências. O grupo acabou por ser resgatado por um consórcio de investidores financeiros.

O anúncio deste negócio resultou numa valorização da ação do grupo de Elon Musk em bolsa. Atualmente, o valor bolsista ascende a mais de 900 mil milhões de dólares, muito superior aos dos concorrentes automóveis norte-americanos. Entretanto, na Europa, o Testa Model 3 assumiu a liderança nas vendas no que se refere aos veículos elétricos.



MERCADOS

EURODÓLAR (27.10) 1,1602 -0,43% Var. Semana  -5,03% Var. 2019	Euro/Libra 27/out0,8441 Var Sem-0,17% Var 2020.....5,87% Euro/lene 27/out . 131,9000 Var Sem0,96% Var 2020.....-4,33%	EURIBOR 3M (27.10) -0,5560 -1,65% Var. Semana  -2,02% Var. 2019	Euribor 6M 27/out .. -0,5560 Var Abs Sem-1,71% Var 2020.....-1,90% Euribor 1Y 27/out ... -0,4730 Var Abs Sem-1,07% Var 2020.....5,21%	PETRÓLEO BRENT 27.10) 84,61 -1,27% Var. Semana  63,57% Var. 2019	Ouro 27/out.....1796,07 Var Sem0,79% Var 2020.....-5,39% Prata 27/out24,13 Var Sem-0,67% Var 2020.....-8,61%
---	--	---	--	---	---

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS EM SETORES ONDE PORTUGAL É COMPETITIVO

AEP leva empresas portuguesas ao Uzbequistão e Cazaquistão

A AEP - Associação Empresarial de Portugal e um grupo de empresas nacionais viajaram este domingo (24 de outubro) para o Uzbequistão, numa missão multisetorial, que conta com uma extensão ao Cazaquistão, dois mercados que apresentam interessantes oportunidades de negócios em áreas onde Portugal tem potencial.

Nesta missão, que termina a 30 de outubro, estão as empresas António Meireles (eletrodomésticos), PortugaliaCork (rolhas de cortiça), Solancis (artigos de mármore e de rochas similares) e SQ Portugal (comércio produtos alimentares).

Sabendo a AEP que o principal desafio das PME é encontrar os parceiros locais certos, a missão ao Uzbequistão e ao Cazaquistão vai facultar o contacto com potenciais parceiros uzbeques e cazaques, através de reuniões, que tiveram em conta o perfil e os objetivos definidos por cada empre-



Cazaquistão investe em infraestruturas

O Cazaquistão é, em termos de área, o 9º maior país mundo e tem quase 19 milhões de habitantes. De todos os Estados que emergiram da antiga União Soviética é dos mais estáveis e uma ponte para o espaço económico da CEI, da região do Cáspio e da Ásia Central. A economia do país baseia-se nas exportações de petróleo. Alimentado por um forte setor primário, está a investir na criação e modernização de infraestruturas, potenciando o desenvolvimento de outros setores, como o da construção. As autoridades cazaques incentivam a construção de habitação, planos de desenvolvimento turísticos, projetos de parques tecnológicos, industriais e logísticos, a modernização da rede de transportes e dos parques hospitalar e educativo. Para além do setor da construção, a AEP identificou ainda oportunidades nas áreas da maquinaria, equipamentos elétricos, aparelhos mecânicos, impressão e estampagem, metalomecânica, produtos químicos e fertilizantes, plásticos e polímeros, madeira, cortiça, equipamento médico, tratamento de resíduos sólidos, energias renováveis, produtos agrícolas, alimentação e bebidas, mobiliário, vestuário, calçado e no turismo.

Ribeiro.

Após o sucesso da primeira missão ao Uzbequistão, realizada em 2017, a AEP regressa a este mercado para fortalecer contactos e dar continuidade ao trabalho desenvolvido. No Cazaquistão, a AEP já organizou várias missões (2014, 2015, 2017, 2019), sendo esta a quinta deslocação a este mercado.

Uzbequistão cresceu durante a pandemia

O Uzbequistão tem 34 milhões de habitantes e é o 3º Estado mais populoso do espaço pós-soviético e o maior mercado da Ásia Central. Apesar de ocupar uma posição modesta no ranking de mercados de destino das exportações portuguesas, demonstra um desenvolvimento dinâmico e estabilidade política e social e mesmo durante a pandemia, em 2020, viu o seu PIB crescer 1,5%. A economia uzbeque tem sido beneficiada por um ambiente externo favorável e com a criação de programas de desenvolvimento em infraestruturas, indústria, agricultura e serviços. Com as crises sanitária e económica, em 2020 a cotação do ouro disparou, o que possibilitou ao Uzbequistão consolidar as reservas nacionais de ouro, equilibrar a balança do comércio externo e atenuar as consequências da pandemia. As atuais reservas nacionais de ouro permitem financiar 16 meses de importações.

Business on the Way envolve 120 empresas

Este ano, entre janeiro e setembro, o projeto BOW – Business on the Way, desenvolvido pela área Internacional da AEP, promoveu a participação de 80 empresas em sete feiras internacionais e em três missões empresariais virtuais, em 14 mercados distintos. Em 2020, o BOW organizou 16 ações de internacionalização, entre feiras, missões empresariais e missões inversas, em 22 mercados, tendo envolvido 120 empresas.

Desde 1990, ano em que deu início, de uma forma sistemática, à realização de ações de internacionalização, a AEP já organizou, individualmente ou através de parcerias com outras entidades, largas centenas de ações em mercados externos.

O projeto BOW - Business on the Way é desenvolvido pela área internacional da AEP, no âmbito do Portugal 2020 e do Compete 2020, Programa Operacional da Competitividade e Internacionalização, Eixo II – Projetos Conjuntos – Internacionalização.

sa participante. Em resumo, o programa da missão contempla três dias de B2B no Uzbequistão e dois dias de B2B no Cazaquistão.

Num formato inovador, entre os dias 27 e 29 de outubro, o programa inclui a possibilidade de visitar quatro certames especializados, que acontecem em Tashkent, no principal parque de exposições da capital do Uzbequistão, ajudando a potenciar e a diversificar ainda mais os contactos locais.

Para o presidente da AEP, Luís Miguel Ribeiro, “o crescimento das economias e o desenvolvimento das sociedades uzbeque e cazaque são uma excelente oportunidade para Portugal, a par das necessidades de consumo destes dois mercados, que coincidem com a oferta portuguesa”.

“Face ao desconhecimento que ambos os países apresentam em relação aos produtos portugueses, a AEP considera que esta é uma missão empresarial crucial e essencial para ajudar as empresas portuguesas a diversificarem mercados, explica Luís Miguel

Setor financeiro adapta-se às alterações climáticas

O fundo de pensões ABP vai separar-se, até 2023, dos investimentos realizados nos produtores de combustíveis fósseis, num valor de 15 mil milhões de euros. O setor financeiro está a adaptar-se às novas realidades climáticas. Os investidores estão agora muito mais atentos no que respeita às políticas relacionadas com o clima.

O ABP é um dos exemplos mais recentes

no que toca à nova tendência. De facto, a sua decisão marca uma mudança de estratégia para um dos maiores fundos de pensões do mundo. Por outro lado, é curioso verificar que, ainda não há muito tempo, o fundo defendia que, saída dos investimentos nas energias fósseis não era a solução para fazer face ao aquecimento global. Muito recentemente, a Fidelity Internacional tornou-se a última gestora de ativos a

anunciar a meta de redução das emissões de carbono. Até 2030, a intenção é reduzir em metade as emissões do seu portefólio de investimentos.

Também a gigante norte-americana “BlackRock”, a maior gestora de ativos do mundo, anunciou a criação da maior carteira de fundos ETF, alinhados com objetivos de cariz climático. O setor financeiro está a assumir cada vez mais a necessidade

de uma mudança de atitude radical. Por sua vez, existe um certo consenso o que os fundos e as gestoras de ativos não vão registar perdas avultadas e até que será possível, num curto espaço de tempo, garantir novos nichos de mercado e novas oportunidades. Por exemplo, a ABP vai aumentar os investimentos na área das renováveis, a partir do momento em que se afastar das energias fósseis.

MERCADOS

EMPRESA TEM 45 ANOS DE ATIVIDADE

Casa Peixoto abre nova loja no Norte

A Casa Peixoto, empresa nacional de comércio de materiais de construção e decoração, celebra 45 anos de atividade. A data é assinalada com a expansão da empresa na zona Norte do País, com a abertura, até final do ano, de mais uma loja no Porto para dar resposta às necessidades dos consumidores.

A nível nacional, a Casa Peixoto possui 6 lojas, localizadas nas cidades de Viana do Castelo, Braga, Guimarães, Porto, Aveiro e Lisboa, e uma além-fronteiras, em Paris.

Atualmente, a Casa Peixoto, dispõe de um centro logístico em Viana do Castelo (sede da empresa), com dezenas de milhares de metros quadrados, que opera com tecnologias de automatização e robótica, permitindo assegurar a distribuição e exportação para qualquer parte do mundo.

As tecnologias de automatiza-

ção e as equipas que, 24h sobre 24h, se dedicam às encomendas dos clientes, são o que possibilita à Casa Peixoto ter agilidade e dar resposta, no caso do cliente profissional, a ruturas de materiais para o dia seguinte, impedindo que as obras em Portugal tenham que estar paradas a aguardar materiais de construção. São centenas de cargas diárias que dão resposta à procura dos clientes.

Em 2020, a empresa investiu numa nova plataforma logística localizada em São João da Talha, com cerca de 2000 m2, para responder às entregas de materiais na área da grande Lisboa, entre 24h e 48h. Ao todo operam mais de 2 centenas de colaboradores e são movimentados diariamente mais de 90 mil artigos para venda.

A loja do Porto vai ser a maior loja da Casa Peixoto, com uma área comercial de mais de 8000 m2. Desenhada com um conceito diferenciado, semelhante a uma galeria de arte, vai empregar mais de 5 dezenas de colaboradores com um “know how” especializado para vender projetos à medida na área das cozinhas, casas de banho, climatização, ilu-

minação, entre outros, e oferecer aos clientes um serviço altamente especializado. Uma oferta abrangente de materiais de construção inovadores e artigos de decoração dispostos em dezenas de ambientes diferentes dão resposta às necessidades dos profissionais destes setores (arquitetos, empreiteiros, donos de obra...) bem como do público em geral. A nova loja vai apresentar dezenas de milhares de produtos expostos por forma a tornar a experiência do cliente numa experiência única.

Luciano Peixoto, presidente do Conselho de Administração da Casa Peixoto, lembra que “em 45 anos de história, a Casa Peixoto passou por várias crises do setor e atravessou diferentes gerações, comportamentos de mercado e perfis de consumo e consumidores. Em todos estes momentos, uma característica da empresa sobressai: a capacidade de se adaptar e reinventar”.

E acrescenta: “Somos do tempo em que, descarga a descarga, telha a telha, cimento a cimento, se descarregava tudo à mão. Antes da introdução da tecnologia e antes que a empresa tivesse ca-



pacidade para investir em maquinaria e acessórios de apoio, todos os materiais eram carregados e descarregados à mão. Nascemos numa época e num meio rural em que não se falava de otimização de processos ou melhoria contínua, falava-se apenas de trabalho. E com trabalho se edificou, passo a passo, a Casa Peixoto, uma empresa sustentável, resiliente, inovadora e com um legado e know-how imenso”.

No ano em que celebra 45 anos,

a empresa aposta também na inovação, com a criação do conceito de Outlet que vai permitir a disponibilização de várias gamas de artigos a preços reduzidos, já em outubro.

No campo da responsabilidade social, a empresa reforçou a sua estratégia, com uma parceria com a Just a Change, com o objetivo de contribuir para combater a pobreza habitacional, que em Portugal afeta mais de 420.000 portugueses.

**JOSÉ MARTINO**

Cidadão, Lutador pelo Desenvolvimento de Portugal

Soberania alimentar: mito ou realidade?

O suplemento de Economia “Dinheiro Vivo” publicou no passado dia 23 outubro um trabalho jornalístico da autoria de Sónia Santos Pereira, com o título “Agricultores Reforçam Produção” com os Olhos Postos lá Fora. As exportações de hortofrutícolas foram de 780 M€ em 2010 e passaram para 1683 M€ em 2020, um aumento de 903M€ ao longo da última década. A associação Portugal Fresh prevê chegar a 2500 M€ em 2030, um aumento de 817 M€. Percentualmente, há um decréscimo no crescimento do valor das exportações, entre décadas, 9,5%.

Este crescimento constante das exportações resulta do esforço de investimento dos agricultores, sobretudo jovens agricultores, em culturas de regadio, tendo por trás os apoios financeiros públicos do ProDeR e PDR2020. Houve a oportunidade da reconversão de culturas, o aproveitamento de terras improdutivas e abandonadas, em síntese, expansão da área de cultura das

frutas, legumes e flores. Indica o artigo, eu tenho-o confirmado no terreno, há muitas parcerias de produtores nacionais com empresas estrangeiras, tendo por base as boas condições de climas e solos de Portugal para as culturas desta fileira, o que alavanca e incrementa o valor acrescentado das exportações, tirando partido de marcas e diminuindo os riscos das exportações.

No mesmo dia, o Jornal “Expresso” traz uma peça jornalística de Vítor Andrade com o título “Portugal em Risco Máximo de Abastecimento de Cereais”, uma página inteira no caderno de economia, onde os presidentes da Associação Nacional dos Produtores de Milho e Sorgo (ANPROMIS) e Associação Nacional Produtores Proteaginosas, Oleaginosas e Cereais (ANPOC), Jorge Neves e José Palha, respetivamente, fazem passar “o papão”, Portugal poder ficar sem abastecimento de cereais porque o Governo entendeu, e na minha opinião,

bem, não subsidiar de forma artificial a produção de cereais em Portugal porque não há condições de solo e clima para estas produções. Se o risco que apontam estes dois dirigentes, probabilidade de ruptura do abastecimento de cereais, for real e verdadeiro, o que eu pessoalmente duvido, ele não é da responsabilidade política de quem tutela a produção agrícola em Portugal, mas sim do responsável político pelo comércio e respetiva logística. Aliás, como estes dirigentes preveem a subida dos preços dos cereais, caso aconteça, na minha perspetiva, representa uma oportunidade que a fileira dos cereais tem de se relançar de forma natural com base no mercado, não tendo necessidade de ser alavancada pelos apoios financeiros públicos ao rendimento. Estas duas versões da realidade das agriculturas de Portugal, publicadas na Imprensa no mesmo dia, existem historicamente há muito tempo, uma defende cultivar no país os produtos para os

quais condições de solos e climas são mais aptas, produzir e exportar e usar o saldo das exportações para comprar os alimentos que faltam, no mercado mundial, a preços muito mais baratos. Uma outra, assente na velha tradição agrária de Portugal, a soberania alimentar, produzir no território nacional todos os alimentos de que os portugueses necessitam, a qual, no passado funcionou tendo por base a mão de obra barata, “trabalhar para não morrer à fome”, e hoje assenta na colocação de elevados montantes de dinheiro público para alimentar esta ilusão.

Por muito que nos amedrontem, “estamos à beira de uma tempestade perfeita, para, de um dia para o outro, podermos ter um grave problema de falta de alimentos básicos”, há uma certeza que descansa os portugueses, a qual se chama União Europeia. Aqui chegados, enquanto aqui estivermos, não haverá crise que ponha em causa a alimentação e bem-estar dos portugueses.

PUB



INFORMAÇÃO DE MERCADOS FINANCEIROS

R. Júlio Dinis, 247 – 6º - Sala E9 – 4050-324 PORTO

Telefone: 22 609 5888

imfporto@imf.pt

www.imf.ptm.imf.pt[Facebook/imfmercados](https://www.facebook.com/imfmercados)

Av. Duque de Loulé, 123 – Sala 54 – 1050-089 LISBOA

Telefone: 21 324 1204

imflisboa@imf.pt

Assessoria especializada B2B**Cambial * Taxas de Juro * Commodities * Economia****Vale a pena falar connosco!**

BPI distingue intermediários de crédito à habitação

O BPI distinguiu os intermediários de crédito que mais se destacaram na contratação de crédito à habitação BPI. A cerimónia decorreu no Hotel Pestana Palace, em Lisboa, no âmbito da Convenção BPI A Minha Casa 2021.

O evento, transmitido em direto para mais de 1300 Parceiros BPI, foi apresentado por Fernanda Serrano e contou ainda com a presença do presidente da Comissão Executiva do Banco BPI, João Pedro Oliveira e Costa, e de Francisco Barbeira, administrador do Banco BPI, responsáveis, respetivamente, pela abertura e encerramento do evento.

Neste evento, destinado aos parceiros do Banco BPI no âmbito da intermediação de crédito à habitação, foram debatidos temas da atualidade do mercado imobiliário e da intermediação de crédito, reveladas novidades sobre o futuro do crédito à habitação BPI e entregues os prémios BPI A Minha Casa 2021 em seis categorias. Na categoria Melhor Intermediário de Crédito Habitação Redes, foram distinguidos os seguintes parceiros: Century 21 Falcon; Decisões e Soluções Torres Novas; DS Intermediários de Crédito Lumiar; ERA Amora; KW Select; MaxFinance Gold; RE/MAX Lounge; ZOME Bu-

siness. A MAXFINANCE conquistou a categoria Melhor Rede de Intermediários de Crédito Habitação, enquanto o Doutor Finanças venceu o prémio de Melhor Intermediário de Crédito Habitação Digital.

A Stellina Enterprises foi distinguida como Melhor Intermediário de Crédito à Habitação ENR e a Target Equation venceu o prémio Melhor Intermediário de Crédito Habitação Não Redes. O prémio Revelação foi entregue à JLB IMOBILIÁRIA. Manuel Alvarez, da Re/Max, Miguel Poisson, da Sotheby's, e Ricardo Sousa, da Century 21, participaram num painel sobre o



João Pedro Oliveira e Costa destacou a cooperação com os parceiros no crédito à habitação.

mercado imobiliário onde partilharam as respetivas visões sobre a atualidade e o futuro deste setor. Para além dos parceiros pre-

miados, este evento contou ainda com a presença de diversas personalidades do setor imobiliário e da intermediação de crédito.

Galp com lucro de 161 milhões no terceiro trimestre

A Galp registou um resultado líquido de 161 milhões de euros, no terceiro trimestre, o que compara com perdas de 23 milhões em igual período do ano passado. Nos nove primeiros meses, o lucro ascendeu a 327 milhões, face a 45 milhões negativos, em termos homólogos, referiu a empresa em comunicado à CMVM, a propósito dos resultados no terceiro trimestre e nos nove primeiros meses do ano.

Quanto ao EBITDA trimestral, o aumento foi de 51%, para 607 milhões de euros, enquanto nos nove primeiros meses se fixou em 1,678 mil milhões, num aumento de 45%, relativamente a período homólogo do ano passado. A empresa adianta que o cash-flow operacional se fixou em 468 milhões de euros, no terceiro trimestre, o que traduziu um acréscimo de 143 milhões. No que se refere aos nove primeiros meses, o valor foi de 1,383 milhões de euros, o que refletiu um crescimento homólogo de cerca de 59%. No terceiro trimestre, a dívida líquida ascendia a 2,928 mil milhões, o que significou uma descida de três pontos percentuais.

A Galp Energia apresentou, no terceiro trimestre, uma produção média de 128,2 mil barris diários, num decréscimo homólogo de 4%. No Brasil, a produção também desceu em igual percentagem, neste caso para 115,7 mil barris diários. As vendas de produtos petrolíferos a clientes subiram 15%, para 1,8 milhões de toneladas, no terceiro trimestre, sobretudo devido à procura na Península Ibérica. Em contrapartidas, as vendas de gás natural a clientes registaram uma quebra de 18%. As vendas de eletricidade aumentaram 25 pontos percentuais.

16 novembro

17h00-21h00

FORMADOR

Rogério M. Fernandes Ferreira

Advogado e socio-fundador da RFF& Associados (www.rffadvogados.pt), mestre em Direito Fiscal e docente universitário (FDL e UCP)

PREÇOS:

Público Geral: €122*

Assinantes: €98*

* Acresce IVA a taxa em vigor

Arbitragem Fiscal

Programa

- A Arbitragem Fiscal
- Âmbito da arbitragem tributária
- Os requisitos, a designação, os impedimentos e os deveres dos árbitros
- A constituição do tribunal arbitral
- A tramitação do processo arbitral
- A decisão arbitral: prazo, deliberação, efeitos e publicação
- Os recursos da decisão arbitral
- A taxa de arbitragem e as custas no Processo arbitral
- Articulação com outros meios de defesa

Objetivos

- Proporcionar uma visão global da arbitragem fiscal.
- Desenvolver competências específicas no domínio dos meios processuais e procedimentais tributários e das garantias dos contribuintes.

Metodologia

As aulas serão leccionadas com base numa metodologia teórico-prática.

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

MERCADOS

PSI-20 - ANÁLISE DE LONGO PRAZO



O PSI-20 continua a transacionar com uma tendência de alta para o médio-prazo, tendo recentemente testado a resistência dos 5800 pontos – máximos de 2018. De momento o índice não obteve sucesso a este teste, mas os indicadores técnicos sugerem que poderá ter a robustez necessária para o quebrar nas próximas semanas, tendo como suporte a linha de tendência ascendente (vermelha).

DAX 30 - ANÁLISE DE LONGO PRAZO



O Dax alemão deu seguimento ao ressalto originado no suporte dos 15 mil pontos, transacionando já acima dos 15 500 pontos. O MACD inverteu agora o sinal de venda, à medida que o índice se aproxima novamente da zona dos 16 mil pontos – máximos históricos. Não obstante, tendo em conta os indicadores atuais e o historial do índice, não deverá ter robustez suficiente par quebrar esta resistência, podendo vir a lateralizar no curto/médio prazo entre os 15 500 e 16 mil pontos.

MERCADO MONETÁRIO INTERBANCÁRIO

RICARDO MARQUES
Economista da IMF – Informação de Mercados Financeiros
filipegarcia@imf.pt

Expetativa quanto a desfecho de reunião do BCE

A última semana trouxe consigo uma ligeira subida da Euribor a 12 meses para valores em torno de -0,47%. A decomposição da atual curva de rendimentos projeta agora a primeira projeção da Euribor 6 meses para o primeiro trimestre de 2024. Os mercados monetários continuam a incorporar uma subida de 10 pontos base das taxas por parte do BCE até setembro de 2022. Na Europa, as atenções estão na reunião do BCE agendada para quinta-feira. Os decisores políticos do BCE vão fazer um balanço da situação económica, preparando o caminho para uma decisão, em dezembro, acerca do futuro dos programas de compra de ativos do banco central. No caminho para essa reunião, tivemos alguns acontecimentos que merecem menção. Na sexta, o indicador de expetativas de inflação na Zona Euro atingiu a meta de 2%

do BCE pela primeira vez em sete anos, colocando ainda mais pressão sobre o banco central, enquanto este equaciona como proceder com os estímulos após o término do programa pandémico. A crise energética, a escassez de mão de obra e de componentes e as disrupções na cadeia de abastecimento têm sido os principais fatores a colocar pressão sobre os preços. No país vizinho, o Governador do Banco de Espanha, Pablo Hernandez de Cos, alertou para a prevalência de taxas de inflação relativamente elevadas nos próximos meses, apesar de as suas causas subjacentes serem, principalmente, transitórias. No entanto, de acordo com De Cos, a perceção geral é de que o BCE manterá o seu tom expansivo durante um período de tempo prolongado, acrescentando que as atuais perturbações na cadeia de abastecimento, os

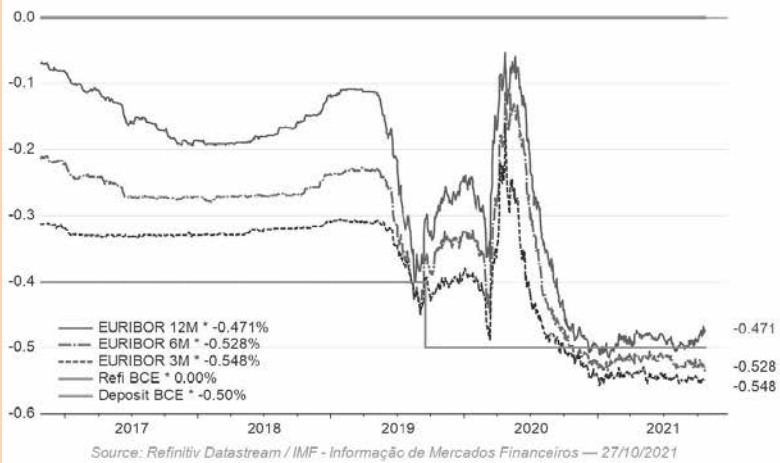
preços mais elevados da energia e outros desenvolvimentos recentes são suscetíveis de provocar uma revisão em baixa das perspetivas de crescimento económico de Espanha para este ano. Esta visão é partilhada pelo Bundesbank, que vê o crescimento económico alemão a abrandar acentuadamente no quarto trimestre, fruto das disrupções no setor transformador. Nas taxas fixas, a última semana não trouxe alterações de maior para as yields de obrigações europeias, que se mantêm a negociar em torno de máximos dos últimos meses. Realça-se o facto de o BCE ter aumentado as compras do seu programa de “quantitative easing” para 28,16 mil milhões de euros na semana passada, montante 13% acima do da semana anterior.

ANÁLISE PRODUZIDA A 27 DE OUTUBRO DE 2021

EVOLUÇÃO EURIBOR (EM BASIS POINTS)

	26.outubro 2021	07.abril 2021			28.abril 2021		
1M	-0,556%	-0,553%	▼	-0,003	-0,557%	▲	0,001
3M	-0,550%	-0,543%	▼	-0,007	-0,534%	▼	-0,016
6M	-0,533%	-0,517%	▼	-0,016	-0,518%	▼	-0,015
1Y	-0,474%	-0,492%	▲	0,018	-0,483%	▲	0,009

TAXAS EURIBOR E REFI BCE



FUTUROS EURIBOR

Data	3 Meses Implícita
novembro 21	-0,540%
janeiro 22	-0,525%
junho 22	-0,470%
março 23	-0,185%
setembro 23	-0,055%
março 24	0,040%

CONDIÇÕES DOS BANCOS CENTRAIS

Euro Refinancing Rate	0,00%
BCE 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	5,25%
Japão Repo BoJ	-0,10%

EURO FRA'S

Forward Rate Agreements		
Tipo*	Bid	Ask
1X4	-0,550	-0,540
3X6	-0,530	-0,520
1X7	-0,518	-0,508
3X9	-0,481	-0,461
6X12	-0,440	-0,390
12X24	-0,157	-0,147

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

EURO IRS

InterestSwapsvs Euribor 6M		
Prazo	Bid	Ask
2Y	-0,335	-0,325
3Y	-0,206	-0,196
5Y	-0,064	-0,054
8Y	0,104	0,114
10Y	0,186	0,227

Obrigações

	5Y	10Y
	-0,30	0,38
	-0,22	0,48
	-0,37	0,18
	-0,47	-0,17
	0,16	0,89
	0,72	1,00
	1,19	1,56
	-0,06	0,10

Fontes: Reuters e IMF

RUI COSTA ruicosta@imf.pt

Eur/Usd lateraliza em torno dos \$1,16

EUR/USD



Eur/Usd

A nível técnico, com as perdas das últimas sessões, o Eur/Usd começa a apresentar uma perspetiva mais neutra para o curto prazo, seguindo a consolidar em torno da resistência dos \$1,16. O MACD apresenta um sinal de compra cada vez mais ligeiro, o que reforça esta perspetiva. É esperado que o par continue a consolidar em torno dos \$1,16 no curto prazo.

seguimento aos ganhos nas próximas semanas. Contudo, esta perspetiva está longe de ser certa, existindo também uma solida possibilidade de uma quebra em baixa aos 132 ienes, o que abriria caminho para uma nova descida até aos 130 ienes. As próximas semanais serão cruciais para determinar a tendência do par para o médio prazo.

Eur/Gbp

Uma vez mais, o Eur/Gbp continua a testar o limite inferior do intervalo dos £0,845 e os £0,87, de onde tem vindo a transacionar desde inícios de fevereiro. Os indicadores técnicos, nomeadamente o MACD, intensificaram a perspetiva “bearish” do par. É esperado que o par continue a recuar, com a próxima resistência a situar-se nos £0,827.

Eur/Jpy

Após ter quebrado em alta o nível dos 132 ienes, o Eur/Jpy ainda deu continuação aos ganhos. Contudo, a zona dos 133 ienes provou ser difícil de superar e o par corrigiu novamente em torno dos 132 ienes. Espera-se que este suporte seja robusto o suficiente para amparar o par e que este dê

	27/outubro/21	Var. Semanal (%)	Var. a 30 dias (%)	Var. desde 1 jan (%)
EUR/USD	1,1617	-0,05%	-0,69%	-5,52%
EUR/JPY	132,00	-0,59%	1,74%	4,25%
EUR/GBP	0,8453	0,03%	-1,04%	-6,24%
EUR/CHF	1,0670	-0,64%	-1,66%	-1,30%
EUR/NOK	9,7368	-0,07%	-3,27%	-6,77%
EUR/SEK	9,9713	-0,44%	-1,99%	-1,17%
EUR/DKK	7,4394	-0,01%	0,05%	0,02%
EUR/PLN	4,6207	0,78%	0,55%	1,61%
EUR/AUD	1,5458	-0,45%	-4,16%	-2,95%
EUR/NZD	1,6211	-0,05%	-2,99%	-5,00%
EUR/CAD	1,4414	0,45%	-2,69%	-7,73%
EUR/ZAR	17,3934	3,34%	-1,27%	-2,95%
EUR/BRL	6,4510	-0,49%	3,74%	2,01%

Mercado da música mantém crescimento

O mercado da música continua atrativo. O que se revela pelo consumo. No total, são escuta-
das 18 horas e 24 minutos de música, em média, todas as semanas, de acordo com a Federação
Internacional da Indústria Fonográfica. O tempo de audição tem crescido, sobretudo impul-
sionado pela China. Por sua vez, o aumento fica a dever-se aos streaming e às plataformas,
como é o caso da Tiktok. Quase metade da audição deve-se a este tipo de aplicações.

Investidores deixam o ouro e viram-se para as criptomoedas

Os investidores estão a deixar o ouro e a virar-se cada vez mais para as criptomoedas. De acor-
do com a Bloomberg, num ano foram retirados mais de 10 mil milhões de dólares do maior
fundo cotado em ouro, ao mesmo tempo que a bitcoin duplicou o seu preço. Este movimento
tem acontecido à medida que sobe a inflação. O ouro parece estar a deixar de ser um valor
refúgio, como sempre aconteceu ao longo dos tempos.

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	5,470	0,09%	6,795	3,140	0,573	0,498	9,546	10,984	1,83%	5,78%	27/10/2021	16:35:16
IBERSOL SGPS SA	5,000	-6,64%	6,067	3,361	-0,475	0,055	-	90,909	-	0,00%	27/10/2021	16:35:18
BANCO COMERCIAL PORTUGUES-R	0,154	-3,14%	0,175	0,068	0,015	0,020	10,267	7,700	-	0,00%	27/10/2021	16:37:48
F. RAMADA INVESTIMENTOS SGPS SA	5,820	-0,34%	7,600	2,900	0,390	0,310	14,923	18,774	10,31%	4,64%	27/10/2021	15:27:38
CORTICEIRA AMORIM SA	12,220	-3,02%	12,700	9,430	0,569	0,664	21,476	18,404	1,51%	2,27%	27/10/2021	16:35:26
CTT-CORREIOS DE PORTUGAL	4,845	-5,92%	5,220	2,040	0,246	0,300	19,695	16,150	1,75%	2,29%	27/10/2021	16:35:13
EDP-ENERGIAS DE PORTUGAL SA	4,890	-0,08%	5,660	4,110	0,204	0,230	23,971	21,261	3,89%	3,93%	27/10/2021	16:35:24
EDP RENOVAVEIS SA	24,020	4,34%	26,400	15,380	0,539	0,624	44,564	38,494	0,33%	0,40%	27/10/2021	16:35:09
GALP ENERGIA SGPS SA	9,150	-8,43%	11,000	6,554	0,581	0,802	15,749	11,409	6,56%	6,79%	27/10/2021	16:39:53
JERONIMO MARTINS	19,160	0,29%	19,480	12,500	0,707	0,798	27,100	24,010	1,50%	1,88%	27/10/2021	16:35:05
MOTA ENGIL SGPS SA	1,353	-3,56%	1,750	1,062	0,044	0,102	30,750	13,265	-	3,70%	27/10/2021	16:35:05
NAVIGATOR CO SA/THE	3,162	0,64%	3,268	1,750	0,210	0,248	15,057	12,750	4,43%	6,64%	27/10/2021	16:35:14
NOS SGPS	3,380	-0,94%	3,672	2,686	0,253	0,256	13,360	13,203	8,22%	8,28%	27/10/2021	16:37:08
PHAROL SGPS SA	0,091	-2,78%	0,158	0,085	-	-	-	-	-	-	27/10/2021	16:35:14
REDES ENERGETICAS NACIONAIS	2,650	-0,93%	2,685	2,200	0,174	0,178	15,230	14,888	6,45%	6,11%	27/10/2021	16:35:27
SEMAPA-SOCIEDADE DE INVESTIM	11,940	-2,77%	12,980	6,320	1,400	1,035	8,529	11,536	4,29%	3,35%	27/10/2021	16:35:18
SONAE	0,938	-2,60%	0,973	0,485	0,059	0,077	15,890	12,175	5,18%	5,33%	27/10/2021	16:35:08
NOVABASE SGPS SA	4,680	0,00%	4,950	3,100	0,170	0,205	27,529	22,829	-	4,59%	27/10/2021	08:42:59
GREENVOLT-ENERGIAS RENOVAVEI	6,890	3,30%	7,330	4,410	0,134	0,204	51,418	33,775	-	-	27/10/2021	16:35:25

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	3,261	-2,95%	3,509	1,547	0,410	0,430	7,954	7,584	1,49%	4,85%	27/10/2021	16:38:00
INDUSTRIA DE DISENO TEXTIL	30,820	-2,10%	32,850	20,768	1,184	1,314	26,030	23,455	0,71%	3,12%	27/10/2021	16:38:00
REPSOL SA	11,466	-1,92%	11,780	5,042	1,424	1,656	8,052	6,924	5,13%	5,28%	27/10/2021	16:38:00
TELEFONICA SA	3,814	-0,60%	4,322	2,711	0,680	0,393	5,608	9,704	9,18%	7,92%	27/10/2021	16:38:00
SIEMENS AG-REG	140,700	-0,99%	151,860	98,500	7,244	7,780	19,412	18,075	2,49%	2,56%	27/10/2021	16:41:29
CARREFOUR SA	15,520	3,33%	18,100	13,040	1,406	1,593	11,038	9,743	3,09%	3,54%	27/10/2021	16:35:16
BAYER AG-REG	48,595	0,87%	57,730	39,910	6,097	6,682	7,949	7,253	4,12%	4,12%	27/10/2021	16:36:15
DEUTSCHE BANK AG-REGISTERED	11,078	-3,62%	12,560	7,510	1,058	1,307	10,446	8,456	-	2,12%	27/10/2021	16:42:45
RWE AG	33,620	2,28%	38,650	28,390	1,831	1,809	18,323	18,546	2,53%	2,68%	27/10/2021	16:35:19
VOLKSWAGEN AG	288,400	6,66%	357,400	131,800	27,329	31,984	10,509	8,979	1,67%	2,35%	27/10/2021	16:35:19
ING GROEP NV-CVA	13,110	0,26%	13,274	5,647	1,201	1,184	10,916	11,073	4,58%	6,51%	27/10/2021	16:36:24

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 exa-
ctidão 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

Bitcoin: a moeda dos que não têm moeda?

Nos últimos cinco anos o kwanza angolano perdeu 75% do seu valor relativamente ao dólar norte-americano, o peso argentino 85%, a lira turca dois terços e o real brasileiro metade do seu valor. Entretanto, nesse período a bitcoin (BTC) multiplicou o seu valor por 100, de 660 dólares em outubro de 2016 para os atuais 66 mil dólares.

Perante estes números, não é de estranhar uma gradual preferência e adoção da BTC pelas populações dos países de fronteira, e mesmo de algumas economias emergentes, em detrimento das suas moedas locais. A desconfiança de muito povos africanos, latino-americanos e asiáticos nos seus governos e instituições é, talvez, maior do que o receio nos algoritmos da BTC. Apesar do curso forçado da moeda local, a procura por uma moeda estrangeira robusta, como o dólar, para proteção contra as suas moedas inflacionistas é uma realidade há muitas décadas e, atualmente, a moeda norte-americana tem a rivalidade da BTC. Países com baixos índices de desenvolvimento humano, caracterizados por aparelhos produtivos desestruturados e baixos níveis de educação, procuram meios de pagamento alternativos que facilitem as trocas e preservem o valor. A subida exponencial da BTC desperta o interesse de muitos, e apesar da elevada volatilidade afastar, eventualmente, as populações das economias avançadas, não será, talvez, um problema para as pessoas dos países subdesenvolvidos.

Mesmo as principais moedas mundiais têm sido penalizadas na última década pelas musculadas políticas monetárias expansionistas encetadas pelos seus bancos centrais. A descida das taxas juro para níveis próximos de zero, ou mesmo negativos, parece não ter sido suficiente para estimular o crescimento económico. Por conseguinte, o Banco do Japão e a Reserva Federal dos EUA (Fed), em primeiro lugar, seguidos depois pelo Banco Central Europeu, compram há anos títulos de dívida pública, e outros ativos, financiando indiretamente e monetizando as crescentes dívidas públicas dos seus governos, no intuito de promoverem o crescimento e segurarem a secular hegemonia económica global. Esta postura descredibiliza as principais moedas mundiais e beneficia a BTC, uma criptomoeda deflacionista. Nos últimos meses, cresce o receio de estagflação, mas o ouro, uma reserva de

valor milenar, mantém-se estável e não corrobora essa preocupação, todavia a BTC valorizou mais de 100% desde os mínimos de meados de julho e alcança novos máximos históricos. Será a BTC percecionada, atualmente, como uma cabal reserva de valor e mais importante do que o ouro? Em março do ano passado, início do confinamento ditado pela pandemia, diante da incerteza e da volatilidade, a BTC perdeu 50% e o ouro caiu 14%, no entanto, o dólar valorizou. Em momentos críticos, a preferência por liquidez recai sobre a moeda norte-americana, que continua a dominar.

Tentar restaurar a credibilidade das moedas fiduciárias, mediante a retirada dos estímulos monetários e aumento de juros pelos bancos centrais, poderá desencadear instabilidade no sistema financeiro (queda de ações, obrigações, imobiliário, problemas com hipotecas e serviço da dívida pública mais elevado) e despoletar uma nova ronda de estímulos monetários. Será um ciclo vicioso? Nada fazer descredibiliza as principias moedas fiduciárias e fomenta as criptomoedas. Em 2018, a Fed tentou reverter a política monetária, mas desistiu, após 20 meses, devido à desaceleração económica. No entanto, nesse ano a BTC perdeu mais de 70%.

A mineração de BTC, validação fundamental das transações, tem custos substanciais com energia, refrigeração e mão de obra, mas garante a segurança do sistema. O consumo de eletricidade médio anual na mineração da BTC é, atualmente, de 112 TWh, ou seja, mais do dobro da eletricidade consumida em Portugal em 2019. Mas a mineração de ouro gasta anualmente 131 TWh, segundo o índice de Cambridge, e a banca tradicional 139 TWh, de acordo com a IYOPS. Os mineiros suportam custos na expectativa de uma potencial recompensa futura. O risco de não receberem a recompensa pela mineração de um bloco, após trabalho executado, incentiva os mineiros a seguirem as regras. Numa alusão à teoria dos jogos, os mineiros ganham mais em cooperar do que em defraudar os outros mineiros. A independência de uma autoridade central poderá ser uma vantagem para muitos, mas a ausência de regulamentação governamental será uma desvantagem para outros tantos que se reveem mais num ordoliberalismo.



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



FISCALIDADE

Fiscalidade Avançada ISG

Incentivo Fiscal à Recuperação – benefício ou presente envenenado?



Nuno Santos Vieira
Cocordenador da Pós-graduação em Fiscalidade Avançada e Docente ISG

No passado dia 11 de outubro de 2021, o Governo deu entrada na Assembleia da República da Proposta de Lei do Orçamento do Estado (OE) para 2022 – Proposta de Lei n.º 116/XIV, cuja discussão e votação na generalidade se prevê ocorra entre os dias 22 a 27 de outubro e a discussão e votação na especialidade entre os dias 28 de outubro a 24 de novembro.

A discussão e votação final global do diploma prevê-se venha a acontecer no dia 25 de novembro.

Caso seja aprovado, e promulgado pelo Presidente da República, a entrada em vigor do diploma deverá acontecer a 1 de janeiro de 2022.

Esta proposta de OE veio acompanhada de muitas expectativas dos diversos setores da sociedade, quer públicos (saúde, cultura, entre outros), quer privados, fruto da crise pandémica que se viveu desde março de 2020 e só nos últimos meses deste ano abrandou e começou a dar sinais de recuperação e relançamento da economia nacional.

Neste conspecto, e ciente das severas dificuldades que muitas empresas passaram durante o período pandémico, não obstante os apoios sociais criados pelo Governo para minorar as dificuldades das mesmas, tendo em vista a sua recuperação económica e estímulo ao investimento, prevê o artigo 238.º da Proposta do OE 2022 a criação do “INCENTIVO FISCAL À RECUPERAÇÃO (IFR)” e a aprovação do respetivo regime.

O IFR, pese embora algumas particularidades, configura, na prática, uma “extensão” ao Crédito Fiscal Extraordinário ao Investimento (“CFEI II”), já em vigor.

Ao abrigo deste incentivo, os sujeitos passivos de IRC que exerçam, a título principal, uma atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola, e, cumulativamente: disponham de contabilidade regularmente organizada, cujo lucro tributável não seja determinado por métodos indiretos, tenham a situação

tributária regularizada, não cessem contratos de trabalho durante três anos (contados do início do período de tributação em que se realizem as despesas de investimento elegíveis), ao abrigo das modalidades de despedimento coletivo ou despedimento por extinção do posto de trabalho, e não distribuam lucros durante três anos, contados do início do período de tributação em que se realizem as despesas de investimento elegíveis podem deduzir à coleta de IRC do período de tributação de 2022 as despesas de investimento em ativos afetos à exploração que sejam efetuadas entre 1 de janeiro e 30 de junho de 2022 – até ao limite máximo acumulado de 5.000.000 euros – por sujeito passivo.

A dedução corresponderá a 10% das despesas elegíveis realizadas naquele período de tributação, até ao valor correspondente à média aritmética simples das despesas de investimento elegíveis dos três períodos de tributação anteriores, ou 25% das despesas elegíveis realizadas naquele período de tributação na parte que exceda a ante mencionada média.

Contudo, tratando-se de sujeitos passivos que tenham iniciado atividade após 1 de janeiro de 2019, a média aritmética acima referida será apurada com referência aos dois períodos de tributação anteriores; quanto aos sujeitos passivos que tenham tido o seu início de atividade em, ou após, 1 de janeiro de 2020, a média aritmética efetua-se com referência ao período de tributação anterior.

Já aos sujeitos passivos que tenham tido início de atividade em, ou após, 1 de janeiro de 2021, será apenas aplicável a componente de dedução de 10% ao investimento realizado durante o período elegível.

Para efeitos do IFR, são consideradas despesas de investimento elegíveis as efetuadas em relação a ativos fixos tangíveis e ativos biológicos que não sejam consumíveis, adquiridos em estado novo e que entrem em funcionamento até ao final do período de tributação de 2022. São também consideradas despesas elegíveis as despesas de investimento em ativos intangíveis sujeitos a deprecimento, tais como as despesas com projetos de desenvolvimento e/ou as despesas com elementos da propriedade industrial, tais como patentes, marcas, alvarás, processos de

Divulgados programas e candidatos às eleições da OCC

A Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC) divulgou os programas de ação e os candidatos que integram as listas concorrentes às eleições para os órgãos sociais da instituição. As eleições decorrem no próximo dia 18 de novembro e estão duas listas a concurso. A Lista A é liderada por Paula Franco, sob a designação “Todos contam com Paula Franco”. A lista B é liderada por José Araújo e tem a designação de “Dignificar a Ordem, valorizar os contabilistas”.

Caso seja aprovado, e promulgado pelo Presidente da República, a entrada em vigor do diploma deverá acontecer a 1 de janeiro de 2022

produção, modelos ou outros direitos assimilados, adquiridos a título oneroso e cuja utilização exclusiva seja reconhecida por um período limitado de tempo.

O IFR apurado que não for passível de dedução no período de tributação de 2022, por insuficiência de coleta, poderá ser deduzido, nas mesmas condições, nos cinco períodos de tributação seguintes. O IFR não é cumulável, relativamente às mesmas despesas de investimento elegíveis, com quaisquer outros benefícios fiscais da mesma natureza, nem releva para a limitação da utilização de benefícios fiscais prevista no n.º 1 do artigo 92.º do Código do IRC.

Ora, numa fase de recuperação e relançamento da economia, será que as empresas têm capacidade de planeamento futuro que lhes permita assumir as contrapartidas impostas para beneficiar deste incentivo?

É que, em caso de incumprimento das regras de elegibilidade das despesas de investimento, deverá ser devolvido o montante de imposto que deixou de ser liquidado em virtude da aplicação do IFR, acrescido de juros compensatórios majorados em 15 pontos percentuais.

AGENDA FISCAL

OUTUBRO

Até ao dia 30

- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado**
- Entrega do pedido de restituição IVA pelos sujeitos passivos cujo imposto suportado, no próprio ano, noutro Estado Membro ou país terceiro (neste caso em suporte de papel), quando o montante a reembolsar for superior a € 400 e respeitante a um período de três meses consecutivos.
- **IRC - Imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas**
- Pagamento especial por conta – 2ª prestação do pagamento especial por conta de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC).
- **IUC - Imposto Único de Circulação**
Liquidação, por transmissão eletrónica de dados, e pagamento do Imposto Único de Circulação – IUC, relativo aos veículos cujo aniversário da matrícula ocorra no presente mês.

NOVEMBRO

Até ao dia 10

- **IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares**
- Declaração Mensal de Remunerações – Entrega da Declaração Mensal de Remunerações pelas entidades devedoras de rendimentos do trabalho dependente sujeitos a IRS, bem como os que se encontrem excluídos de tributação, para comunicação daqueles rendimentos e respetivas retenções de imposto, das deduções efetuadas relativamente a contribuições obrigatórias para regimes de proteção social e subsistemas legais de saúde e a quotizações sindicais, relativas ao mês anterior.

Até ao dia 12

- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado**
- Comunicação das faturas – Comunicação por transmissão eletrónica de dados dos elementos das faturas emitidas no mês anterior pelas pessoas singulares ou coletivas que tenham sede, estabelecimento, estável ou domicílio fiscal em território português e que aqui pratiquem operações sujeitas a IVA.

Até ao dia 15

- **IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares**
- Entrega da Declaração Modelo 11, pelos Notários e outros funcionários ou entidades que desempenhem funções notariais, bem como as entidades ou profissionais com competência para autenticar documentos particulares que titulem atos ou contratos sujeitos a registo predial, das relações dos atos praticados no mês anterior, suscetíveis de produzir rendimentos.

Até ao dia 20

- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado**
- Periodicidade trimestral - Entrega Declaração Periódica, por transmissão eletrónica de dados, acompanhada dos anexos que se mostrem devidos, pelos contribuintes do regime normal trimestral, relativa às operações efetuadas no 3º trimestre.
- *Periodicidade Mensal* – Envio da Declaração Periódica acompanhada dos anexos que se mostrem devidos, pelos sujeitos passivos do regime normal mensal, relativa às operações efetuadas em setembro.
- *Pequenos retalhistas* - Entrega da Guia Modelo P2 ou da Declaração Modelo 1074, pelos retalhistas sujeitos ao regime de tributação previsto no art. 60.º do CIVA, consoante haja ou não imposto a pagar, relativa ao 3.º trimestre.

IRS - IRC

Coefficientes de desvalorização da moeda

Foi publicado do Diário da República do dia 22 de outubro, Portaria n.º 220/2021 que estabelece os coeficientes de desvalorização da moeda a aplicar aos bens e direitos alienados durante o ano de 2021, cujo valor deva ser atualizado nos termos dos artigos 47.º do Código do IRC e 50.º do Código do IRS, para efeitos de determinação da matéria coletável dos referidos impostos.

De acordo com os dados publicados pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) referentes ao índice de preços no consumidor exceto habitação, houve uma variação negativa de 0,12 %, que teve um impacto muito reduzido na atualização dos coeficientes de desvalorização da moeda para o ano de 2021, pelo que os mesmos se mantêm-se inalterados.

AT colabora no combate ao comércio ilegal de gases com efeitos de estufa

A Europol, em conjunto com o Organismo Europeu de Luta Antifraude (OLAF), realizou uma Semana de Inspeção Conjunta, no âmbito da Plataforma Europeia Multidisciplinar contra Ameaças Criminais (EMPACT), com o objetivo de combater as atividades ilegais que impedem a redução gradual da emissão destes gases nocivos. A Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) teve parte ativa nesta operação, sendo que tiveram lugar mais de 1400 ações de controlo.

Denunciantes de crimes fiscais necessitam de garantias de segurança

Os intervenientes no 5º Congresso Luso-Brasileiro de Auditores Fiscais defenderam que os denunciantes de crimes económicos e fiscais necessitam das necessárias garantias de segurança. Só assim será possível levar informações sobre eventuais desvios à Justiça. A realidade é que os crimes denunciados, além de colocarem em risco os denunciantes, aprofundam ainda mais as desigualdades. Os denunciantes têm de contar com a proteção jurídica.



ELSA MARVANEJO DA COSTA
consultora da Ordem dos Contabilistas
Certificados
comunicacao@occ.pt

CFEI II – notas sobre informações vinculativas da AT

Decorreu entre 1 de julho de 2020 e 30 de junho de 2021 o período para concretização dos investimentos no âmbito do Crédito Fiscal Extraordinário ao Investimento II (CFEI II). Ainda que tal prazo já tenha terminado, pensamos ser relevante dar nota de algumas clarificações emitidas pela Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) através de despachos vinculativos. Pretendeu-se com este benefício fiscal incentivar o investimento em ativos fixos tangíveis e intangíveis, sendo que qualquer entidade, independentemente da sua dimensão (micro, PME ou grande empresa) e do setor de atividade em que exerce a sua atividade, desde que abrangida pelos critérios de incidência subjetiva, poderia beneficiar de tal incentivo. Na prática, o CFEI II permite a dedução de 20 por cento das despesas de investimento realizadas em ativos afetos à exploração até 70 por cento da coleta e com o limite máximo de cinco milhões de euros. Foram elegíveis os investimentos realizados entre 1 de julho de 2020 e 30 de junho de 2021 e desde que os mesmos entrem em funcionamento ou utilização até ao final do período de tributação que se inicie em ou após 1 de janeiro de 2021.

Cumulação com apoios financeiros

Uma das questões que muitas vezes se colocaram prendeu-se com a possibilidade de utilização deste benefício fiscal em itens que haviam sido objeto de apoios financeiros. Efetivamente, no âmbito das medidas de apoio, quer no contexto da Covid-19 quer de incentivo a certos setores de atividade e à economia em geral, as entidades beneficiam, por vezes, de apoios financeiros. A questão surge sobre se os investimentos realizados que beneficiaram parcial ou totalmente de apoios financeiros podem igualmente ser utilizados no âmbito do CFEI II. Porque, na realidade, se uma entidade adquire bens de investimento, sobre os quais recebe quantias financeiras a fundo perdido, não está a realizar investimentos a expensas próprias. No início do ano foi divulgada uma informação vinculativa que se refere concretamente à acumulação do sistema de incentivos à inovação produtiva no contexto da Covid-19 com o CFEI II. Determina a mesma que a legislação base do CFEI II estabelece que este não é cumulável, relativamente às mesmas despesas de investimento elegíveis, com quaisquer outros benefícios fiscais da mesma natureza previstos noutros diplomas legais. Donde se conclui que, em relação às mesmas despesas de investimento elegíveis, o CFEI II pode ser cumulável com outros benefícios fiscais, desde que não possuam a mesma natureza, bem como com outros benefícios que não tenham natureza fiscal, nomeadamente os benefícios de natureza financeira. Do regulamento que criou o sistema de incentivos à inovação produtiva no contexto da Covid-19, resulta que os apoios aí previstos são atribuídos sob a forma de subvenção não reembolsável, não sendo estabelecido qualquer benefício “fiscal”, pelo que as despesas de

investimento realizadas e objeto dos apoios financeiros sob a forma de subvenção não reembolsável, ao abrigo desta candidatura, são suscetíveis de beneficiar também do CFEI II, desde e na medida em que sejam consideradas aplicações relevantes para esse efeito. O CFEI II não prevê qualquer regra, geral ou particular, quando haja apoios financeiros públicos, ao contrário do que sucede com outros benefícios fiscais (por exemplo, o SIFIDE II), pelo que, desde que sejam cumpridos todos os requisitos exigidos, as despesas de investimento efetuadas em ativos elegíveis, ainda que o investimento tenha sido efetuado com recurso a apoio financeiro público, podem usufruir do regime fiscal do CFEI II. Contudo, pese embora o regime previsto no CFEI II (por não constituir um auxílio de Estado) não esteja sujeito às regras comunitárias (limites e respetivas intensidades), não sucede o mesmo com os apoios financeiros em causa, os quais poderão estar sujeitos a limitações quando cumuláveis com benefícios fiscais, neste caso o CFEI II, devendo ser questionada a entidade competente quanto a essa questão.

Obras em edifícios alheios

Outro dos temas que gerou alguma incerteza foi perceber se os investimentos realizados em edifícios de propriedade alheia se poderiam considerar investimentos elegíveis no âmbito do CFEI II. Ora, o diploma que regulamenta o regime das depreciações e amortizações contempla uma definição de «obras em edifícios e em outras construções de propriedade alheia» sendo as que, tendo sido realizadas em edifícios e em outras construções de propriedade alheia, e não sendo de manutenção, reparação ou conservação, ainda que de caráter plurianual, não deem origem a elementos removíveis ou, dando-o, estes percam então a sua função instrumental. A resposta da AT, que nos veio trazer alguma segurança, determina que, se as obras realizadas em edifício de propriedade alheia, forem classificados como ativos fixos tangíveis face ao disposto na normalização contabilística aplicável, então, tal investimento, considerando-se um ativo afeto à exploração, poderá beneficiar do regime CFEI II, desde que estejam reunidos os restantes requisitos. A legislação base do CFEI II prevê, relativamente às despesas de investimento em ativos intangíveis, que não se consideram despesas elegíveis as relativas a ativos intangíveis, sempre que sejam adquiridos em resultado de atos ou negócios jurídicos do sujeito passivo beneficiário com entidades com as quais se encontre numa situação de relações especiais. Dúvida: relativamente a investimentos em ativos fixos tangíveis, deve aplicar-se igualmente tal restrição? Ora, o diploma que institui o CFEI II nada refere quanto a aquisições de ativos fixos tangíveis efetuadas a entidades com as quais existem relações especiais, pelo que, se fosse intenção do legislador que os mesmos fossem

abrangidos por tal limitação, tê-lo-ia referido expressamente na letra da lei, como o fez em relação aos «ativos intangíveis.» Concluiu a AT que, encontrando-se cumpridas as demais condições que o diploma relativo ao CFEI II estabelece, a aquisição de equipamento básico, em estado de novo, a reconhecer como ativo fixo tangível na esfera da adquirente, a entidades com as quais se encontre numa situação de relações especiais, não determina, só por si, a não elegibilidade, para efeitos do CFEI II, dessas despesas de investimento. Contudo, aquando da referida operação, entre essas duas entidades devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticas aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis. Caso tal não se verifique, o investimento elegível poderá ser objeto de correção por parte da AT, a fim de traduzir o valor que seria praticado entre entidades independentes, o que terá consequências no montante da dedução efetuada. Outro dos temas objeto da nossa análise prende-se com a elegibilidade do IVA não dedutível no custo de aquisição de itens do ativo fixo tangível. Prevendo a legislação fiscal, concretamente o diploma que regulamenta o regime das depreciações e amortizações, que no custo de aquisição ou de produção inclui-se o IVA que, nos termos legais, não seja dedutível, designadamente em consequência de exclusão do direito à dedução, então, a resposta a esta questão previa-se pacífica. Esclareceu a AT, no que se refere à inclusão do IVA não dedutível no custo de aquisição dos ativos em causa, que a despesa de investimento elegível para efeitos do CFEI II inclui o IVA não dedutível.

“Estado de novo”

Por último, embora seja um tema com diversos entendimentos emitidos pela AT, abordaremos o conceito de «estado de novo.» A AT tem vindo a considerar que um ativo fixo tangível é considerado em «estado de novo» se não integrou anteriormente o ativo não corrente da empresa que pretende usufruir do benefício fiscal ou de qualquer outra empresa. Refira-se que é a qualificação do próprio ativo que releva e não o facto de estar, ou não, devidamente contabilizado como tal na esfera do anterior proprietário/transmitente. Ainda que o anterior proprietário fosse uma pessoa singular que não possuísse contabilidade, o raciocínio não se alteraria, porque o que interessa é a qualificação do próprio ativo. Assim, no caso objeto de análise pela AT, como a própria entidade referia, o imóvel em causa fez parte do ativo da anterior empresa, pese embora nunca tenha sido utilizado, dado que a antiga proprietária havia sido considerada insolvente antes de ter começado a desenvolver a atividade propriamente dita. Ainda assim, neste caso, não se tratando de um edifício no «estado de novo», tal não será suscetível de enquadramento no CFEI II.

CONTAS & IMPOSTOS

Diferimento de gastos no âmbito de aviões de combate a incêndios

Visto que o combustível é adquirido meramente para abastecimento dos aviões da empresa utilizados no combate aos incêndios, é mais apropriado reconhecê-lo em gastos do período em que sejam incorridos, tendo em conta o regime do acréscimo previsto na estrutura conceptual do Sistema de Normalização Contabilística.

Determinada empresa (com o normativo NCRF-PE) tem como atividade o combate aéreo a fogos em Portugal. Durante o ano compra combustível e armazena-o, para que esteja pronto a abastecer os aviões. Este ano, haverá bastante sobra de combustível que não chegou a ser usado. Poderá este gasto ser diferido e imputado ao ano de 2022 fazendo lançamento o nas contas 28/62? Ou devemos considerá-lo inventário que transita para o ano seguinte?

A questão colocada refere-se ao reconhecimento contabilístico do combustível adquirido para abastecer os aviões de uma empresa que desenvolve a atividade de combate aéreo de incêndios, mas que parte só se prevê que seja utilizado em 2022. A empresa aplica a norma contabilística e de relato financeiro para pequenas entidades (NCRF-PE). De acordo com o parágrafo 6 da NCRF 18 – «Inventários», que se pode aplicar por remissão do parágrafo 2.4. da NCRF-PE, inventários são ativos detidos para venda no decurso ordinário da atividade empresarial, no processo de produção para tal venda, ou na forma de materiais ou consumíveis a serem aplicados no processo de produção ou na prestação de serviços. No caso concreto, visto que o combustível é adquirido meramente para abastecimento dos aviões da empresa utilizados no combate aos incêndios, consideramos ser mais apropriado reconhecê-lo em gastos do período em sejam incorridos, tendo em conta o regime do acréscimo previsto no parágrafo 22 da estrutura conceptual do Sistema de Normalização Contabilística, de acordo com o qual os efeitos das transações e de outros acontecimentos devem ser reconhecidos quando eles ocorram, sendo registados contabilisticamente e relatados nas demonstrações financeiras dos períodos com os quais se relacionem. Neste sentido, sugerimos a seguinte contabilização: - Pela receção da fatura de combustível: Débito da conta 281 – «Gastos a reconhecer»; Débito da conta 2432 – «IVA – Dedutível» (quando for aplicável a dedução total ou parcial do IVA, nos termos do artigo 21.º do CIVA); Por contrapartida a crédito da conta 221x – «Fornecedores c/c». Note que o IVA que não seja dedutível nos termos do artigo 21.º do CIVA deve ser adicionado ao valor de aquisição do combustível na conta 281 – «Gastos a reconhecer». - Pelo consumo mensal de combustível pelos aviões da empresa, em conformidade com os registos efetuados: Débito da conta 6242 – «FSE – Energia e fluidos – Combustíveis»; Por contrapartida a crédito da conta 281 – «Gastos a reconhecer». Para efeitos de controlo e periodização económica do respetivo gasto, sugere-se que seja efetuado um registo diário com a quantidade de combustível abastecido por avião.

Bruxelas adota revisão das regras bancárias

A Comissão Europeia adotou uma revisão das regras bancárias da UE (Regulamento Requisitos de Fundos Próprios e Diretiva Requisitos de Fundos Próprios). “As novas regras permitirão que os bancos da UE se tornem mais resilientes a potenciais choques económicos futuros, contribuindo simultaneamente para a recuperação da Europa após a pandemia”, refere Bruxelas em comunicado.

O pacote adotado finaliza a aplicação do Acordo de Basileia III na UE. Este acordo foi alcançado pela UE e pelos seus parceiros do G20

no Comité de Basileia de Supervisão Bancária, com vista a tornar os bancos mais resilientes a eventuais choques económicos. As propostas apresentadas constituem a última etapa desta reforma das regras bancárias. O referido pacote assenta na aplicação do acordo de Basileia III para reforçar a resiliência aos choques económicos, na sustentabilidade, no sentido de contribuir para a transição ecológica e, numa supervisão mais rigorosa, de modo a garantir uma boa gestão dos bancos e proteger melhor a estabilidade financeira.

Défice das administrações públicas melhora em 677 milhões

O défice das administrações públicas, até setembro, registou um valor de 4634 milhões de euros, o que se traduziu numa melhoria de 677 milhões, em termos homólogos. O que se ficou a dever ao facto de o crescimento da receita (6,9%) ter sido superior ao observado na despesa (5,3%), de acordo com o Ministério das Finanças.

“A despesa primária aumentou 6,8%, refletindo as medidas extraordinárias de apoio à economia e a forte dinâmica do crescimento do Serviço Nacional de Saúde.” A

despesa com medidas de apoio a empresas e famílias atingiu mais de 4,9 mil milhões de euros, ultrapassando o valor executado em todo o ano passado. A receita fiscal cresceu 4,4%, até setembro, sendo que as contribuições para a Segurança Social apresentaram um aumento de 6,7%, uma situação que se terá ficado a dever sobretudo à melhoria das condições económicas, ainda segundo o ministério liderado por João Leão. Destaca ainda o crescimento de 4,9% nos salários dos funcionários públicos.

INTERNATIONAL CLUB OF PORTUGAL

Joining Cultures

Almoço-Debate com Dr. Pedro Reis

Candidato a Bastonário da Ordem dos Economistas

11 de Novembro

Sheraton Lisboa Hotel & Spa

"Os Desafios da Economia Portuguesa"

Main Sponsor:

Carclasse

Gold Sponsors:

VAZCONSTROI

Media Partners:

O Jornal Económico

NOVO

VidaEconómica

Imobiliário

GRUPO8

AM 48

CONREO

Record

LIDER

Essential

SÁBADO

FRONTLINE

NEW MEN

Inscrições: geral.icpt@gmail.com | geral@icpt.pt 211 320 413 | 913 330 055

NOTA DE FECHO

JORGE A. VASCONCELLOS E SÁ
Mestre Drucker School / PhD Columbia University
Professor Catedrático
E-mail: associates@vasconcellosea.com
Website: www.vasconcellosea.com
LinkedIn: <http://www.linkedin.com/in/vasconcellosea>
<http://www.linkedin.com/company/vasconcellos-e-sa-associates/>
Twitter: <https://twitter.com/VasconcelloseSa>

Dezassete por cento

Pegue numa folha branca, caro leitor, e trace uma **recta horizontal** pondo um zero no meio. Esta recta representa a actividade de **cada um**: para a direita do zero, positiva; para a esquerda, negativa.

Agora trace uma outra recta na **vertical** cruzando a da horizontal no meio (no zero). Esta representa o **impacto** da actividade de cada um **nos outros**: acima do zero, positivo; abaixo, negativo.

E fica assim, caro leitor com a folha de papel dividida em **quatro áreas**.

O lado esquerdo de cima (vamos chamar zona **A**) são aqueles que geralmente fazem asneiras, mas não prejudicam os outros: são **inúteis**, só ocupam espaço.

O lado direito de cima (**B**) corresponde a quem faz o bem e beneficia os outros: é a zona dos **inteligentes**.

O lado direito em baixo (**C**) é dos **indecentes (bandidos)**: fazem o bem para eles prejudicando os outros.

No lado esquerdo em baixo (**D**) estão os **imbecis**: aqueles que só fazem disparates para eles e que ainda por cima atrapalham os outros.

Nesta divisão em **quatro is** (inúteis + inteligentes + indecentes + imbecis) do bestseller As Leis Fundamentais da Estupidez Humana de Carlo Cipolla, as zonas dos inúteis e indecentes equilibram-se: há ganhos de uns e perdas de outros.

Mas há duas zonas desequilibradas que consequentemente fazem a diferença: a zona do lado direito em cima (B) dos **inteligentes** que fazem o bem para eles e para os outros, criando uma situação de win-win.

E a área do lado esquerdo em baixo (D) em que os **imbecis** fazem o mal a eles próprios e prejudicando os outros criam uma dupla perda: lose-lose. E estes encontram-se em todas as profissões.

Desde um empregado de loja que não atende bem os clientes (se não consegue sorrir não abra uma loja – provérbio chinês) e consequentemente afastando os clientes, levando à falência da loja e seu despedimento.

Até à academia quando em vez de deixar florescer o que prestigiando a universidade beneficia a minha imagem de marca, tento parar os colegas (nos EUA o poder está com quem faz, em Portugal com quem pára, disse-me um colega americano numa universidade pública).

Por serem **desequilibradas, as duas zonas** (perda-perda dos imbecis e ganho-ganho dos inteligentes) constituem a principal fonte de atraso ou progresso, fazendo estas sobretudo a diferença nas sociedades.

E a percentagem de cada uma em cada país varia. Não em função do intelecto (um dinamarquês é mais inteligente que um espanhol? ou sabe mais que um italiano?). Mas em função do **temperamento**.

A maior parte das funções aceita um intelecto de segunda, mas requer um temperamento de primeira (*Peter Drucker*). E o temperamento de um homem é o seu destino (provérbio da *antiga Grécia*).

Não é por se licenciar que um imbecil passa a

inteligente. Um imbecil doutor não é um inteligente, é um imbecil... doutor. A imbecilidade vem da atitude, não do conhecimento. Do comportamento, não dos diplomas.

E a partir de agora, caro leitor, é simples: **três / três / três**.

De que depende a percentagem relativa de inteligentes (que fazem o bem a si e aos outros) comparada com a de imbecis (que se prejudicam a eles e aos outros)?

Sendo a acção que move montanhas, não as intenções, temos: 1) **actividade**, 2) **pragmatismo**, 3) **perseverança**: um americano faz numa semana mais que muitos “europeus” num mês.

Uma conclusão aliás já antiga de estudos após a IIª Guerra Mundial mas agora crescentemente verdadeira, quando (e novamente **três**) alguns “europeus” carecem crescentemente de 1) **autoconfiança** (cuja ausência leva à inactividade), 2) **humildade** (a aceitação de ideias de outros reforça o pragmatismo) e 3) **esforço** (versus preguiça) para não desistir.

E o que destrói a percentagem dos autoconfiantes + pragmáticos + esforço?

Também **três** causas: 1) os **incentivos** (p.e. a propagação do vício dos fundos europeus mais parecendo algumas associações empresariais simples “salas de chuto”, pôr dinheiro em empresas falidas que representam empregos do passado e não do futuro, leis laborais que protegem os “calões”, etc.); 2) a **emigração** (um povo de emigração é um povo de restos, uns lançam-se ao mar, outros ficam agarrados à terra – *Fernando Pessoa*); e 3) os **votos** (sendo Portugal o segundo país europeu com maior população no exterior só uma pequena percentagem está disposta a fazer centenas de quilómetros para votar).

Em síntese: três (*incentivos + emigração + votos*) determinam a percentagem de **três** (*autoconfiança + humildade + esforço*) que se traduzem também em **três: actividade + pragmatismo + perseverança**.

Tudo resultando no valor do **rácio** de **inteligentes** (fazem o bem beneficiando os outros) versus o de **imbecis** (cuja inação ou acção prejudica-os a eles e aos outros).

E se traduz, em o caro leitor se sentir sim ou não, mais ou menos, rodeado de idiotas (best-seller de Thomas Erikson).

Imagine um país em que 1/3 não quer trabalhar, 1/3 está convulso (vítima da lavagem ao cérebro em conluio de alguns políticos e media) que não precisa de trabalhar e que dos outros 1/3, metade emigrou (por exemplo Portugal que segundo a OCDE é o país europeu, depois de Malta, com maior percentagem de população emigrada: todos os anos 2% da população activa).

Quantos ficam? Para juntamente com os fundos europeus sustentar os 100%? Pois é: **Dezassete por cento**, caro leitor.

A matemática é simples. Para fazer contas à sua vida. Perceber onde está. E como agir **cá dentro**. O que fica para um próximo artigo.

P.S.: Recomendo vivamente a leitura dos dois livros.

Vida Judiciária

Este suplemento faz parte integrante da Vida Económica nº 1904, de 29 de outubro 2021

Legal &
Imobiliário

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



ARRENDAMENTO URBANO

Atualização das rendas habitacionais anteriores a 1990 em função da taxa de esforço?

«Li, nesta coluna, um artigo sobre o novo alargamento do prazo para liberalizar as rendas dos contratos mais antigos.

No referido artigo era analisado um contrato de arrendamento comercial, pelo que gostaria de saber se o mesmo vai acontecer aos arrendamentos habitacionais, como um que eu tenho com uma renda desatualizadíssima e que eu, há cerca de 10 anos, espero, em vão, que “transite para o novo regime do arrendamento”.

O problema não é só o adiamento do prazo mas o facto de há 10 anos estar impedido de atualizar a renda.

Entretanto, li uma notícia que dizia que a “norma travão permite alguma atualização de acordo com a taxa de esforço”. O que é que isto quer dizer?»

O artigo que o Leitor refere é, por certo, o que foi publicado nesta coluna em 15.10.2021 com o título “Contrato de arrendamento não habitacional – transição para o NRAU novamente adiada”, que, efetivamente, se reportava a um contrato de arrendamento comercial.

No que concerne à primeira questão supra colocada, começamos por esclarecer que a terceira prorrogação do prazo de transição dos contratos para o NRAU, prevista no próximo Orçamento do Estado, também se aplicará aos arrendamen-

tos habitacionais celebrados antes da entrada em vigor do RAU, em 1990.

E é precisamente apenas no que concerne aos arrendamentos habitacionais que as taxas de esforço que o Leitor refere poderão ter alguma relevância, ainda que remota, para uma eventual atualização da renda, na medida em que é a única que, depois da fixação inicial, a lei permite.

Actualização que poderia resultar da aplicação de distinto escalão percentual aos actuais rendimentos do agregado familiar do arrendatário

Isto porque, de acordo com o regime de salvaguarda aplicável aos arrendatários que, perante a comunicação para transição do contrato para o NRAU, invocassem e comprovassem que o RABC (Rendimento Anual Bruto Corrigido) do seu agregado familiar era inferior a 5 RMNA (Retribuições Mínimas Nacionais Anuais) o valor atualizado da renda que, nesse caso, teria como limite máximo o valor anual correspondente a 1/15 do valor do locado, até à aprovação dos mecanismos de protecção e compensação social, que durante todo este tempo não foram criados, não poderia ultrapassar determinadas percentagens do RABC do agregado familiar do arrendatário.

Tais percentagens, que, em 2012, variavam entre os 10%, se o rendimento do agregado familiar fosse inferior a 500€

mensais, os 17%, se o referido rendimento fosse inferior a 1500€ mensais, e os 25%, se o rendimento fosse superior àquele montante, em 2017 foram alteradas com a criação de dois novos escalões intermédios que criaram um limite máximo de 13%, caso o rendimento do agregado familiar seja superior a 500€ mas inferior a 750€, e ainda o limite de 15%

se o rendimento do agregado familiar for superior a 750€ mas inferior a 1000€.

Pelo exposto, muitas das rendas dos contratos de arrendamento habitacional cujos arrendatários invocassem e comprovassem o regime de salvaguarda em função dos rendimentos tiveram que ser fixadas muito abaixo do montante que resultaria do valor tributário do locado, mas, nos termos da legislação que, em 2012, veio permitir a transição dos contratos de arrendamento habitacional celebrados antes de 1990, os arrendatários que invocassem este regime de salvaguarda deveriam fazer prova anual do rendimento, sob pena de não poderem prevalecer-se do referido regime

Acontece que, a partir do fim de 2014, os arrendatários passaram a ficar obrigados a fazer prova de alteração das

circunstâncias iniciais que determinaram a aplicação do regime de salvaguarda, até ao fim de Setembro, apenas quando essa prova lhes fosse exigida pelo senhorio até ao dia 1 de Setembro do respetivo ano.

Depois da explicação supra, pode agora concluir-se que a notícia que o Leitor refere se reporta à atualização que poderia resultar da aplicação de distinto escalão percentual aos actuais rendimentos do agregado familiar do arrendatário, na medida em que, se os senhorios quisessem, poderiam exigir a prova dos referidos rendimentos, em função da qual, se estes tivessem aumentado, poderia, efetivamente, resultar uma alteração do escalão das limitações supra mencionadas, ou até mesmo a eliminação de limitações que não seja a que resulta do valor do locado.

Acontece, por um lado, que, embora o Leitor possa exigir a referida prova do rendimento atualizado do arrendatário, só o poderá fazer no próximo ano, pois provavelmente não o terá feito este ano por não estar à espera de novo alargamento do prazo para a transição dos contratos para o NRAU.

Por outro lado, a referida notícia esqueceu que os rendimentos da maioria dos arrendatários, na conjuntura económica pandémica que ainda se faz sentir, muito provavelmente, em vez de terem aumentado, poderão ter diminuído, o que coloca a questão de um eventual decréscimo da renda.



Mediação de conflitos

A guerra jurídica entre mãe e filha pela herança de 500 milhões de euros

Peter Dussmann era o arquétipo de um self-made man. No início dos anos 60, em pleno Milagre do Reno, o alemão teve a ideia genial de disponibilizar um serviço de limpeza para homens que, devido ao trabalho, viviam longe da família. Desta ideia fez um negócio e do negócio criou um império. Quando faleceu em 2014, deixou um conglomerado multinacional com um volume de negócios superior a 2 mil milhões de euros e mais de 60.000 colaboradores e colaboradoras. Pouco depois, em 2015, rebentou a feroz guerra jurídica entre a viúva Catherine e a única filha do casal, Ângela, pela herança. Será que Peter Dussmann, hospitalizado e muito limitado devido a um grave AVC, foi mentalmente capaz de alterar o seu testamento em 2010? Catherine, hoje de 70 anos, alega que, num momento lúcido,

o marido tinha apontado para ela e dito “tudo, tudo”. Depois de ter confirmado a vontade do marido, mandou alterar o testamento de 1981 em que o empresário tinha definido partes iguais para Catherine e a filha que estava a caminho. A nova versão que o doente veio a assinar determina, contudo, 75 por cento para Catherine e 25 para Ângela, a quota legítima, e afasta a filha da empresa.

Desde então, há seis anos, mãe e filha debatem-se arduamente, com advogados de topo e agências de comunicação de renome, num litígio complexo com queixas, recursos e alegações escritas de centenas de páginas. Para quê?

O que leva uma mãe a processar a própria filha e uma filha a processar a própria mãe? Será a vontade de assegurar a continuação próspera do império do pai e de conquistar a maior fatia possível do

tesouro de conto de fadas estimado em 500 milhões de euros, com um castelo de água na Baviera e outros imóveis de sonho, um jet privado, relógios preciosos e moedas de ouro?

Um tribunal não é capaz, nem é a sua função, de curar as feridas que as duas mulheres se causaram mutuamente, como a escolha de um marido 17 anos mais velho com a sua própria doutrina esotérica, por exemplo, a ausência dos pais no casamento ou a prenda enviada por correio com velhas coisas da juventude da filha e uma mensagem interpretada por ela como cínica. Ataques sobre ataques, mágoas sobre mágoas. Pessoas em conflito costumam perder a capacidade de interpretar de forma racional, de relativizar, de comunicar e de encontrar soluções. Na mediação, finalmente, há espaço e tempo

para tudo isso. A mediação oferece o enquadramento e as regras ideais para que as pessoas em conflito falem e se escutem mutuamente sem se magoar. O mediador ou a mediadora cria um ambiente propício para conseguirem desenvolver uma solução para o seu conflito e mais: prepara o terreno no qual podem criar uma nova relação saudável de amor, reconhecimento, compreensão e confiança.

Espero muito que Catherine e Ângela tenham juízo para ir por esse caminho. Enfim, não vamos ficar a saber, já que a mediação é confidencial.

Silke Buss
Mediadora de Conflitos
Licenciada em comunicação



Silke Buss Managing Partner
Mobile: +351 938 223 762 | sbuss@buss.pt
MINDSET IS EVERYTHING
BUSS Comunicação | Coaching | Marketing
Tel.: +351 261 938 487 | www.buss.pt

Casos da Vida Judiciária



Tiago Marcelino Marques
Advogado Coordenador RSA LP



Propostas laborais para um eventual orçamento de estado

Agora a que se escreve o presente artigo ainda paira uma grande incerteza sobre a aprovação do Orçamento de Estado para 2022.

No entanto, sem prejuízo das questões políticas referentes à aprovação (ou não) do Orçamento para o próximo ano, passaremos a analisar as propostas concretas apresentadas com o dito documento no que concerne o âmbito laboral.

Assim, como medida merecedora de

ximo ano está previsto um aumento do salário mínimo para € 705,00 os encargos de uma empresa com um trabalhador passarão dos referidos € 1005,74 para os € 1055,24, ou seja, mais € 10,00 do que o aumento directo do salário mínimo nacional previsto (€ 40,00).

Se tivermos em consideração que, por norma, as actualizações salariais se fazem com base no valor do salário mínimo, é fácil perceber o efeito desmultiplicador

Orçamento, temos algumas medidas a aplicar no âmbito da “Agenda do Trabalho Digno”.

O Governo, em sede de Concertação Social já apresentou algumas propostas no âmbito da Agenda do Trabalho Digno, sendo a mais recente relacionada com a caducidade das convenções coletivas de trabalho, todavia destaca-se que as propostas de alteração à lei laboral são “independentes” das negociações do Orçamento do Estado, mas que só com um orçamento aprovado é que poderão chegar a bom porto.

Em concreto, o Governo propôs aos parceiros sociais a suspensão da caducidade das convenções coletivas, o que significa que com esta medida está também a dar nova garantia de estabilidade laboral.

Além da caducidade, o Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social no âmbito da “Agenda do Trabalho Digno” propôs aos parceiros sociais a criminalização do trabalho totalmente não declarado e alterações nos contratos de trabalho temporários, avançando com um limite máximo até quatro renovações (contra as atuais seis), estando estas me-

rio e de subcontratação de profissionais de saúde pela contratação, em regime de trabalho subordinado, dos profissionais necessários ao funcionamento dos serviços de saúde, passando o contrato de trabalho a ser celebrado directamente entre o Estado e os médicos.

No que concerne os aposentados, este orçamento prevê actualização extraordinária das pensões pelo valor de € 10,00 por pensionista, cujo montante global de pensões seja igual ou inferior a 1,5 vezes o valor do indexante dos apoios sociais (IAS).

Também, ainda relativamente aos aposentados, é criada a figura do agente de cooperação, ou seja, os aposentados ou reformados com experiência relevante em áreas que contribuam para a execução de projetos de cooperação para o desenvolvimento vão poder exercer funções públicas na qualidade de agentes da cooperação.

Por último, de destacar a criação do programa “Trabalhar em Portugal”. Este programa é criado com o objetivo de captar trabalhadores estrangeiros para Portugal, nomeadamente, através de mecanis-

“Não está aqui em causa se o ordenado mínimo deveria ser mais ou menos, antes sim o valor do ordenado mínimo e a manutenção de postos de trabalho estarem de mãos dadas, isto porque, se por um lado, o trabalhador vê a sua retribuição ser aumentada, por outro lado, as empresas começam a fazer contas e eventualmente vêm-se confrontadas com o facto de terem de dispensar trabalhadores por não conseguirem fazer face aos aumentos preconizados.”

maior destaque (sempre com as devidas salvaguardas da aprovação do orçamento), está previsto que o salário mínimo nacional passe dos actuais €665,00 para os €705,00.

Ora, além do impacto directo nos ordenados de muitos trabalhadores, tal medida acarreta várias questões indirectas que poderão afectar directamente alguns dos intervenientes da nossa economia, nomeadamente as empresas, mas também os próprios trabalhadores.

Deste modo, há que ter em consideração que a esmagadora maioria do tecido empresarial português é composto por micro e pequenas empresas, as quais, muitas delas lutam para conseguir pagar a um trabalhador o ordenado mínimo de €665,00.

No entanto, em termos práticos, com impostos e quotizações sociais, um ordenado mínimo de € 655,00 corresponde a um encargo para a empresa de € 1005,74.

Ora, considerando que para o pró-

e respectivo impacto que tal acarreta em qualquer empresa, seja ela de pequena, média ou grande dimensão.

Não está aqui em causa se o ordenado mínimo deveria ser mais ou menos, antes sim o valor do ordenado mínimo e a manutenção de postos de trabalho estarem de mãos dadas, isto porque, se por um lado, o trabalhador vê a sua retribuição ser aumentada, por outro lado, as empresas começam a fazer contas e eventualmente vêm-se confrontadas com o facto de terem de dispensar trabalhadores por não conseguirem fazer face aos aumentos preconizados.

Ora, uma medida que numa primeira análise poderá ser vista como uma boa notícia, no entanto, no fim do dia poderá perigar muitos postos de trabalho.

Mas não é só o aumento do salário mínimo que consta das propostas de revisão laboral em matéria orçamental.

Também, com especial relevo referente às medidas apresentadas para este

De destacar a criação do programa “Trabalhar em Portugal”. Este programa é criado com o objetivo de captar trabalhadores estrangeiros para Portugal, nomeadamente, através de mecanismos facilitadores e de agilização da sua instalação no território nacional, promovendo o acesso à informação relevante e a simplificação dos processos administrativos junto dos diferentes serviços públicos intervenientes.

didas da “Agenda do Trabalho Digno” directamente vertidas no Orçamento.

Ainda, olhando para a proposta de orçamento para 2022, em termos de matéria laboral destaca-se o facto do Governo pretender substitui gradualmente o recurso a empresas de trabalho temporá-

mos facilitadores e de agilização da sua instalação no território nacional, promovendo o acesso à informação relevante e a simplificação dos processos administrativos junto dos diferentes serviços públicos intervenientes.

Bruxelas aprova programa de trabalho para o próximo ano

A Comissão Europeia adotou o seu programa de trabalho para 2022, que define as próximas etapas da agenda rumo a uma Europa pós-COVID-19 “mais ecológica, justa, digital e resiliente”. O programa de trabalho da Comissão contém 42 novas iniciativas estratégicas no quadro das seis principais ambições.

A primeira ambição passa por fazer da Europa o primeiro continente com impacto neutro no clima até 2050. A Comissão irá propor um quadro regulamentar para a certificação da remoção de dióxido de carbono. Irá ainda tomar novas medidas no sentido de uma mobilidade sem emissões. A segunda prioridade é concretizar a transformação digital até 2030, sendo que o mercado único continua a ser fundamental neste âmbito, pelo que será reapreciada a política de concorrência e apresentado um instrumento de emergência do mer-



cado único. Com a aceleração do ritmo de recuperação e a atividade económica a regressar aos níveis anteriores à crise, há que refletir sobre como tornar a economia social de mercado mais resiliente. “A Comissão dará seguimento ao Plano de Ação

sobre o Pilar Europeu dos Direitos Sociais como guia para empregos de qualidade, condições de trabalho justas e um melhor equilíbrio entre vida profissional e familiar.

Entretanto, a Comissão continua a reforçar a marca única da UE de liderança

O programa de trabalho assenta em seis eixos principais

mundial. Será definida uma nova estratégia mundial para as portas de ligação tendente à criação de parcerias de conectividade em todo o mundo, a fim de impulsionar o comércio e o investimento. A quarta ambição é virada para os jovens, sendo o principal objetivo integrar os mais desfavorecidos no sistema de educação. Finalmente, serão tomadas medidas para salvaguardar a liberdade e o pluralismo dos meios de comunicação social, apresentando uma “Lei europeia da liberdade dos meios de comunicação social”.

DESTAQUE P. 2

Fonseca & Flora brilha sob a liderança da 4ª geração da família fundadora



DESTAQUE P. 3

NS Máquinas prepara mudança de instalações



ASSOCIADOS P. 2

- Sew-Eurodrive amplia unidade na Mealhada num investimento de sete milhões

TECNOLOGIA P. 3

- AIMMAP e PRODUTECH apresentam projeto de investimento de 214 milhões de euros no âmbito do PRR

AMBIENTE P. 4

- E-CYCLE é a nova denominação social da Associação de Produtores de Equipamentos Elétricos e Eletrónicos

INTERNACIONALIZAÇÃO P. 6

- AIMMAP participou em jantar oficial na Residência Oficial do Embaixador da Alemanha em Portugal

COMÉRCIO EXTERNO P. 8

- Em agosto, vendas para mercados externos aumentaram 2,6%

NOTA DE FECHO P. 8

- Montanha russa

EDITORIAL

38 aumentos da carga fiscal num só ano



ANÍBAL CAMPOS
Presidente da Direção
da AIMMAP

Este período de pós-pandemia está a ser verdadeiramente terrível para as empresas portuguesas, nomeadamente as dos setores industriais.

Os preços das matérias-primas mais do que duplicaram. No caso concreto do setor metalúrgico e metalomecânico, para além dos aumentos significativos do preço do aço, do alumínio, do cobre e de outros materiais, as empresas confrontam-se ainda com uma grande escassez e com um decréscimo de qualidade das matérias-primas disponíveis no mercado.

O custo da energia, que em abril de 2021 se fixava, no mercado livre, entre os 50 e os 60 euros o megawatt/hora, mais do que quintuplicou em menos de 6 meses, tendo atingido o valor estratosférico de 288 euros no início de outubro. É verdade que, entretanto, sofreu alguns ajustamentos, mas, ainda assim, mantém-se mais de três vezes superior ao valor de abril.

No que se refere ao gás natural, o preço está exatamente cinco vezes o de abril passado.

O custo dos contentores chegou também a quintuplicar, o que encarece as importações de componentes e matérias-primas e torna menos competitivas as exportações por via marítima.

Em subsectores como os componentes automóveis, as tecnologias

de produção e os eletrodomésticos, sofre-se violentamente com a falta de semicondutores que paralisa inúmeras empresas de tais clusters, bem como dos segmentos de subcontratação.

Como se o exposto não fosse dramático, verifica-se que os preços dos combustíveis prosseguem uma espiral assustadora de crescimentos sistemáticos. No espaço de um ano, a gasolina aumentou 38 vezes e o gasóleo 35, o que dá uma média de 3 aumentos por mês.

Todos os aumentos e constrangimentos acima referidos resultam, na sua generalidade, de políticas erradas a nível nacional e, fundamentalmente, a nível europeu: medidas absolutamente insensatas no âmbito da pandemia, políticas energéticas absurdas e desindustrialização irresponsável, entre muitas outras.

No caso específico dos aumentos dos combustíveis, a responsabilidade do governo português é mais evidente. Com efeito, como é sabido, 60 por cento do preço de venda ao público dos combustíveis é constituído por impostos. Pelo que, como é evidente, os 38 aumentos de preço verificados nos últimos 12 meses corresponderam inequivocamente a 38 aumentos fiscais num só ano.

O governo português tem obrigação de proteger os seus cidadãos e

as suas empresas. Num contexto tão adverso como aquele a que as empresas e as famílias têm resistido durante a pandemia e a pós-pandemia, essa responsabilidade é especialmente acrescida.

Todavia, como se constata, ao aumentar 38 vezes os impostos num só ano – mesmo quando o custo de petróleo decresce –, ao invés de proteger a economia e a sociedade, o governo contribuiu fortemente para o agravamento das respetivas dificuldades.

É urgente que o governo atue onde tem liberdade para o fazer. Se podemos reconhecer que o executivo português não tem grande margem para ajudar a economia nas questões relativas aos semicondutores ou às matérias-primas – até porque as graves asneiras em cuja consumação participou já se consolidaram de forma quase irreversível –, não podemos deixar de reiterar que, no capítulo dos combustíveis, a margem é enorme.

Não faz sentido, neste contexto terrível, que se mantenha tão grande carga fiscal nos combustíveis. Se os impostos indiretos que incidem nos combustíveis fossem reduzidos a metade, ainda assim, corresponderiam a absurda parcela de 40%.

Não se percebe esta carga fiscal desmesurada em prejuízo das empresas. Particularmente quando é certo

que a esmagadora maioria das exportações nacionais são canalizadas para o exterior por via rodoviária, uma vez que o país ainda não conseguiu que o transporte ferroviário fosse uma alternativa idónea para o efeito.

Para além disso, não colhe o argumento de que a carga fiscal desproporcionada sobre os combustíveis se pode justificar como medida de incentivo à descarbonização da economia. Para esse efeito, seria necessário encontrar-se alternativas. E como se constata pelos preços obscenos da energia elétrica, continua a não existir uma alternativa realmente credível nesse âmbito, sendo aliás certo que se tem abandonado a única fonte de energia realmente limpa e económica.

Se há dinheiro para injetar num poço sem fundo como a TAP – ao contrário do que Suíça, Bélgica e Itália fizeram à Swissair, à Sabena e à Alitalia, que as deixaram cair –, terá de haver uma margem significativa para reduzir os impostos que oneram as empresas e as famílias, nomeadamente os que incidem sobre os combustíveis.

É urgente tomar decisões em defesa da economia. E, nesse contexto, a mais premente será seguramente a diminuição dos impostos. Esta carga fiscal incomportável, que já vinha a atenuar o crescimento, está agora a transformar-se, cada vez mais, num fator de destruição das empresas.

ASSOCIADOS

Mais de 50 anos a apostar na formação dos recursos humanos e na qualidade do produto

Fonseca & Flora brilha sob a liderança da 4ª geração da família fundadora

Com mais de 50 anos de existência, a Fonseca & Flora, sediada em Leça do Balio, tem vindo a ganhar particular relevo nas relações de parceria que cria com os seus clientes nos setores de metalurgia e metalomecânica, nomeadamente no âmbito da reparação e manutenção naval.

Detendo uma faturação anual a rondar um milhão de euros, e ciente da sua vocação exportadora, a empresa aposta não só na marca *Fonseca & Flora*, mas também na sua marca mais recente *Zinc-it Maritime Spares*, registada a nível europeu.

No passado dia 12 de outubro, a AIMMAP foi conhecer um pouco mais esta empresa sua associada, representada por uma comitiva que contou com as presenças de Rafael Campos Pereira, Mafalda Gramaxo, Sofia Veloso Ferreira e Pedro Azevedo, que foram muito cordialmente acolhidos pelos Sócios-Gerentes Joana Fonseca e Gonçalo Fonseca, ambos bisnetos dos fundadores, que representam a quarta geração da mesma família a assumir o comando desta empresa constituída em 1969.

A Fonseca & Flora tem uma longa e estreita relação com a AIMMAP, tendo participado recentemente nas missões virtuais a França e Espanha, e tendo participado no passado, ao longo de muitos anos, em diversas feiras internacionais, seminários e programas de formação promovidos por esta associação. Aliás, quando Joana e Gonçalo assumiram o comando da empresa, participaram no Programa Formação Ação da Academia PME, precisamente promovido pela AIMMAP, onde consideraram ter adquirido competências



muito relevantes e mesmo essenciais, determinantes para o seu desempenho enquanto responsáveis da empresa. E mesmo no âmbito do processo de registo europeu da sua marca *Zinc-it Maritime Spares*, já acima citada, a empresa contou com o apoio e a colaboração da AIMMAP.

A Fonseca & Flora é especialista na fundição de metais não ferrosos e na produção de ânodos para proteção catódica especificamente destinados à indústria naval, para além de deter competências específicas no domínio da metalomecânica de precisão.

Nesse contexto, a empresa produz por fundição peças de acordo com referenciais normativos internacionais e fabrica por maquinaria CNC peças de acordo com as especificações do cliente.

Na área da metalomecânica, produz peças mecânicas de precisão em pequenas, médias e grandes séries para outras empresas e indústrias, de dife-

rentes setores, de onde se destacam a indústria naval, o cluster automóvel e o segmento de máquinas e equipamentos.

Já na metalurgia, produz e comercializa zinco e suas ligas para diversas finalidades como proteção catódica e galvanização, assim como ligas de alumínio, placas de zinco puro para zincagem e lingotes de chumbo eletrolítico.

Hoje, 60% do volume de negócios da empresa advém de atividades desenvolvidas no setor metalúrgico e os restantes 40% em segmentos da indústria metalomecânica, onde a Fonseca & Flora trabalha em regime de subcontratação, como explicou Joana Fonseca na visita realizada pela AIMMAP.

A empresa conta atualmente com 13 postos de trabalho e aposta muito na formação e qualidade. *“Temos apostado a nível interno na formação do pessoal, para além de apostarmos na qualidade do nosso produto”,* referiu

Joana Fonseca. Hoje, esta sociedade exporta cerca de 60% da sua produção, que chega a 17 países na Europa, África e Ásia. *“Isto deixa-nos muito orgulhosos do nosso trabalho”.*

Assumindo cada vez mais uma vocação exportadora e uma assertiva vontade de crescimento no mercado global, a empresa investe num número crescente de fatores de diferenciação, tais como os já mencionados domínios da formação e da qualidade, como também os da propriedade industrial e da certificação. Relativamente a este domínio específico, a empresa detém algumas certificações importantes, como, entre outras, a ISO 9001:2015.

O problema que mais afeta presentemente a Fonseca & Flora, de resto transversal a muitas empresas do METAL PORTUGAL, é a falta de mão-de-obra, o que acaba por ser um dos principais entraves a um ainda maior crescimento da empresa. O elevado preço atual das matérias-primas, como o alumínio, o aço, o cobre e o ferro, e o crescimento galopante dos preços da energia são outros fatores que constroem de forma séria a atividade da Fonseca & Flora.

Apesar de tais dificuldades e condicionamentos, a Fonseca & Flora é um enorme exemplo de competência, dedicação e capacidade de enfrentar os maiores desafios. Sendo uma pequena empresa em dimensão, é, ainda assim, sem quaisquer dúvidas, uma grande referência de qualidade e empreendedorismo.

O sucesso do METAL PORTUGAL é resultado da soma de exemplos como o da Fonseca & Flora.

ASSOCIADOS

Área produtiva passou de 3.600 para 9.400 metros quadrados

Sew-Eurodrive amplia unidade na Mealhada num investimento de sete milhões

A Sew-Eurodrive, empresa especializada na produção de equipamentos de automação, investiu um total de sete milhões de euros na ampliação da sua unidade na Mealhada. O objetivo, segundo Nuno Saraiva, Gerente desta associada da AIMMAP, foi ampliar a área produtiva da empresa, passando de 3.600 metros quadrados para 9.400 metros quadrados, contribuindo significativamente para aumentar a capacidade produtiva.

O investimento, realizado com capitais próprios, vai permitir, nas palavras do responsável da empresa, aumentar a produção local, ficando assim a unidade *“mais independente da casa-mãe, na Alemanha”.* Ao mesmo tempo, é agora possível *“ampliar a gama da empresa em Portugal”*, disse à agência Lusa. Assim, os investimentos da empresa abrangeram a extensão das instalações, os novos *‘layout’*



e equipamentos de produção, que foram concebidos em consonância com o processo de transformação digital, que possibilitaram um aumento da produtividade em mais de 40%, refere nota da empresa.

A inauguração deste novo investimento decorreu no passado dia 24 de

setembro e contou com a presença de Rafael Campos Pereira e Mafalda Gramaxo que representaram a AIMMAP nesta emblemática cerimónia.

Tendo como clientes grandes grupos económicos, a Sew-Eurodrive instalou-se em Portugal em 1990 e, além da unidade na Mealhada, tem um es-

critório técnico no Porto e um centro de assistência em Lisboa. A empresa, que conta com cerca de 1100 clientes no nosso país, *“emprega 54 pessoas e fatura mais de 18 milhões de euros”.*

O grupo familiar alemão Sew-Eurodrive GmbH & Co KG, que detém a totalidade da estrutura nacional, está presente em 52 países, emprega mais de 18 mil colaboradores e conta com volume de negócios superior a 3,3 mil milhões de euros.

Citado na nota de imprensa, Nuno Saraiva considera que este investimento é *“um sinal claro de confiança e otimismo no empreendedorismo dos empresários portugueses”,* além de reconhecer *“o importante contributo para o desenvolvimento da economia nacional”* em tempos que são de *“grande incerteza generalizada e de constantes reduções nos investimentos”.*

ASSOCIADOS

NS Máquinas prepara mudança de instalações

A NS Máquinas, fabricante de máquinas industriais localizado em Gondomar, aposta desde 2003 no desenvolvimento e produção de equipamentos para as áreas de acabamento, remoção de rebarba e polimento de metais. A empresa, que ao longo dos anos tem criado funcionalidades e conceitos únicos para as indústrias do tubo e da chapa, recebeu, no passado dia 12 de outubro, a visita da AIMMAP, uma comitiva composta por Rafael Campos Pereira, Mafalda Gramaxo, Sofia Veloso Ferreira e Pedro Azevedo, que foram acolhidos nas instalações da empresa em Baguim do Monte pelo Diretor-Geral, Germano Silva.

Com uma elevada experiência em tratamento de superfícies de que são exemplos as máquinas lixadoras e polidoras de tubo em inox e os sistemas que desenvolve para a eliminação de rebarbas e chapas cortadas a laser, plasma ou oxi-corte, a NS Máquinas aposta ainda em soluções complementares que permitam uma maior automatização dos processos produtivos dos seus clientes através do desenvolvimento de soluções integradas de carga, descarga e retorno automático de tubos e chapas de metal.

Esta empresa de tecnologias de produção, com cerca de 50 trabalhado-



res, que é há muito associada da AIMMAP, depois de uma pequena quebra de vendas em 2020, retomará este ano o caminho do crescimento de volume de negócios que vinha de forma sustentada a trilhar.

Com um investimento crescente no seu gabinete de engenharia e inovação e um aumento do número de modelos produzidos, a empresa prepara para breve a mudança de instalações, a cerca de 4km da atual localização. As mesmas vão contemplar cerca de 5000 m2 e vão permitir importantes ganhos de eficiência bem como aumentar a capacidade produtiva.

Esta nova unidade produtiva contará com uma duplicação da capacidade de maquinaria CNC, de um investimento quer em área quer em condições de trabalho nas áreas de soldadura, eletrificação, programação e montagem. Conterá ainda com uma das maiores e melhores condições para os seus colaboradores quer a nível fabril quer nas áreas de projeto e desenvolvimento técnico.

A NS Máquinas, presente em mais de 60 países, conta com 85% da sua produção destinada à exportação para a Europa Central, EUA e Ásia. No entanto, o mercado português é ainda o

seu principal mercado e aquele onde a empresa aposta e lança muitos dos seus modelos mais customizados em indústrias altamente especializadas.

Com uma grande variedade de máquinas, a NS Máquinas confia ter um modelo adequado para cada gama de produção que vão desde as pequenas serralharias até às linhas completas e contínuas de produção. Dispõe ainda de uma rede técnica e de vendas espalhada pelos cinco continentes, com suporte completo e pontual desde a compra da máquina até à instalação e, posteriormente, assistência técnica. A empresa promove ainda o serviço técnico dedicado através de uma equipa especializada de suporte que inclui diagnóstico remoto e online.

Na visita realizada pela AIMMAP, o responsável admitiu estar a sentir uma pressão de encomendas, com a falta de mão-de-obra a limitar a capacidade de resposta da empresa. Com a finalização da nova fábrica em São Pedro da Cova, Gondomar, prevista para o próximo mês, a NS Máquinas continua a apostar no reforço da equipa, disponibilizando atualmente ofertas de trabalho em funções produtivas como montagem, soldadura e maquinaria, mas também nas áreas de desenvolvimento e engenharia.

TECNOLOGIA

Execução global do projeto deverá alavancar mais de 500 milhões de euros de investimento empresarial complementar

AIMMAP e PRODUTECH apresentam projeto de investimento de 214 milhões de euros no âmbito do PRR

A AIMMAP e a PRODUTECH dinamizaram a apresentação, no passado dia 30 de setembro, de uma proposta de investimento ambiciosa para uma Agenda Mobilizadora da Fileira das Tecnologias de Produção para a Reindustrialização.

Este projeto foi apresentado ao abrigo do Plano de Recuperação e Resiliência, no âmbito do Aviso N.º 01/C05-i01/2021, referente ao concurso para submissão de Manifestações de Interesse para Agendas Mobilizadoras para a Inovação Empresarial.

Denominada PRODUTECH R3 (Recuperação-Resiliência-Reindustrialização), esta agenda propõe-se desenvolver um conjunto de investimentos estruturantes que visam contribuir para a alteração do per-

fil de especialização da Fileira das Tecnologias de Produção e do seu contributo para a economia nacional, aumentando as exportações, o investimento em I&D e a valorização económica da inovação, bem como promover a resiliência, o crescimento inteligente, a transição climática e a transformação digital da indústria nacional.

Com uma forte liderança empresarial, assente num conjunto representativo de empresas da Fileira das Tecnologias de Produção e dos principais setores da indústria nacional, a agenda reúne uma massa crítica de 101 organizações e um investimento de 214 milhões de euros, dos quais 131 milhões são destinados em exclusivo para I&D e inovação.

Promovida no seio do Cluster PRODUTECH e com a participação e colaboração direta da AIMMAP, sócia fundadora do referido Cluster, esta agenda tem como promotor líder a empresa COLEP Packaging Portugal S.A., empresa associada e membro da Direção da AIMMAP, constituindo um Pacto de Inovação que contempla intervenções ao nível da I&D e inovação, do investimento produtivo, da qualificação e internacionalização das organizações, da capacitação dos recursos humanos e da sua ampla divulgação, promovendo efeitos de arrastamento ao conjunto da indústria nacional.

O Pacto de Inovação apresentado é parte integrante do Plano de Ação da Fileira das Tecnologias de Produção, uma estratégia abrangente e integra-

da, com iniciativas dirigidas a outros programas de investimento e incentivo, esperando-se que a sua execução global venha a alavancar no quadro do Portugal 2030 e de outras medidas do Plano de Recuperação e Resiliência, mais de 500 milhões de euros de investimento empresarial complementar.

A Fileira das Tecnologias de Produção tem, na verdade, um enorme potencial para impactar positivamente a economia nacional, pela sua transversalidade setorial e pelo seu significativo potencial de transferência de tecnologia e *know-how*.

Este será, sem qualquer dúvida, um projeto que vai contribuir para uma revolução industrial muito positiva para a economia portuguesa.



A atualidade do setor metalúrgico e metalomecânico

Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UC7QlW463J6tIOlgbxjtYDcQ>

Facebook: <https://www.facebook.com/Metal-Portugal-723867021055712>

Linkedin: <https://www.linkedin.com/company/aimmap>
www.twitter.com/aimmap



AMBIENTE

Debate em torno do eventual futuro sistema de depósito de embalagens de bebidas

AIMMAP participou em reunião promovida pela Secretária de Estado do Ambiente

Mafalda Gramaxo representou a AIMMAP na reunião que decorreu no passado dia 18 de outubro, promovido pela Secretária de Estado do Ambiente, Inês Costa, para uma reflexão conjunta sobre o tema do futuro sistema de depósito de embalagens de bebidas.

Trata-se de um sistema lançado pelo governo, de incentivo à devolução e depósito de embalagens de bebidas em plástico, vidro, metais ferrosos e alumínio, tendo já sido desenvolvido um projeto piloto para a devolução de garrafas de plástico, com vista a garantir o seu encaminhamento para reciclagem.

Para este efeito, serão disponibilizadas máquinas que permitam a devolução das garrafas a instalar em grandes superfícies comerciais e em outros pontos de retoma que voluntariamente se articulem com o governo, e será atribuído um prémio ao consumidor final, valor este que será objeto de regulamentação governamental.

Deste modo, estiveram presentes nesta reunião um vasto conjunto de entidades relacionadas com embalagens de metal, plástico e vidro, englobando todas as fases dos respetivos ciclos de vida, e esteve também

do Consumidor, seguiu-se uma ronda de intervenções por todas as entidades, com o objetivo de exporem as suas principais preocupações e de debaterem os argumentos apresentados.

Mafalda Gramaxo acrescentou, não obstante, que “faz todo o sentido que o material reciclado proveniente deste sistema de depósito seja reincorporado na produção de novas embalagens”. Mas precisou que não é admissível que haja multiplicação de custos de gestão do sistema e que os mesmos continuem a ser suportados essencialmente pelas empresas

clado proveniente deste sistema de depósito seja reincorporado na produção de novas embalagens”. Mas precisou que não é admissível que haja multiplicação de custos de gestão do sistema e que os mesmos continuem a ser suportados essencialmente pelas empresas.

Ainda no contexto da discussão deste tema, foi divulgado o relatório final do “Estudo da cadeia de valor do vidro no contexto da economia circular”, promovido pela AIVE e pela SPV.

Tal como acontece em tantos outros grupos de trabalho em que a AIMMAP participa, também neste manterá sempre a sua colaboração ativa, sempre com o intuito de se encontrarem soluções equilibradas, e que não penalizem ainda mais as empresas, neste caso, os produtores/emballadores, principalmente numa altura em que as mesmas já enfrentam tantas adversidades e tantos constrangimentos.

AMBIENTE

E-CYCLE é a nova denominação social da Associação de Produtores de Equipamentos Elétricos e Eletrónicos

Depois de um ano em que viu reforçada a sua credibilidade no mercado, não se deixando afetar pelos efeitos da pandemia, a entidade gestora constituída com o apoio da AIMMAP continua a ser uma referência de eficiência e rigor, e apresenta uma nova denominação social, mais atual e ajustada à realidade do mercado onde se insere.

Assim, a anteriormente denominada WEEECYCLE alterou o seu nome para E-CYCLE, reforçando a sua aposta na preparação para as exigências do futuro, a nível nacional e internacional.

Como foi oportunamente referido pela AIMMAP, a agora denominada E-CYCLE – Associação de Produtores de Equipamentos Elétricos e Eletrónicos foi criada por três empresas produtoras de equipamentos elétricos e eletrónicos (EEE) tendo como uma das suas principais missões ajudar a introduzir no mercado nacional um modelo de gestão de resíduos de EEE que seja mais competitivo e que permita uma oferta de mercado mais diversificada.

A concessão da licença a esta entidade gestora para exercer a gestão de um Sistema Integrado de Gestão de Resíduos de Equipamento Elétricos e Eletrónicos (SIGREEE) representou um passo significativo para uma maior transparência e para um aumento da concorrência no mercado da gestão de resíduos, particularmente no segmento dos resíduos de EEE.



E apostada em zelar por maior eficiência e transparência neste mercado específico, a E-CYCLE desenvolve constantemente diversas ações de informação, educação e sensibilização

Ambiente (APA) e à Direção-Geral das Atividades Económicas (DGAE) para grande campanha de sensibilização, que pretende informar a população portuguesa acerca do destino certo

A AIMMAP congratula-se pelo excelente trabalho levado a efeito pela E-CYCLE, reiterando a sua confiança na referida instituição aos mais variados níveis, com total convicção de que contribui para que as suas empresas que são produtoras de EEE possam ter acesso a um serviço de grande qualidade, responsabilidade e transparência no que se refere à gestão dos respetivos resíduos

que são de enorme importância para assegurar o objetivo a que se propõe.

Recentemente, a E-CYCLE e as demais entidades gestoras de Resíduos de Equipamentos Elétricos e Eletrónicos (REEE) – Electrão e ERP Portugal – juntaram-se à Agência Portuguesa do

para os aparelhos elétricos e eletrónicos que já não funcionam e alertar para a possibilidade de maior reparação e reciclagem.

“Reciclar no sentido certo” é o mote da referida campanha desenvolvida a nível nacional e que pretende ajudar

a perceber a importância de saber onde colocar os equipamentos elétricos e eletrónicos que já não podem ser reparados e que atingiram o seu fim de vida, e alertar para a importância do comportamento de cada um no processo de reciclagem.

A campanha estará no ar até outubro em diversos meios de comunicação como televisão, rádio e canais online, e promete promover o aumento das taxas de reciclagem, garantir o tratamento e a descontaminação das substâncias nocivas e reaproveitar os materiais, integrando-os novamente no ciclo produtivo e promovendo a redução do consumo de matérias-primas.

Depois de dois anos de enorme exigência, o primeiro marcado pelo início de atividade num mercado com players já instalados, e o segundo também ainda marcado pela juventude desta entidade, e que foi fortemente afetado pela pandemia mundial, a E-CYCLE não baixa os braços e continua a traçar um caminho vencedor.

A AIMMAP congratula-se com o excelente trabalho levado a efeito pela E-CYCLE, reiterando a sua confiança na referida instituição aos mais variados níveis, com total convicção de que contribui para que as suas empresas que são produtoras de EEE possam ter acesso a um serviço de grande qualidade, responsabilidade e transparência no que se refere à gestão dos respetivos resíduos.

ECONOMIA CIRCULAR

IN Conference INEGI 2021

Economia circular e sustentabilidade em debate no Porto

A economia circular e a sustentabilidade estiveram em debate no passado dia 21 de outubro, no Centro de Congressos da Alfândega do Porto, uma conferência organizada pelo INEGI – Instituto de Ciência e Inovação em Engenharia Mecânica e Engenharia Industrial, que reuniu especialistas nacionais e internacionais para debater os novos paradigmas da indústria.

A IN Conference INEGI 2021 decorreu em formato de evento híbrido e, segundo a organização, foi projetada para empresários, quadros técnicos e gestores das empresas industriais, “interessados em participar num momento de reflexão e aprendizagem sobre os desafios que as empresas do setor industrial enfrentam, a curto e médio prazo”.

Com a missão assumida de contribuir para o desenvolvimento da indústria e da economia em geral, “o INEGI realiza bienalmente a IN Conference sob o lema *Inspiring Industry Innovation*, com o intuito de trazer a debate questões determinantes para o tecido industrial português, em matéria de inovação de base tecnológica e de competitividade”.

A sessão de abertura desta conferência ficou a cargo de Alcibiades Paulo Guedes, Presidente do Conselho de Administração do INEGI, que alertou para o sentido de urgência da transição climática e os desafios que isso acarreta para as empresas e indústrias, principalmente no pressuposto de sustentabilidade económica.

António Saraiva, Presidente da CIP, também participou na sessão de abertura, e, na sua intervenção à distância, teve oportunidade de referir que “a economia circular é hoje um eixo essencial de competitividade, e só com aumentos de produtividade será pos-



António Saraiva não tem dúvidas de que “principalmente nesta era pós pandemia em que as empresas enfrentam aumentos de custos galopantes, todo este processo só será possível e realista se houver um sistema de apoio capaz e adequado”

sível as empresas nacionais competirem nos mercados globais, crescendo e criando riqueza”. O Presidente da CIP referiu ainda que a adoção de princípios de circularidade permitirá encontrar pontos de melhoria nas empresas e promover aumentos de produtividade. No entanto, alerta que essa nova realidade tem subjacente enormes desafios, com alterações profundas em equipamentos e processos, nas qualificações e com-

petências. E António Saraiva não tem dúvidas de que “principalmente nesta era pós-pandemia, em que as empresas enfrentam aumentos de custos galopantes, todo este processo só será possível e realista se houver um sistema de apoio capaz e adequado”.

Esta conferência contou com as presenças na audiência de Mafalda Gramaxo e Sofia Veloso Ferreira, em representação da AIMMAP, e colocou no centro do debate temas focados em

aspectos como a descarbonização, os sistemas renováveis de energia, a sustentabilidade dos processos produtivos, a simbiose industrial e os modelos de negócios circulares. Falou-se ainda de ecodesign, eficiência de recursos e energia e inovação aberta e cooperativa. Os materiais inteligentes e sustentáveis, a avaliação do ciclo de vida e a valorização de recursos também foram alvo de debate.

O primeiro painel, moderado por José Sampaio, Diretor de Inovação e Transferência de Tecnologia do INEGI, debruçou-se sobre “Alguns Futuros para a Simbiose & Circularidade”, tendo como orador de destaque Steve Evans, Diretor - *Research in Industrial Sustainability do Institute for Manufacturing - University of Cambridge*.

Seguiu-se um painel dedicado ao tema Circularidade nos Processos, Produtos e Tecnologias, moderado pelo Gestor Jorge Cerqueira Pinto, no qual os oradores deram importantes contributos para uma economia mais circular.

Da parte da tarde seguiram-se mais dois painéis, “Novos modelos de negócio circulares: que caminhos?” e “Os Desafios da Transição para uma Economia Circular e da sua Implementação”, moderados respetivamente por Jorge Portugal, Diretor-Geral da COTEC Portugal, e Pedro Ponces Camanho, Vice-Presidente do Conselho de Administração do INEGI.

A Secretária de Estado do Ambiente, Inês dos Santos Costa, participou na sessão de encerramento, e salientou a oportunidade e importância deste tipo de iniciativas para construir um modelo económico mais circular e mais sustentável.

Alcibiades Paulo Guedes, ainda no encerramento, fez um balanço muito positivo desta jornada de trabalho e procurou assinalar por um lado as principais conclusões e, por outro, listar os próximos passos mais prioritários.



PROPRIEDADE INDUSTRIAL

Região Norte foi responsável por 35,1% dos pedidos de patentes

Universidade do Minho lidera pedidos de patentes no primeiro semestre

A Universidade do Minho liderou o número de pedidos de invenções nacionais no primeiro semestre. Com 13 solicitações de patentes, esta instituição de ensino superior ficou em primeiro lugar, ficando a Universidade do Porto em 3º lugar, com 10 pedidos, de acordo com relatório estatístico do primeiro semestre do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI).

No que toca ao ranking das empresas, destaca-se a portuguesa Fravizel – Equipamentos Metalomecânicos, com sete pedidos, ocupando o terceiro lugar. Uma empresa de Engenharia e Metalomecânica com 36 anos de existência, e que é há muito associada da AIMMAP. De acordo com responsáveis da Fravizel, este relatório comprova e premeia as grandes características da empresa, como a inovação, a qualidade e o empreendedorismo.

Segundo o INPI, a Fravizel é a pri-

meira empresa portuguesa no TOP das Empresas com maior número de requerimentos de patentes e a sétima no TOP Global Português, ranking no qual se destacam outras empresas as-

neiro e junho, 120 pedidos (35,1%) tiveram origem na região Norte, 115 (33,6%) na Área Metropolitana de Lisboa e 79 (23,1%) no Centro.

Estas estatísticas refletem que a ino-

lentes exemplos de empresas associada da AIMMAP que ocupam lugares de topo neste ranking.

Esta vocação inovadora das empresas do METAL PORTUGAL é, aliás, uma das características que há muito é apontada como fundamento da competitividade internacional do setor e um dos principais fatores diferenciadores.

O INPI concedeu 166 patentes no primeiro semestre, mais 56,6% do que no período homólogo.

No total, foram concedidas 10.179 marcas e OSDC nacionais, um aumento de 26% em comparação com os primeiros seis meses do ano anterior.

Por sua vez, a via nacional do *design* caiu, no período em causa, em número de pedidos, 4,4%, apresentando um volume total de 642 objetos para 152 pedidos. Contabilizaram-se ainda 114 concessões de *design* nacional para 516 objetos concedidos, ou seja, um recuo de 70,8%.

Esta vocação inovadora das empresas do METAL PORTUGAL é aliás uma das características que há muito é apontada como fundamento da competitividade internacional do setor e um dos principais fatores diferenciadores

sociadas da AIMMAP, como é o caso da Bosch Termotecnologia.

Nos primeiros seis meses do ano este instituto recebeu 407 pedidos de invenção, menos 31,1% face ao mesmo período de 2020, quando foram verificados 591. Por região, entre ja-

vação nacional é cada vez mais liderada pela indústria, maioritariamente concentrada no Norte e Centro. Acresce que o setor metalúrgico e metalomecânico ocupa um lugar importante no pódio da inovação, sendo a Fravizel e a Bosch Termotecnologia exce-

INTERNACIONALIZAÇÃO

Jantar promovido no âmbito do tema “Portugal País-Parceiro da Hannover Messe 2022”

AIMMAP participou em jantar oficial na Residência Oficial do Embaixador da Alemanha em Portugal

No passado dia 18 de outubro, Aníbal Campos, Rafael Campos Pereira e Mafalda Gramaxo participaram como convidados num jantar na Residência Oficial do Embaixador da Alemanha em Portugal, Martin Ney, promovido por ocasião da visita do Ministro-Presidente do Land da Baixa Saxónia a Lisboa, Stephan Weil, e dedicado ao tema “Portugal País-Parceiro da Hannover Messe 2022”.

Este encontro teve lugar praticamente um ano após a sede da AIMMAP ter sido o palco da Sessão de Apresentação Pública de Portugal como País-Parceiro na HANNOVER MESSE 2022, uma sessão que contou com cerca de 1200 espectadores que assistiram à transmissão em direto pelos canais de comunicação da AIMMAP, e que contou com a participação de distintas personalidades do mundo político e empresarial nacional e alemão.

Na Residência Oficial do Embaixador da Alemanha em Portugal marcaram também presença, para além dos nomes já citados, o Ministro de Estado, da Economia e da Transição Digital, Pedro Siza Vieira, o Secretário de Estado da Internacionalização, Eurico Brilhante Dias, o Presidente da ALCEP, Luís Castro Henriques, o CEO da Deutsche Messe AG, Jochen Köckler, e ainda representantes de empresas que representarão Portugal em Hannover em abril de 2022, bem como donos e gestores de sociedade de capital alemão há muito instaladas no



nosso país e que advogam a qualidade da tecnologia e do talento que existem em Portugal.

Como é sabido, a AIMMAP é responsável pela organização da participação empresarial, tendo Aníbal Campos referido mais uma vez aos membros do governo presentes no jantar que esta foi uma missão que a AIMMAP assumiu com enorme honra e sentido de responsabilidade, aceitando o convite que o Ministério da Economia e a ALCEP dirigiram a esta associação para liderar a representação empresarial neste grande evento agendado para 2022.

Os representantes da AIMMAP anun-

ciaram ainda ao Ministro-Presidente da Baixa Saxónia e ao Embaixador da Alemanha em Portugal que, no dia do jantar, estavam já 90 empresas inscritas, superando o número de empresas suecas que participaram na feira no ano em que a Suécia foi o país convidado. Rafael Campos Pereira considera esta adesão um sucesso, principalmente tendo em conta o contexto de pós-pandemia, em que muitos agentes económicos ainda não recuperaram os níveis de confiança anteriores à crise. Referiu ainda que este nível de adesão se deve também ao programa de preparação que a AIMMAP está a desenvolver no terreno em conjunto e

plena articulação com a CCILA.

A presença portuguesa, sob o mote “Portugal Makes Sense”, terá três áreas de aposta: *Engineered Parts & Solutions*, *Energy Solutions* e *Digital Ecosystems*. Luís Castro Henriques anunciou na ocasião à comunicação social que a presença portuguesa na feira deverá custar entre 4 e 5 milhões de euros e salientou a importância de as empresas investirem na sua presença, referindo que para as PME haverá 1,2 milhões em apoios financeiros, ainda a serem ultimados.

Para Pedro Siza Vieira, não há qualquer dúvida de que o investimento que vai ser realizado tem um elevado retorno garantido. “A atenção mundial será uma oportunidade para comunicar o ecossistema da indústria, os nossos centros de desenvolvimento, as nossas start-ups e as capacidades do nosso talento e da nossa engenharia”, afirmou o ministro da Economia, acrescentando tratar-se de “um testemunho da confiança que as autoridades alemãs põem no nosso país e um reconhecimento do caminho que a indústria portuguesa tem feito” em áreas como a tecnologia, as energias sustentáveis e a descarbonização.

No final deste encontro, no qual marcaram presença alguns dos principais atores da Hannover Messe 2022, ficou mais uma vez em destaque que “Portugal faz Sentido e a HANNOVER MESSE faz todo o sentido para Portugal”.

ASSUNTOS ATUAIS

Ainda as consequências do “Brexit”

Marcação UKCA

Como é sabido, depois de um processo de decisão que se prolongou por alguns anos, aos quais se seguiram longos meses de negociação entre as partes, por fim, a 1 de janeiro de 2021, o Reino Unido abandonou definitivamente o mercado único e a União Aduaneira da União Europeia, bem como todas as políticas da UE.

Assim, desde o dia 1 de janeiro de 2021, a UE e o Reino Unido passaram a constituir efetivamente dois mercados independentes, bem como dois espaços regulamentares e jurídicos distintos.

Dada a importância do mercado britânico para a economia nacional e para o METAL PORTUGAL, a AIMMAP tem acompanhado de perto todo este processo e, sempre que se justifica, dá conta de informações e atualizações relevantes.

Com efeito, o “Brexit” veio fazer renascer algumas barreiras que estavam apagadas há décadas no que respeita ao comércio de mercadorias e serviços, bem como à mobilidade e aos intercâmbios transfronteiriços, em am-



O governo britânico anunciou recentemente que irá prolongar até 1 de janeiro de 2023 a aceitação da marcação CE para efeitos de colocação de bens oriundos da UE no mercado do Reino Unido

bos os sentidos, apesar de o Acordo de Comércio e Cooperação UE-Reino Unido permitir que os custos e consequências do inevitável ajustamento não sejam tão gravosas e prejudiciais

como se previa inicialmente. Mas há naturalmente muitas alterações em vigor nas relações entre Portugal e o Reino Unido. Recentemente, a AIMMAP teve conhecimento de mais uma

alteração muito relevante para as empresas nacionais que exportam para aquele mercado.

Assim, a AIMMAP vem dar nota de que o governo britânico anunciou recentemente que irá prolongar até 1 de janeiro de 2023 a aceitação da marcação CE para efeitos de colocação dos bens oriundos da UE no mercado do Reino Unido (com exceção dos dispositivos médicos, cujo prazo é 1 de julho de 2023).

Isso significa que todas as empresas exportadoras para o mercado britânico (exceto dispositivos médicos) têm agora mais um ano além da data inicialmente prevista, de 1 de janeiro de 2022, para se prepararem para usar a marcação UKCA. A marcação UKCA (United Kingdom Conformity Assessment) comprova que todos os requisitos exigidos a um determinado bem foram cumpridos, tendo por base a legislação britânica, e que esse bem pode ser colocado no mercado do Reino Unido.

Para mais informações sobre este tema, os interessados deverão contactar os serviços da AIMMAP.

MEMÓRIA PARA O FUTURO

Diálogo Social

Rafael Campos Pereira
Vice-presidente executivo
da AIMMAP



Tenho um amigo neerlandês, chamado Peter Bongaerts, que é atualmente o responsável nos Países Baixos pela cooperação com alguns estados africanos e da América Latina.

Antes disso, entre muitas outras competências e responsabilidades, foi, até 2018, o CEO de uma federação de empregadores no seu país e meu colega no *Board* da Orgalim – a associação europeia que representa os setores metalúrgico, metalomecânico, eletrónico, elétrico e de tecnologias.

Peter Bongaerts é um típico holandês: direto a raiar a crueza, afável quanto baste e absolutamente reservado no que concerne à sua vida privada. Apesar de termos mantido um contacto regular ao longo de quase 10 anos – que passou inclusivamente pela conceção e execução em conjunto de iniciativas muito relevantes –, nunca soube se ele era casado, solteiro ou viúvo, se tinha filhos, se era crente ou agnóstico, onde vivia e de que partido era.

No exercício das suas funções como CEO da federação neerlandesa, Peter Bongaerts visitou em certa ocasião as magníficas instalações da *Danske Industri* (DI), situadas em pleno centro de Copenhaga, exatamente ao lado dos encantadores Jardins do Tivoli, onde funciona há décadas um muito famoso e apelativo parque de diversões.

Tive igualmente a oportunidade de visitar com detalhe, vagar e orientação a sede da confederação patronal dinamarquesa e de lidar com alguns dos seus mais de 600 colaboradores. Lembro-me de ter ficado fascinado com a superior organização e a notável projeção da DI e completamente deslumbrado com o *design*, a estética, a grandeza e as funcionalidades do extraordinário edifício, cuja construção, no início deste século, havia custado cerca de 150 milhões de euros.

Estou cada vez mais convicto de que nessa nossa incapacidade de manter uma discussão social aberta, tolerante, em tom elegante e não sectária ou preconceituosa reside uma parte substancial da origem do nosso insucesso parcial como economia

Mas não tive o privilégio de assistir ao que Peter Bongaerts pôde viver, após ter sido convidado pela DI a assistir, *in loco*, a uma reunião de contratação coletiva, entre representantes da própria confederação, por um lado, e responsáveis de um sindicato, pelo outro.

A DI integra e representa todos os setores industriais e empresas da Dinamarca. É, aliás, a única associação industrial dinamarquesa, o que revela uma situação bem

diferente do que acontece nos países da Península Ibérica ou no Reino Unido, onde se raia o absurdo de haver mais do que uma organização em cada subsetor. É uma diferença brutal: a água e o vinho.

Confesso que nunca cheguei a saber a que setor ou setores se destinava a reunião de contratação coletiva a que Peter Bongaerts assistiu, mas esse é um detalhe quase inócuo que acrescenta pouco valor a esta curta narrativa, cujo único propósito é o de desvendar o

impacto da sessão de negociação entre mandatários dos empregadores e representantes dos trabalhadores na vida e nas certezas do referido Peter Bongaerts.

Por uma questão de cortesia para com o convidado, toda a reunião decorreu em inglês. Todavia, o surpreendido Peter Bongaerts demorou largos minutos a descobrir quem eram os representantes patronais e quais eram os membros da comissão negociadora sindical. Não conseguia distingui-los! “Logo

eu, que sou neerlandês, não um latino como tu”, contava-me, anos mais tarde, ainda atônito, o meu amigo Peter.

E ele insistia no seu deslumbramento, sublinhando que não tinha sido capaz de os diferenciar nem na forma, nem na substância. O mesmo ar, os mesmos modos, a mesma postura negocial e até a confluência de propósitos.

Ainda hoje sinto o sorriso e o rosto amarelecerem sempre que recordo o episódio. Porque presumo que nem daqui a 100 anos seremos capazes em Portugal de replicar o exemplo dinamarquês. Estou cada vez mais convicto de que nessa nossa incapacidade de manter uma discussão social aberta, tolerante, em tom elegante e não sectária ou preconceituosa reside uma parte substancial da origem do nosso insucesso parcial como economia. É uma lástima que não consigamos sair do século XIX. E não estou aqui a alijar responsabilidades, pois as culpas são necessariamente repartidas por todos os atores. Desde logo os sindicatos, as empresas e as associações patronais, mas também, provavelmente mais do que tudo, uma cultura social que de um lado é exclusiva e elitista e do outro ressabiada e ressentida. Uma tristeza. E lamento não conseguir perceber, como sempre, se nasceu primeiro o ovo ou a galinha.

NOTA DE FECHO

Montanha russa

Rafael Campos Pereira
Vice-presidente executivo
da AIMMAP



As empresas industriais estão a ser confrontadas com um aumento avassalador dos custos de produção. O preço da energia elétrica no mercado livre triplicou em apenas 6 meses, a tarifa do gás natural multiplicou quatro vezes no mesmo período de tempo, os custos das matérias-primas aumentaram entre 40% e 120% em menos de um ano, os preços dos combustíveis mantêm-se verdadeiramente obscenos, há inúmeras indústrias que ameaçam parar pela escassez de semicondutores e os custos dos transportes marítimos são absolutamente proibitivos para a generalidade das empresas. Os agentes económicos estão verdadeiramente inquietos com a aproximação silenciosa do que pode vir a ser um verdadeiro *tsunami* económico e social, mas, ainda assim, os nossos políticos parecem não perder o sono. O partido do governo continua focado exclusivamente na sua sobrevivência, parecendo disponível para dar tudo o que a irresponsável

extrema-esquerda lhe exige. Os radicais de esquerda prosseguem a sua espiral de aparente insanidade, apesar de, como se vê frequentemente nas intervenções dos seus responsáveis, nem sequer fazerem ideia dos custos astronómicos dos caprichos com que se apressam a arruinar o país. E o PSD e o CDS, depois de anos a fazerem oposição a si próprios, continuam a olhar para dentro, contando espingardas para guerras civis, em vez de se unirem em nome de Portugal. Ao mesmo tempo, da direita à esquerda, contam-se pelos dedos os responsáveis políticos capazes de fazerem uma pálida ideia do que está a acontecer na economia real. Tão entretidos andam nas suas guerras de Alecrim e Manjerona que não lhes sobra qualquer tempo para se dedicarem às minudências do quotidiano dos portugueses. Mas a verdade é que, apesar da insensibilidade e desconhecimento da grande maioria dos políticos, as empresas portuguesas estão a sofrer brutalmente. Neste

momento, começa a estar em risco a sobrevivência de muitas unidades industriais e será absolutamente impossível que as empresas consigam repercutir interminavelmente nos seus preços estes aumentos dos custos de produção. Por enquanto, as consequências têm sido mitigadas pelo facto de parte daqueles aumentos estarem a afetar de igual modo os concorrentes europeus das empresas portuguesas, os quais são obrigados igualmente a aumentar os seus preços. Tal circunstância, associada ao facto de os custos de transporte proibitivos tornarem menos apelativa a concorrência asiática, vão permitindo que os fabricantes nacionais não sejam tão ameaçados nas suas vendas para geografias mais próximas. Mas é bom que tenhamos consciência de que, se não houver intervenção das autoridades nacionais e/ou europeias – consoante os casos –, a situação poderá tornar-se insustentável para muitas empresas, com sacrifício de muitos postos de trabalho.

Acresce que, em termos macroeconómicos, as perspetivas não são nada animadoras. Com os aumentos dos preços, será inevitável uma pressão inflacionista que tornará muito difícil ou mesmo impossível a manutenção de taxas de juro baixas. O que, obviamente, terá um impacto muito negativo nas economias mais endividadas – como é o caso da portuguesa –, e também nas empresas menos capitalizadas, tal como infelizmente acontece com uma parte significativa do tecido empresarial nacional. As empresas e a sociedade portuguesas precisam de respostas céleres e eficazes. Se o governo continuar a assobiar para o lado e, pior ainda, a dificultar a vida às empresas com legislação laboral cada vez mais inflexível e restritiva, a fatura poderá ser inoportuna. Sinceramente, esperemos que o bom senso venha a prevalecer rapidamente, a tempo de sustentar esta montanha russa em que nos enfiaram à força. Caso contrário, teremos muitas mágoas para carpir nos tempos mais próximos.

COMÉRCIO EXTERNO

Exportações do setor metalúrgico ameaçam abrandamento nesta conjuntura de subida dos preços da energia e das matérias-primas

Em agosto, vendas para mercados externos aumentaram 2,6%

As exportações portuguesas de metalurgia e metalomecânica aumentaram 2,6% em agosto face ao mesmo mês de 2020, concentrando-se em 1.104 milhões de euros. Um crescimento que a AIMMAP considera “bastante bom”, mas “aquém do esperado”. Em comunicado, a associação explica que a *performance* menos notável das exportações do METAL PORTUGAL no mês de agosto já seria esperada, dado tratar-se de um mês tradicionalmente de férias, mas, no entanto, admite que este abrandamento “já reflete esta atmosfera de tempestade a que as empresas estão sujeitas e de que a AIMMAP há muito tem vindo a alertar, com a subida abrupta dos preços das matérias-primas, transporte marítimo, combustíveis e agora mais recentemente da energia”. Para esta associação, é urgente que se encontrem soluções “porque vai ser impossível manter empresas a laborar com esta realidade por muito mais tempo”. A AIMMAP realça o caso dos combustíveis e da energia onde uma percentagem muito relevante do preço é

referente a taxas e impostos. “O governo e os responsáveis políticos devem atuar urgentemente no sentido de aliviar os custos a que as empresas estão mensalmente sujeitas”. Convém lembrar, no entanto, que o ano 2021 arrancou num cenário de resistência e grande resiliência das exportações do setor, tendo registado neste período, nomeadamente no mês de março, a marca notável de ser

homólogo, colocando esse mês no 6º melhor mês de sempre. Entretanto, o mês de julho foi o oitavo melhor mês de sempre e consolidou a tendência francamente positiva do primeiro trimestre, no qual as exportações registaram um crescimento de 32% face ao período homólogo do ano anterior. De janeiro a agosto de 2021, as exportações do METAL PORTUGAL cres-

comunitários registam um crescimento notável de 44%, “o que revela mais uma vez uma reação impressionante das empresas do METAL PORTUGAL ao longo do período de pandemia, que até agora resistiram com enorme resiliência a todos os obstáculos direta e indiretamente relacionados com a crise pandémica” sublinha Rafael Campos Pereira. Para o registo das exportações em agosto continuaram, segundo a AIMMAP, a contribuir os mercados considerados “tradicionais”, como Espanha, França, Reino Unido, Alemanha e Itália. Ainda assim a AIMMAP nota que “a representatividade destes mercados junto das exportações portuguesas tem vindo a cair, sendo que, neste momento, representa 71,2% das exportações do METAL PORTUGAL”. Em contracorrente, a associação dá conta, desde o início da pandemia, do “aumento da importância de mercados que até então não eram tradicionais, como o Japão, a China, a Austrália e Marrocos, que se mantêm no topo de principais parceiros comerciais”.

De janeiro a agosto de 2021, as exportações do METAL PORTUGAL cresceram 25,6% face a igual período de 2020, registando-se um crescimento de 25% nos mercados europeus e de 27% nos mercados extracomunitários

o melhor mês de sempre nas exportações do METAL PORTUGAL, alcançando o valor de 1.926 milhões de euros. Já o mês de abril continuou com um registo “muito positivo e de franca recuperação”, diz a associação, com as exportações do setor a atingirem um crescimento de 159% face ao período

ceram 25,6% face a igual período de 2020, registando-se um crescimento de 25% nos mercados europeus e de 27% nos mercados extracomunitários. Mesmo comparando com esse período reportado ao ano de 2019, o ano de 2021 regista um crescimento de 0,7%, sendo que os mercados extra-



Valores sustentáveis são a bússola no desenvolvimento do Ombria Resort

Pág. IV

Viceroy Residences tem mais de 55% dos apartamentos vendidos

Págs. IV e V

Apresenta 47 apartamentos e 12 lojas

AFA investe 60 milhões de euros no Savoy Residence | Insular que está a nascer no Funchal

Pág. III

Rui Torgal, CEO ERA Portugal, afirma:

“2021 será um dos melhores anos de sempre e vamos ultrapassar os 80 milhões de faturação”

Págs. VI e VII

Projeto promovido pela MelloRDC

Quarteirão Inglês renasce num espaço único e apresenta apartamentos clássicos dotados de modernas comodidades

Pág. VIII



Notícia

WOW e Castilho 203 foram os grandes vencedores dos prémios do Imobiliário Expresso e SIC Notícias

O Expresso e a SIC Notícias entregaram recentemente, em Matosinhos, os Prémios do Imobiliário. De acordo com a entidade organizadora, a iniciativa, que se destina a premiar os melhores empreendimentos concluídos em 2020, atraiu 36 projetos candidatos.

Divididos em seis categorias, foram distinguidos os melhores empreendimentos em termos de reabilitação e reconstrução; arquitetura de interiores; a sustentabilidade; inovação na mediação e, pela primeira vez, foram distinguidos também os espaços públicos. Os empreendimentos WOW e Castilho 203 foram os grandes vencedores ao arrecadar dois galardões, cada um.

A WOW foi distinguida com o prémio Prestígio e venceu a categoria Melhor Empreendimento – Turismo, que foi entregue a Adrian Bridge, CEO da Fladgatepartnership e fundador do World of Wine.

O edifício Castilho 203 venceu a categoria Melhor Empreendimento - Habitação e Arquitetura de Interiores - Habitação. Os galardões foram entregues a José Cardoso Botelho, CEO da Vanguard Properties.

Este ano foi distinguida uma as-



Os empreendimentos WOW e Castilho 203 foram os grandes vencedores ao arrecadar dois galardões, cada um

sociação sem fins lucrativos que reconstrói casas de pessoas carenciadas em Portugal. Just a Change foi o projeto vencedor. O prémio foi entregue a Simão Oom de Sousa, diretor executivo da Just a Change.

O júri entendeu que nesta edição devia ser entregue uma Menção Honrosa. David Dinis, diretor-adjunto do Semanário Expresso, entregou o prémio a Alexandre Quintas e Sousa, administrador da Emporium 658, edifício de habitação localizado na Baixa do Porto. A sede da Auchan Retail Portugal venceu a categoria Melhor Em-



preendimento – Escritórios, enquanto o The Ivens Explorers Hotel venceu a categoria Reabilitação e Reconstrução – Turismo.

A expansão do NorteShopping venceu a categoria Reabilitação e Reconstrução – Comércio, enquanto o Palácio Santa Helena foi o vencedor na categoria Reabilitação e Reconstrução – Habitação. O Palácio dos Correios foi o vencedor da categoria Reabilitação e Reconstrução – Escritório.

O Mercado Municipal de Braga foi o vencedor da categoria Reabilitação e Reconstrução – Espaço Público/Património Cultural e Louçã, Património e História foi o vencedor da categoria Espaço Público.

A Revolut Matosinhos venceu a categoria Arquitetura de Interiores – Escritórios e o The Ivens Explorers Hotel foi o vencedor da categoria Arquitetura de Interiores – Turismo.

Jorge Vieira, diretor-geral da ROCA, entregou o prémio Sustentabilidade – Construção/Arquitetura Sustentável a Diogo Sousa Coutinho – CEO da MCO II.

Filomena Conceição, diretora de marketing e comunicação da Nhood Portugal, entregou o prémio Inovação na mediação a Carlos Santos, CTO da Zome.

Consultório Jurídico

O anunciado fim dos Vistos Gold

É já em janeiro de 2022 que entram em vigor as novas regras aplicáveis ao investimento e aos Vistos Gold.

As alterações surgem com o Decreto-Lei n.º 14/2021, de 12 de fevereiro, reportando ao regime jurídico de entrada, permanência, saída e afastamento de estrangeiros do território nacional.

Em finais de 2020 já havia sido aprovado diploma que alterava o programa de Autorizações de Residência para Atividade de Investimento e impunha o fim da atribuição dos Vistos Gold nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, prevendo-se a sua entrada em vigor a 1 de julho de 2021. Porém, esta data, por amplamente contestada, acabou por ser adiada para janeiro do próximo ano.

O citado DL n.º 14/2021, de 12/02, insere-se no compromisso assumido pelo Governo de rever o regime de autorização de residência para investimento, de modo a dirigi-lo preferencialmente ao interior,

ao investimento na criação de emprego e à requalificação urbana e do património cultural, assim como promover o equilíbrio e a qualidade dos territórios em regiões metropolitanas, urbanas ou rurais, na perspetiva da promoção da qualidade de vida e de um desenvolvimento sustentável e equilibrado do país.

Dito de outro modo, estas alterações surgem na sequência do aumento nos preços de venda das casas em Portugal, em particular nas zonas de Lisboa e Porto, devido ao investimento imobiliário para obtenção dos ditos Vistos Gold. E pretende-se, então, potenciar e favorecer o investimento no interior do país.

Uma das principais medidas incide, pois, sobre o território: para efeitos da atribuição dos Vistos Gold será agora requisito obrigatório que os imóveis se situem nos Açores, na Madeira ou nos territórios do interior elencados na Portaria n.º 208/2017, de 13 de julho.

A outra alteração substancial recai sobre os valores mínimos de transferências de capitais elegíveis para a atividade de investimento, passando:

- a) de €1.000.000,00 para €1.500.000,00, o valor mínimo de transferência de capitais;
- b) e de €350.000,00 para €500.000,00:

i) em atividades de investigação desenvolvidas por instituições públicas ou privadas de investigação científica, integradas no sistema científico e tecnológico nacional;

ii) para aquisição de unidades de participação em fundos de investimento ou fundos de capitais de risco vocacionados para a capitalização de empresas, constituídos ao abrigo da legislação portuguesa, cuja maturidade no momento do investimento seja de, pelo menos, 5 anos e 60% do valor dos investimentos seja concretizado em sociedades comerciais sediadas em território nacional;

iii) para constituição de sociedade comercial com sede em território nacional, conjugada com a criação de 5 postos de trabalho permanentes, ou para reforço de capital social de uma sociedade comercial com sede em território nacional, já constituída, com a criação/manutenção de postos de trabalho, por um período mínimo de 3 anos.

Pese embora o DL n.º 14/2021, publicado a 12 de fevereiro, ainda não tenha sofrido alterações, para ainda no ar a expectativa de muitos de que tal venha a suceder, pois, sem prejuízo das intenções governamentais quanto à promoção e desenvolvimento de outros territórios do país, temos por certo que o regime dos Vistos Gold foi crucial no processo de crescimento e promoção da economia portuguesa.

A sua alteração poderá, pois, ter um impacto negativo no setor do turismo e no investimento estrangeiro, o que, no nosso entender, deve ser acautelado.



INÊS TOMÉ PINHEIRO
Associada PRA – Raposo, Sá
Miranda & Associados



Notícia

Apresenta 47 apartamentos e 12 lojas

AFA investe 60 milhões de euros no Savoy Residence | Insular que está a nascer no Funchal

O Savoy Residence | Insular é o segundo projeto imobiliário a nascer no Funchal com a assinatura Savoy Residence, uma marca que representa um conceito imobiliário de gama superior, com uma imagem de modernidade e que oferece um conjunto de benefícios exclusivos associados à Savoy Signature.

Depois do Savoy Residence | Casa Branca que iniciou, em 2019, este conceito de gama superior e que atualmente já se encontra totalmente comercializado, o novo projeto ergue-se num dos icónicos edifícios da cidade do Funchal: o da antiga Moagem da Companhia Insular de Moinhos.

No Savoy Residence | Insular, a arquitetura do antigo prédio será conjugada com um design contemporâneo, mantendo a essência e a história do prédio e local.

Com previsão de conclusão para final de 2022, o investimento ronda os 60 milhões de euros, num total de 47 apartamentos e 12 lojas comerciais, distribuídos por 4 edifícios interligados interiormente entre si, do tradicional ao contemporâneo, com design industrial, em harmonia com os vários jardins e espaços abertos.

A realidade de outros tempos será recuperada de acordo com a



O Savoy Residence | Insular ergue-se num dos icónicos edifícios da cidade do Funchal: o da antiga Moagem da Companhia Insular de Moinhos

traça original. Mantém-se a chaminé como elemento escultório de um dos módulos do edifício e as fachadas envidraçadas num outro módulo são recuperadas para recordar os prédios da revolução industrial, contribuindo para que o património arquitetónico da cidade do Funchal se mantenha vivo.

Projetado pelo gabinete RH+ Arquitetos, dos arquitetos Roberto Castro e Hugo Jesus, o desafio foi o de criar um projeto que se integrasse na área sem desvirtuar o sentimento histórico que a própria cidade tem em relação àquela zona.

Comercialização iniciou-se em maio

As tipologias vão desde T0 a T4, com duplex e triplex, passando por “lofts” com muita luz natural, até aos apartamentos com grandes varandas e terraços ou com piscinas privativas.

A comercialização já se iniciou em maio. A estratégia de promoção irá “focar-se sobretudo no cliente-alvo, em locais e mercados estratégicos, recorrendo a campanhas tradicionais e digitais, bem como diversas parcerias com players do setor, nacionais e inter-

nacionais”, afirma Victor de Sousa, diretor-geral da AFA Imobiliária.

O Savoy Residence | Insular constitui uma solução para quem, também por imposição dos novos tempos, procura um estilo de vida mais equilibrado, com mais qualidade e segurança. Este é, por isso, uma excelente oportunidade de investimento, que, certamente, irá beneficiar a Madeira e a sua economia, destaca.

No Savoy Residence | Insular, como característica intrínseca da marca, todos os quartos são suites (com wc privativo) e os estacionamento são cobertos ou em “box”.

O “rooftop” do empreendimento apresenta uma piscina comum infinita, solário e uma vista desafiadora para o mar, para a serra e para toda a envolvente urbana.

Estão, também, incluídos serviços como porteiro e “concierge” 24 horas por dia, além de acesso a várias facilidades da coleção de hotéis e resorts da Savoy Signature através do cartão Savoy Resident, uma chave que abre a porta para um mundo de vantagens, incluindo o acesso aos serviços e áreas comuns da coleção de hotéis da Savoy Signature nas mesmas condições que os clientes dos hotéis. Tudo para que a exclusividade e o conforto estejam garantidos.

Bairros da Boavista e 2 de Maio recebem intervenções artísticas de arte urbana

O Bairro da Boavista nasceu há cerca de 80 anos, num descampado de Benfica. Hoje em dia, é um espaço cada vez, mais modernizado, ecossustentável, de residência e vida. Situação idêntica se passa no Bairro 2 de Maio, na Ajuda, onde a intervenção artística vai fazer com que seis edifícios da freguesia sejam retratados através dos seus moradores mais emblemáticos e reconhecidos pela comunidade.

A Gebalis – a Entidade Responsável pela Gestão do Arrendamento da Habitação Municipal de Lisboa, há 25 anos – tem ajudado no caminho da modernização do Bairro da Boavista.

Durante os meses de setembro e outubro, no âmbito da comemoração dos 80 anos do Bairro da Boavista, estiveram a decorrer intervenções artísticas de arte urbana, que contaram com a participação de cinco artistas. Edis One e Pariz One, Chure, Vasco Costa e Joana Pitanga são os artistas que estiveram a desenvolver os traba-



lhos em quatro áreas distintas do bairro.

A proximidade com as populações, a promoção do desenvolvimento local e a integração social e manutenção do património edificado são pontos em que a Gebalis trabalha positivamente e, como tal, não poderia deixar de assinalar este momento e de se juntar às celebrações do aniversário da Boavista, um dos antigos e emblemáticos bairros de Lisboa.

A proximidade com as populações, a promoção do desenvolvimento local e a integração social e manutenção do património edificado, são pontos em que a Gebalis trabalha.

Intervenção artística no Bairro 2 de Maio

Esta intervenção enquadra-se numa das missões da Gebalis, no sentido em que tem como objetivo a transformação social por meio da participação, favorecendo o processo decisório da comunidade. Isto porque tem como fundamento a perspetiva dos moradores e, como consequência, a preservação das memórias de quem lá vive.

A intervenção artística a acontecer no Bairro 2 de Maio é inspirada numa experiência realizada na Holanda – “Dutch Masters Revisited”. Consiste em retratar as pessoas que se destacaram num determinado período ou que se destacam numa comunidade, e introduzindo-as em obras de artes clássicas e conhecidas de todos.

A Gebalis, a GAU – Galeria de Arte Urbana, o Museu de Lisboa, a Associação de Moradores do Bairro 2 de Maio e os moradores do Bairro 2 de Maio associaram-se para a concretização deste projeto, visando o princípio da equidade, transparência e diálogo com moradores da forma mais extensa possível.

Para este projeto acontecer, foram realizadas um conjunto de iniciativas participativas: a auscultação à comunidade para escolha das personalidades do bairro e das obras do acervo do Museu de Lisboa, a sessão fotográfica com as personalidades que integram as obras de arte urbana, a realização da Tertúlia “que histórias conta o 2 de Maio” e a pintura das empenas.



Notícia

Sustentabilidade e arquitetura bioclimática marcam empreendimento

Os valores sustentáveis tem sido a bússola para o desenvolvimento do projeto Ombria, desde o conceito ao design, construção e procedimentos operacionais. De acordo com o promotor, os princípios sustentáveis foram aplicados ao design do resort e a todas as características dos edifícios encontrados no empreendimento.

Baseado nos princípios de arquitetura bioclimática, o design e arquitetura do Ombria Resort recorrem ao uso de elementos regionais de inspiração local e materiais naturais de origem local, levando a uma redução geral do consumo de energia e da pegada ambiental.

A densidade total de construção do Ombria Resort é extremamente baixa – aproximadamente 3,5% –, o que, quando comparado com projetos semelhantes, faz com que seja uma das mais baixas da Europa. Isto garante que cada propriedade seja beneficiada pelos espaços amplos e as vistas para o campo de golfe, para as colinas e para a natureza em



ma de bombeamento, que armazena e distribui as águas pluviais que serão substituídas de maneira orgânica. A água da chuva recolhida é diretamente canalizada para um lago de armazenamento próximo ao buraco 18 do campo de golfe, utilizada para irrigação através de umas bom-

Baseado nos princípios de arquitetura bioclimática, o design e arquitetura do Ombria Resort recorrem ao uso de elementos regionais de inspiração local e materiais naturais de origem local, levando a uma redução geral do consumo de energia e da pegada ambiental

redor. Existe também uma grande preocupação para que cada propriedade tenha privacidade e o máximo aproveitamento da luz solar.

“Todos os imóveis foram desenvolvidos para garantir a harmonia entre a construção e o ambiente natural. Um conceito de design totalmente alinhado com os padrões arquitetónicos regionais constitui uma extensão natural da paisagem local única”, destaca João Richard Costa.

A arquitetura bioclimática é um tipo de construção ecológica em que são utilizados elementos naturais do local. Assim, destaca, no Ombria, a localização e orientação dos imóveis é adaptada às diferentes condições climáticas para melhorar a eficiência energética e reduzir o consumo de energia e o impacto ambiental causado pelo consumo de grandes quantidades de energia não renovável: combustíveis fósseis e energia nuclear.

A sustentabilidade do projeto é visível em aspetos como a gestão da água, por exemplo. Ao considerar meticulosamente a gestão de água em todos os locais do Ombria Resort, minimiza-se o seu consumo, a par com o desenvolvimento de um siste-

mas energéticas eficientes, poupando cerca de 15% em água e eletricidade.

Outro aspeto tem a ver com a energia. Através de uma rede de painéis solares a vácuo, este recurso natural abundante na região será aproveitado pelo sistema, direcionado para o controlo do clima e do aquecimento de piscinas exteriores.

O sistema geotérmico fornece uma fonte de energia limpa e renovável em todo o resort. Funciona através da transferência de calor existente no subsolo. As trocas de calor são feitas através de uma rede de tubos de água que permitem que o calor seja transferido para as bombas de calor geotérmicas. Este equipamento é reversível, podendo ser usado para arrefecer ou aquecer ambientes internos, assim como para produzir água quente ou piscinas aquecidas.

Os sensores fotoelétricos ajudam também a maximizar a eficiência energética com sistemas de controlo centralizado para iluminação interna e externa que acompanham as mudanças na luz do dia, clima e ocupação.

Outra das preocupações é a conservação de espécies indígenas, in-



cluindo o azinheiro e o sobreiro, e ainda o tomilho-da-cabeça (Thymus Lotoceplalus) e o jacinto azul do barocal (Bellevallia hackelii). Estas árvores e plantas estão a ser cultivadas no viveiro do resort e muito em breve serão plantadas na propriedade.

Ao criar um viveiro, estamos a criar um habitat que contribuirá em grande parte para a reprodução de diversas espécies e a assegurar o desenvolvimento e crescimento de espécies locais, trabalhando assim para a preservação da fauna e flora existentes.

Até a obra estar concluída, deverão existir cerca de 2 mil azinheiras (800 das quais já plantadas) e alguns milhares de espécies protegidas.

Outro aspecto que se destaca no empreendimento é o apoio à economia local. “Durante o período de construção, serão necessários em média 140 trabalhadores por ano. Quando o resort estiver em funcionamento, a partir da conclusão da primeira fase em 2021, a necessidade de mão de obra estabilizará nos 300 postos de trabalho, dos quais 15% serão profissionais com nível de educação superior”, destaca o promotor.

Frisa que “o Ombria irá contribuir para uma dinamização da economia local e para o crescimento do emprego indireto, pelo impacto positivo que o empreendimento deverá ter em restaurantes, bares, mercearias e empresas de atividades turísticas”.

Notícia

Frações com rendimento garantido

Viceroy Resort tem apartamentos

Elisabete Soares
elisabetesoaes@vidaeconomica.pt

Localizado próximo de Loulé, Algarve, e com abertura prevista para o outono de 2022, o Ombria Resort inclui um hotel de 5 estrelas Viceroy at Ombria Resort e o Viceroy Residences at Ombria Resort, que será gerido pela Viceroy Hotels & Resorts.

Esta componente inclui 76 quartos, 5 restaurantes, Spa, Kid's Club e, simultaneamente, 65 apartamentos T1 e T2, que estão a ser comercializados totalmente mobilados e equipados, alguns com piscina ou jacuzzi, com áreas interiores que variam entre 70 e 173 m2.

Neste momento, o promotor está a comercializar os apartamentos turísticos, as Viceroy Residences, um produto com um rendimento garantido. Já foram vendidos 55% dos 65 apartamentos disponíveis. O processo de vendas foi iniciado em dezembro de 2019, pouco antes de a pandemia começar.

Os preços são a partir de 555 mil euros, no caso de um apartamento Viceroy Residence mobilado e equipado, com um quarto, cuja área total é de 122 m2.

No caso das moradias Alcedo Villas, os valores são a partir de 2,5 milhões de euros (para uma moradia de três quartos).

“Temos assistido a um grande interesse por parte de clientes que procuram um investimento imobiliário em residências exclusivas, assinadas e geridas por uma marca hoteleira de luxo internacional, pois interessam-lhes a garantia de rendimento que lhes é oferecido e o elevado potencial de valorização do capital investido”, destaca João Richard Costa, diretor de vendas e marketing do Ombria Resort.

O responsável acrescenta que, “apesar da pandemia, continuámos a receber muitos pedidos de informação a que demos resposta por email, telefone ou através de videoconferências”.

O departamento de vendas do Ombria já tinha feito uma forte aposta em campanhas de marketing online e nas redes sociais – mesmo antes da pandemia –, nomeadamente através da app digital, com a qual é possível fazer visitas virtuais e assim conhecer em pormenor os imóveis do resort. “Todos os imóveis que temos em comercialização são vendidos em planta, pelo que sempre



do

Residências do Ombria com mais de 55% dos apartamentos vendidos



As Viceroy Residences são uma seleção de apartamentos com um e dois quartos, distribuídos pelos 18 edifícios do Hotel Viceroy at Ombria Resort, cujo traçado evoca uma aldeia portuguesa

utilizámos muito o digital para captar novos clientes e para nos ajudar no processo de vendas”, acrescenta João Richard Costa.

De referir que o Ombria Resort é um projeto de baixa densidade, que cobre uma área total de 153 hectares e está rodeado por uma paisagem natural.

Promovido pelo grupo finlandês Pontos, o investimento total previsto nas três fases do projeto é de 300 milhões de euros. Este valor inclui as infraestruturas, o campo de golfe, os edifícios do hotel Viceroy e dos imóveis, os arranjos paisagísticos, reorganização do espaço natural e melhoramento dos acessos rodoviários.

As Viceroy Residences são uma seleção de apartamentos com um e dois quartos, distribuídos pelos 18 edifícios do Hotel Viceroy at Ombria Resort, cujo traçado evoca uma aldeia portuguesa.

Alcedo Villas e Oriole Village

Incluídas na primeira fase, existem outras duas áreas de desenvolvimento. Trata-se do Alcedo Villas, constituído por 12 moradias isoladas V3 a V7 de luxo, em lotes de 2500 a 3500 m2 e com áreas interiores de 390 a 570 m2, que se encontram atualmente em comercialização. “Do conceito ao design, seguiram uma visão criativa inspirada pela região, misturando cada moradia com o ce-



nário natural que a envolve. A arquitetura contemporânea baseia-se no património local rico, valorizado pelas mais recentes inovações de engenharia e tecnologia. Cada uma é distintamente enraizada no passado com uma visão no futuro”, acrescenta o responsável.

Já o Oriole Village é constituído por 83 unidades residenciais turísticas, incluindo apartamentos, townhouses e moradias, com início da comercialização previsto para os primeiros meses de 2022.

O Ombria Resort tem previstas outras fases que serão lançadas apenas quando a primeira fase estiver concluída. Após a conclusão do Ombria Resort, que apontam para o final de 2029, existirão aproximadamente 380 propriedades no empreendimento.

O projeto de arquitetura do Ombria Resort é do gabinete do Pro-montório (Portugal) e do WATG (USA), enquanto o design está a cargo da Wimberly Interiors (EUA).



Diferenciação em função das características dos imóveis



Vítor Osório Costa
Diretor

Todos os imóveis possuem aspetos de diferenciação, que poderão contribuir para o aumento ou para a diminuição do seu valor face a outros semelhantes. Estes aspetos são regularmente utilizados na aplicação do método comparativo de mercado, como forma de homogeneizar a amostra recolhida, tornando-a mais comparável ao imóvel que temos para avaliação. Aspeto importante é a recolha de elementos para uma boa prospeção, que deve ser composta por um número significativo de comparáveis,

de esperar, como fator valorizador do preço do imóvel. A localização em ruas movimentadas e com muito tráfego poderá influenciar o valor ao imóvel. Já a orientação e exposição solar, numa forma menos direta, também poderá afetar o valor do imóvel. Um imóvel que se situe a um nível e orientação que permita uma maior luminosidade e aquecimento natural será mais atrativo do que outro semelhante, mas mal iluminado. Outros aspetos poderão ser, por exemplo, a idade, estacionamento e acabamentos. Nas moradias a existência de logradouro constitui um fator majorativo, bem como o facto de ser isolada face a moradias geminadas ou em banda. Nos apartamentos, a localização nos últimos pisos,



que, mesmo diferindo nalguns aspetos, permita, com o recurso a uma homogeneização – em que, com a devida ponderação, se diminui o valor daqueles com uma situação mais favorável que o que está a ser avaliado, e se aumenta os que, por outro lado, se encontram em situação menos favorável – comparando ao imóvel que estamos a avaliar. O perito avaliador que esteja a analisar a amostra e respetiva comparação com o objeto de avaliação depara-se com a necessidade de avaliar as características mais importantes e diferenciadoras do imóvel, e fazer a quantificação do aumento ou diminuição de preço que, comparativamente um potencial interessado, estaria disposto a assumir.

Fazendo uma análise aos diversos tipos de imóvel que mais comumente aparecem no nosso mercado, nomeadamente a habitação, sabemos que tipologias mais elevadas possuem um valor unitário (€/m2) inferior. A existência de equipamentos ou ar condicionado funciona, como é

especialmente quando tal significa vistas desafogadas de rio ou mar, funciona como uma característica majorativa – exceção feita a prédios sem elevador. A integração em condomínio ou conjunto habitacional também pode fazer variar o valor. A existência de elevador e estacionamento próprio são aspetos bastante valorizados pelos compradores, especialmente em imóveis que se situem em prédios com vários andares, ou em zonas onde o estacionamento na via pública seja particularmente difícil. Existem alguns aspetos que de forma mais direta se identificam como majorativos ou minorativos, como sejam a qualidade construtiva do imóvel, o estado de conservação e existência de patologias ou a localização em zonas mais atrativas em função do segmento. Cada aspeto atrás relatado só poderá servir como forma de comparação direta se se tratar de dois imóveis semelhantes em tudo e que difiram apenas naquele aspeto, caso contrário, a diferenciação será feita por um conjunto de aspetos, com maior ou menor peso entre si.



Entrevista

Rui Torgal, CEO ERA Portugal, afirma:

"2021 será um dos melhores anos de sempre e os 80 milhões de faturação"

Em entrevista à Vida Económica no âmbito da XVII Convenção Nacional da ERA Portugal, que aconteceu nos dias 22 e 23 de outubro, no Altice Arena, em Lisboa, Rui Torgal, CEO da ERA Portugal, afirma que "2021 será um dos melhores anos de sempre", com "previsões de ultrapassar largamente os 80 milhões de euros faturados".

Dora Troncão
geral@vidaeconomica.pt

Subordinada ao mote "Ano da Força ERA, o ano da FERA, a Força Indomável de Vencer", que traduz a capacidade da empresa e dos colaboradores para se adaptarem às mudanças trazidas pela pandemia, a XVII Convenção é um momento de coaching?

Há uns anos atrás, em 2013, quando tivemos a questão do "subprime, decidimos fazer uma Convenção, no Porto, que ainda hoje é tida como a melhor. Decidimos ouvir a rede, os bons exemplos em várias funções, franchisados, comerciais, tal qual como está a acontecer aqui, em 2021. O dinheiro era tão pouco que era eu que fazia de 'coach'. Hoje é alguém bem mais preparado, o Eduardo Torgal.

Entendemos que, neste ano, em que falámos muito para dentro, nos unimos muito por dentro e criámos forças para extravasar para fora, devíamos fazê-lo novamente.

No total, a ERA Portugal conta com 2300 colaboradores. Estão aqui 1800, um número que repre-



"Se olharmos para os resultados de 2021 das 20 melhores lojas da nossa empresa, comparando com o período pré-pandémico, 65% têm uma faturação superior a 2019", destaca Rui Torgal, CEO ERA Portugal

senta uma adesão muitíssimo boa. Apesar dum período pandémico, tivemos uma capacidade comovente de reagir à adversidade. Este ano, embora tenhamos só resultados a setembro, é natural que possamos estar no final do ano perante um dos melhores anos de sempre. Existem três tipos de empresas, as que reagem à adversidade e encontram no exterior motivo para não ter resultados, as que criam barreiras para resistir e aqui temos um terceiro tipo, no fundo 200 empresas [referindo-se às agências ERA] empresas "antifrágeis", que vão além das pessoas que resistem e que são capazes de se reinventar.

No que se consubstancia essa capacidade de se reinventar? Que formas encontraram de fazer face à pandemia e que resultados obtiveram?

Não foi muito diferente do que fizeram outras empresas. Fizemos uma aposta clara no digital, com a preocupação de não deixar ninguém para trás. Não podemos estar juntos, mas queremos estar perto, seja através de reuniões digitais, contratos ou, com os clientes, a mostrar os próprios imóveis com imagens e vídeos, por exemplo.

Os nossos parceiros também tiveram essa capacidade. E como a sociedade se montou como um

todo desta forma, as pessoas tomaram isto como novo normal. Acabámos por reagir bem.

Aumentámos o número de colaboradores porque é nesta altura que as pessoas sentem que estão muito melhor em locais onde são bem tratadas. E a verdade é que a nossa filosofia é de muita proximidade, de 'coaching'. Falamos de unidades de negócios onde os diretores comerciais cuidam dos seus, das suas empresas.

Aquilo que aconteceu foi, se houve pessoas que saíram no passado porque se sentiram confusas relativamente ao que encontrariam lá fora, num momento de dificuldade, voltaram e juntaram-se novamente às nossas equipas, o que nos encheu de orgulho. Em termos de percentagem de rede, foram muitas centenas de pessoas que voltaram a trabalhar connosco. Durante o ano tivemos ainda a capacidade de abrir mais agências. Temos quase 15 agências vendidas.

Pensamos fechar o ano com muitos mais negócios e muitas mais agências. Se olharmos para as 20 melhores lojas da nossa empresa nos resultados de 2021, comparando com o período pré-pandémico, 65% têm uma faturação superior a 2019, 60% uma faturação superior a 2018 e 70% uma faturação superior a 2017.

Estas 20 lojas são responsáveis por 30% do total da faturação da rede. 50% da restante rede também cresceu. Em termos de previsões para este ano de 2021, pensamos que podemos ultrapassar largamente os 80 milhões faturados.

Em termos de tendências, houve

ERA Portugal vende imóveis no valor de 1,2 mil milhões de euros

A ERA Portugal apresentou os resultados de janeiro a setembro de 2021 na XVII Convenção Anual ERA, tendo anunciado a venda de 8738 imóveis nos primeiros nove meses do ano, num valor total de cerca de 1,2 mil milhões de euros, o que representa um aumento de 33,5%

face ao período homólogo do ano passado.

O mês de setembro representa um total de faturação de 7,6 milhões de euros, sendo o melhor mês de faturação da ERA desde 2019.

Já o preço médio dos imóveis vendidos estabeleceu-se nos 148.830€ e o valor de faturação situou-se nos 60 milhões de euros em comissões de mediação imobiliária, o que se traduz num aumento de 27,5% comparando com o mesmo período de 2020.

Durante o evento, a ERA premiou ainda as agências ERA Ponta Delgada (1.º), ERA Olivais (2.º) e ERA Rio Tinto (3.º) como as melhores lojas em território nacional a nível de faturação em 2020.





vamos ultrapassar

mudanças na procura, novos produtos e novas zonas geográficas mais cobiçadas?

Existe verdadeiramente uma tendência que foi criada pelo longo período em que as pessoas ficaram fechadas em casa. Mal começaram a perceber que podiam comprar uma casa com um pequeno jardim, sair dos grandes centros urbanos, não estarem fechadas em apartamentos, surgiu uma tendência que se mantém nesse sentido.

Tudo o resto mantém-se “business as usual” porque ainda há pessoas que continuam a comprar nas grandes cidades, a casarem, a divorciarem-se. No que se refere a obra nova, o mercado esteve muitos anos parado porque não existia, mas a verdade é que tem estado bastante dinâmico e a obra nova representa cerca de 25% das nossas vendas.

Todavia, esta não é uma tendência da pandemia, mas do mercado. O mercado durante muito tempo sofreu desta lacuna na oferta, de que as pessoas se queixavam, e nos últimos dois anos, como a construção foi um dos setores que não parou, aquilo que veio a acontecer foi que houve obra nova, o que fez com que as nossas vendas crescessem.

A tendência de compradores estrangeiros decresceu naturalmente, não havendo viagens, mas o interesse mantém-se e a minha expectativa é que vai ser melhor do que era porque as pessoas encontram qualidade de vida em Portugal, procuram sítios diferentes em que se sentem bem e este facto ainda é mais relevante neste período pós-pandémico. Nunca perdemos este contacto com o mercado estrangeiro. Temos na ERA

muita oferta para satisfazer estes clientes.

Para além da Convenção, que acaba por dar aos colaboradores muitas pistas sobre como trabalhar, pelas histórias de vida e contactos profissionais, mas que outra formação é disponibilizada na ERA?

Este ano, presencialmente, tivemos quase 100 ações de formação, formámos mais de 1700 pessoas num período pós-pandémico em formação em sala. Em eventos, fazemos quatro eventos anuais, dois no primeiro semestre e dois no segundo, a Norte e a Sul, para premiar as melhores pessoas e lojas em termos de resultados.

Poder premiar as pessoas é importante. Damos ênfase à questão dos resultados: apesar de a ERA ter um lado mais emocional, ligado às pessoas, não coloca de parte todo o resto, porque esta parte da força e da emoção só faz sentido se estiver ao serviço dos resultados, isto tudo de forma etérea e pouco consistente não tem valor nenhum.

Que balanço faz desta Convenção?

Se tivesse de realçar alguma coisa neste ano e meio quase dois anos seria o orgulho de liderar uma empresa em que as pessoas mostram exatamente aquilo que são. Estiveram aqui em palco pessoas que disseram que “a resolução do problema e de ultrapassar as dificuldades está em mim” e quando uma empresa tem este ADN, este entendimento sobre o que é o negócio, não há nenhuma pandemia, nenhuma crise que nos possa travar.

ção da master franquía da ERA Portugal por mais 25 anos em território nacional. O momento ficou marcado pela assinatura, em palco, do contrato e contou com a presença de toda a administração da ERA Portugal e de François Gagnon, presidente da ERA Europa.

O evento contou também com a participação dos principais bancos que operam no mercado imobiliário nacional – BPI, Millennium BCP, Banco CTT, Santander Totta, UCI, e Caixa Geral de Depósitos. Este ano, conta também com o patrocínio da EDP, um dos parceiros estratégicos da rede ERA a nível nacional na certificação energética.

Já os colaboradores Paula Leite, da ERA Ponta Delgada (1.º), Jorge Ribeiro, da ERA Guimarães Norte (2.º), e Sérgio Costa, da ERA Rio Tinto (3.º), foram distinguidos como os melhores agentes da imobiliária durante o ano passado em termos de faturação, além de outras distinções em categorias como o número de transações ou partilhas internas.

A par da entrega de prémios, foram ainda apresentados oito casos reais da rede ERA de exemplos de superação de dificuldades ao longo dos últimos anos, bem como casos de evolução dentro da rede.

Ao longo da Convenção Anual, a ERA anunciou ainda a renova-

Notícia

Nova campanha de recrutamento

ERA espera contratar perto de 1000 pessoas até janeiro de 2022

Eleitos por várias vezes Marca de Confiança e distinguidos pelo Great Places to Work como a 2ª melhor empresa para trabalhar em Portugal, na categoria +1000 colaboradores, alcançando o 17º lugar no Ranking Nacional, a ERA Portugal lança mais uma campanha de recrutamento “em que procura desmistificar a profissão de comercial e o setor imobiliário”, destaca Mariana Coimbra, diretora de marketing da ERA Portugal. Acrescenta que “existem vários perfis de pessoas que podem ter uma

existirem vagas na coordenação, marketing, gestão processual e recursos humanos”.

A campanha digital de recrutamento arrancou a 25 de outubro no Instagram da ERA Portugal, devendo ser alargada a outras redes sociais, e os planos do marketing apontam para “uma expectativa de mais de 2000 candidaturas”, referindo a diretora de marketing “uma possível contratação de entre 500 e 1000 colaboradores por todo o país”. “Temos muitas lojas em forte crescimento, desde lojas consolidadas a formar novas equi-



oportunidade de carreira na ERA”. E que “cada perfil pode alcançar públicos-alvo distintos” como sejam, por exemplo, “o perfil de reinserção na carreira

pas, como lojas novas ou prestes a abrir que terão necessidade de criar equipas”, sublinha.

Por outro lado, “a crescente profissionalização do marketing

“Temos muitas lojas em forte crescimento, desde lojas consolidadas a formar novas equipas, como lojas novas ou prestes a abrir que terão necessidade de criar equipas”, destaca Mariana Coimbra, diretora de marketing ERA Portugal.

após despedimento inesperado, oferecendo formação e acompanhamento que permitem crescer profissionalmente e como pessoa”, ou “o perfil de entrada tardia no mundo profissional” ou “quem precisa de conciliar uma nova realidade familiar com uma atividade profissional”.

Mariana Coimbra especifica que a ERA procura “essencialmente comerciais, apesar de também

da rede tem motivado muitas lojas a recrutar pessoas exclusivamente para esta função e, só nesta área, esperamos mais de 30 vagas”, revela ainda. “Para já, está planeado recrutar até janeiro de 2022, mas contamos começar já a planear uma 2ª vaga da campanha, uma vez que numa empresa a crescer como a ERA o recrutamento é uma necessidade constante”, conclui.



Notícia

Projeto promovido pela MelloRDC

Quarteirão Inglês renasce num espaço único e apresenta apartamentos clássicos dotados de modernas comodidades

ELISABETE SOARES
elisabetesoaes@vidaeconomica.pt

O projeto do Quarteirão Inglês é um ambicioso renascer de um espaço único, rodeado de verde, na mais nobre localização da cidade. Séculos de testemunho cultural da história britânica em Lisboa acompanham a identidade arquitetónica deste elegante condomínio de apartamentos clássicos.

Localizado entre a Estrela e Campo de Ourique, o empreendimento do Quarteirão Inglês é constituído por 17 apartamentos de 2, 3 e 4 quartos e uma 'townhouse', com áreas entre os 90 m2 e os 270 m2, múltiplos estacionamento e arrecadações, apresentando uma arquitetura clássica, mas dotada das mais modernas comodidades, incluindo varandas espaçosas e jardins virados a sul, abraçados pela luz única e exclusiva de Lisboa.



António Ribeiro da Cunha, CEO da MelloRDC – promotor do projeto residencial –, destaca que o Quarteirão Inglês é um exemplo claro de reabilitação e reconversão urbana, em que “estamos a construir um projeto misto de grande qualidade para a zona, que incluirá uma parte de habitação, e também equipamento público de utilização coletiva, nomeadamente um Centro de Saúde e estacionamento”.

Acrescenta que “adquirimos quatro edifícios em muito mau estado, o antigo Hospital Inglês, o auditório, o antigo Royal British Club e a casa do pároco anglicano, que dava apoio à igreja que existe nas



Localizado entre a Estrela e Campo de Ourique, o empreendimento do Quarteirão Inglês é constituído por 17 apartamentos de 2, 3 e 4 quartos e uma 'townhouse', com áreas entre os 90 m2 e os 270 m2

imediações. Todos os edifícios se encontravam devolutos, ou com ocupações precárias”.

De destacar que os terrenos foram doados pela Coroa Portuguesa, no séc. XVII, à Coroa Britânica, para o benefício das comunidades estrangeiras residentes na capital.

Comercialização em fase avançada

De acordo com António Ribeiro da Cunha, todos os apartamentos usufruem de grandes terraços ou jardins virados a sul, uma zona privada de condomínio, com jardim e piscina.

“As vendas estão a correr franca-

mente bem. Devido a termos tido um longo período de pré-vendas e beneficiamos do facto de sermos um grupo económico reconhecido”, afirma. Trata-se do grupo Jorge de Mello, com mais de 150 anos de tradição empresarial, que se assume como investidor e promotor deste projeto.

Assim, destaca, neste momento “os apartamentos do corpo principal do edifício já estão vendidos na totalidade”.

A MelloRDC iniciou agora a comercialização da 'townhouse' o Parsonnage, com uma área de 805 m2.

De destacar que “a 'townhouse' é uma casa única em Lisboa, com dois jardins privados, uma arquite-

tura e um estilo grandioso”, alerta o responsável.

O promotor celebrou uma parceria com o Santander, que, segundo o responsável, “foi essencial para poder lançar o empreendimento dentro dos timings adequados”. Sendo que “o 'pricing' e a versatilidade de soluções que o banco apresentou foram determinantes”, reforça.

De destacar que a obra de construção do projeto residencial iniciou-se em abril deste ano e a sua conclusão é esperada para o final do 1º semestre de 2023.

Um projeto bem integrado

“O projeto de reabilitação, de enorme complexidade, reuniu os melhores profissionais, constituindo por uma equipa multidisciplinar de engenheiros, arquitetos paisagistas e designers de interiores, em que existiu uma enorme preocupação em utilizar materiais mais próximos possível dos originais, e de criar soluções de poupança energética visível”, considera o responsável. “Creio que a certificação do edifício provará esse empenho da nossa parte”, destaca.

A grande prioridade do promotor “foi a de fazer um projeto arquitetonicamente integrado, onde as fachadas de rua foram mantidas, obviamente valorizadas, mas onde procuramos ir de encontro a uma arquitetura mais clássica, mais lisboeta”. E reforça que “fomos à procura de um design mais clássico, que foi bem aceite pelos clientes”.

A equipa levou a exigência ao limite para restaurar os edifícios do Quarteirão Inglês, incluindo piscina, jardins e varandas privados.

A qualidade do projeto estende-se a todas as divisões e não descuidou nenhum pormenor. “Tetos altos, paredes trabalhadas, soalhos de madeira em 'herringbone', aquecimento central e ar condicionado, tudo foi pensado e desenhado, com bom gosto. Os espaços de refeição, totalmente equipados, com bancadas em pedra, fluem harmoniosamente, criando um espaço de socialização perfeito”, destaca a apresentação do projeto.

Também os quartos e salas foram cuidadosamente desenhados, com janelas e varandas viradas a sul, para deixar entrar a luz de Lisboa, e permitem desfrutar de uma deslumbrante vista sobre o Tejo. Um projeto de arquitetura paisagista criado para conferir um espírito de calma e bem-estar aos futuros residentes.

MelloRDC detém 12 projetos em desenvolvimento em Portugal

“A MelloRDC é um 'family office' com uma parte de promoção imobiliária estruturada e funcional. Temos uma equipa interna e desenvolvemos projetos em Portugal e na Polónia”, destaca o CEO.

António Ribeiro da Cunha acrescenta que, “somos 'lead investors', desenvolvendo o projeto e, em alguns casos, como por exemplo na Polónia, somos coinvestidores, mas sempre interventivos”.

Neste momento, a MelloRDC tem um pipeline de projetos suficiente para cinco anos, sendo que o próximo projeto, que irá iniciar já em novembro, é o projeto Vintage – Campo de Ourique, localizado perto do Quarteirão Inglês, com 12 apartamentos.

Nesta altura, está a terminar o empreendimento Maestro, na Lapa, cuja comercialização “está a ser bem-sucedida”, refere.

“Em Portugal detemos cerca de 12 projetos em fase de desenvolvimento, bem como um portfólio de ativos de rendimento”, frisa.

Sobre a situação atual do mercado imobiliário, o responsável considera que este setor “vive grandes desafios”. Numa visão macro, destaca o impacto da “inflação e o aumento de preços das matérias-primas”. Numa perspetiva micro ou local, “a enorme dificuldade de interação com as entidades”, que tem como consequências “uma cada vez maior burocracia” e a “errática agenda legislativa”. Desabafa: “se alguma coisa funciona e traz riqueza, tem que imediatamente ser irradiada”.

A MelloRDC é uma empresa de promoção imobiliária, com um percurso de mais de 35 anos, e um dos fundadores da APPII – a Associação dos Promotores e Investidores Imobiliários.