

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

www.grupovidaeconomica.pt

Empresas não podem recorrer aos tribunais para despedir com justa causa



Pág. 17

Contratos locais e acordos laborais alargam áreas de acesso restrito

Setores reservados a trabalhadores sindicalizados estão a crescer nos Estados Unidos



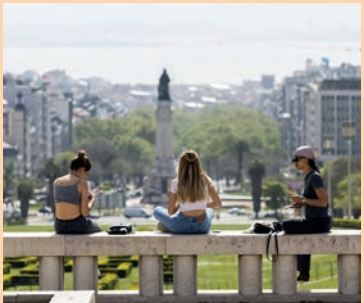
- Portos, feiras e eventos e indústria audiovisual reforçam controlo sindical

Pág. 5

PUB

GEORGE
CAREER CHANGE
WWW.GEORGE.PT

ATUALIDADE



Mercado de trabalho tem menos jovens e pessoas cada vez mais velhas

Pág. 3

Digitalização incompleta trava crescimento

Tecnologia desajustada à escala atual limita produtividade das empresas

Pág. 3

EMPRESAS

António Azevedo Campos, advisor da Bridgewater, considera

“Portugal precisa de trabalhar melhor a escala e a intenção estratégica”

Pág. 14

SUPLEMENTO IMOBILIÁRIO

Maior residência universitária pública nasce em Braga

Pág. VIII



TECNOLOGIA

Reto Sahli, diretor-geral da Lisbon TechHUB, afirma

“Escolha de Lisboa é para criar um hub de transformação”

Pág. 22





SparkWave acelera aposta solar e prepara entrada em Espanha

Pág. 23

FISCALIDADE

Empresas forçadas a reduzir capital para cobrir perdas

Pág. 15

MERCADOS

Guilherme Reis, diretor-geral do SAS, defende

IA já é fator de competitividade nas empresas portuguesas

Pág. 16





SIFIDE indireto acaba em 2026

Governo aperta regras dos incentivos à I&D

Pág. 8



02101

9 720972 000037

**LIVRO DA SEMANA**

VidaEconómica

LEGISLAÇÃO FINANCEIRA DE MOÇAMBIQUE

Campanha válida 24 a 30 de novembro nos termos do regime jurídico do preço fixo do livro.





Desconto de

60%

DISPONÍVEL TAMBÉM EM VERSÃO EBOOK

ABERTURA

CONSULTÓRIO DE FUNDOS COMUNITÁRIOS

LINHA ECOSSISTEMA DEEP TECH

Quais as condições de acesso dos projetos exigidos pela Linha Ecosystema “Deep Tech” do IFIC?

A Linha Ecosystema “Deep Tech” - Tech Foundry Portugal - Deep Tech Edition considera elegíveis as operações que:

- Tenham prova de conceito validada (TRL ≥ 4) e que detenham propriedade intelectual protegida ou em processo formal de proteção, incluindo patentes, modelos de utilidade, software registado, segredos comerciais, know-how técnico-científico confidencial, ou licenças exclusivas de exploração provenientes de instituições científicas ou tecnológicas;
- Comproven ligação efetiva ao Sistema Científico e Tecnológico Nacional, designadamente por via de origem institucional, cofundação ou valorização de resultados de I&D;
- Desenvolvam tecnologias enquadradas num dos seguintes domínios:
 - Biotecnologia e ciências da vida;
 - Nanotecnologia e materiais avançados;
 - Tecnologias limpas e climáticas avançadas (armazenamento, rede, produção);
 - Tecnologias digitais avançadas (semicondutores, tecnologias quânticas, comunicações avançadas, robótica, IA de próxima geração);
 - Mobilidade avançada e sustentável (espaço, aeronáutica, sistemas autónomos, defesa).

Os critérios de elegibilidade dos projetos são, entre outros, os seguintes:

- a) Assegurar a participação de um investidor privado que
 - (i) assegure no mínimo 30% do investimento e
 - (ii) garanta a inexistência de conflito de interessesw entre si, o BPF e o beneficiário final;
- b) Demonstrar viabilidade económico-financeira e ser financiado adequadamente por capitais próprios, de acordo com as políticas de análise do BPF;
- c) Cumprir o princípio do “não prejudicar significativamente” ou “do no significant harm” (‘DNSH’);
- d) Declarar que os investimentos não decorrem de obrigações emergentes de acordos ou contratos de concessão com o Estado ou do cumprimento de obrigações legais aplicáveis às atividades propostas;
- e) Declarar que não existe duplo financiamento;
- f) Declarar cumprir as disposições comunitárias e nacionais a que se encontra sujeita a candidatura em matéria de Auxílios de Estado, Contratação Pública, Proteção de Dados Pessoais e de Igualdade de Oportunidades e de Género;
- g) Os investidores privados devem ser sociedades não financeiras, bancos ou instituições promocionais ou entidades de capital de risco;

O montante agregado alocado pelo FdCR a beneficiários finais em que o coinvestidor participa como tal, ao abrigo do presente programa, não poderá ultrapassar os 3,75 M€, independentemente do número de beneficiários finais.

As condições de atribuição do financiamento são as seguintes:

- a) Financiamento de até 750.000€ (setecentos e cinquenta mil euros) através de instrumentos de capital ou quase capital, em regime de coinvestimento com privados;
- b) O financiamento tem de ser realizado até 30/06/2026, podendo ser prorrogado mediante decisão do FdCR
- c) Tendo em vista a implementação de um modelo assente em condições de mercado, a operação de financiamento de risco deverá ser efetuada pari passu ou mais favorável para o FdCR face aos investidores privados, devendo a taxa de participação privada global atingir, no mínimo, 30% do financiamento de risco.

As candidaturas encontram-se abertas até:

- Fase 1 – 21/11/2025;
- Fase 2 - 04/02/2026, caso se preveja que as candidaturas da Fase I não esgotem a dotação orçamental.

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

Sibec



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

Adolfo Mesquita Nunes, conhecido advogado e político, apresentou na Livraria Lello, no Porto, o seu novo livro ALGORITMOCRACIA, no qual aborda a forma como a IA está a transformar as nossas democracias e a alterar o contrato de confiança que os cidadãos têm nos governos e nas diferentes instituições. Para o autor, este é um tema central para o futuro da nossa sociedade, e são cada vez mais os sinais que nos chegam, a vários níveis, de que os algoritmos estão a condicionar a democracia na sua organização e no seu futuro.



ECONOMIA MAIS

MELHOR MARKETING – No Encontro de São Martinho SK – Sharing Knowledge, que se realizou nas Caves Ferreira, o professor do ISCTE defendeu o imperativo de as nossas empresas apostarem num melhor marketing dos seus produtos e serviços.

PLANEAMENTO ESTRATÉGICO – Nesta conferência, a gestora Raquel Vieira de Castro deu particular relevância ao tema do planeamento estratégico, que deve mobilizar os diferentes setores da nossa economia para a criação de valor sustentado no futuro.

APOSTA NO TALENTO – Um dos fatores críticos dessa aposta prende-se, segundo a gestora Isabel Tavares, com o papel dos nossos talentos, que temos de saber atrair e reter para mobilizar para a criação de valor.



ECONOMIA MENOS

BALANÇO WEBSUMMIT – Em mais uma edição da Web Summit discutiu-se o impacto que a tecnologia tem e terá cada vez mais na organização da nossa sociedade e da nossa economia, com a participação de numerosos investidores e empreendedores.

INVESTIMENTO MAIS – A necessidade de políticas ativas de captação de investimento — de capital e de pessoas — para uma agenda de valor está na ordem do dia. Será cada vez mais importante reforçar a aposta estratégica nesta agenda, com efeitos em termos de maior coesão territorial e social, contribuindo para uma criação acrescida de valor estratégico.

CAPITAL ESTRATÉGICO – O tema do capital das empresas será crítico nos próximos tempos. Neste contexto de uma agenda económica incerta e complexa em termos geoestratégicos, será fundamental assegurar mecanismos de apoio financeiro aos projetos e demais iniciativas que sustentam o crescimento empresarial.

Nesta edição



14^{NE}
"Portugal precisa de trabalhar melhor a escala e a intenção estratégica"



16^{Mercados}
"IA já é fator de competitividade nas empresas portuguesas"



23^{Empresas}
"Escolha de Lisboa é para criar um hub de transformação"

Atualidade	Pág. 03
Tecnologia desajustada à escala atual limita produtividade das empresas	
Atualidade	Pág. 05
Setores reservados a trabalhadores sindicalizados estão a crescer nos Estados Unidos	
Atualidade	Pág. 07
CEO portugueses mantêm confiança acima da média global	
Atualidade	Pág. 08
Governo aperta regras dos incentivos à I&D	
Ócio & Negócios	Pág. 10
Portugal antecipa metas e faz Bruxelas suar de emoção	

Opinião	Pág. 12
Portugal: o Norte traído pelos seus	
Negócios e Empresas	Pág. 13
Compliance no setor imobiliário: entre a obrigação legal e a cultura de integridade	
Fiscalidade	Pág. 15
A redução do capital social nas sociedades anónimas	
Mercados	Pág. 17
Empresas não podem recorrer aos tribunais para despedir com justa causa	
Empresas	Pág. 22
SparkWave acelera aposta solar e prepara entrada em Espanha	

Imprensa
EM REVISTA

Le Monde

AIE sob pressão da Casa Branca

A nova edição do World Energy Outlook, da Agência Internacional da Energia (AIE), gerou tensão política ao contrariar a estratégia pró-combustíveis fósseis da administração Trump. O relatório, referência global em projeções de procura e políticas de descarbonização, aponta para um possível pico no uso de combustíveis fósseis antes de 2030, ideia que desafia o modelo energético defendido pelo antigo presidente. Republicanos e aliados de Trump têm atacado a AIE e o seu diretor, Fatih Birol, conhecido defensor da transição energética e da neutralidade carbónica. Desde 2021, Birol afirma que novos projetos de extração já não são necessários para travar a crise climática, posição mal recebida nos EUA — hoje o maior produtor mundial de petróleo e gás — e vista como ameaça a interesses estratégicos.

The New York Times

Trump prepara isenções tarifárias
O governo Trump prepara

isenções a várias tarifas com o objetivo de aliviar os preços dos alimentos, que preocupam os consumidores. As medidas incidirão sobre tarifas recíprocas anunciadas em abril, envolvendo países sem acordos comerciais com Washington. Carne bovina e produtos cítricos devem ser incluídos, embora falte decisão final. O aumento das importações de carne bovina gera críticas no setor, que considera a medida contrária ao discurso de promoção da produção nacional.

elEconomista.es

China perde fôlego: investimento cai e ameaça futuro do crescimento

A confiança económica na China caiu de forma acentuada, travando o investimento — elemento-chave do seu modelo de crescimento. A formação de capital fixo registou uma queda histórica: 12,2% em outubro e 1,7% no acumulado do ano. Indústria, construção e infraestruturas ressentem-se, expondo fraquezas estruturais. O investimento, motor do “milagre económico” chinês, continua a diminuir, enquanto a confiança empresarial se deteriora. Com excesso de oferta, procura fraca e exportações em desaceleração, a economia acumula stocks e o consumo interno permanece anémico.

VidaEconómica

EDITOR E PROPRIETÁRIO Vida Económica Editorial, SA Rua Gonçalo Cristóvão, 14 RC • 4000-263 Porto: • **NIF:** 507258487 • **DETENTORES DE 5% OU MAIS DO CAPITAL DA EMPRESA:** Herdeiros de João Carlos Peixoto de Sousa – 40,61%; João Luis Marinho Peixoto de Sousa – 15,73%; Miguel Gil Marinho Peixoto de Sousa – 15,73%; Paulo Alexandre Marinho Peixoto de Sousa - 13,96%; Pedro Manuel Marinho Peixoto de Sousa - 10,99% • **ADMINISTRAÇÃO:** João Luis Peixoto de Sousa • **DIRETOR:** João Luis Peixoto de Sousa • **REDAÇÃO** Virgílio Ferreira (Chefe de Redação), Adérito Bandeira, Guilherme Osswald, Rute Barreira e Teresa Silveira; E-mail: agenda@grupovidaeconomica.pt; **PAGINAÇÃO** Célia César, Flávia Dias • **SEDE DA REDAÇÃO:** Rua de Gonçalo Cristóvão, 14 RC, 4000-263 Porto. - Tel. 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional). Fax. 222 058 098 • **ESTATUTO EDITORIAL:** <https://www.grupovidaeconomica.pt/pt-pt/ficha-tecnica-vida-economica> • **PUBLICIDADE PORTO** Rua Gonçalo Cristóvão, 14, RC 4000-263 Porto - Tel 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional) • Fax 222 058 098 • E-mail: comercial@grupovidaeconomica.pt; • **ASSINATURAS** Tel 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional) • E-mail: assinaturas@grupovidaeconomica.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 (chamada para a rede fixa nacional) • Fax: 229 485 631 **DISTRIBUIÇÃO** VASP, SA - Cacém • E-mail: geral@vasp.pt • Tel 214 337 000 (chamada para a rede fixa nacional) - Fax 214 326 009

MEMBRO DA
EUROPEAN
BUSINESS PRESS



TIRAGEM
CONTROLADA
PELA:



A PRESENTE EDIÇÃO TEVE
UMA DISTRIBUIÇÃO TOTAL
DE 102.170 EXEMPLARES,
EM DIGITAL E PAPEL
4000 Município (Porto)
TAXA PÁGA

Depósito Legal nº 33 445/89
ISSN 0871-4320
Nº Registo na ERC: 109 477

ATUALIDADE

Despedimentos coletivos sobem

As empresas comunicaram 414 despedimentos coletivos entre janeiro e setembro, o que refletiu um aumento de 17% face a igual período do ano passado, segundo a DGERT. Manteve-se assim o nível mais elevado desde 2020. Dos 414 despedimentos colectivos comunicados pelas empresas, 145 foram de microempresas, 167 de pequenas empresas, 63 de médias empresas e 39 de grandes empresas. O número de trabalhadores abrangidos por despedimentos colectivos aumentou 16,6% até setembro, totalizando os 5544.

DIGITALIZAÇÃO INCOMPLETA TRAVA CRESCIMENTO

Tecnologia desajustada à escala atual limita produtividade das empresas

Menos de metade das PME portuguesas concluiu os seus processos de transformação digital, e muitas enfrentam hoje um bloqueio silencioso ao crescimento: infraestruturas tecnológicas que já não correspondem à dimensão atual dos negócios. Apesar de a digitalização ter avançado nos últimos anos, estudos recentes mostram que grande parte do tecido empresarial continua a operar com sistemas pouco integrados, processos manuais e plataformas que não acompanham o aumento do volume de atividade.

Segundo o II Observatório da Cloud e das PME 2025 (AETICE), 48% das empresas identifica o custo de migração para a cloud como a principal barreira, enquanto 38,2% aponta a resistência interna à mudança como o segundo maior obstáculo. Ao mesmo tempo, apenas 16% das PME utiliza inteligência artificial de forma regular, embora 28% a considere uma prioridade para 2025.

“A tecnologia tornou-se um limite de escala”

Para José Ribas, partner da RSM Business Solutions Portugal, a situação atual resulta de um processo de digitalização rápido, mas pouco planeado. “Portugal



digitalizou depressa, mas sem uma visão de longo prazo. Muitas empresas automatizaram sem estratégia e hoje a sua tecnologia tornou-se um limite de escala”, afirma.

O desfasamento é especialmente evidente nos setores industrial, logístico e da

distribuição, onde operações, finanças e controlo de desempenho continuam dependentes de ferramentas isoladas e não comunicantes. A IT Insight confirma esta tendência, sublinhando que o crescimento das empresas já ultrapassou a capacidade das suas infraestruturas tecnológicas.

Custo de migração para a cloud é a principal barreira**Integração de processos e dados é o novo eixo da competitividade**

A falta de integração é também visível nos dados mais básicos: um estudo da Intercampus citado pelo ECO revela que apenas 45% das PME utiliza faturação eletrónica, demonstrando um fosso estrutural na adoção tecnológica.

Para José Ribas, o próximo passo não é acumular novas ferramentas, mas otimizar aquilo que já existe. “O desafio não passa apenas por adicionar mais software, mas por ligar o que já existe. A competitividade portuguesa vai definir-se pela capacidade das empresas para integrar processos, dados e pessoas em tempo real”, defende.

O especialista sublinha que esta integração exige sistemas ERP robustos, capazes de unificar operações, contabilidade e finanças num único ecossistema digital — condição essencial para que as PME superem os limites tecnológicos que hoje travam a sua escalabilidade.

BebéVida e ASISA propõem criopreservação sem custos às famílias seguras

A BebéVida e a ASISA Portugal firmaram um acordo inédito que integra, pela primeira vez em Portugal, a criopreservação de células estaminais num seguro de saúde, sem custos adicionais para as famílias. Os clientes ASISA com seguros Plus ou Premium passam agora a ter acesso ao Serviço de Criopreservação de Células Estaminais da BebéVida durante 30 anos, num modelo de proteção que acompanha a criança desde o nascimento.

O protocolo, considerado pioneiro no setor, elimina o investimento tradicionalmente necessário para conservar o sangue e o tecido do cordão umbilical, incorporando-o diretamente nos benefícios da apólice. Para Luís Melo, administrador da BebéVida, esta é “uma visão partilhada que torna a criopreservação acessível, integrada e útil para as famílias portuguesas”.

Oscar Villoslada, Country Head da ASISA Portugal, sublinha que a parceria reforça a missão de apoiar as famílias em todas as etapas da vida, oferecendo soluções inovadoras de prevenção e bem-estar. O acesso ao protocolo exige que um dos progenitores seja cliente ASISA com seguro Plus ou Premium, que o bebé seja incluído na apólice no primeiro mês e que ambos mantenham o seguro durante seis anos.

Mercado de trabalho tem menos jovens e pessoas cada vez mais velhas

Portugal é hoje uma das sociedades mais envelhecidas da Europa — e continuará a sê-lo nas próximas décadas. De acordo com o relatório “Talent to sem prazo de validade”, da Randstad Research, apresentado esta semana, 38% dos portugueses já ultrapassaram os 55 anos e esse valor deverá atingir 46% até 2050 — quase metade da população. A entrada de jovens no mercado de trabalho não acompanha este ritmo: por cada 10 profissionais que saem para a reforma, entram menos de 7, colocando o país na 4.ª pior posição da União Europeia em termos de renovação geracional.

Profissionais séniores já são um quinto da força de trabalho

O estudo mostra que os trabalhadores entre os 55 e os 64 anos representam hoje 20% da força laboral nacional — o valor mais elevado de sempre.



Em 2024, mais de 1,07 milhões de portugueses desta faixa etária estavam ativos, quase o dobro de há uma década. A sua taxa de emprego supera a média nacional, embora persistam fragilidades: 18% dos desempregados têm mais de 55 anos e quase um terço do desemprego de longa duração

concentra-se neste grupo, dificultando a reintegração.

Défice de jovens e pressão na economia exigem prolongamento da vida ativa

A escassez de mão de obra jovem está a transformar o talen-

Portugal a caminho de ter metade da população acima dos 55 anos

to sénior num recurso decisivo para a competitividade das empresas e para a sustentabilidade da Segurança Social. Sem este prolongamento da vida ativa — e sem imigração jovem — a força de trabalho portuguesa deverá contrair nos próximos anos.

“O envelhecimento populacional é o maior dilema de sustentabilidade social e financeira do país”, alerta Érica Pereira, diretora da área de Professional Talent Solutions da Randstad. Para a responsável, “o talento sénior deve ser visto como fonte de inovação e receita”, defendendo políticas que promovam emprego, consumo e longevidade saudável como forma de gerar equilíbrio entre gerações.

ATUALIDADE

BdP alerta para riscos na dependência tecnológica da banca

O governador do Banco de Portugal, Álvaro Santos Pereira, avisou que a crescente dependência de poucos fornecedores de tecnologias como ‘cloud’ e IA pode gerar vulnerabilidades sérias no sistema financeiro. Lembrou que uma falha isolada pode afetar várias instituições e sublinhou a urgência de modelos de governação robustos para garantir o uso seguro da Inteligência Artificial.

Burocracia trava milhões

A Associação Industrial Portuguesa (AIP) alerta para mais de 1,3 mil milhões de euros de investimento empresarial retido devido a entraves nos processos ambientais. A AIP defende prazos máximos e revisão das regras de licenciamento para evitar que projetos continuem parados por vários anos.

QUANTO CUSTA DECIDIR SEM INFORMAÇÃO CLARA, ATEMPADA E CORRETA?

O Business Intelligence deixou de ser um luxo e passou a ser uma vantagem acessível!

No atual contexto empresarial, a velocidade e a qualidade das decisões definem o sucesso das empresas. No entanto, muitos gestores continuam a tomar decisões com base em relatórios in-completos, dados dispersos em folhas Excel e informação que chega tarde demais. Muitas vezes tão tarde que já não existe reversão possível.

“Gerir sem informação pode sair muito caro”, afirma a equipa da Value Added Partners, empresa portuguesa especializada em Gestão Empresarial e Business Intelligence. “A falta de visibilidade imediata sobre a operação de uma empresa pode significar perda de vendas, de margem, atrasos nas respostas a clientes,

desperdícios de recursos humanos em tarefas manuais, etc.”

Para combater este problema, a Value Added Partners criou o Sales Vision Lite, uma solução pron-ta a usar que transforma dados de vendas em informação disponível em dashboards automáticos, imediatos e fiáveis, permanente disponíveis no seu PC, tablet ou smartphone.

Em parceria com a Vida Económica, esta ferramenta está agora disponível com 350€ de desconto exclusivo usando o Cupão VIDAECONOMICA25.

O Sales Vision Lite integra-se facilmente com sistemas ERP como Cegid PHC, Primavera, Sage, Win-touch entre outros,



eliminando o trabalho manual e oferecendo informação atualizada diariamen-te. “Comparado com o custo de uma pessoa que passa horas a copiar dados, no mínimo 15€ por hora, o BI é um investimento que se paga a si pró-

prio em poucas semanas”, acrescenta Vitor Cos-ta, responsável pela área de Business Intelligence da Value.

Empresas que já implementaram esta solução relatam ganhos expressivos de eficiência no trata-

-mento da informação, com redução de até 90% no tempo de encerramento mensal e 12 horas semanais poupadas em tarefas manuais e repetitivas de copiar dados para folhas Excel.

Mais do que tecnologia, o BI dá aos gestores o poder de ver, decidir e agir com confiança.

Para conhecer todos os detalhes desta oferta exclusiva, visite <https://value.pt/vida-economica/> e descubra como gerir com informação correta e imediata pode ser mais simples, rápido e rentável do que imagina.



PUB

FORMADOR

João Vilas Boas Sousa

Advogado e Formador de Direito do Trabalho

FORMAÇÃO ONLINE

VidaEconómica Business School

As responsabilidades pela violação de normas de

SEGURANÇA, HIGIENE E SAÚDE NO TRABALHO

27 de novembro | 9h00/13h00 | Duração: 4 horas

PROGRAMA

- Introdução ao direito da segurança e saúde no trabalho
- As fontes de direito no trabalho e enquadramento contratual das relações laborais
- Regime jurídico da segurança e saúde no trabalho
- Regime jurídico dos acidentes de trabalho e doenças profissionais
- Higiene do trabalho e riscos profissionais e equipamentos de proteção e sinalização de segurança
- Responsabilidades pelo incumprimento de normas SHST:
 - responsabilidade disciplinar,
 - responsabilidade criminal,
 - responsabilidade civil,
 - responsabilidade contraordenacional

PREÇO*

Assinante GrupoVE 60€

Não Assinante 80€

* Acresce IVA à taxa em vigor

INFORMAÇÕES/INSCRIÇÕES

Vida Económica - Editorial SA.

☎ 223 399 400/27 (chamada para a rede fixa nacional)

Email formacao@grupovidaeconomica.pt / www.vebs.pt

CONTRATOS LOCAIS E ACORDOS LABORAIS ALARGAM ÁREAS DE ACESSO RESTRITO

Setores reservados a trabalhadores sindicalizados estão a crescer nos Estados Unidos

Nos Estados Unidos, várias áreas de atividade estão a expandir o recurso obrigatório — na prática — a trabalhadores sindicalizados, apesar de a legislação federal continuar a proibir as chamadas closed shops. O fenômeno resulta de contratos coletivos, acordos municipais e regras internas de portos, feiras e estúdios, que acabam por reservar diversas tarefas exclusivamente a equipas sindicalizadas. Atividades portuárias, audiovisual, construção, grandes eventos e serviços públicos são hoje os setores onde esta realidade tem vindo a crescer.

Nos portos da Costa Oeste e da Costa Leste, a movimentação de cargas permanece quase totalmente controlada pelos sindicatos ILWU e ILA, que asseguram que estivadores, operadores de gruas e equipas de carga sejam sindicalizados. Em Hollywood, as recentes greves reforçaram o papel das organizações SAG-AFTRA, WGA, IATSE e DGA, consolidando a obrigatoriedade — na prática — de contratar técnicos, atores, argumentistas e equipas de produção sindicalizadas para qualquer projeto relevante.

Construção, feiras e eventos com maior dependência sindical

No setor da construção, cidades como Nova Iorque, Chicago, São Francisco e Boston têm vindo a alargar o âmbito dos project labor agreements, que exigem, sem impor por lei, a utilização de mão de obra sindicalizada em grande parte das obras públicas e num número crescente de projetos privados. Estes acordos tornaram-se uma condição contratual para empreitadas acima de determinados valores, o que tem aumentado significativamente a dependência do trabalho sindicalizado.

Situação semelhante verifica-se na montagem de feiras e grandes eventos profissionais. Centros como o Javits Center (Nova Iorque) ou o McCormick Place (Chicago) alargaram a lista de tarefas reservadas a sindicatos — decoração, eletricidade, transporte de materiais, montagem de estruturas e operação de equipamentos. Nalguns casos, mesmo pequenas tarefas, como ligar um monitor ou mover caixas, exigem equipas certificadas pelos sindicatos locais.

Aviação, ferrovia e setor público mantêm índices historicamente elevados

A aviação comercial e o setor ferroviário, regulados pelo Railway Labor Act, continuam a operar com níveis muito elevados de sindicalização: pilotos, tripulações, mecânicos e controladores trabalham quase exclusivamente sob acordos coletivos. Embora a filiação não seja formalmente obrigatória, a contribuição financeira para o sindicato é, na prática, inevitável através de modelos como o union shop.

Nos serviços públicos municipais — transportes urbanos, recolha de lixo, bombeiros e polícia — os contratos coletivos renovados nos últimos anos reforçaram regras de exclusividade sindical, dificultando a entrada de trabalhadores não filiados.



Expansão silenciosa apesar da proibição legal

A lei federal norte-americana continua a proibir a obrigatoriedade de filiação sindical. Contudo, a combinação de contratos laborais, regulamentação local e práticas institucionais está a alargar o número de setores onde apenas trabalhadores sindicalizados podem exercer atividade. Esta expansão silenciosa tem impacto direto nos custos de operação de empresas nacionais e estrangeiras e influencia padrões de concorrência em vários segmentos da economia.

Europa e Estados Unidos chegam a resultados semelhantes na proteção laboral

Por via legal no espaço europeu ou por força sindical nos EUA, muitos trabalhadores acabam por beneficiar de níveis semelhantes de proteção, mas a distribuição é profundamente diferente de um lado e do outro do Atlântico.

A proteção laboral nos Estados Unidos e na Europa tende a convergir em vários indicadores — como segurança no trabalho, acesso a benefícios de saúde ou garantias de estabilidade mínima —, mas a forma como estes direitos são assegurados revela uma diferença estrutural entre os dois modelos. Enquanto, na Europa, a proteção decorre de legislação uniforme e aplicável a todos os trabalhadores, nos EUA depende sobretudo da negociação coletiva setorial e

da força dos sindicatos em nichos específicos da economia.

Estado garante proteção universal na Europa

Na generalidade dos países europeus, os direitos laborais — férias pagas obrigatórias, limites ao horário de trabalho, licenças parentais, proteção contra despedimento ou salário mínimo — são assegurados através de códigos do trabalho e convenções coletivas amplas. Este modelo garante uma base comum, independentemente do setor ou da presença de sindicatos. A segurança social pública e os sistemas universais de saúde reforçam essa uniformidade, reduzindo a desigualdade entre trabalhadores.

Nos EUA, proteção elevada mas concentrada em setores sindicalizados

Nos Estados Unidos, a legislação federal estabelece apenas padrões mínimos, deixando a maioria das condições laborais dependentes de acordos privados e negociações sindicais. Em setores como portos, aviação, ferrovia, indústria cinematográfica, construção pública ou grandes feiras profissionais, os sindicatos conseguem garantir salários elevados, planos de saúde privados robustos, pensões complementares e regras de segurança altamente exigentes. Contudo, estes benefícios abrangem apenas uma parte da força de trabalho: fora destes setores, prevalece o modelo “employment at will”, com maior facilidade de despedimento e menor estabilidade contratual.

Portos, feiras e eventos e indústria audiovisual reforçam controlo sindical

Dois caminhos, resultados próximos — mas distribuição desigual

Apesar das diferenças profundas, ambos os sistemas obtêm níveis de proteção laboral relativamente comparáveis para os trabalhadores abrangidos. “O que, na Europa, é garantido pelo Estado, nos EUA é muitas vezes assegurado por sindicatos muito fortes”, explicam analistas do mercado laboral. A diferença central está na cobertura: na Europa, os direitos são universais; nos EUA, são segmentados e dependem da força sindical em setores específicos.

Assim, embora os dois modelos cheguem a resultados semelhantes para uma parte significativa dos trabalhadores, a distribuição da proteção é mais desigual nos Estados Unidos — onde alguns setores operam com padrões superiores aos europeus, enquanto outros permanecem com garantias mínimas.

Reino Unido com modelo híbrido

O Reino Unido adota um modelo híbrido, mais próximo do modelo europeu em vários aspetos, mas com particularidades próprias que o diferenciam tanto da União Europeia como dos EUA.

Tem uma economia de mercado semelhante à dos EUA, com flexibilidade relativamente alta para empresas, menor regulação laboral comparada a muitos países europeus e impostos corporativos competitivos.

Mas mantém um Estado social mais presente do que os EUA, com o NHS (sistema de saúde universal) e algumas políticas de proteção social típicas da Europa.

O modelo de proteção laboral é mais leve do que em países como França ou Alemanha, aproximando-se do estilo anglo-saxónico, mas com um nível mínimo de proteção social que os EUA não oferecem.

Custo do trabalho chega a ser mais elevado nos Estados Unidos

O modelo americano, devido à forte segmentação sindical, tende a gerar impactos mais negativos sobre a produtividade e os custos do trabalho nos setores onde a filiação é praticamente obrigatória. As regras de exclusividade, salários altos e benefícios robustos aumentam significativamente o custo unitário e reduzem a flexibilidade operacional.

Em contraste, o modelo europeu, embora menos flexível, garante previsibilidade e uniformidade, limitando choques setoriais e permitindo um planeamento mais eficiente. Por exemplo, na Alemanha, o custo do trabalho por hora na indústria automóvel é de €59. Nos Estados Unidos, o custo por hora equivalente atinge \$65.

Estados Unidos: impacto sobre produtividade e custos

Setores fortemente sindicalizados:

- Custos do trabalho muito mais altos (salários, planos de saúde, pensões, regras de segurança).
- Redução de flexibilidade operacional: apenas trabalhadores sindicalizados podem ser contratados para determinadas funções, dificultando ajustes rápidos.
- Isto pode reduzir produtividade efetiva e aumentar custos unitários.

Setores não sindicalizados:

- Maior flexibilidade, mas com menor proteção — o que pode aumentar a rotatividade e a insegurança laboral,

afetando a produtividade de forma indireta.

Impacto sobre produtividade e custos na Europa

- Custos laborais tendem a ser previsíveis e relativamente homogêneos.
- Flexibilidade limitada na adaptação de horários ou despedimentos, podendo reduzir eficiência em contextos de ajuste rápido.
- Contudo, não há “buracos” setoriais de proteção; as empresas podem planejar custos e produtividade de forma mais estável.



JORGE LOPES
Coordenador da Licenciatura
em Gestão de Empresas do
ISAG - European Business
School

O Novo Posicionamento das Marcas no Século XXI

No século XXI, o posicionamento das marcas deixou de ser apenas um exercício de definição estratégica para se tornar uma disciplina contínua, dinâmica e essencial à sobrevivência empresarial. À medida que os mercados se tornam mais saturados, as audiências mais fragmentadas e as expectativas dos consumidores mais exigentes, o posicionamento revela-se como o eixo estruturante que orienta todas as decisões de marketing, comunicação e inovação. Já não basta declarar o que a marca representa: é preciso demonstrá-lo de forma consistente, transparente e autenticamente alinhada com um mundo em constante mutação. Assim, o novo posicionamento emerge como uma construção complexa, onde valores, comportamentos, experiências e impactos se entrelaçam para formar identidades capazes de gerar relevância duradoura. A importância do conceito de posicionamento reforça-se hoje pela velocidade com que a informação circula e pela multiplicidade de alternativas disponíveis ao consumidor. Confrontado com um ecossistema saturado de estímulos, o público depara-se com a necessidade de filtrar, estabelecer prioridades e escolher de forma rápida. Nesse contexto, o posicionamento atua como um farol que orienta percepções, tornando a marca imediatamente reconhecível e distinta. Mas essa distinção já não se fundamenta apenas em atributos funcionais ou diferenciais técnicos. O que hoje se exige é uma combinação harmoniosa entre identidade, propósito e experiência, elementos que estabelecem uma relação emocional mais profunda e criam significado real para o consumidor. Entre os elementos mais importantes que moldam o posicionamento contemporâneo destaca-se, em primeiro lugar, a ascensão da consciência social. O consumidor moderno valoriza marcas que assumem um papel ativo na sociedade, seja no domínio ambiental, seja no domínio ético ou comunitário. A sustentabilidade, por exemplo, deixou há muito de ser uma estratégia periférica ou um mero argumento publicitário. Ela tornou-se um princípio estruturante que influencia desde a conceção do produto até à comunicação externa. Paralelamente, a transparência desempenha um papel fulcral. Num ambiente em que a verificação de factos é instantânea e em que o escrutínio público é constante, as marcas precisam de adotar um comportamento coerente e verificável. As promessas vazias ou exageradas, outrora toleradas, tornaram-se riscos reputacionais significativos. Outro elemento central do novo posicionamento é a personalização. Alimentada pelo avanço das tecnologias de análise de dados e pela inteligência artificial, a capacidade de adaptar mensagens, produtos e experiências a diferentes perfis de consumidores tornou-se um dos motores de diferenciação mais valorizados. A personalização não só reforça a relevância da marca como também cria uma sensação de proximidade e reconhecimento individual. Adicionalmente, a digitalização global redefine a forma como as marcas

constroem a sua presença. Não se trata apenas de estar em múltiplos canais, mas de construir uma identidade coerente, fluida e experiencial em cada ponto de contacto – das redes sociais à experiência de compra omnicanal, passando por comunidades digitais e serviços complementares. Diante deste panorama, as marcas precisam de incorporar propostas de posicionamento que sejam simultaneamente estratégicas e culturalmente pertinentes. Em primeiro lugar, devem articular um propósito claro, que transcenda a dimensão comercial e enquadre a sua atuação num contexto social mais vasto. As propostas de valor precisam de refletir este propósito, tornando-o tangível na experiência oferecida. Em segundo lugar, as marcas devem privilegiar a autenticidade como princípio orientador. Num tempo em que o público reconhece rapidamente discursos fabricados ou artificiais, só a consistência entre o que se diz e o que se faz assegura credibilidade. Em terceiro lugar, a inovação deve ser contínua: não apenas em produtos, mas também em modelos de negócio, em formatos de comunicação e na construção de relações. Finalmente, as marcas devem estar preparadas para adotar um posicionamento adaptativo, capaz de responder com agilidade às mudanças culturais, económicas e tecnológicas, sem comprometer a sua identidade nuclear. Exemplos de inovação no posicionamento ajudam a ilustrar esta transformação. A Lego é frequentemente citada como referência pela forma como integra a sustentabilidade no âmago da sua identidade. A marca não se limita a comunicar valores ambientais; ela molda todo o seu comportamento empresarial – desde as matérias-primas dos produtos ao apoio às comunidades desfavorecidas (a marca celebra, patrocina ou cria diversos eventos e promove doações) – demonstrando uma coerência rara e admirável. Já a Nike, com campanhas que exploram temas como a igualdade, a inclusão e a superação, elevou o poder cultural do seu posicionamento, transformando a marca num agente de influência social que ultrapassa o universo desportivo. Estes casos demonstram que o novo posicionamento é tanto um ato de coragem estratégica quanto de visão cultural. Em conclusão, o posicionamento das marcas ocupa hoje um lugar absolutamente central no marketing contemporâneo. Não se trata apenas de uma estrutura conceptual, mas de um processo contínuo que exige reflexão, consistência e inovação. À medida que o século XXI avança, as marcas que melhor compreenderem e aplicarem este conceito não serão apenas aquelas que conquistam quota de mercado, mas as que conseguem estabelecer significado, confiança e impacto duradouro numa sociedade exigente e altamente conectada. Assim, o novo posicionamento afirma-se como a essência da diferenciação estratégica e como o alicerce indispensável para a construção de marcas relevantes e resilientes.

NOVOS ARTIGOS DISPONÍVEIS NO SITE VIDA ECONÓMICA www.grupovidaeconomica.pt



VÍTOR NORINHA
vnorinha@grupovidaeconomica.pt

IA ESTÁ ENTRE OS RISCOS FUTUROS PARA AS EMPRESAS

hoje apresentada como a grande oportunidade para a humanidade, para o crescimento económico e para o lucro das empresas. A Inteligência Artificial (IA) está ao nível da Revolução

Industrial do século XIX que tirou o mundo da miséria global, mas também é um dos riscos futuros mais críticos para as empresas, incluindo para as nacionais, de

acordo com um estudo do segurador AON. Há novos desafios éticos, jurídicos e operacionais, e que alteram a velocidade de mudança dos riscos existentes.

RICARDO FERREIRA DE MASCARENHAS
Director-geral & Fundador BLAUER



PENSAR ANTES DE FAZER: A ELEGÂNCIA DA EFICIÊNCIA

Não estava a glorificar a ociosidade. Reconhecia, sim, o valor estratégico da observação, da reflexão e do conhecimento como alicerces de qualquer processo eficaz, eficiente e elegante (o triângulo EEE).

Henry Ford, símbolo da revolução industrial e da produção em massa, sabia algo que muitos dirigentes e gestores de hoje parecem ter esquecido: a verdadeira riqueza

de uma organização nasce da qualidade do pensamento, não apenas da intensidade da execução quando afirmou que o seu empregado mais bem pago “não fazia nada – apenas pensava”.



PEDRO MOREIRA
Membro do GCL da Iniciativa Liberal de Matosinhos, responsável pela Juventude

NEM EXTREMOS NEM ESTAGNAÇÃO

A União Europeia vive hoje um momento decisivo que exige coragem política e reformas profundas. Entre a necessidade urgente de democratizar e reforçar o papel das suas

instituições dando mais poderes ao Parlamento Europeu, a Europa vê-se simultaneamente confrontada com o crescimento de movimentos populistas, tanto de esquerda como

de direita. O recente exemplo de Portugal, onde o Chega se tornou a segunda força política e assumiu o papel de líder da oposição, mostra claramente este fenómeno europeu.



Ver versão integral:
www.grupovidaeconomica.pt



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

FIANÇA

Responsabilidade do fiador após sentença de despejo por falta de pagamento de rendas

Há alguns anos fui fiador no contrato de arrendamento de uma sala destinada a escritório. Na sequência desse acto impensado, fui este ano alvo de uma ação de despejo que o senhorio instaurou por falta de pagamento de rendas.

Como o inquilino não pagou o que devia e eu também não paguei, porque não me interessava continuar como fiador, foi ordenado o despejo e eu, juntamente com o inquilino, fui condenado a pagar as rendas em dívida.

O problema é que o inquilino recusa entregar a sala arrendada, porque, para além de não ter bens em nome dele, pensa que serei eu a acabar por pagar as rendas em dívida.

Será que poderei obrigá-lo a entregar a sala para evitar o aumento da dívida?

Independentemente de o Leitor não dispor de meios legais para obrigar o inquilino a proceder à entrega efetiva do locado, desde já se adianta que, se a sentença já tiver transitado em julgado, não terá interesse em fazê-lo. Isto porque, tratando-se de arrendamento, a função do fiador é a de garantir o pagamento pontual das obrigações pecuniárias resultantes do contrato, a que o senhorio tenha direito.

Assim, o Leitor, como fiador no referido contrato de arrendamento, deve garantir a satisfação do direito de crédito do senhorio sobre o inquilino em caso de incumprimento das obrigações a que o contrato obriga, designadamente no caso de não haver pontual pagamento das respetivas rendas. Pelo exposto, ao figurar como fiador num contrato de arrendamento, se nada em contrário tiver sido estipulado nesse contrato para limitar a fiança ou para a estender para além da vigência do mesmo, o Leitor pode ser responsável pelo pagamento das rendas que não foram pagas ao longo da duração do arrendamento. Porém, em bom rigor, o contrato só vigorou até que a sentença de despejo transitou em julgado, o que terá acontecido 30 dias após a data da notificação da decisão às partes. A partir do trânsito em julgado da sentença que decretou o despejo por falta de pagamento de rendas, o fiador já não é responsável por qualquer pagamento, pois o que o senhorio tem direito a receber, a partir daí, é uma indemnização pela ocupação indevida do locado, que, muito embora seja indexada ao valor da renda, já não constitui renda propriamente dita. Assim, o Leitor não fica obrigado ao respetivo pagamento.

Bruxelas revê em alta crescimento nacional

A Comissão Europeia reviu em alta as previsões de crescimento para Portugal, sendo de 1,9% este ano e de 2,2% em 2026. Para o ano seguinte, a estimativa é de 2,1%. Considera Bruxelas que a procura vai continuar a impulsionar o crescimento económico. As exportações têm revelado uma tendência de desaceleração. O consumo privado deverá continuar a crescer a um ritmo constante.

Turismo cresce até setembro

Os proveitos do alojamento turístico atingiram 5,7 mil milhões de euros até setembro, mais 7,6% face ao ano anterior. Os estabelecimentos receberam 25,3 milhões de hóspedes e totalizaram 65 milhões de dormidas. As dormidas de residentes subiram 5,8% e as de não residentes 0,7%. No terceiro trimestre, o setor somou 10,5 milhões de hóspedes e 28,6 milhões de dormidas, com o Algarve a liderar.



CEO portugueses mantêm confiança acima da média global

Num cenário mundial marcado pela instabilidade geopolítica e pela desaceleração económica, Portugal destaca-se pela resiliência dos seus líderes empresariais. O “CEO Outlook 202” da KPMG revela que 86% dos CEO portugueses estão confiantes no crescimento das suas empresas, um valor que supera largamente a média global de 79%.

Este contraste demonstra a capacidade das organizações nacionais para manter o foco na execução interna, mesmo quando o ambiente externo se torna imprevisível. Contudo, o otimismo nacional não se estende à economia mundial: apenas 50% dos CEO portugueses acreditam no crescimento global, face aos 68% registados internacionalmente — o nível mais baixo dos últimos quatro anos. Esta perceção reforça uma postura estratégica

Em Portugal, 86% dos líderes empresariais acreditam no crescimento das suas organizações.

cada vez mais virada para dentro, baseada em eficiência operacional, investimento em talento e modernização tecnológica. A maioria dos líderes nacionais já adaptou os seus planos de crescimento à nova conjuntura: 72% afirmam ter ajustado estratégias para fortalecer a resiliência das suas organizações. Entre os principais riscos destacados, a cibersegurança mantém-se na liderança, citada por 32% dos inquiridos. Seguem-se desafios emergentes como a integração da inteligência artificial nas equipas (24%), a disrupção tecnológica (22%) e a gestão de equipas multigeracionais (22%).

No panorama internacional, a confiança dos CEO na economia global é a mais baixa dos últimos cinco anos. Ainda assim, as empresas continuam a apostar no crescimento: 40% esperam aumentos de lucro superiores a 2,5%, 89% planeiam operações de fusão e aquisição e 92% pretendem reforçar equipas, sobretudo com competências em tecnologia e inteligência artificial.

Portugal ganha novo impulso tecnológico

Portugal deverá encerrar 2025 com cerca de 198,2 milhões de euros em investimento para empresas tecnológicas, segundo o relatório State of European Tech 2025, da Atomico. Apesar da queda face ao ano anterior, o país mantém relevância no panorama europeu, impulsionado pelo surgimento de mais um unicórnio: a Tekever, agora avaliada acima de mil milhões de dólares.

Com três unicórnios no total, Portugal integra o grupo restrito

de 11 países europeus que geraram novas empresas bilionárias este ano. O estudo destaca ainda a forte qualidade do talento tecnológico nacional e o crescente papel do país como hub de centros de dados, numa Europa que enfrenta desafios comuns, como a dificuldade em captar financiamento de grande escala. Mesmo assim, o ecossistema português continua a afirmar-se como um dos mais promissores da região.

Crédito ao consumo acelera

O recurso ao crédito ao consumo voltou a ganhar força em setembro, revelam dados do Banco de Portugal. Num contexto de custos de financiamento a descer e de uma economia sustentada pelo dinamismo do consumo privado, os portugueses voltaram a pedir mais dinheiro emprestado, num aumento homólogo de quase 10%.

A maior fatia deste avanço vem do crédito automóvel, que registou um salto expressivo. O financiamento para compra de carro

superou os 300 milhões de euros, acompanhando o ritmo acelerado das vendas de veículos, que continuam a crescer de forma sólida. A forte procura por modelos elétricos também está a impulsionar este tipo de empréstimos. O crédito pessoal, que representa a principal componente do endividamento das famílias, também mostrou vitalidade, sobretudo nas áreas de educação, saúde e transição energética, onde os financiamentos mais do que duplicaram face ao ano passado.

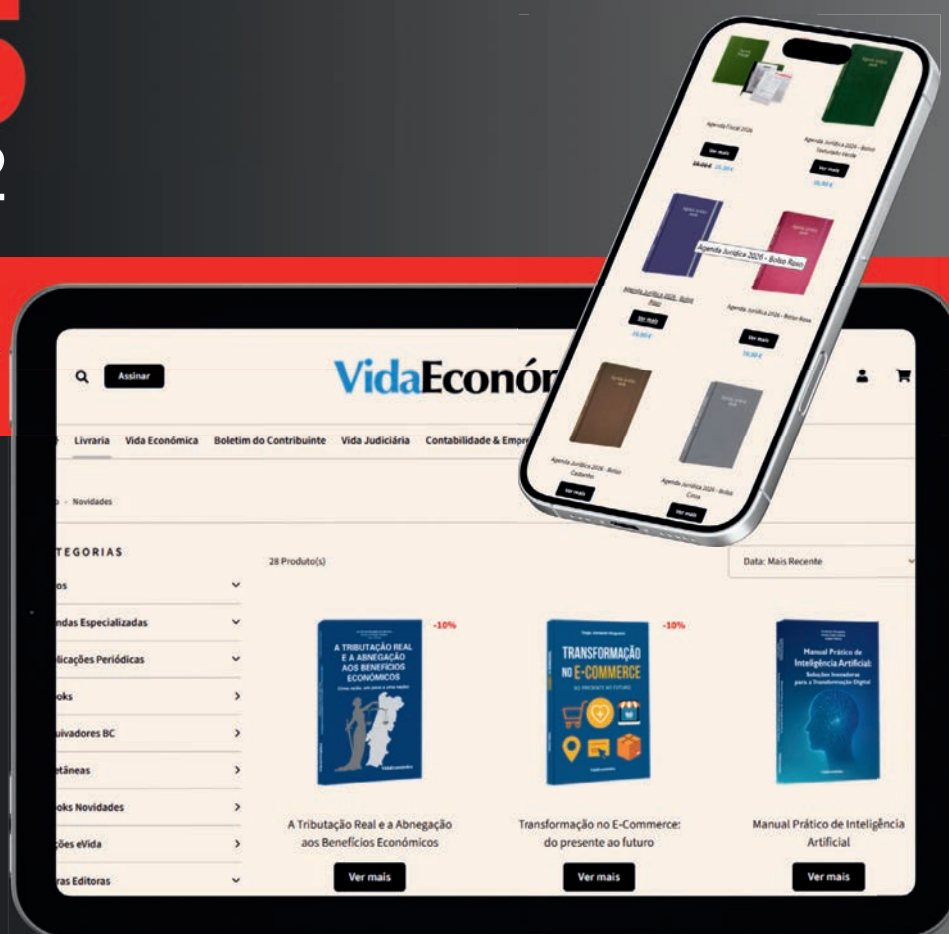
PUB

BLACK FRIDAY

2025

28/11 a 01/12

VidaEconómica



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

Visite-nos na nossa livraria Rua Gonçalo Cristóvão, nº 14 R/C • 4000-263 • Porto | Telef: 223 399 400

Online: <https://www.grupovidaeconomica.pt/livraria-online> • encomendas@grupovidaeconomica.pt

SIFIDE INDIRETO ACABA EM 2026

Governo aperta regras dos incentivos à I&D

O Governo avançou com uma proposta de lei que extingue o SIFIDE indireto. Depois do colapso provocado pela Lei n.º 21/2023, que levou a uma queda de 99% no crédito atribuído e 98% nas candidaturas aprovadas, essa situação tende a perdurar ou até aprofundar-se, dado que os fundos deixam de ter qualquer papel no futuro regime.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilioferreira@grupovidaeconomica.pt

O Conselho de Ministros aprovou, na reunião de 13 de novembro de 2025, uma proposta de lei que prolonga o chamado SIFIDE direto até 2026 e determina a extinção futura do SIFIDE indireto, mecanismo que permitia às empresas aceder ao benefício fiscal através de fundos de investimento.

A referida proposta estabelece ainda um regime transitório para salvaguardar as contribuições efetuadas até ao final de 2025, garantindo que os montantes já aplicados podem continuar a ser investidos em atividades de investigação e desenvolvimento, bem como em projetos de inovação produtiva associados a estas áreas.

Colapso do SIFIDE

A decisão do Governo marca o fim do modelo que tornou o SIFIDE um dos maiores benefícios fiscais do país.

A execução do SIFIDE II em 2024 revelou uma rutura abrupta no regime de incentivos fiscais à I&D empresarial, re-



sultado direto das alterações introduzidas pela Lei n.º 21/2023. A revisão legislativa, em vigor desde 1 de janeiro de 2024, reforçou de forma significativa as exigências impostas às empresas e, sobretudo, aos fundos de investimento que durante anos dominaram o volume de operações do SIFIDE.

Entre as mudanças mais relevantes destaca-se o alargamento para 10 anos do período mínimo de detenção de unidades de participação, o aumento de 80% para 85% da quota de investimento obrigatório em empresas de I&D e a redução de cinco para três anos do prazo para concretizar esses investimentos. A lei eliminou ainda a possibilidade de aplicar a taxa incremental de 50% a participações em instituições de I&D e a contribuições para fundos, reduzindo substancialmente a atratividade destas operações.

O impacto foi imediato. Em 2024, as

candidaturas aprovadas caíram de 4601 para apenas 87 e o crédito fiscal atribuído desceu de 941 milhões para 7,1 milhões de euros — uma quebra superior a 99%. Embora o número total de candidaturas tenha diminuído cerca de 44%, foi sobretudo a nova moldura legal que levou à rejeição massiva de pedidos, praticamente retirando os fundos do regime.

O SIFIDE II entrou, assim, numa nova era: mais restritiva, mais rigorosa e com efeitos profundos na capacidade de as empresas financiarem atividades de investigação e desenvolvimento. A extinção do SIFIDE indireto consolida a tendência já visível em 2024 — uma exe-

Empresas perdem cerca de 934 milhões em incentivos fiscais

Investimento cai mais de 1464 milhões de euros num ano

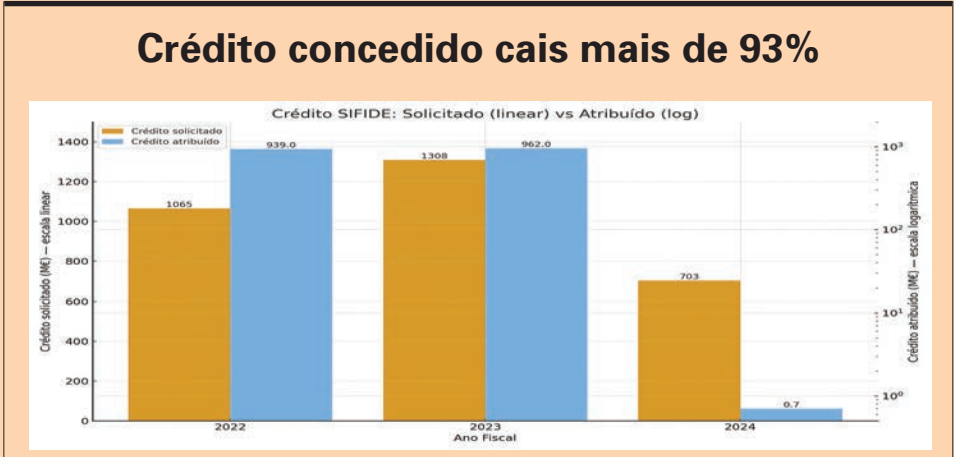
cução mínima do regime — e projeta um SIFIDE II muito mais pequeno, mais técnico e com impacto orçamental residual.

2023: “Época dourada” do SIFIDE

Até 2023, o SIFIDE II afirmava-se como um dos mais relevantes benefícios fiscais de apoio à I&D empresarial em Portugal, promovendo a captação de investimento e estimulando a inovação. Os resultados mostram um regime em forte expansão. Em 2023, foram recebidas 5705 candidaturas, um crescimento consistente face a anos anteriores, refletindo elevada procura das empresas e dos fundos de investimento. O investimento declarado atingiu 2794 milhões de euros, demonstrando a escala que o incentivo tinha adquirido. Destas candidaturas, 4601 foram aprovadas, um número que revela elevada taxa de aceitação e forte integração das operações no regime. O investimento apurado somou 1484 milhões de euros, traduzindo-se num crédito fiscal atribuído de 941,2 milhões de euros, valor que colocou o SIFIDE entre os instrumentos fiscais de maior impacto orçamental. Até 2023, a execução refletia um regime robusto, amplamente utilizado e estruturado para financiar I&D direta e, sobretudo, indireta através de fundos.

Indicadores SIFIDE					
Ano fiscal	Candidaturas recebidas (n.º)	Candidaturas aprovadas (n.º)	Investimento I&D declarado (M€)	Investimento I&D apurado (M€)	Crédito fiscal atribuído (M€)
2024	3.174	87	2.075,4	19,4	7,1
2023	5.705	4.601	2.794,0	1.484,1	941,2
2022	4.486	4.208	2.413,3	1.637,1	959,7

Fonte: ANI



EXEMPLOS

EMPRESA PME

(MAJORAÇÃO DE 15%)

Uma PME com despesas de I&D de 200.000€ em 202,

- Taxa Base (32.5%) = 65.000 €
- Taxa Incremental (50%) = 100.000€
- Majoração para PME (15%) 15% x 200.00 €

Total do Crédito Fiscal:

195.000 €

EMPRESA COM DOUTORADO AFETO A I&D

(MAJORAÇÃO DE 120%)

Neste ano, uma empresa teve 250.000 € em despesas de I&D, incluindo 50.000€ de remuneração de um doutorado

- Taxa Base (32.5%) 32,5% x 250.000 €
- Taxa Incremental 50% x 50.000 €
- Majoração das despesas com doutorados (120%) 20% x 50.000 €

Total do Crédito Fiscal:

109.500 €

PROJETO DE CONCEÇÃO ECOLÓGICA

(MAJORAÇÃO DE 110%)

Em 2024, uma empresa investiu 180.000 € em um projeto com conceção ecológica

- Taxa Base (32,5%) 32.5% x 180.000 €
- Taxa Incremental 50% = 25.000€
- Majoração Ecológica (11 %) 10% x 180.000€

Total do Crédito Fiscal:

89.350 €

Última janela de oportunidade

O SIFIDE II permite às empresas subscrever Fundos de Investimento elegíveis até 31 de dezembro de 2025, beneficiando de um crédito fiscal de 32,5% aplicado ao montante investido. Este crédito pode ser usado durante 12 anos para dedução ao IRC, tornando esta última janela de investimento particularmente relevante. Os Fundos SIFIDE canalizam capital para projetos de inovação e desenvolvimento tecnológico, reforçando a competitividade das empresas apoiadas. Para os investidores, esta solução combina eficiência fiscal com exposição a uma classe de ativos com elevado potencial de retorno,

permitindo apoiar o ecossistema de inovação nacional enquanto reduzem a carga tributária. Contudo, o acesso ao benefício exige cumprimento rigoroso das regras e prazos legais, bem como uma avaliação cuidada das alternativas disponíveis. A Crowe em Portugal apoia todo o processo, oferecendo acompanhamento especializado e alinhando a decisão de investimento com os objetivos estratégicos de cada empresa. Para quem procura impacto na inovação e otimização fiscal, os Fundos SIFIDE representam a oportunidade mais sólida do mercado.

Euro atinge apoio recorde entre os europeus

O apoio ao euro atingiu o valor mais elevado desde a sua criação em 2002. O mais recente euro-barómetro da Comissão Europeia revela que 83% dos cidadãos da Zona Euro apoiam a moeda única, um recorde que reforça o papel do euro como símbolo de integração europeia.

O Banco Central Europeu (BCE) sublinha que a aceitação do euro é hoje “alta e generalizada”, com diferenças entre países a reduzirem-se de forma consistente ao longo das últimas décadas. A instituição destaca que a moeda está “firmemente enraizada na vida dos cidadãos” e é vista como um dos pilares mais tan-

gíveis da união económica.

A década de 2020 tem sido marcada por um crescimento expressivo do apoio, sobretudo em países historicamente mais céticos. Chipre, Letónia, Lituânia e Portugal registaram aumentos próximos de 20 pontos percentuais, refletindo a recuperação de confiança após a crise da dívida soberana.

O entusiasmo pela moeda comum é transversal a idades, géneros e níveis de escolaridade. Entre os fatores apontados pelos inquiridos estão a facilidade de viajar e fazer negócios, a transparência dos preços e operações bancárias mais simples.

Segundo economistas do BCE,

esta perceção positiva resulta também de fundamentos económicos concretos, como a baixa taxa de desemprego e a rápida recuperação dos mercados laborais após a pandemia. Estudos indicam que o apoio ao euro está intimamente ligado ao rendimento das famílias e à estabilidade profissional.

O BCE considera, porém, que manter este nível de aprovação exige adaptação a um contexto global em mudança. A evolução do euro digital, coexistindo com o dinheiro físico, será crucial para garantir meios de pagamento seguros e reforçar a confiança pública na moeda.



JOSÉ MARTINO
Consultor em
Desenvolvimento
Territorial

Desperdício Alimentar

Particpei no III Seminário de Estratégias Alimentares de Base Territorial, realizado na UTAD no passado dia 13 de novembro, subordinado ao tema “Tendências e Iniciativas para Combater o Desperdício Alimentar”. O encontro foi organizado pela APDEA – Associação Portuguesa de Economia Agrária, pela ACSA – Alimentar Cidades Sustentáveis Associação e pela Direção do Curso de Doutoramento em Agronegócios e Sustentabilidade. O seminário estruturou-se em dois painéis: o primeiro, durante a manhã, dedicado às tendências; o segundo, da parte da tarde, centrado em projetos e iniciativas em curso.

A sessão abriu com a conferência da Prof. Silvia Scaramuzzi, da Universidade de Florença, intitulada “Advancing the Transition to Sustainable Food”. Seguiu-se a intervenção de Ana Barros, professora da UTAD/CITAB, que apresentou “Do Diagnóstico à Ação: Resultados do Projeto WASTLESS na Prevenção do Desperdício Alimentar”. O painel encerrou com Susana Gaspar, do Gabinete de Planeamento e Políticas do Ministério da Agricultura e coordenadora da Comissão Nacional de Combate ao Desperdício Alimentar (CNDA), que apresentou a “Estratégia Nacional de Combate ao Desperdício Alimentar 2025+” (ENCDA2025+).

As três comunicações foram de grande qualidade, mas destaco particularmente a intervenção de Ana Barros. Pela clareza, pela capacidade de comunicação e pela forma segura e dinâmica como se apresenta em público, revelou ser uma jovem professora associada da UTAD com grande futuro. Acima de tudo, valorizo o impacto público do trabalho que apresentou, nomeadamente a medição rigorosa do desperdício alimentar ao longo

das diferentes fileiras.

Após o almoço teve início o painel dedicado às iniciativas no terreno. Paula Ferreira apresentou o trabalho da Refood, em “Refood – Voluntariado com Propósito: Aproveitar para Alimentar”. Seguiu-se o chef António Loureiro, detentor de uma estrela Michelin no restaurante a Cozinha, com “Cozinha Sazonal com Tradição e Inovação”. Rafael Ferreira, consultor, partilhou a experiência “CIBIUS – Reduzir a Perda e o Desperdício Alimentar na Europa – Caso Prático do Alto Minho”. O painel encerrou com Luísa Pires, da CORANE, que apresentou “Promoção da Alimentação Saudável nas Terras de Trás-os-Montes”.

Foram quatro intervenções particularmente relevantes. Destaco o voluntariado exemplar da Refood, cuja eficácia resulta em grande medida da liderança de Paula Ferreira, assegurando a redistribuição de excedentes alimentares a famílias com dificuldades económicas. Sublinho também o exemplo de António Loureiro na valorização de produtos locais, prática que deveria ser amplamente adotada pela restauração nacional. Finalmente, merece referência o trabalho meticuloso e persistente de Rafael Ferreira no distrito de Viana do Castelo, onde tem promovido uma cultura de combate ao desperdício alimentar profundamente estruturada. Em conclusão, foi um evento de elevada qualidade sobre o estado da arte do desperdício alimentar e demonstração de ações e investigações implementadas e a desenvolver, fruto do trabalho, entre outros, dos professores Ana Marta Costa, Artur Cristovão e Jorge Azevedo, a quem felicito pelo sucesso do Seminário. Segundo a definição da CNDA,

considera-se desperdício alimentar “qualquer substância ou produto, transformado ou não, destinado ao consumo humano, do qual o detentor se desfaz ou tem intenção de se desfazer, adquirindo natureza de resíduo”. Em Portugal, o desperdício médio per capita ronda os 180 kg de alimentos por ano, equivalendo a cerca de 300 euros por habitante, sem sinais claros de redução. Em 2023, na União Europeia, cada cidadão desperdiçou em média 129 kg, distribuídos da seguinte forma: 52% nos domicílios; 19% na indústria alimentar e das bebidas; 11% na restauração e serviços de alimentação; 10% na produção primária; e 8% no comércio e distribuição.

A Comissão Europeia prepara-se para avançar com metas legais a cumprir até 2030: uma redução de 10% na indústria e de 30% no conjunto da restauração, retalho e consumidores. O ideal seria, naturalmente, uma diminuição para metade. Para que Portugal cumpra estes objetivos, considero fundamental reforçar a Estratégia Nacional de Combate ao Desperdício Alimentar 2025+. Tal só será possível se a Estratégia e a respetiva Comissão dispuserem de financiamento próprio, sólido, e de uma equipa técnica profissional dedicada à execução das medidas previstas e ao cumprimento dos objetivos anuais. Na minha opinião, o Governo deve assumir a relevância estratégica destas políticas para o desenvolvimento sustentável do país e dotá-las dos meios financeiros e humanos necessários. Não podemos continuar a desperdiçar recursos – alimentos, tempo e dinheiro – para no final concluirmos que Portugal continua longe de ser um país verdadeiramente sustentável.



JOÃO REBELO MARTINS
Piloto de Automóveis e
Consultor de Empresas

“Bem prega Frei Tomaz”

Há dias, no Web Summit, o ministro Gonçalo Matias referiu que cada aluno iria ter um assistente de IA. Apesar de a minha posição sobre IA ser igual à da piada do Jerry Seinfeld – “o Homem é tão inteligente que até criou a inteligência artificial. É tão burro que a usa e tão estúpido que ainda não percebeu o que fez.” –, tal parece encaixar numa estratégia de capacitação dos alunos e, no futuro, das empresas portuguesas, para sermos mais competitivos. Considero que a aposta na investigação, desenvolvimento e inovação é que é a salvação da Europa e, consequentemente, de Portugal, num quadro de economia global.

Como já disse anteriormente, a Europa tem como meta atingir os 3% do PIB em atividades de I&D, metas definidas na estratégia Europa 2020. A China tem uma meta idêntica à europeia, mas o seu investimento é, ainda, de aproximadamente 2,55% do seu PIB. Os Estados Unidos, que sempre rondaram os 3% do PIB, veem esse valor a decrescer. A percentagem de atividades de IDI no PIB português, segundo a Pordata, foi de 1,7% em 2024. Contudo, quando ouvimos os nossos governantes, desde os mais altos quadros da nação a presidentes de câmara e de junta, todos falam do turismo como aposta. De facto, a nossa economia está dependente do setor do turismo: 19,1% do PIB, de acordo com a World Travel and Tourism Council, que aponta Portugal como o 5.º país onde é mais forte a contribuição do turismo para o PIB, muito acima da média europeia, que é de 10,1%. Conhecem alguma cidade, para além de Roma e Paris, que consiga estar mais de uma década como preferência de viagens de turismo?! Os mais de 29 milhões de visitantes estrangeiros que tivemos

em 2024, apesar de serem um motor económico, exerceram uma enorme pressão sobre as nossas infraestruturas, além de ser um setor movido pela moda ou tendências, vulnerável a alterações meteorológicas, a fatores de segurança e geoestratégicos. Não tem futuro sustentável a médio e longo prazo.

Mas pior do que isso: é um setor que paga mal, porque muitos dos seus funcionários – ainda mais quando se massifica – não têm qualquer especialidade. Recorremos a mão de obra estrangeira para hotéis e restaurantes, para condutores de tuk-tuk, para acartar malas nos aeroportos, etc. Onde está, afinal, a nossa aposta?! A realidade é que temos um país de baixos salários, mesmo assim pouco sustentável e, por isso, um país pobre.

O ministro Castro Almeida, há dias, veio dizer o óbvio, aquilo que todos sentem.

A nova lei do trabalho, que até os TSD (estrutura do PSD ligada aos trabalhadores) contestam, vem agravar a precariedade laboral e, por consequência, a pobreza do país.

Não se pode fazer um discurso cheio de “digitalismo” e clichés e a realidade ser diametralmente oposta. Parece que se vive num país diferente daquele dos nossos governantes!

Ou seja, Portugal terá de mudar o rumo da sua estratégia macroeconómica, voltando a ser um país transformador, com indústria associada a salários competitivos no quadro europeu — fundamental para que isso aconteça.

Por isso, é essencial uma aposta na inovação, que trará novos produtos ao mercado. Com isso, conseguimos fixar os nossos jovens, dar condições às famílias para crescerem e alterar a nossa posição nos rankings europeu e mundial.

PUB



A Predial Liz



Apartamentos T0-T1-T2

Prontos a habitar em Julho/2026

COVELO PARK - Proximo da estação de Metro e fáceis acessos às entrada/saida da cidade. Lugar de garagem, varandas, cozinhas equipadas, boas áreas e acabamentos. CE A

Tel.: 226 175 689 • 917 694 446 • 917 694 251
www.predialliz.com

Ócio & Negócios

Salários sobem, mas a inflação espreita

Boas notícias para os portugueses: o salário médio subiu para 1.615 euros! É o INE a dizer, por isso é sério... mesmo que a inflação tenha decidido brincar ao esconde-esconde com esses 5,3% de aumento. No fundo, em termos “reais”, o bolso sente só uns tímidos 2,6% a mais — o equivalente a ganhar um gelado extra por mês, se for daqueles bem caros.

Curiosamente, os maiores aumentos foram na agricultura, pesca e empresas de alta tecnologia industrial. Ou seja, se plantar tomates e programar drones ao



mesmo tempo, é oficialmente milionário... comparado com o resto de nós.

O subsídio de refeição também subiu, o que nos dá aquela sensação reconfortante de que, pelo menos, podemos pagar mais um pastel de nata sem culpa. Mas atenção: a componente base estabilizou, o que significa que o salário fixo é aquele amigo que aparece sempre na festa, mas não traz nada de novo.

No final, a mensagem é clara: Portugal sobe, mas a inflação espreita. Ainda assim, 1.615 euros é sempre melhor do que nada — e dá para sonhar com dois gelados por mês... se a vida for generosa.

Portugal antecipa metas e faz Bruxelas suar de emoção

Portugal voltou a mostrar que gosta de fazer as coisas com antecedência: no 8.º pedido de pagamento do PRR, o país não só entregou os 22 marcos e metas previstos, como também adiantou mais 14 que pertenciam aos pedidos 9 e 10. É oficial: somos daqueles que fazem checklist antes de sair de casa e ainda colocam alarme extra para não esquecer nada.

O Governo fala em execução eficiente, transparente e dentro dos prazos. Em bom português: estamos a cumprir tudo direitinho, enquanto outros países ainda procuram o botão de “subme-



ter”. A Comissão Europeia, que já tinha dado nota positiva ao 7.º pedido, deve estar a pensar se devia contratar Portugal para gerir o

próprio calendário interno.

Se este ritmo continuar, até 31 de agosto de 2026 teremos todos os marcos e metas resolvidos... e possivelmente Bruxelas a organizar um jantar de agradecimento, com medalhas e tudo. Pelo menos, podemos imaginar Castro Almeida a abrir a pasta dos fundos europeus e a dizer: “Tranquilos, colegas, aqui está tudo adiantado, nem precisam de respirar fundo!”

No final, Portugal confirma: quando o assunto é PRR, antecipar é o novo normal. Quem precisa de suspense quando se pode ser previsivelmente espetacular?

KPMG une Portugal e Angola: agora é cluster, mas sem confusão de bandeiras

A KPMG decidiu que juntar Portugal e Angola numa só equipa é a solução para tudo: decisões mais rápidas, circulação de conhecimento e sinergias dignas de um café bem passado. E se achava que isto era só mais uma reunião de Zoom internacional, enganou-se: agora é o Cluster KPMG Portugal e Angola, com direito ao Senior Partner, Vítor Ribeirinho, a comandar a operação.

Com 90% da equipa angolana, três dos cinco administradores locais e acesso à experiência portuguesa, o cluster promete que nada se perde e tudo se partilha. Em linguagem clara: se houver



um problema em Luanda, Lisboa já sabe; se houver um desafio em Lisboa, Luanda já preparou a solução... e ainda traz café.

Vítor Ribeirinho, que conhece Angola desde 1992 e tem experiência suficiente para escrever um livro de 34 anos de auditoria, assume a liderança com entusiasmo: “Angola acompanha-me desde o início da carreira.” Traduzindo: se este cluster fosse um casal, ele seria o amigo que sempre sabe tudo sobre a relação.

O objetivo é simples: projetar Angola para o mundo e mostrar que unir escritórios não é só papelada e organogramas, mas também fluidez, agilidade e, claro, aquela sensação de “sim, estamos todos no mesmo barco... e com wi-fi”.

Agência para o Clima estreia identidade... e Portugal respira (um pouco) mais aliviado

A Happy Brands decidiu que salvar o planeta também merece estilo. A nova Agência para o Clima (ApC) estreou identidade visual na COP30, no Brasil, provando que, afinal, a luta contra a crise climática também passa por cores, símbolos e slides bem desenhados. Agora, quando olharmos para o logótipo, podemos sentir... urgência institucional com um toque de Instagram.

Segundo Tiago Charrua, CEO

da Happy Brands, criar a marca foi um desafio ímpar: traduzir integridade, transparência e colaboração sem perder a cara séria de organismo público. Ou seja, fazer algo que seja sério, mas não tanto que dê vontade de fugir do site da ApC. A paleta de cores inspirada em mapas climáticos é perfeita: agora cada gráfico sobre emissões de CO₂ parece arte moderna — chique e preocupante ao mesmo tempo.

O símbolo do tempo em mudança é uma metáfora visual para a urgência climática, lembrando-nos que o clima muda rápido... e que nós devíamos mudar ainda mais rápido. No fim, Portugal não só ganha uma agência, mas também uma marca que diz: “Estamos a tentar salvar o planeta e, sim, também pensamos na estética.”

Porque, afinal, se vamos enfrentar a crise climática, mais vale fazê-lo com bom gosto.

Check Point lança GenAI Protect: agora a IA do escritório não foge mais à vigilância

O MIT diz que 90% dos colaboradores já usam IA generativa no trabalho... e o departamento de IT não sabia de nada. É aqui que entra o GenAI Protect da Check Point, uma solução que promete transformar o “uso invisível” de IA em algo visível, controlado e até estratégico. Em linguagem humana: agora a empresa sabe que apps de IA o João do marketing usa para escrever e-mails — e se está a partilhar dados sensíveis sem querer.

Com o GenAI Protect, ver o que se passa nas máquinas dos colaboradores é quase como ter um superpoder: tudo transparente, políticas inteligentes ativadas e riscos geridos. O slogan não oficial poderia ser: “Sabemos tudo o que a IA faz, antes que ela perceba.”

No fundo, a promessa é simples: transformar a curiosidade tecnológica dos funcionários em decisões de negócio seguras. Ou seja, aque-



le prompt improvisado que gerou uma apresentação brilhante agora pode ser monitorizado, analisado e até celebrado pelo IT... sem precisar de recorrer ao detetor de talento oculto.

Finalmente, as empresas podem dormir descansadas: a IA generativa não foge mais à supervisão. Só resta torcer para que João do marketing continue a criar e-mails brilhantes... sob vigilância total.

Viver perto de Lisboa: a corrida às casas continua, mesmo que o bolso chore

Quem disse que só a vida em Lisboa é cara nunca tentou arrendar em Sintra ou Oeiras. A procura de casas nos concelhos periféricos da capital não para, mesmo com rendas a ultrapassarem os mil euros mensais — algumas até batem nos 1.700. Vila Franca de Xira lidera a lista, seguida de Moita, Alenquer e Barreiro, provando que o sonho de viver “próximo de Lisboa” é mais forte que o medo do extrato bancário.

Curiosamente, Lisboa propriamente dita ficou apenas no 54.º lugar de procura, como quem diz: “Se é para pagar 1.810 euros por mês, fico na periferia e ainda tenho troco para o café.” A tendência repete-se no Porto, onde concelhos como Valongo e Maia atraem mais interesse do que a própria cidade, apesar de rendas inferiores à mediana portuense.

No Algarve, Faro nem apare-



ce no topo da procura, porque quem quer praia e sol parece preferir Lagos, Olhão ou Portimão — mas só se tiver carteira recheada.

No fundo, a lição é clara: viver perto das grandes cidades é como tentar comprar bilhetes para um concerto famoso — toda a gente quer, poucos conseguem, e quem paga mais sai com lugar na primeira fila. A única diferença é que, aqui, o concerto é “viver perto de Lisboa”, e o preço do ingresso continua a subir.

Recreio? Só se for para marchar

Na Rússia de Putin, a nova moda escolar parece saída de um manual militar: quem não trouxe o lápis faz dez flexões; quem não alinhar a fivela marcha em círculos até ao toque da campainha. Em Kursk, crianças de seis anos aprendem que “posição de firme” não é castigo, é rotina — e que o veterano que dá aulas sabe mais de trincheiras do que de matemática.

As antigas disciplinas opcionais de defesa tornaram-se tão obrigatórias quanto o recreio... que, ao que tudo indica, passou a chamar-se “treino leve”. Montar Kalashnikovs é o novo trabalho de casa e pilotar drones substituiu as clássicas experiências de ciências. Os

manuals de História, esses, foram reescritos com tanto entusiasmo que até o Ocidente ganhou um papel de vilão principal, digno de superprodução.

Putin diz que “as guerras são vencidas pelos professores”, o que explica a pressa em colocar militares na sala de aula — afinal, quem melhor para ensinar tabuada do que alguém habituado a contar munições? Entre “pupilos heróis”, músicas patrióticas e suspensões para quem ousa pensar pela própria cabeça, a escola russa caminha para um futuro onde a pergunta não é “o que queres ser quando fores grande?”, mas “qual é a tua próxima missão?”.

Ócio & Negócios

O relatório social que ficou em segredo de justiça... e de Sócrates

José Sócrates voltou a surpreender o país ao recusar o relatório social pedido pelas juízas da Operação Marquês. Questionado sobre rendimentos, estilo de vida e enquadramento social, afirmou que a sua vida privada “não é um reality show”, numa ironia vinda de alguém envolvido na mais longa novela judicial portuguesa.

Segundo o ex-primeiro-ministro, qualquer detalhe do seu quotidiano poderia chegar aos jornais. Se uns temem assaltos, Sócrates teme fugas de informação, considerando exagerado

revelar “o que ganha, onde vive e como”.

A Justiça discorda. Para o Ministério Público, a recusa funciona como um retrato antecipado do arguido, sendo uma atitude que “pode ser-lhe desfavorável”. Enquanto isso, o tribunal continua à espera de um novo advogado, num processo onde até os defensores parecem ter data de validade.

Entre renúncias, adiamentos e prescrições iminentes, o julgamento arrisca arrastar-se indefinidamente — ao ponto de um dia poder ser estudado no rela-



tório social... de outro arguido qualquer.

Portugal e as criptomoedas: IRS agora também aceita Bitcoin com café e bolo

Portugal finalmente decidiu colocar ordem na vida dos cripto-investidores: o Código do IRS agora fala sério com os criptoativos, definindo que “toda a representação digital de valor transferível eletronicamente” merece atenção. Ou seja, se pensava que podia esconder uns Bitcoins debaixo do colchão digital, vai ter de explicar isso ao fisco.

A boa notícia: os NFTs continuam a ser os rebeldes livres, sem tributação — afinal, ainda há coisas que se podem colecionar sem medo do leão. Para os demais criptoativos, há três categorias: B (rendimentos empresariais), E (rendimentos de capitais) e G (mais-valias). Tradução prática: se minerou, fez staking

ou vendeu umas moedas, prepare-se para ver o IRS a fazer contas mais complexas do que qualquer blockchain.

O legislador pensou em tudo: isenções para quem guardar criptoativos mais de 365 dias, reporte de perdas até cinco anos e até “exit tax” se for embora do país. Resumindo, Portugal quer ser tax-friendly, mas também quer ver quem está a jogar limpo — ou seja, nada de esconder moedas na nuvem sem declarar.

No fim, os cripto-investidores têm três opções: rir, chorar ou chamar o contabilista antes de preencher a Modelo 3. Porque, afinal, não há blockchain que resista a um bom IRS.

PUB

Geração Z prepara-se para a maior migração laboral desde a troca de cromos

Segundo o novo estudo do ManpowerGroup, mais de metade dos jovens profissionais está pronta para abandonar o emprego atual. Não é bem “estão desmotivados” — é mais “já têm a mala emocional feita e a carta de despedida em rascunho desde março”. A Geração Z, então, lidera orgulhosamente o campeonato da evasão laboral, com 52% a pensar em fugir... perdão, “transitar para novas oportunidades”.

O relatório explica que o stress diário é elevado, o equilíbrio entre vida e trabalho parece um unicórnio e a confiança nos managers está mais baixa do que o nível de bateria de um telemóvel antigo ao fim do dia. Já os Baby Boomers continuam zen, talvez porque, depois de 40 anos de carreira, nada os impressiona — nem reuniões às 8h nem powerpoints infinitos.

As mulheres mantêm o pódio no campeonato da sobrecarga, registando menos satisfação, menos confiança e, provavelmente, mais vontade de apagar o e-mail às escondidas. Ainda assim, todas as gerações dizem encontrar “significado no trabalho”. Aparentemente, o significado é pensar: “Isto não é para mim... mas ainda tenho contas para pagar.”

No fim, o estudo revela um paradoxo delicioso: os jovens duvidam que vão manter o emprego, mas acreditam que conseguem arranjar outro em seis meses. Otimismo? Inocência? Ou apenas fé de que, no mundo laboral moderno, todos andam sempre a recrutar? Seja como for, se isto continuar assim, o próximo grande evento corporativo será a “Feira Mundial de Despedimentos”, com brindes e coffee break incluídos.

VidaEconómica

25 novembro

DIA NACIONAL DO EMPRESÁRIO

NOVIDADES
E AGENDAS

-20%

LIVROS

-35%

E-BOOKS

-50%

OFERTA DO LIVRO

“Seja Livre sendo Dono de um Negócio 2ª edição”
em encomendas superiores a 20€

NÃO
PERCA!



Campanha válida dia 25 de novembro e não cumulável com outras campanhas em vigor
“iniciativa promocional nos termos do regime jurídico do preço fixo do livro”

Visite-nos na nossa livraria Rua Gonçalo Cristóvão, nº 14 R/C • 4000-263 • Porto | Telef: 223 399 400

Online: <https://www.grupovidaeconomica.pt/livraria-online> • encomendas@grupovidaeconomica.pt

GOSTAVA DE NÃO TER RAZÃO

Portugal: o Norte traído pelos seus



JANUS

Uma das características mais marcantes da vida pública portuguesa é o deslumbramento da província por Lisboa, fenómeno que Camilo Castelo Branco e Eça de Queiroz já tinham descrito magistralmente. Nas últimas décadas, este fascínio agravou-se: a capital tornou-se um “buraco negro” que atrai tudo — recursos, poder, influência — diluindo até as melhores intenções de quem tenta resistir-lhe ou alterar o seu funcionamento. Este centralismo convencido, que reduz o país ao suposto “umbigo do mundo”, não só absorve os impostos nacionais para sustentar luxos frequentemente injustificados, como atrai o melhor capital humano, que rapidamente adota os vícios da corte, esquecendo as suas origens.

É neste contexto que surge a notícia de que o Ministério da Economia decidiu ceder à CIP, no âmbito dos seus 50 anos, as antigas instalações da Horta Seca, o célebre “Palácio do Manteigueiro”. A decisão choca porque muitas das associações que compõem a CIP — várias delas fundadoras — enfrentam hoje dificuldades sérias, algumas ameaçadas de fechar portas face à exigência estatal de devolver fundos comunitários por meras questões burocráticas. Não só a Confederação não as apoiou nestes protestos como, ironicamente, vê agora o Governo oferecer-lhe um imóvel milionário, sem que tal acréscimo de luxo contribua para resolver os dramas que atingem quem a sustenta.

Num país onde “não há prendas na política”, esta oferta sugere contrapartidas implícitas: maior complacência perante políticas públicas erradas, menor capacidade crítica, maior distanciamento face às empresas que a CIP deveria defender. O risco é evidente: uma sede sumptuosa pode gerar indignação entre os seus próprios membros, sobretudo os do Norte, onde predominam pequenas e médias empresas industriais e exportadoras, cada vez mais abandonadas por um Ministério da Economia centrado quase exclusivamente na gestão

de fundos comunitários e por uma Administração Pública frequentemente hostil ao investimento privado. Em vez de ser voz incómoda desta deriva, a CIP arrisca tornar-se agradecida beneficiária de favores, perdendo independência e autoridade.

A situação agrava-se pelo facto de muitos ministros, oriundos do Norte ou do interior, rapidamente esquecerem a origem mal pisam o brilho do Palácio da Ajuda, tornando-se mais cortesãos do que os próprios lisboetas. Não é uma questão ideológica ou partidária: poucos resistem ao contágio deste sistema centralista que perpetua um país desigual, macrocéfalo e incapaz de se reformar. Só um sobressalto cívico poderá reverter esta tendência, despertando consciências e obrigando o país a enfrentar a decadência de um modelo que se afunda com a nossa convivência. Mais Norte significaria um melhor Portugal, mas os seus representantes continuam a abdicar dos seus valores para se dissolverem na deliquescência lisboeta.

CHEGA: criado pelo PS, alimentado pela AD

O “CHEGA” nasceu com a “geringonça” de António Costa, criada para garantir a governação “a qualquer preço”. Ao contrário do discurso dominante da esquerda, não é um partido de extrema-direita nem neofascista; não tem sequer ideologia estabilizada, vivendo do descontentamento e do voto de protesto, que André Ventura vocaliza exemplarmente. É um partido unipessoal, sem quadros nem programa consistente, mas cresce alimentado pelos erros de um sistema incapaz de se ver ao espelho e que cai repetidamente nos ardis mediáticos lançados pelo seu líder.

Há unanimidade mediática na rejeição ao CHEGA, mas essa rejeição amplifica Ventura, que se tornou o político mais entrevistado e noticiado do país. As suas declarações radicais — como a ideia de “três Salazes para endireitar Portugal” — provocam escândalo, mas também audiência e popularidade.

Costa ajudou a fortalecer o CHEGA para fragilizar o PSD, mas o “feitiço virou-se contra o feiticeiro”, abrindo espaço às alas mais radicais dentro do PS. A AD segue agora a mesma estratégia falhada, com a cumplicidade de um Presidente da República mais interessado em intrigas do que no país. O fenómeno, antes instrumental, tornou-se incontrolável. Montenegro arrisca ser a próxima vítima se continuar a responder a Ventura

em vez de fazer o contrário: ignorá-lo, governar com seriedade, assumir reformas impopulares mas urgentes e mostrar que há diferença entre quem tem visão de Estado e quem agita conversas de café. Se algum dia o CHEGA chegar ao poder, não será por mérito próprio, mas pela ingenuidade de quem o alimentou ao instrumentalizar a insatisfação popular, sobretudo quando tantos sentem já pouco a perder.

Europa: a inércia como forma de capitulação

A Europa permanece paralisada, incapaz de definir qualquer estratégia consistente — das pequenas às grandes questões. A sua estrutura burocrática, herdeira de uma matriz francesa, hierárquica e “napoleónica”, está mais focada em gerir consensos do que em tomar decisões eficazes, distanciando-se dos cidadãos que deveria servir. Não surpreende que o Reino Unido sempre tenha desconfiado desta burocracia, não da ideia europeia em si.

O recente relatório de Mario Draghi, embora pouco original, lembra com clareza a urgência de recuperar a competitividade europeia. Mas, como sempre, nada acontece. França vive em entropia, Espanha repete-se nos bloqueios e até a Alemanha parece contaminada pela paralisia.

Enquanto isso, a Europa empobrece e torna-se irrelevante, vulnerável perante regimes autocráticos que já identificaram o continente como o elo mais fraco do Ocidente. A Rússia infiltra o Leste para quebrar o apoio à Ucrânia, cujo heroísmo deveria inspirar-nos. A China, por sua vez, usa a Europa como mercado para excedentes que não consegue vender aos EUA, ignorando qualquer reciprocidade. O comércio desigual — e a incapacidade europeia de sequer verificar valores declarados nas encomendas digitais — constitui provavelmente a maior fraude fiscal de sempre, sinal de uma União Europeia resignada à derrota antes mesmo de lutar. Sem reação, o fim só pode ser um: a capitulação.

Nova Iorque: um “mayor” islâmico é vacina, não tendência

A eleição do primeiro “mayor” islâmico de Nova Iorque — que se assume socialista, multiculturalista e defensor das causas identitárias da esquerda — foi celebrada pelos críticos de Trump. Mas o verdadeiro significado está noutro lado: mostra que, apesar da polarização, a América mantém



A situação agrava-se pelo facto de muitos ministros, oriundos do Norte ou do interior, rapidamente esquecerem a origem mal pisam o brilho do Palácio da Ajuda



capacidade de alternância e não representa perigo para o mundo democrático. Os EUA parecem por vezes afastar-se da sua matriz ocidental, abrindo espaço para regimes autocráticos como Rússia e China se sentirem legitimados. Mas a ascensão de Zohran Mamdani pode funcionar como vacina: a presença de ideias extremadas no poder local reforça, paradoxalmente, a importância de recuperar os valores fundadores — liberdade, propriedade, economia de mercado e defesa da democracia liberal.

Uma vacina introduz uma pequena dose da doença para fortalecer o organismo. Do mesmo modo, a experiência Mamdani pode recentrar o debate americano e relembra o papel essencial da aliança transatlântica para conter o expansionismo russo e chinês. O facto de EUA e Europa continuarem a ser alvos de regimes autoritários prova que ainda contam — e que têm o dever de resistir. Um Ocidente derrotado seria um mundo muito mais sombrio.

A eleição de Mamdani, na verdade, terá pouca relevância prática. Só foi possível porque a liberdade democrática o permite — liberdade essa que jamais existiria em Moscovo ou Pequim. Se esta não for a lição extraída, então não há outras que valham a pena tirar.

LAPIDAR

“Se na nossa cidade há muito quem troque o b por v, há pouco quem troque a verdade pela infâmia, a liberdade pela servidão.”

Almeida Garrett



EXPERIMENTE UMA NOVA FORMA DE FINANCIAR O CRESCIMENTO E O FUTURO DA SUA EMPRESA.

- ✓ Simples e sem burocracias
- ✓ Aprovação em 48 horas
- ✓ Condições competitivas



Financiamento sujeito a análise. A Raize é uma plataforma de financiamento colaborativo por empréstimo autorizada e supervisionada pelo Banco de Portugal e pela CMVM.



NEGÓCIOS E EMPRESAS

Governo aponta a excedente seguro

O ministro das Finanças afirmou estar confiante de que Portugal fechará o ano com excedente mínimo de 0,3% do PIB. Destacou que o desempenho do segundo trimestre reforça a tendência positiva e que a situação orçamental continua sólida, dispensando excedentes superiores a 1%.

Casos da Vida Judiciária



JOÃO LUZ
SOARES
Sócio



MANUEL NOBRE
CORREA
Advogado Associado Coordenador



TIAGO MARCELINO
MARQUES
Sócio



Compliance no Setor Imobiliário: entre a obrigação legal e a cultura de integridade

Nos últimos anos, o sector imobiliário português atravessou um processo de profunda transformação. A globalização dos investimentos, a crescente presença de capital estrangeiro, a pressão urbanística sobre as cidades e o reforço dos mecanismos de supervisão e transparência alteraram por completo o contexto de actuação dos operadores e diversos intervenientes. Neste novo cenário, o compliance deixou de ser uma mera questão de conformidade legal para se tornar uma dimensão estratégica da governação empresarial. É, simultaneamente, um escudo jurídico e um instrumento de criação de valor, traduzindo-se na necessidade de construção duma cultura de integridade que protege as empresas, os investidores e o próprio mercado.

As empresas do sector estão hoje expostas a riscos múltiplos — legais, reputacionais, fiscais, urbanísticos e ambientais — e a uma teia de normas que exige respostas técnicas, mas também éticas. O compliance é o denominador comum (teia normativa e operativa) que une todas essas obrigações: permite antecipar o risco, gerir a complexidade e transformar a conformidade em confiança institucional e, sobretudo, de investimento programado.

O Direito Imobiliário tornou-se uma confluência de regimes de diversa natureza, mas, todos, com especial preponderância sancionatória. As obrigações tradicionais — urbanísticas, fiscais, contratuais — somam-se exigências transversais em matéria de responsabilidade societária, prevenção do branqueamento de capitais, desideratos anticorrupção, protecção de dados pessoais e sustentabilidade (ESG). Trata-se de um verdadeiro “mapa de riscos normativos”, que redefine as responsabilidades dos dirigentes e o dever de diligência das organizações.

Em primeiro lugar, um (1) aumento da responsabilidade das pessoas coletivas e dos dirigentes. O artigo 11.º do Código Penal consagrou, de forma inequívoca, a responsabilidade criminal das pessoas coletivas por crimes cometidos no seu interesse ou benefício. Paralelamente, o Código das Sociedades Comerciais e a jurisprudência recente impuseram um padrão reforçado de dever de cuidado e lealdade aos administradores, incluindo-se aqui a vigilância ativa sobre os

riscos de incumprimento. O compliance surge, assim, como extensão natural do dever de boa gestão: as entidades que não implementam mecanismos de controlo e prevenção adequados podem ser responsabilizadas por omissão. A governação ética deixou de ser uma opção — é critério jurídico de responsabilidade. Em segundo lugar, (2) o sistema de prevenção do branqueamento de capitais e financiamento do terrorismo. A Lei n.º 83/2017 e o Regulamento do IMPIC impõem ao sector imobiliário uma das mais rigorosas arquiteturas de compliance do ordenamento português. Mediadores, promotores e fundos são “entidades obrigadas” para efeitos da referida lei, devendo cumprir deveres de identificação, diligência, comunicação e conservação. Na prática, isto significa conhecer o cliente (*Know Your Customer*), acompanhar em permanência as transacções (*Know Your Transactions*) verificar a origem dos fundos, detectar operações atípicas e reportar as suspeitas à Unidade de Informação Financeira. A nomeação de um *compliance officer*, a elaboração de manuais internos e a formação periódica dos colaboradores são requisitos mínimos mas devem ser perspectivados de um ponto de vista estrutural: percebendo de que forma estas obrigações podem entrar numa preocupação mais profunda de cumprimento normativo.

Estes regimes, como, de resto, todos os outros neste âmbito de compliance imobiliário, operam segundo uma lógica de *risk-based approach*: a intensidade dos controlos deve adequar-se à probabilidade e ao impacto do risco. Assim, por exemplo, uma transação entre partes residentes e com financiamento bancário pode exigir um nível de escrutínio inferior ao de uma compra em numérico por entidades sediadas em jurisdições offshore. O objetivo é substituir o formalismo pelo discernimento — prevenir o risco sem paralisar a atividade. Em terceiro lugar, a (3) a prevenção da corrupção e infrações conexas. O Decreto-Lei n.º 109-E/2021 instituiu o Regime Geral de Prevenção da Corrupção (RGPC), aplicável a empresas com 50 ou mais trabalhadores. O diploma exige a implementação de um programa de cumprimento normativo, que inclua: um plano de prevenção de riscos de corrupção e infrações conexas

(PPR); um código de conduta; formação regular; e canal de denúncias interno, nos termos da Lei n.º 93/2021 (*whistleblowing*). No contexto imobiliário — marcado por processos de licenciamento, adjudicação e contratação pública exigente — estas medidas têm uma função de salvaguarda da imparcialidade e da concorrência leal. O compliance anticorrupção é, aqui, uma exigência de reputação e de sobrevivência empresarial.

Em quarto lugar, a (4) proteção de dados pessoais e ética empresarial. A entrada em vigor do Regulamento (UE) 2016/679 (RGPD) e da Lei n.º 58/2019 trouxe novas responsabilidades para quem recolhe e trata dados de clientes, arrendatários e investidores. O sector imobiliário, que lida com informação sensível — dados financeiros, fiscais e até biométricos —, deve assegurar que o tratamento é lícito, transparente e limitado às finalidades específicas. A nomeação de um Encarregado de Protecção de Dados (DPO), a manutenção de registos de tratamento e a gestão de consentimentos são peças essenciais deste compliance digital. O incumprimento pode representar coimas até 4 % do volume de negócios, mas, mais do que o risco financeiro, está em causa a confiança dos clientes e parceiros.

Por último, (5) critérios ESG e sustentabilidade. O compliance contemporâneo não se esgota na conformidade legal: abrange também os compromissos ambientais, sociais e de governação — os chamados critérios ESG. No sector imobiliário, isto traduz-se em edifícios mais eficientes, gestão responsável de resíduos, mobilidade urbana e políticas de diversidade e inclusão, não esquecendo, também a descarbonização como prioridade estratégica, sendo estes um dos maiores desafios da próxima década. A sustentabilidade é o novo parâmetro de risco e de valor patrimonial. Uma organização que ignora as dimensões ESG poderá estar em conformidade formal, mas encontra-se, paradoxalmente, fora do mercado (neste sentido, as certificações ambientais, designadamente as normas LEED, BREEAM e WELL, assumem relevância estratégica crescente). E a conclusão é óbvia: o compliance deixou de ser, apenas, reativo. É hoje o motor de uma nova fase de profissionalização do sector imobiliário português.

A consolidação de programas eficazes de prevenção de branqueamento, de anticorrupção, de protecção de dados e de sustentabilidade cria um ecossistema de confiança entre empresas, investidores, autoridades e cidadãos. O valor económico do ativo imobiliário depende, cada vez mais, da integridade da instituição que o promove.

Este movimento não é circunstancial. A União Europeia assumiu, de forma estrutural, a dianteira na construção de um quadro normativo robusto, destinado a garantir confiança, resiliência e ética na utilização das tecnologias emergentes. O compliance, neste novo contexto, passa a ser um exercício de governação digital: assegurar que a transformação tecnológica das organizações ocorre em conformidade com as normas e princípios definidos pelo legislador europeu.

Este novo ecossistema normativo europeu é marcado por uma verdadeira constelação de diplomas transversais — o AI Act, a NIS2, o DORA e o Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) —, que alargam o perímetro da conformidade muito para além das áreas tradicionais. Estes instrumentos impõem obrigações de gestão de risco tecnológico, de resiliência operacional, de segurança cibernética, de governança algorítmica e de diligência devida em matéria de direitos humanos e sustentabilidade.

No sector imobiliário, estes desafios assumem uma dimensão particularmente complexa. A multiplicidade de intervenientes, a opacidade de certas estruturas de titularidade e a relevância de fluxos financeiros transnacionais tornam o cumprimento normativo um exercício de elevada sofisticação técnica e operacional. A implementação de programas de compliance eficazes exige uma articulação estreita entre deveres de prevenção de branqueamento de capitais, obrigações de transparência societária, requisitos de sustentabilidade e novas exigências de governação digital. O verdadeiro desafio das entidades imobiliárias é, hoje, transformar este mosaico regulatório num sistema integrado de gestão da integridade, onde cada projeto, cada investimento e cada transação reflitam não apenas valor económico, mas sobretudo confiança institucional.

NEGÓCIOS E EMPRESAS

ANTÓNIO AZEVEDO CAMPOS, ADVISOR DA BRIDGEWHAT, CONSIDERA

“Portugal precisa de trabalhar melhor a escala e a intenção estratégica”

“Portugal oferece talento técnico e estabilidade institucional, mas precisa de trabalhar melhor a escala e a intenção estratégica” – afirma à “Vida Económica” António Azevedo Campos, advisor da Bridgewater.

Da experiência e responsabilidades assumidas em diversas geografias, considera que “sucesso de qualquer organização depende menos da sua origem e mais da sua capacidade de se adaptar, com integridade, ao que cada mercado exige”.

Vida Económica - Nas funções em que assumiu responsabilidades na sua vida profissional, quais o marcaram mais?

António Azevedo Campos - O que mais me marcou não foi a natureza formal dos cargos, mas o tipo de exigência que impunham. Trabalhar em ambientes multiculturais, com múltiplos níveis de decisão e elevada volatilidade, ensinou-me que liderar é, acima de tudo, escutar, interpretar e alinhar. As funções mais desafiantes foram sempre aquelas em que a complexidade do contexto exigiu uma resposta coordenada entre ambição, execução e adaptação.

VE - Nas geografias em que trabalhou, dê exemplos de lições aprendidas.

AAC - Trabalhei em geografias com lógicas institucionais distintas, como Portugal, Iraque, Arábia Saudita e Kuwait. No Médio Oriente, a construção de confiança antecede qualquer contrato — a palavra, em muitos casos, tem mais valor do que qualquer cláusula.

Portugal, por outro lado, oferece talento técnico e estabilidade institucional, mas precisa de trabalhar melhor a escala e a intenção estratégica. Uma lição transversal impõe-se: o sucesso de qualquer organização depende menos da sua origem e mais da sua capacidade de se adaptar, com integridade, ao que cada mercado exige.

Entre os Estados Unidos, a União Europeia e a Ásia, a política industrial está de volta — especialmente nos semicondutores e minerais críticos — acrescentando



“A Bridgewater ajuda a reduzir o custo do erro estratégico e aumenta a velocidade da decisão informada”, afirma António Azevedo Campos.

custos, criando distorções e remodelando cadeias de abastecimento. Esta nova geografia económica obriga as empresas a precificar risco político, diversificar fontes e desenhar optionality nas suas cadeias de valor.

Ideias convertidas em instituições

VE - Refira algumas particularidades dos principais setores que marcaram a sua carreira.

AAC - Energia, construção, inovação tecnológica e estratégia económica internacional. O setor energético exige visão intergeracional, leitura regulatória e articulação entre interesse público e viabilidade privada. A inovação só é relevante quando aplicada com critério e traduzida em resultados mensuráveis. Na estratégia internacional, aprendi que as ideias têm de ser convertidas em instituições.

Essas instituições, para se manterem eficazes ao longo do tempo, não precisam apenas de capital político — precisam também de investimento privado que lhes dê escala, tração e independência. Em Portugal, como noutros contextos europeus,

continua a faltar essa massa crítica. Sem compromisso empresarial e investimento privado sustentado, demasiadas estratégias acabam por depender quase exclusivamente de financiamento público.

VE - Em que áreas se vê a ajudar as empresas no momento atual? Dê exemplos de alguns desafios típicos.

AAC - Apoio empresas e instituições que procuram crescer ou reposicionar-se em setores sujeitos a transições estruturais, como energia, ambiente, serviços industriais e tecnologias emergentes.

O trabalho que desenvolvo na HUB2ENERGY tem passado por ajudar operadores e investidores a transformar ambição em estratégia, e estratégia em execução. Fazê-lo no Golfo, num ambiente altamente regulado, culturalmente exigente e com ritmos próprios, ensinou-me uma lição essencial: sem escuta não há ajuste, e sem ajuste não há tração real.

As empresas que querem internacionalizar-se enfrentam hoje uma nova realidade. A entrada num novo mercado deixou de ser apenas uma questão de acesso — é uma questão de relevância estratégica.

“Liderar é, acima de tudo, escutar, interpretar e alinhar”

VE - Quais considera ser as principais barreiras ao crescimento que muitas empresas enfrentam? Sugestões para as ultrapassar.

AAC - As barreiras mais persistentes não são tecnológicas — são estratégicas. Muitas empresas não falham por falta de capacidade, mas por excesso de hesitação. Pensar pequeno, executar lentamente e isolar talento são erros recorrentes.

Superar essas barreiras exige clarificar a proposta de valor, investir em governança profissionalizada e testar modelos de negócio em ambientes com escala. É também essencial criar equipas que combinem competência técnica com maturidade institucional.

VE - Como pode o projeto Bridgewater ajudar as empresas a crescer? Que características o tornam diferenciador?

AAC - A Bridgewater posiciona-se num espaço onde há ruído, mas pouca orientação estruturada. Através de uma rede internacional e multidisciplinar de advisors com experiência prática, a plataforma oferece contexto, feedback e acesso direto a conhecimento aplicável.

Ao combinar neutralidade, agilidade e rede, a Bridgewater ajuda a reduzir o custo do erro estratégico e aumenta a velocidade da decisão informada.

O humor também faz parte da cultura Bridgewater — os cartoons Bridgewater são um ótimo exemplo. Um deles poderia muito bem ser: “Se não ouvirmos o contexto, ele responde — normalmente com custos imprevistos.”



PUB

Acelere o crescimento do seu negócio com a Bridgewater!

A Bridgewater é uma **plataforma digital** que permite às empresas aceder a advisors prestigiados em todo o mundo.

Os Advisors da Bridgewater, **ex-CXO's de empresas de prestígio**, ajudam as organizações a aproveitar oportunidades ou resolver desafios em cinco eixos de intervenção: **Geografias, Setores, Especialização Funcional, Use Cases** e as **20 Alavancas de Crescimento da Bridgewater**.

Contacte-nos através de www.bridgewater.com



FISCALIDADE

STA valida cobrança de IMI às eólicas

O Supremo Tribunal Administrativo (STA) decidiu que as torres dos aerogeradores integram o prédio urbano industrial, dando razão ao fisco na cobrança de IMI aos parques eólicos. A decisão revoga instâncias anteriores que excluía as torres da avaliação. O Governo prepara ainda uma proposta para clarificar as regras de IMI aplicáveis a barragens e energias renováveis.



JOÃO ANTUNES
consultor da Ordem dos Contabilistas
Certificados (OCC)
comunicacao@occ.pt

A redução do capital social nas sociedades anónimas

A redução do capital social de uma empresa pode ser efetuada tendo em conta vários objetivos, como quando existe excesso de capital para a dimensão da empresa ou para solucionar a perda de mais de metade do capital, atendendo ao disposto no artigo 35.º do Código das Sociedades Comerciais (CSC). Existindo a perda de mais do capital da sociedade, a redução do seu capital será efetuada sem reembolso aos sócios. O artigo 35.º do CSC é uma norma do Direito Societário que pretende salvaguardar a capitalização das sociedades que se encontrem em perda de capital. Estabelece esta norma que, resultando das contas de exercício ou de contas intercalares, tal como elaboradas pelo órgão de administração, que metade do capital social se encontra perdido devem os gerentes convocar de imediato a assembleia geral ou os administradores requerer prontamente a convocação da mesma, a fim de nela se informar os sócios da situação e de estes tomarem as medidas julgadas convenientes. A redução do capital social pode ter impactos sobre a responsabilidade dos sócios e acionistas, que podem ser chamados a arcar com obrigações sociais e fiscais no caso de insuficiência de património da empresa. O artigo 95.º do CSC determina que a redução do capital não pode ser deliberada se a situação líquida da sociedade não ficar a exceder o novo capital em, pelo menos, 20%. A redução do capital social é uma operação financeira que consiste em diminuir o valor do capital social de uma empresa. Essa operação pode ter diferentes consequências, dependendo do motivo e da forma como é realizada.

Abordado o regime de redução de capital para cobertura de perdas, que consta do artigo 95.º CSC, importa também abordar um regime especial de redução de capital para cobertura de perdas, que é o do artigo 35.º CSC. Relativamente ao artigo 35.º do CSC, verificada a perda, pode ser necessário reduzir a importância nominal do capital para restabelecer a correspondência entre este e o valor do Património efetivamente existente. Com efeito, uma das medidas de saneamento financeiro que se encontra prevista em caso de perda de metade do capital social é a sua redução. O CSC admite que esse saneamento possa ser feito através da redução do capital social para montante não inferior ao capital próprio da sociedade. O que significa que, perdida metade do capital social, em razão de

prejuízos acumulados, o capital social pode ser ajustado, por via de redução, para fazer a cobertura desses prejuízos, até ao valor do capital próprio. Haverá então que promover a adequação do capital social ao património líquido da sociedade mediante recurso ao processo de redução do capital, destinado à cobertura de prejuízos – cfr. artigo 94.º, 1 al. a) Devido à sua especial natureza de medida de saneamento, a mesma favorece, em maior medida que as demais reduções de capital para cobertura de perdas, os interesses dos sócios, em desfavor dos credores. Faz-se ainda referência à operação harmónio que é a operação que consiste na redução do capital, seguida de um aumento que permita o incremento da atividade social – artigo 95.º, 2, ou seja, saneia-se a empresa, reconhecem-se imparidades e, de seguida, procede-se a um aumento do capital com a empresa já saneada. Se o património real da sociedade for inferior ao montante do seu capital social, por ter havido perdas, isso significa que as participações sociais estão sobrevalorizadas, isto é, o valor real das ações é inferior ao seu valor nominal. As modalidades de execução da redução são, basicamente, três:

Redução do valor nominal das participações – artigo 94.º, 1, b);
A diminuição do valor nominal das ações tem como limites o valor nominal mínimo legal – artigo 276.º, 2, 3 = 0,01 € – o que pode implicar a opção por outra forma de redução (por exemplo, o reagrupamento) e o princípio segundo o qual todas as ações têm o mesmo valor nominal – artigo 276.º; por isso, todas sofrerão a mesma diminuição, mantendo-se o equilíbrio interno da sociedade. A diminuição do valor nominal das ações é a forma mais adequada da redução do capital, pois permite manter a igualdade entre os acionistas, não suscitando dificuldades práticas na sua aplicação, para além das que decorrem das limitações legais.

ou reagrupamento – Artigo 94.º, 1 b);
A redução do montante do capital social pode ser acompanhada da diminuição do número de ações, mantendo-se o seu valor nominal, mas o agrupamento de os títulos pode ser conjugado com a diminuição do valor nominal das ações. O reagrupamento consiste em os acionistas entregarem à sociedade as suas ações em troca de o número menor das ações com o mesmo valor nominal.

à ou extinção de participações – Artigo 94.º, 1 b);
Relativamente à extinção de participações esta pode conjugar-se com o reagrupamento, isto é, pode ser necessário extinguir algumas participações e reagrupar as restantes. A extinção de participações, como forma de execução da redução de capital, implica a “destruição” de todos os elementos da participação social. A amortização de ações é o processo de redução do capital social que consiste na extinção, contratualmente prevista, de ações que são da titularidade dos acionistas. Esta forma de extinção da participação afasta o princípio do igual tratamento dos acionistas – artigo 347.º, 1 – consistindo no reembolso forçado das entradas que o acionista efetuou, independentemente da sua vontade, nas tendo por base “fatos concretamente definidos no contrato de sociedade” – artigo 347.º, 3. A ressalva do capital mínimo (artigo 95.º): o problema da redução a zero (condicionada à efetivação de aumento) – artigo 35.º CSC. Uma vez que o artigo 276.º do CSC fixa para as sociedades anónimas um mínimo 50 000 euros esta medida tem de ser respeitada não apenas no momento da constituição da sociedade, mas também durante da sua própria vida, quaisquer que sejam as alterações a que o contrato venha ser sujeito. Em termos contabilísticos, a redução do capital com contrapartidas aos acionistas implica sempre a redução a débito da conta de capital e a crédito a conta dos acionistas pelo valor nominal. Será necessário também movimentar a conta de resultados transitados e reservas se a contrapartida for superior ao valor nominal. Não existindo qualquer contrapartida aos acionistas, o débito da conta 51 tem como contrapartida a conta de resultados transitados pelo valor nominal. Qualquer redução de capital vem diminuição a base a partir da qual podem ser distribuídos fundos aos acionistas no futuro, e também a garantia patrimonial dos credores da sociedade. Na redução real do capital social esta diminuição é um empobrecimento imediato da sociedade, com a saída de ativos que integram o seu património. Neste tipo de redução de capital os credores são, por este motivo, frequentemente objeto de uma tutela reforçada. A redução do capital tem, pois, regras societárias que devem ser explicadas e fundamentadas aos acionistas.

AGENDA FISCAL

NOVEMBRO

Até ao dia 25

- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado**
 - *Periodicidade mensal* - Pagamento do Imposto sobre o Valor Acrescentado, correspondente ao imposto apurado na declaração respeitante a outubro, pelos sujeitos passivos abrangidos pela periodicidade mensal do regime normal.
 - *Periodicidade trimestral* - Pagamento do Imposto sobre o Valor Acrescentado, correspondente ao imposto apurado na declaração respeitante 3º trimestre, pelos sujeitos passivos abrangidos pela periodicidade trimestral do regime normal.

Até ao dia 31

- **IRS - IRC**
 - *Declaração Modelo 30* - Envio por transmissão eletrónica de dados, pelas entidades devedoras ou pagadoras de rendimentos a sujeitos passivos não residentes em território português, no mês de setembro.
- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado**
 - Entrega do pedido de restituição do IVA pelos sujeitos passivos cujo imposto suportado, no próprio ano, noutro Estado Membro ou país terceiro, quando o montante a reembolsar for superior a € 400 e respeitante a um período não inferior a três meses consecutivos.
- **IUC - Imposto Único de Circulação**
 - Liquidação e pagamento do Imposto Único de Circulação - IUC, relativo aos veículos cujo aniversário da matrícula ocorra no presente mês.
- **IMI – Imposto Municipal sobre Imóveis**
 - Pagamento da 2.ª prestação do 3º ano da prestação do Imposto Municipal sobre Imóveis, referente ao ano anterior

DEZEMBRO

Até ao dia 5

- **IVA – IRS - IRC**
 - *Comunicação das faturas* - Comunicação 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.

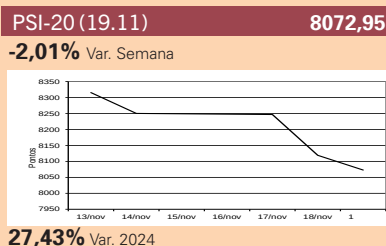
Até ao dia 10

- **IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares**
 - *Declaração Mensal de Remunerações* – entrega 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 quotas sindicais, relativas ao mês anterior.

IRS Tonnage Tax

O Decreto-Lei n.º 92/2018, de 13 de novembro, definiu um novo enquadramento jurídico para a marinha mercante, instituindo um regime especial de determinação da matéria coletável com base na tonelagem de navios, um regime fiscal e contributivo específico para os tripulantes, assim como um registo de navios e embarcações simplificado. Tendo sido suscitadas dúvidas sobre o âmbito da isenção de IRS prevista no n.º 1 do artigo 4.º do referido Decreto Lei n.º 92/2018, através do Ofício Circulado N.º 20285 de 6 de novembro de 2025 a AT veio divulgar o entendimento da administração fiscal sobre o assunto.

MERCADOS



Dow Jones 19/nov	45962,05
Var Sem	-4,30%
Var 2024	8,55%
Nasdaq 19/nov	22528,82
Var Sem	-2,82%
Var 2024	17,79%
IBEX 35 19/nov	15926,30
Var Sem	-3,81%
Var 2024	37,84%

DAX 19/nov	23162,92
Var Sem	-4,28%
Var 2024	17,23%
CAC40 19/nov	7953,77
Var Sem	-2,95%
Var 2024	8,36%

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

GUILHERME REIS, DIRETOR-GERAL DO SAS, CONSIDERA

IA já é fator de competitividade nas empresas portuguesas

A adoção de inteligência artificial em Portugal está a acelerar, impulsionada por ganhos tangíveis de produtividade e eficiência. Guilherme Reis, diretor-geral do SAS para Portugal e Espanha, destaca que “o crescimento anual tem-se situado nos dois dígitos” e que a aplicação prática da IA já está a gerar resultados concretos em diversos setores. Contudo, alerta que o verdadeiro salto de maturidade exige investimento em talento, governança de dados e ética tecnológica: “As organizações precisam de garantir transparência, segurança e responsabilidade no uso da IA”, sublinha.

Vida Económica - Como avalia a maturidade das organizações portuguesas face à adoção da IA?

Guilherme Reis - A adoção de IA em Portugal tem crescido de forma rápida nos últimos anos. Vários estudos recentes revelam taxas de utilização efectiva e consistente em ambiente empresarial. Outro indicador bastante relevante, o crescimento anual, tem-se situado nos dois dígitos. Mais interessante ainda é a proliferação de casos de uso, nos mais variados setores da economia. Começamos também a verificar relatos de ganhos relevantes em produtividade e receita, o que potencia o crescimento de investimento nesta área. Em termos práticos, a aplicação de IA tem-se focado em casos de uso como automação de processos, análise de dados e experiências com IA generativa. Embora a adoção ainda esteja numa fase inicial, já se conseguem obter bons indicadores de melhorias de eficiência operacional. Para lá chegarem, as organizações têm de implementar processos de governo de dados e de IA, garantindo transparência, ética



Guilherme Reis defende uma estratégia de IA assente em ética, dados e talento.

e segurança. É absolutamente fundamental investir em talento humano e na capacitação interna (formação, parcerias académicas, upskilling). O investimento em plataformas tecnológicas flexíveis e com provas dadas garantirá uma maior taxa de sucesso na implementação de IA. Há que estabelecer métricas de avaliação que permitam medir o ROI da adoção de IA.

VE - Quais as principais barreiras reais à sua implementação?

GR - Apesar dos avanços expressivos alcançados nos últimos anos, no campo da IA, a verdade é que a sua implementação nas organizações enfrenta ainda uma série de barreiras, como a falta de qualidade e disponibilidade dos dados, infraestrutura tecnológica inadequada, escassez de profissionais qualificados, custos elevados, resistência cultural e organizacional. O estudo “IDC Data and AI Impact Report: The Trust Imperative”, recentemente lançado pelo SAS, identificou precisamente a infraestrutura de dados fraca, a governança inadequada e a falta de competências em IA como três grandes obstáculos que impedem o sucesso das im-

plementações de IA. Na verdade, trata-se de um desafio que exige várias mudanças. Investimento em governança de dados e formação interna, promoção de uma cultura de inovação que envolva os colaboradores desde o início do projeto, definição de uma estratégia de IA alinhada com os objetivos de negócio, criação de diretrizes de uso ético, são apenas alguns dos passos a dar.

VE — Refira um caso de uso concreto de aplicação da IA.

GR - Posso falar de um caso concreto no setor segurador: perante o desafio de garantir um rápido e eficiente processo de análise e reporte, a Fidelidade resolveu investir na implementação da solução SAS Asset and Liability Management (SAS ALM), que respondeu efetivamente às suas necessidades através da integração de várias componentes especializadas, garantindo um processo robusto e eficiente. Otimização de processos, autonomia, aumento da precisão das análises financeiras, eficiência, maior rigor, melhoria da qualidade e precisão dos resultados foram alguns dos benefícios, que, por sua vez, fortaleceram a confiança nas projeções financeiras e na tomada de decisão.

O sucesso da IA depende tanto da tecnologia como da cultura e das pessoas

O crescimento da IA em Portugal tem sido rápido e consistente

Riscos e responsabilidades

VE - Quais os riscos, responsabilidades e considerações éticas (mas também o custo de não agir)?

GR - O uso da IA levanta, de facto, questões importantes e envolve riscos concretos e responsabilidades que não podem ser ignoradas. Os riscos estão muitas vezes relacionados com os dados: dados enviesados, privacidade e segurança dos dados, uso indevido de dados, discriminação algorítmica. Há a questão da responsabilidade jurídica que levanta um ponto crucial: quem assume as consequências quando a IA falha e há um erro que causa danos? E, depois, as considerações éticas que também são fundamentais para garantir que a tecnologia é aplicada de forma responsável, justa e transparente. Por tudo isto, as organizações que adotarem IA têm de ter consciência dos seus riscos, total responsabilidade pelas suas decisões e compromisso com princípios éticos claros.

VE - Quais as indústrias mais desenvolvidas no uso de IA?

GR - Diria que são o setor público, a banca e o setor segurador. O setor público, seja, por exemplo, nas áreas da saúde, educação e segurança, mostra-se cada vez mais atento ao potencial da IA, de forma a melhorar a eficiência e rapidez dos serviços. A banca tem também investido muito em IA e IA generativa, nomeadamente para detetar fraudes, automatizar processos, na tomada de decisões referentes ao crédito e a melhorar a relação com o cliente.

Por fim, o setor segurador, com objectivos de melhoria da eficiência operacional, personalização de ofertas, redução de riscos e aumento da precisão na análise de dados, tem igualmente adotado a IA de forma estratégica. Estes são os setores que efetivamente mais investiram em IA nos últimos anos, sendo, no entanto, de realçar que o seu potencial é transversal a todas as áreas.

FORMAÇÃO

FORMAÇÃO
A 27 DE NOVEMBRO

Rumo a uma cultura de prevenção laboral

A Vida Económica Business School promove, no próximo dia 27 de novembro, entre as 9h00 e as 13h00, uma ação de formação online dedicada às responsabilidades pela violação de normas de segurança, higiene e saúde no trabalho (SHST). Com a duração de quatro horas e conduzida pelo advogado e formador João Vilas Boas Sousa, esta iniciativa dirige-se a entidades empregadoras, técnicos de recursos humanos, advogados, juristas e estudantes de Direito que pretendam aprofundar conhecimentos num dos pilares centrais das relações laborais modernas.

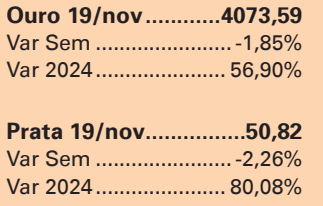
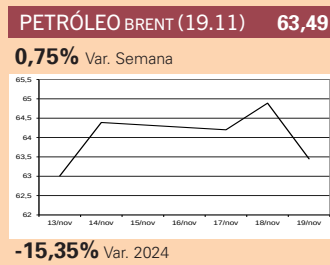
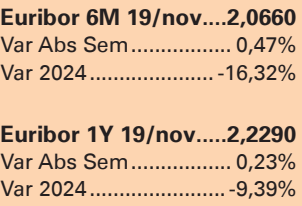
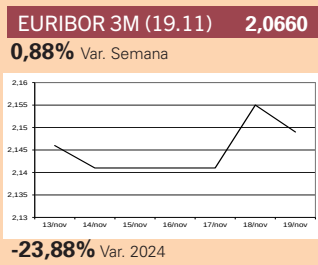
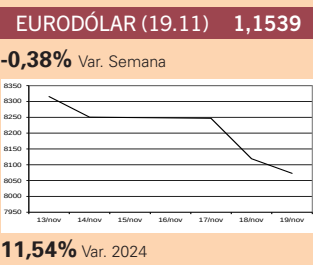
A formação destaca a importância estratégica da segurança, higiene e saúde no trabalho na gestão de pessoas, sublinhando que toda a atividade laboral envolve riscos que exigem prevenção, controlo e respostas adequadas. O programa aborda, de forma sequencial e integrada, os principais temas essenciais ao enquadramento jurídico da SHST: inicia com uma introdução ao direito da segurança e saúde no trabalho, prossegue com a análise das fontes de direito e do enquadramento contratual laboral, segue para o regime jurídico específico da SHST, e entra depois no regime dos acidentes de trabalho e doenças profissionais.

AÇÃO DECORRE
A 28 DE NOVEMBRO

Estratégias Essenciais para Reforçar a Cobrança de Dívidas

A crescente exposição das empresas ao crédito concedido a clientes tem aumentado as necessidades de financiamento e colocado pressão acrescida sobre a tesouraria. Para apoiar as organizações na adoção de mecanismos mais eficazes de gestão e recuperação de crédito, a Vida Económica Business School promove, no dia 28 de novembro, entre as 9h30 e as 18h00, uma formação intensiva dedicada às melhores práticas de controlo, organização e cobrança de dívidas.

O programa aprofunda, de forma prática, as principais etapas do processo de cobrança, iniciando-se com métodos para diminuir o crédito vencido, como a análise ABC, a revisão periódica dos montantes atribuídos e a definição de plafonds ajustados ao perfil de cada cliente. Segue-se a organização de um serviço de cobranças estruturado, destacando a importância de informação atualizada, de um histórico rigoroso e da articulação entre departamentos.



COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

Empresas não podem recorrer aos tribunais para despedir com justa causa

Em Portugal, as empresas continuam impedidas de recorrer aos tribunais para validar previamente um despedimento por justa causa, ficando sujeitas a elevados riscos jurídicos, reintegrações obrigatórias e indemnizações pesadas — um modelo único na Europa e considerado o mais rígido para os empregadores.

Em Portugal, o despedimento por justa causa é uma decisão da entidade empregadora, nos termos do artigo 351.º e seguintes do Código do Trabalho.

A empresa não pode pedir previamente ao tribunal que aprecie o despedimento.

Tem de decidir e comunicar o despedimento ao trabalhador com base na infração grave (ex.: desobediência, faltas injustificadas, quebra de confiança, insubordinação, etc.).

Depois disso, é o trabalhador que pode impugnar judicialmente o despedimento (artigos 387.º e seguintes).

Este modelo coloca o empregador numa posição de elevado risco jurídico e financeiro. Se o tribunal, meses ou anos depois, entender que não houve justa causa, o despedimento é considerado ilícito.



A empresa não pode pedir previamente ao tribunal que aprecie o despedimento.

O trabalhador pode exigir a reintegração no posto de trabalho (mesmo contra a vontade da empresa) ou uma indemnização até 45 dias de salário por cada ano de antiguidade, nunca inferior a 15 dias por mês de salário base (art.º 391.º do CT).

Durante o processo, a empresa suporta custos, incerteza e eventual instabilidade interna.

Em muitos casos, isto leva as empresas a evitar despedimentos mesmo quando há incumprimento claro, optando por acor-

dos de rescisão ou compensações elevadas.

A incoerência reside no facto de a empresa não poder recorrer preventivamente ao tribunal para confirmar o incumprimento antes de aplicar a sanção.

Em quase todas as outras áreas do direito contratual (arrendamento, fornecimento, prestação de serviços, etc.), a parte lesada pode pedir judicialmente a resolução por incumprimento.

No direito laboral, essa possibilidade não existe: a empresa é obrigada a atuar primeiro e a justificar-se depois.

“Normas desincentivam o rigor disciplinar interno e geram desigualdade”

Proteção excessiva do trabalhador faltoso

Assim, o sistema protege excessivamente o trabalhador faltoso, que pode continuar a litigar e a receber salários.

Estas normas desincentivam o rigor disciplinar interno e geram desigualdade, porque o trabalhador pode recorrer ao tribunal antes de sofrer a sanção (por exemplo, em caso de suspensão), mas o empregador não pode recorrer antes de decidir o despedimento.

Uma reforma coerente poderia introduzir um sistema mais equilibrado, com um mecanismo prévio de apreciação judicial sumária ou de arbitragem laboral rápida para casos de infração grave, permitindo à empresa pedir validação antes de efetivar o despedimento.

Deveriam ser criadas regras mais objetivas e mensuráveis de justa causa (produtividade, absentismo reiterado, conduta profissional, etc.), bem como prazos processuais curtos e decisões vinculativas em 30 ou 60 dias, semelhantes aos tribunais arbitrais administrativos.

Normas portuguesas são exceção na União Europeia

Nos restantes países europeus, o sistema é mais equilibrado porque permite autorização prévia rápida (como nos Países Baixos) ou aceita o despedimento

imediato, deixando a compensação para o tribunal (como em França, Alemanha, Espanha, Itália ou Grécia). Em todos os países há mais previsibilidade, menos receio

de contratar e um mercado laboral mais dinâmico, o que, em última análise, beneficia a maioria dos bons trabalhadores.

Espanha

O empregador pode despedir diretamente o trabalhador por “falta grave” (“despido disciplinario”), bastando notificação escrita e fundamentada.

O despedimento produz efeitos imediatos.

O trabalhador pode contestar judicialmente, mas o tribunal limita-se a qualificar o despedimento como:

- procedente (válido),
- improcedente (inválido, mas sem reintegração automática, salvo opção do trabalhador),
- nulo (por violação de direitos fundamentais).

A reintegração é excecional.

O modelo confere maior segurança ao empregador e reduz o incentivo à litigância abusiva.

França

O despedimento deve seguir um procedimento formal, com entrevista prévia e carta de motivos.

O empregador pode despedir por “faute grave” (falta grave) ou “faute lourde” (falta dolosa).

O trabalhador pode recorrer ao Conseil de Prud’hommes (tribunal laboral), mas o despedimento já produz efeitos.

Se o tribunal entender que não havia justa causa, o trabalhador tem direito a indemnização fixada por tabela legal — não à reintegração automática.

O sistema privilegia celeridade e proporcionalidade, evitando a paralisação do processo.

Alemanha

O empregador pode despedir por motivo disciplinar (verhaltensbedingte Kündigung), mas deve avisar por escrito e cumprir etapas formais.

O trabalhador pode impugnar no tribunal laboral (Arbeitsgericht), mas o despedimento tem efeito imediato. O tribunal pode considerar o

despedimento injustificado, mas a reintegração é rara — normalmente converte-se em indemnização negociada.

O sistema combina proteção com previsibilidade: o empregador conhece o risco económico antes de agir.

Holanda

O empregador precisa de autorização prévia da autoridade laboral (UWV) ou do tribunal distrital, dependendo do motivo (económico ou disciplinar).

O processo é rápido (2 a 4 semanas) e a decisão tem efeito vinculativo. Existe validação prévia judicial ou administrativa, o que dá segurança a ambas as partes.

Dinamarca e Suécia

Modelos de flexigurança (flexicurity):

- O despedimento é relativamente fácil.
- O sistema de apoio ao desemprego

e requalificação protege o trabalhador. O equilíbrio resulta da flexibilidade na cessação e da forte proteção social após o despedimento.

Itália

Tradicionalmente rígido (art.º 18 do Statuto dei Lavoratori), mas reformado em 2015 (Jobs Act). Atualmente, o despedimento por justa causa é possível sem autorização prévia; a reintegração é excecional.

O modelo italiano evoluiu para maior flexibilidade, reduzindo o peso dos tribunais.

Grécia

O empregador pode despedir sem necessidade de invocar causa específica, salvo em categorias protegidas (grávidas, representantes sindicais, etc.). O despedimento deve ser feito por escrito e acompanhado da

indemnização legal ou aviso prévio — entre 1 e 4 meses, consoante a antiguidade.

Não há necessidade de autorização judicial ou administrativa prévia. O trabalhador pode recorrer aos tribunais, mas o despedimento produz efeitos imediatos e o resultado é, em regra, indemnizatório, não reintegratório. Regime flexível, com previsibilidade para o empregador e proteção económica para o trabalhador.

Portugal

O empregador não pode pedir previamente ao tribunal para validar o despedimento.

Tem de decidir primeiro e justificar depois, sujeitando-se ao risco de:

- declaração de ilicitude,
 - reintegração obrigatória,
 - indemnizações elevadas.
- É o sistema mais rígido e mais arriscado da Europa para o empregador.

MERCADOS

Siemens aposta na IA e prevê crescer até 9% ao ano até 2030

A Siemens apresentou o plano “ONE Tech Company”, prevendo crescer entre 6% e 9% ao ano até 2030 e investir mil milhões de euros em Inteligência Artificial. A empresa espera duplicar o negócio digital em cinco anos, impulsionada por parcerias com a Nvidia. Em 2025, o lucro subiu 16%, atingindo 10,4 mil milhões de euros. O CEO Roland Busch alertou, contudo, que o excesso de burocracia europeia trava a inovação.

Sonae aumenta lucro em 38%

A Sonae obteve um resultado líquido de 200 milhões de euros nos nove primeiros meses, o que refletiu um crescimento homólogo de 38%. Para o grupo, o resultado fica a dever-se “à melhoria do desempenho operacional dos negócios e à sólida estrutura financeira”. O volume de negócios consolidado subiu 17%, para 8,2 mil milhões de euros, enquanto o EBITDA avançou 22%, para cerca de 861 milhões de euros, refere a empresa em comunicado.



ANTÓNIO QUEIRÓS
Sócio-Gerente da Goldbreak

Segurança energética na Península Ibérica: o papel estratégico do armazenamento sustentável

Um novo mega-apagão na Península Ibérica, semelhante ao de Abril de 2025, é improvável, mas não impossível. Fragilidades técnicas (rede menos estável com renováveis), económicas e políticas mantêm o sistema eléctrico vulnerável. A boa notícia: investimentos maciços em armazenamento de energia – especialmente em baterias de fluxo de ferro, seguras, duráveis e de baixo custo – prometem reforçar a estabilidade da rede e mitigar este risco. O apagão de 2025 expôs a fragilidade da rede: uma subida de tensão causou desligamentos

em cascata, deixando Portugal e Espanha às escuras. Hoje, com ainda mais eólicas e solares, aumentam as oscilações de produção e diminuem as reservas rotativas (inércia), dificultando o controlo do sistema. A Península, isolada por fracas interligações europeias, depende de si própria para equilibrar oferta e procura. Entretanto, o fecho das centrais nucleares espanholas e a falta de incentivos para centrais de backup reduziram a margem de segurança. Em suma, sem mudanças, um choque extremo (climático ou técnico) poderia voltar a colapsar a rede.

Para evitar esse cenário, Portugal e Espanha apostam forte no armazenamento de energia. Baterias de lítio de grande escala, baterias de fluxo de ferro e centrais hidroeléctricas de bombagem funcionam como airbags do sistema: guardam excedentes de energia verde e fornecem electricidade instantaneamente quando a rede precisa. As baterias de fluxo de ferro, em particular, destacam-se pelo custo de armazenamento (LCOS) relativamente baixo, além de serem mais seguras (não inflamáveis), sustentáveis (usam ferro, água e sal) e duráveis (vida

útil superior a 20 anos, sem degradação significativa). Tanto Lisboa quanto Madrid canalizam centenas de milhões de euros para projectos de armazenamento e redes inteligentes. Portugal, por exemplo, prepara leilões para novas baterias e ampliou a capacidade de bombagem (como no complexo do Tâmega), enquanto a Espanha financia instalações de grande porte e incentiva tecnologias inovadoras. O desafio agora é de execução rápida: implementar estas soluções antes que outra crise ocorra. É preciso também

ajustar o mercado eléctrico para recompensar quem garante reserva e expandir interligações europeias para partilhar recursos. A oportunidade é tornar a Península Ibérica um modelo de transição energética segura – com uma rede resiliente, limpa e apoiada em armazenamento sustentável (como as baterias de fluxo de ferro) para um futuro sem apagões. E, claro, enquanto tudo isto não se concretiza... talvez não seja má ideia manter uma lanterna à mão, carregar o powerbank e guardar umas latas de atum. Cinco dias de reserva, só por precaução!



ANTÓNIO DE SOUZA-CARDOSO
(Conselho Superior da Causa Real)

Será que é Trump quem tem razão?

A velhice e a meditação são primas direitas. O tempo que agora nos sobra incita-nos, provavelmente bem, a pasmar, matutar ou empreender – três verbos de que gosto muito. E, neste não muito estimulante contexto, pus-me a pensar se não é a nossa Europa, feita de sonhos adiados e promessas vãs, que cria, na linha da moda woke que grassa na política e contamina a sociedade, um discurso alergénico e defensivo dos seus múltiplos falhanços sociais, económicos e culturais. Será que a culpa da guerra da Ucrânia não é da NATO e, em especial, da Europa, por ter deixado encher o copo de uma Rússia com genoma imperialista, sobre o que foi acordado em matéria de proteção das suas fronteiras no Pacto de Varsóvia? Será que a culpa de uma sociedade sem ética nem valores, onde os adolescentes ligam mais a um novo gadget do que à salvação da sua alma, não é desta Europa ciosa de não ferir ninguém, de não escolher nada, de não decidir o que quer que seja e de não fazer

coisa nenhuma? Será que a culpa de abandonarmos os nossos sistemas produtivos, a nossa autonomia económica e social, a nossa independência alimentar, não vem do diletantismo sobranceiro com que olhamos para o resto do mundo sem, no entanto, estimularmos a identidade ou o sentimento de pertença a uma matriz judaico-cristã que é verdadeiramente a nossa? E, no plano nacional, o que se passa no comparativo que é possível fazer? Será que é Ventura quem tem razão? Não a razão oportunista, matreira, de poucos princípios, que sobra para além da perspicácia e do modo ladino como aproveita a condição e a fragilidade humana. Mas, ainda assim... Não é verdade que sofremos, em segurança, em conforto, em bom desempenho dos sistemas públicos, com uma imigração descontrolada? Não é verdade que as nossas instituições e o sistema partidário em que assenta a nossa democracia, ou pelo menos a sua qualidade,

estão em progressiva degenerescência? Não é verdade que os sistemas vitais, como o da Justiça e o da Saúde, pilares civilizacionais do Ocidente, passam a crise mais profunda de que há memória? Olho, do meu cadeirão de orelhas, o Mar Português que se revolta lá fora, enrolado numa Cláudia qualquer. E penso quanto de tudo isto é, afinal, adventício. E quão pouco nos resta de segurança, de resguardo do carácter ou do sentido de ética e de responsabilidade que temos perante a vida e perante o Outro. É, seguramente, preciso construir de novo. Vejo nitidamente que é este outono bravo que me tira de mim e me pisca o olho para caminhos que não são os meus, em cantos de sereia que, no final, não têm encantamento nem substância nenhuma. A mim e a tantos como eu... E a verdade singela é que, no fundo, o que eu realmente sou é um Homem de Fé, de tolerância e de perdão. E não tenho de ser assético e woke por causa disso. O que eu não aceito é que os radicalismos

alienantes, de direita ou de esquerda, aumentem o ódio, o desespero e diminuam a felicidade que cada geração merece para si e que todos somos chamados a construir. Mas cuidado, porque a verdade é que foi nas costas disto, na lassidão moral e cultural em que deixámos amornar os princípios e valores em que acreditamos, que cresceram os radicalismos de esquerda que tanto prejudicaram as novas gerações e, agora, os de uma direita que não merece esse nome, pelo radicalismo e ódio que instila e pelo vazio de ideias e valores que não consegue esconder. Por isso, como no Cântico Negro do enorme José Régio, dispensando, no entanto, qualquer pacto com o Diabo, eu, já levantado da minha velha cadeira de orelhas, digo bem alto, para que o Mar me ouça, que “não sei por onde vou, não sei para onde vou, mas sei que não vou por aí!”. E fico, aos pés do mar e do meu cadeirão de orelhas, a alimentar a esperança de que possamos construir um novo caminho de verdade!

PUB



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

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

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

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

UE prepara plano para travar crise no mercado da habitação

A Comissão Europeia apresentará a 16 de dezembro um plano para responder à crise do mercado da habitação, marcada pela escalada de preços e a falta de oferta. Bruxelas pondera duplicar apoios através da política de Coesão, flexibilizar o gasto público em habitação e limitar arrendamentos de curta duração.

Bancos portugueses rumo a mais um ano forte

A DBRS afirma que os grandes bancos portugueses caminham para outro ano de resultados sólidos, sustentados por menor pressão nas provisões, melhoria das comissões e qualidade de ativos robusta. Apesar da queda das margens de juro, a agência destaca a resiliência do setor e prevê rentabilidade sustentada com a estabilização das taxas.

ROBERTO MARTINEZ DO ICPT

“Compromisso acima de tudo”

Roberto Martínez, seleccionador nacional de futebol, foi o orador convidado do almoço-debate do International Club of Portugal, onde defendeu que a liderança no desporto assenta na capacidade de “criar uma dinâmica saudável e positiva” dentro de uma equipa. Para o técnico, essa liderança baseia-se em três pilares: clareza, valorização do indivíduo e avaliação contínua do desempenho.

Martínez sublinhou que é “falso que não existam egos” no futebol, mas que o desafio passa por “alinhar o objetivo individual com as regras dos objetivos coletivos”. A seleção trabalha com a meta assumida de disputar o Mundial dos



“As derrotas fazem parte do crescimento e ajudam a valorizar as vitórias”, afirmou Roberto Martínez.

“Alinhar egos para ganhar”

EUA-Canadá-México para vencer, exigindo compromisso absoluto dos atletas. Nesse processo, são avaliados talento, experiência e atitude, sendo esta última determinante: “Quem não tem atitude não pode fazer parte do grupo.”

O seleccionador destacou ainda que a liderança exige perceber quando é necessário aproximar-se ou afastar-se dos jogadores, consoante o momento. A clareza, defende, é essencial para equilibrar disciplina e criatividade num grupo em que “temos 10 mais o guarda-redes em campo e mais 10 no banco”.

Sobre o jogador português, elogiou o “mix de educação cinco es-

trelas com trabalho”, apontando o capitão como exemplo maior, com 21 anos de compromisso com a seleção. Reforçou também a importância da confiança mútua: esta nasce quando o atleta sente que o seleccionador o pode ajudar a evoluir.

As derrotas, afirmou, fazem parte do crescimento e ajudam a valorizar as vitórias. Para ultrapassar momentos difíceis, o técnico defende a autocrítica e rejeita desculpas externas, como a arbitragem. Destacou ainda o papel da equipa de apoio — 48 profissionais — na preparação e resiliência do grupo.

Questionado sobre opções de convocatória, respondeu que “um seleccionador não tem camisola; toma decisões para ganhar jogos”. Disse ser neutro na avaliação do momento dos atletas e que a escolha depende das aptidões para cada posição, apontando Paulinho como hipótese para o Mundial e elogiando Bernardo Silva pela sua “liderança acima da média”.

Martínez concluiu que, embora seleções como Argentina, Brasil, França ou Espanha tenham vantagem psicológica por já terem vencido, Portugal apresenta-se com garra e com “os valores do povo português”.

FUCHS torna visível a pegada de CO₂ dos lubrificantes

A FUCHS lançou uma nova calculadora de CO₂ que permite aos clientes medir com precisão o impacto ambiental associado à utilização dos produtos ACT, reforçando o compromisso da marca com a sustentabilidade. Certificada pela TÜV Rheinland, segundo a norma ISO 14067:2018, a ferramenta quantifica as emissões e compara-as com lubrificantes equivalentes, permitindo às empresas integrar

os resultados nos seus relatórios ambientais.

Em declarações à “Vida Económica”, André Castro Pinheiro, diretor executivo da FUCHS Portugal, sublinha que “o ACT é um apelo à ação: é hora de agir”. O responsável lembra que os lubrificantes têm um papel decisivo na descarbonização e recorda que o grupo — o maior fabricante independente do mundo — quer alcançar zero emissões até 2040.

A calculadora já está disponível na Europa, Médio Oriente e China, e junta-se a outras iniciativas do conceito ACT, como as embalagens 100% recicladas e recicláveis lançadas em 2024. O objetivo passa por transformar processos lineares em circulares e envolver os clientes nesse caminho. O acesso é simples: basta entrar em act-calculator.fuchs.com, seleccionar o produto ACT e indicar o consumo.

FUJIFIM inaugura primeira House of Photography em Portugal

A FUJIFILM inaugurou no Porto a sua primeira “House of Photography” em Portugal, um espaço inovador dedicado à cultura da imagem e à comunidade fotográfica. Localizada na Rua Sá da Bandeira, a nova loja e galeria

abriu ao público a 7 de novembro, após um investimento de cerca de meio milhão de euros.

O local, com 285 m2 distribuídos por dois pisos, foi concebido para unir tecnologia, criatividade e emoção, promovendo a ligação

entre o ato de fotografar e o prazer de imprimir. “Queremos inspirar, criar comunidades criativas e mostrar que o poder da imagem está em sentir, criar e partilhar”, afirmou Pedro Mesquita, diretor-geral da FUJIFILM Portugal e Espanha.

NO FIO DA NAVALHA

Sol na eira e chuva no social

É conhecida a diferença profunda entre a Europa e os Estados Unidos: Modelo social com proteção ampla de um lado e liberdade contratual e baixa proteção do lado de lá do Atlântico.

À primeira vista, dir-se-ia que as empresas americanas beneficiam de custos laborais mais baixos e maior flexibilidade. No entanto, essa perceção está longe de corresponder integralmente à realidade.

Temos dificuldade em compreender porque é que as marcas americanas de automóveis já têm menos de 50% de quota de mercado, e continuam a perder terreno no seu próprio país para as marcas japonesas e europeias, que suportam o custo acrescido do trabalho com o modelo social. E apesar da capacidade de inovação, a Tesla também perde quota no mercado americano.

A manchete desta edição da Vida Económica ajuda a compreender o paradoxo. Apesar do enquadramento legal mais desregulado, muitos trabalhadores americanos beneficiam de níveis de proteção comparáveis — e por vezes superiores — aos europeus, graças ao poder negocial dos sindicatos. Em diversos setores, o acesso ao trabalho está reservado a



JOÃO LUÍS DE SOUSA
DIRETOR

joaoluisesousa@grupovidaeconomica.pt

altamente competitivo e de elevado valor acrescentado — Apple, Microsoft, Nvidia — e uma indústria tradicional que tem perdido terreno perante a concorrência asiática e europeia.

As tarifas alfandegárias são uma tentativa de travar este declínio, mas têm efeitos colaterais importantes: encarecem produtos essenciais e penalizam precisamente quem se pretende proteger. Economias baseadas em salários de-

Em teoria podemos pensar que nos Estados Unidos é simples e barato reestruturar uma empresa. Mas, perlo contrário, pode ser mais complicado e mais caro do que na Europa.

trabalhadores sindicalizados. A lei proíbe a filiação obrigatória, mas na prática a contratação coletiva e a pressão sindical tornam-na quase inevitável. Em alguns Estados, mesmo sem filiação, é obrigatório o pagamento de quotas. Estamos a falar dos Estados Unidos — não da Venezuela.

Assim, a ideia de que é fácil e barato reestruturar uma empresa nos EUA é enganadora. Em muitos casos, o processo pode ser mais complexo e mais oneroso do que na Europa. O resultado é uma economia americana a duas velocidades: um setor tecnológico

masiado baixos dificilmente prosperam; mas economias assentes em custos laborais excessivos enfrentam problemas ainda maiores num mercado global.

A Europa segue um caminho distinto na proteção social, mas não está imune aos mesmos dilemas. Apesar de conseguir competir em vários setores, arrisca-se a perder competitividade face às economias asiáticas, que revelam maior dinamismo e capacidade de adaptação. O desafio, para ambos os lados do Atlântico, é encontrar um equilíbrio sustentável entre competitividade e proteção social.

MERCADOS

PSI-20 - ANÁLISE TÉCNICA



Após estabilizar ligeiramente acima do suporte dos 8 200 pontos, na última semana, o PSI voltou a registar um declínio significativo, ao ponto de quebrar em baixa o suporte supramencionado e renovar mínimos de mais de seis semanas ligeiramente acima do nível dos 8 050 pontos. O próximo suporte do índice português está presente nos 7 650 pontos.

DAX 30 - ANÁLISE TÉCNICA



Na última semana, o DAX inverteu a recuperação que vinha a registar e apresentou uam desvalorização considerável. Deste modo, o índice alemão caiu desde os 24 400 pontos até quebrar em baixa o suporte dos 23 300 pontos e renovar mínimos de junho de 2025 ligeiramente abaixo dos 23 100 pontos. O próximo suporte do índice está presente nos 23 000 pontos.

MERCADO MONETÁRIO
INTERBANCÁRIO



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

BCE avisa banca quanto a “choques”

As taxas Euribor registaram uma ligeira subida, num movimento que levou a Euribor a 12 meses para o valor mais alto desde abril, aproximando-se dos 2,25%. As projeções das taxas Euribor para prazos mais longos estão também mais altas, impulsionadas pela redução das expectativas de novos cortes nas taxas de juro. As expectativas de mercado apontam agora para uma probabilidade meramente residual de um corte na taxa diretora até meados de 2026, refletindo a convicção de que o Banco Central Europeu alcançou um ponto de equilíbrio na política monetária. Esta perspetiva é reforçada pelas declarações de responsáveis que sublinham a necessidade de manter uma abordagem prudente

enquanto persistem as incertezas geopolíticas. No plano interno, o debate entre decisores tem-se intensificado. Isabel Schnabel afastou preocupações de que a inflação possa descer abaixo da meta, defendendo que a economia está a recuperar gradualmente, fechando o hiato do produto, numa altura em que se espera um impulso fiscal significativo. Em contraste, François Villeroy de Galhau alertou para um impacto negativo de 0,5% no PIB francês devido à incerteza orçamental e às tensões comerciais, enquanto Gabriel Makhlouf e Olaf Sleijpen reiteraram que as taxas estão “num bom patamar”. A dimensão prudencial também ganhou destaque. Claudia Buch

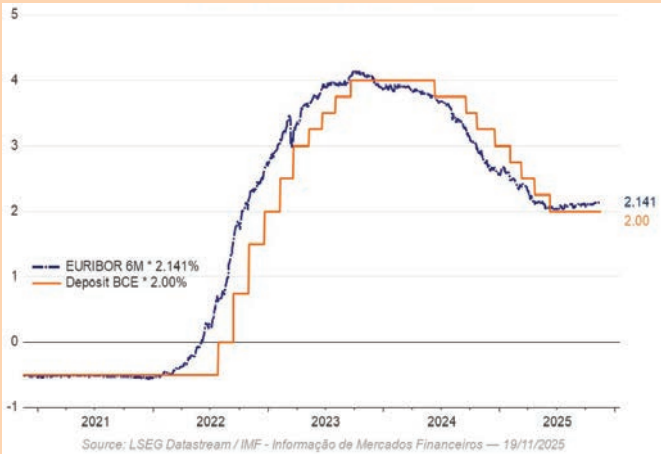
alertou para a possibilidade de os mercados subavaliarem os riscos geopolíticos, lembrando que um reajustamento abrupto dos preços dos ativos poderia pressionar o setor bancário. A responsável reforçou ainda a necessidade de resiliência institucional. Na terça-feira, o BCE emitiu um alerta relevante: os bancos da Zona Euro devem preparar-se para “choques sem precedentes”, suscetíveis de causarem “disrupções severas” com grandes consequências para o sistema financeiro. No que toca às taxas fixas, registaram-se poucas alterações, com as obrigações a não conseguirem captar grande interesse, apesar da maior pressão vendedora sobre os ativos de risco.

19 DE NOVEMBRO DE 2025

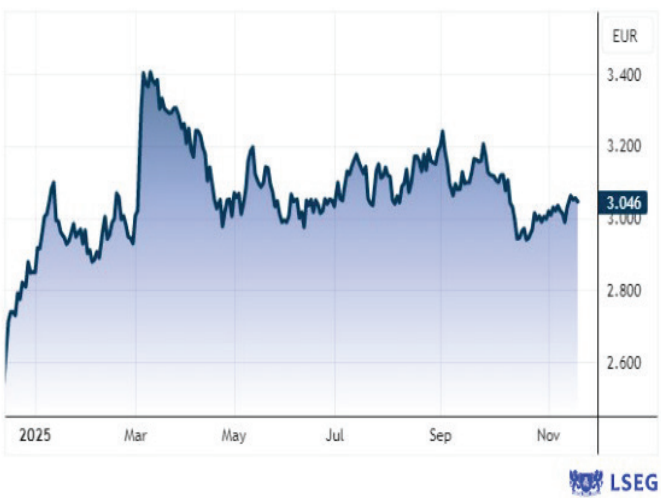
EVOLUÇÃO EURIBOR (EM PONTOS BASE)

	18.nov.2025	11.novembro.2025			21.outubro.2025		
1M	1,899%	1,892%	↑	0,007	1,904%	↓	-0,005
3M	2,051%	2,032%	↑	0,019	2,038%	↑	0,013
6M	2,155%	2,127%	↓	0,028	2,110%	↑	0,045
1Y	2,233%	2,216%	↑	0,017	2,157%	↑	0,076

TAXAS EURIBOR E REFI BCE



YIELD 10 ANOS PORTUGAL



FUTUROS EURIBOR

Data	Taxa a 3 Meses Implícita
dezembro 25	2,035%
fevereiro 26	2,020%
junho 26	1,985%
março 27	2,060%
setembro 27	2,170%
março 28	2,295%

CONDIÇÕES DOS BANCOS CENTRAIS

		DATA
BCE	Euro Refinancing Rate	2,15%
	Euro Marginal Lending Facility	2,40%
	Euro Deposit Facility	2,00%
EUA	FED Funds	4,00%
R. Unido	GB Prime Rate	4,00%
Brasil	Taxa Selic	15,00%
Japão	Repo BoJ	-0,10%

EURO FRA'S

Forward Rate Agreements		
Tipo*	Bid	Ask
3X6	2,00%	2,05%
3X9	2,08%	2,13%
6X9	1,98%	2,00%
6X12	2,08%	2,10%
12X18	2,11%	2,13%
12X24	2,25%	2,28%

* 3x6 - Período termina a 6 Meses, com início a 3M

EURO IRS

Interest Swaps vs Euribor 6M		
Prazo	Bid	Ask
2Y	2,18%	2,18%
3Y	2,25%	2,28%
5Y	2,42%	2,43%
8Y	2,63%	2,64%
10Y	2,75%	2,76%

Obrigações	5Y	10Y
Portugal	2,39%	3,05%
Espanha	2,46%	3,21%
França	2,76%	3,45%
Alemanha	2,29%	2,70%
Itália	2,78%	3,45%
Reino Unido	4,01%	4,60%
EUA	3,69%	4,12%
Japão	1,27%	1,77%

Fontes: LSEG e IMF

LUÍS PINHEIRA - luispinheira@imf.pt

Eur/Usd em torno dos \$1.1600

EUR/USD



Eur/Usd

Desde o início de março, que o Eur/Usd vinha a acompanhar uma linha de tendência ascendente, atingindo em setembro máximos de julho de 2021, em torno dos \$1,1918. Contudo, após alcançar esse patamar, o câmbio iniciou uma correção que o levou a quebrar em baixa a linha de tendência supramencionada. Desde então, o Eur/Usd tem registado um declínio sustentado, renovando no início de novembro mínimos de três meses na zona dos \$1,1468. Após uma recuperação moderada para perto de \$1,1600, na última semana, o Eur/Usd voltou a registar uma correção ligeira, aproximando-se deste modo do nível dos \$1,1550. Destaca-se ainda a presença de um suporte sólido em torno dos \$1,1400. O indicador MACD encurtou o seu sinal de compra e a média móvel a 200 dias aproximou-se igualmente desse nível.

Eur/Gbp

O Eur/Gbp tem mantido uma tendência de apreciação desde o início de junho, superando resistências importantes nas zonas de £0,8400 e £0,8600. Após ultrapassar esta última em julho, o par tentou romper a resistência das £0,8750, utilizando o nível das £0,8600 como suporte, embora sem sucesso. Após um período de consolidação e uma quebra temporária da linha de tendência ascendente, a resistência acabou por ser superada no final de outubro, permitindo ao par regressar a níveis acima dessa linha. Nas últimas semanas, o Eur/Gbp encontrou suporte firme em £0,8750 e recuperou terreno, renovando máximos de abril de 2023 perto das £0,8865. Posteriormente, estabilizou ligeiramente acima das £0,8800. O MACD reduziu o sinal de compra e a média móvel de 200 dias aproximou-se das £0,8570.

	19 nov./2025	Var. Semanal (%)	Var. a 30 dias (%)	Var. desde 1 jan (%)
EUR/USD	1,1583	0,06%	-0,62%	12,23%
EUR/JPY	180,85	0,93%	2,93%	11,61%
EUR/GBP	0,8827	0,05%	1,56%	6,20%
EUR/CHF	0,9284	0,37%	0,49%	-0,93%
EUR/NOK	11,7480	0,85%	0,06%	0,26%
EUR/SEK	10,9920	0,48%	0,02%	-3,77%
EUR/PLN	4,2283	0,01%	-0,44%	-1,10%
EUR/CAD	1,6230	0,09%	-0,84%	9,04%
EUR/ZAR	19,8728	0,71%	-1,56%	3,12%
EUR/BRL	6,1800	1,32%	-1,92%	-3,74%

PORTUGAL	2024	2025*	2026*
Crescimento do PIB	2,1%	1,9%	2,2%
Inflação Média (IHPC)	2,7%	2,2%	1,9%
Saldo Orçamental (% do PIB)	0,7%	-0,1%	-1,3%
Dívida Pública (% do PIB)	94,9%	91,1%	88,4%

*Previsões do Banco de Portugal a 7 de outubro de 2025

BCE prevê era de petróleo barato

O BCE afirma que a OPEP deixou de estabilizar o mercado ao aumentar a produção apesar dos preços baixos, criando um superavit que deverá manter o petróleo barato. A instituição prevê quedas adicionais de cerca de 10%, com o Brent a rondar os 60 dólares até 2027. O aumento da oferta fora da OPEP, sobretudo dos EUA, reforça a tendência, reduzindo pressões inflacionistas.

REN aumenta lucro em 23,4%

A REN obteve um resultado líquido de 103,9 milhões de euros nos nove primeiros meses, mais 23,4% do que em igual período do ano passado. O EBITDA sofreu um recuo de 1,3%, para 383,6 milhões de euros. O investimento cresceu 54,8%, em termos homólogos, para cerca de 100 milhões de euros. A produção renovável forneceu 70% do consumo.

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	4,495	-8,27%	6,560	4,490	0,183	0,450	24,536	9,978	6,67%	4,56%	19/11/2025	16:35:16
IBERSOL SGPS SA	10,400	0,48%	10,700	7,120	0,440	0,440	23,636	23,636	6,73%	6,73%	19/11/2025	16:35:17
BANCO COMERCIAL PORTUGUES-R	0,788	-2,67%	0,824	0,433	0,068	0,077	11,588	10,234	3,81%	4,06%	19/11/2025	16:35:09
F. RAMADA INVESTIMENTOS SGPS SA	7,460	-1,06%	7,940	5,671	-	-	-	-	8,71%	-	19/11/2025	15:56:57
CORTICEIRA AMORIM SA	6,510	-1,06%	8,550	6,380	0,467	0,588	13,983	11,105	4,92%	4,61%	19/11/2025	16:35:27
CTT-CORREIOS DE PORTUGAL	7,080	-3,54%	8,140	4,320	0,480	0,563	14,750	12,575	2,40%	2,54%	19/11/2025	16:35:22
EDP-ENERGIAS DE PORTUGAL SA	3,739	-2,27%	4,490	2,876	0,297	0,293	12,613	12,785	5,35%	5,35%	19/11/2025	16:36:23
EDP RENOVAVEIS SA	11,280	-4,41%	13,820	6,710	0,321	0,425	35,234	26,612	0,74%	1,06%	19/11/2025	16:37:00
GALP ENERGIA SGPS SA	17,785	-1,79%	18,505	12,240	1,465	1,334	12,164	13,358	3,65%	3,59%	19/11/2025	16:35:17
JERONIMO MARTINS	21,540	-2,45%	23,280	17,280	1,123	1,304	19,163	16,503	2,74%	2,87%	19/11/2025	16:35:14
MOTA ENGIL SGPS SA	5,110	-11,90%	6,210	2,410	0,447	0,510	11,443	10,029	2,93%	3,39%	19/11/2025	16:37:26
NAVIGATOR CO SA/THE	2,976	-2,62%	3,726	2,956	0,310	0,323	9,594	9,207	3,54%	7,73%	19/11/2025	16:35:28
NOS SGPS	3,695	2,35%	4,470	3,192	0,408	0,402	9,044	9,179	9,47%	10,42%	19/11/2025	16:35:19
PHAROL SGPS SA	0,076	-1,04%	0,119	0,036	-	-	-	-	-	-	19/11/2025	16:28:18
REDES ENERGETICAS NACIONAIS	3,305	-1,93%	3,440	2,215	0,222	0,246	14,865	13,415	4,75%	4,84%	19/11/2025	16:35:21
SEMAPA-SOCIEDADE DE INVESTIM	17,120	-3,71%	19,060	13,300	2,175	2,450	7,908	7,020	3,66%	3,62%	19/11/2025	16:35:17
SONAE	1,442	-0,28%	1,534	0,878	0,130	0,139	11,092	10,374	4,11%	4,23%	19/11/2025	16:35:14
NOVABASE SGPS SA	8,750	0,57%	10,400	5,700	-	-	-	-	15,43%	-	19/11/2025	16:35:14
TEIXEIRA DUARTE SA	0,680	0,003	0,814	0,077	-	-	-	-	-	-	19/11/2025	16:35:04

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	8,9200	-6,73%	9,599	4,256	0,887	0,957	10,069	9,332	2,52%	2,72%	19/11/2025	16:35:24
INDUSTRIA DE DISENO TEXTIL	47,330	-5,07%	55,707	40,341	1,941	2,121	24,431	22,357	2,39%	3,55%	19/11/2025	16:35:24
REPSOL SA	16,270	-2,60%	17,150	9,414	2,379	2,469	6,883	6,632	6,15%	6,14%	19/11/2025	16:35:24
TELEFONICA SA	3,620	-0,63%	4,893	3,562	0,328	0,370	11,046	9,792	8,29%	8,29%	19/11/2025	16:35:24
SIEMENS AG-REG	218,600	-12,70%	252,650	162,380	11,158	12,737	19,591	17,163	2,45%	2,57%	19/11/2025	16:36:31
CARREFOUR SA	12,910	-2,57%	14,874	11,580	1,511	1,773	8,557	7,293	7,13%	7,37%	19/11/2025	16:35:24
BAYER AG-REG	27,020	-7,02%	29,960	18,378	4,713	4,778	5,735	5,657	0,41%	0,41%	19/11/2025	16:36:58
DEUTSCHE BANK AG-REGISTERED	29,875	-10,42%	33,570	15,298	3,023	3,364	9,891	8,888	2,28%	3,35%	19/11/2025	16:35:25
RWE AG	43,910	-6,30%	46,950	27,760	2,205	2,499	19,977	17,627	2,73%	2,72%	19/11/2025	16:36:41
VOLKSWAGEN AG	95,550	-5,40%	116,700	81,500	11,415	23,261	8,371	4,108	6,59%	5,08%	19/11/2025	16:36:30
ING GROEP NV-CVA	21,480	-6,36%	23,030	14,086	2,036	2,307	10,550	9,311	4,93%	5,14%	19/11/2025	16:38:47

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



PAULO MONTEIRO ROSA
Economista Sénior
do Banco Carregosa

IA e produção de eletricidade da China

A expansão acelerada da Inteligência Artificial está a transformar a procura mundial de eletricidade e a alterar profundamente a rede elétrica, a infraestrutura digital, sobretudo os data centers, e os fluxos de energia, ou seja, toda a logística energética. Nos EUA, este fenómeno é particularmente evidente. Entre 2025 e 2030, estima-se que o consumo elétrico dos data centers aumente de pouco mais de 200 TWh anuais para cerca de 600 TWh. Isto percebe-se também na forma como os centros de dados se concentram em Ashburn, na Virgínia, que se tem destacado como o maior cluster global. Por esta região passa cerca de 70% do tráfego mundial de internet, não só devido à proximidade com os cabos submarinos que chegam à costa, a cerca de 300 quilómetros, mas também graças à combinação de energia relativamente barata, estabilidade regulatória, incentivos fiscais e infraestruturas de telecomunicações pré-existentis.

Embora os EUA liderem esta corrida, o fenómeno é claramente global. A Europa tenta acelerar o licenciamento de novos centros de dados, a China investe massivamente em infraestruturas próprias para garantir autonomia tecnológica, a Arábia Saudita procura afirmar-se como polo digital apoiado em energia barata e os BRICS preparam hubs regionais. A capacidade computacional e o acesso a energia fiável são cada vez mais ativos geopolíticos fundamentais nos próximos anos.

Este processo não depende apenas de energia, mas também das matérias-primas necessárias para construir as redes e a nova capacidade elétrica. Quanto às matérias-primas críticas, a lógica é simples. O minério é uma commodity e não há diferenciação no produto, ou seja, o custo marginal continua a ser a única vantagem real. Ganha quem consegue extrair, refinar e entregar ao menor custo total, considerando logística, estabilidade do país e risco político. Chile e Peru no cobre, Indonésia no níquel, Austrália no lítio e o Cazaquistão no urânio são hoje as fontes mais competitivas.

A questão central, porém, é a energia necessária para sustentar esta nova economia digital. Os EUA enfrentam o desafio de aumentar mais de 400 TWh em poucos anos. A energia nuclear tradicional não responde a esta urgência devido a prazos de construção longos, e embora a solar e a eólica cresçam rapidamente,

não conseguem sozinhas acompanhar a velocidade da procura, devido à sua intermitência e ao facto de não garantirem baseload suficiente. Assim, o gás natural, barato, abundante e disponível, assume um papel decisivo no curto e médio prazo. Consequentemente, assistimos a hyperscalers a firmar contratos de longo prazo que combinam gás com captura de carbono e renováveis, enquanto os pequenos reatores modulares (SMR) continuam em fase de maturação tecnológica, podendo ser uma opção viável num futuro próximo.

A eletrificação massiva afeta, inevitavelmente, os operadores de rede. Empresas como a REN, em Portugal, ou as congéneres americanas, beneficiam do aumento de volume e dos investimentos necessários em reforço e modernização. Contudo, a valorização depende do enquadramento regulatório. Os EUA já estão a aumentar a remuneração permitida, nomeadamente o ROE regulado, que em vários casos ultrapassa os 10%, para atrair capital privado, enquanto vários países europeus mantêm abordagens mais conservadoras.

Finalmente, importa comparar o desafio energético dos EUA no reforço da sua capacidade de produção de eletricidade com a realidade da China. No início dos anos 2000, a China gerava e consumia pouco mais de 1.000 TWh de eletricidade anualmente, um valor muito inferior ao dos EUA. Em apenas uma década, porém, multiplicou a produção várias vezes e atingiu cerca de 4.000 TWh por volta de 2010, ultrapassando os EUA nesse mesmo período. A partir daí, o crescimento exponencial acelerou e em 2024, a China superou os 10.000 TWh. Ao ritmo atual, a China adiciona aproximadamente 1.000 TWh a cada 18 a 24 meses. Assim, aquilo que para os EUA é uma transformação estrutural profunda, ou seja, aumentar 400 TWh em cinco anos, para a China equivale a menos de um ano de crescimento normal. Esta assimetria destaca um ponto fundamental, o de que os EUA mantêm a liderança tecnológica e digital, mas a China possui uma capacidade física de expansão energética e industrial sem paralelo. A eletrificação torna-se, assim, um dos fatores geopolíticos mais determinantes dos próximos anos. Neste ponto a China age como a formiga de La Fontaine (trabalho árduo e produtivo), enquanto o Ocidente se aproxima da cigarra, confortável e pouco focado no desafio energético.



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



EMPRESAS

Bupa reforça presença em Portugal

A Bupa, grupo internacional de saúde, reforça a sua presença em Portugal com a inauguração da sua primeira clínica dentária no país. Localizada no El Corte Inglés, em Vila Nova de Gaia, esta primeira clínica do grupo reforça a sua presença no mercado português, depois de ter iniciado a atividade no país através dos seus serviços de seguros de saúde. A clínica dispõe de sete gabinetes e está equipada com a tecnologia mais avançada.

SparkWave acelera aposta solar e prepara entrada em Espanha

A SparkWave Energy quer fechar 2025 com mais de 10 novos projetos solares no setor industrial português, traduzindo-se numa poupança estimada de mil toneladas de CO₂. Um ano após iniciar operações em Portugal, a empresa detida pela britânica Octopus Energy Generation reforça a presença em áreas como hotelaria, logística, retalho alimentar, têxtil e residências séniores, ao mesmo tempo que prepara a entrada no mercado espanhol em 2026

O modelo da SparkWave

permite às empresas reduzir custos energéticos desde o primeiro dia, sem investimento inicial. “Acompanhamos cada cliente desde a análise do consumo até à manutenção das centrais, garantindo eficiência máxima e zero esforço financeiro”, sublinha Tiago Andrade e Sousa, CEO da SWE. Entre os projetos recentes destaca-se a instalação de 157 kWp na Pure Jeans, capaz de evitar 80 toneladas de CO₂ por ano, e os 292 kWp na Trablisa Esegur, que representam menos 200 toneladas anuais de emissões

A empresa diferencia-se pela gestão direta e contínua das instalações, sem venda de ativos, reforçando a fiabilidade das parcerias de longo prazo. Integrada numa rede europeia com operadores na Irlanda, Reino Unido, Itália e Alemanha, a SWE aposta também em baterias, carregadores elétricos, bombas de calor e Comunidades de Energia Renovável. “Transparência e confiança são essenciais numa relação que se prolonga por 10, 15 ou 20 anos”, afirma a CFO, Sofia Almeida Campos.



Empresa detida pela britânica Octopus Energy Generation reforça a presença em áreas como hotelaria, logística, retalho alimentar, têxtil e residências séniores.

PUB

DYNAMIC

ALIGN

GRANDE PORTO

Holmes Place Gaia

PILAT3S Douro Foz

PILAT3S

TONE

GRANDE LISBOA

Holmes Place Cascais

PILAT3S Palácio Sottomayor

REFORMER

POWER

PILAT3S Avenidas Novas

Brevemente

PILAT3S.PT

RETO SAHLI, VICE-PRESIDENTE SÉNIOR DA HAVI E DIRETOR GERAL DA LISBON TECHHUB, AFIRMA

“Escolha de Lisboa é para criar um hub de transformação”

A HAVI nasceu em Chicago, EUA, há meio século. É um parceiro global de “supply chain” e trabalha em áreas como foodservice, retalho e saúde & nutrição. Reto Sahli, vice-presidente sénior da HAVI e diretor geral da Lisbon TechHUB, anunciou investimentos de 200 milhões num hub em Lisboa e um novo recrutamento para ter 150 profissionais altamente qualificados.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica - O que explica a escolha de Lisboa para o investimento da HAVI? E quais são os projetos principais?

Reto Sahli - Quando procurámos a localização certa para expandir as nossas capacidades tecnológicas, Lisboa destacou-se de imediato. A cidade combina um ecossistema de inovação vibrante, uma forte base de talento tecnológico e uma cultura internacional que está em perfeita sintonia com o mindset global da HAVI. O nosso investimento aqui nunca foi apenas sobre abrir um escritório, mas sim sobre criar um hub de transformação. No Lisbon TechHUB estamos a desenvolver soluções digitais que fortalecem a “supply chain” global da HAVI. As nossas equipas trabalham em projetos em áreas como advanced analytics, artificial intelligence e digital workplace solutions, tudo desenhado para tornar as cadeias de abastecimento mais inteligentes, rápidas e conectadas. O nosso novo espaço no Cais 5 (Lisboa/Cais do Sodré) representa o próximo capítulo desta jornada: uma equipa mais forte, um espaço maior e uma ambição clara de reimaginar o futuro da tecnologia de “supply chain” – de Lisboa para o mundo.



“O nosso investimento aqui nunca foi apenas sobre abrir um escritório, mas sim sobre criar um hub de transformação”, afirma Reto Sahli.

Presença global

VE - Em que mercados serão adotadas as soluções criadas em Lisboa?

RS - Uma das grandes forças da HAVI é a sua presença global. As soluções digitais criadas em Lisboa não são pensadas para um único mercado, são concebidas para escalar em todos os clusters e setores em que operamos. Da Europa às Américas, passando pela Ásia, as equipas de Lisboa contribuem para projetos que têm impacto direto nos clientes em todo o mundo.

VE - Quais os maiores desafios deste projeto?

RS - Um dos maiores é a escalabilidade da equipa, que chegará a 150 profissionais em pouco tempo. Atrair talento especializado em áreas como data, AI, software engineering, e cybersecurity exige que sejamos rápidos e competitivos. Outro desafio é cultural. O nosso TechHUB é verdadeiramente multicultural, reunindo pessoas de várias nacionalidades, experiências e formas de pensar. Essa diversidade é uma das nossas maiores forças, porque estimula a criatividade, as ideias arrojadas e a colaboração. Mas também nos desafia a criar formas de trabalho partilhadas, a promover inclusão e a desen-

volver uma cultura onde todos se sintam parte integrante.

Parceiro global de “supply chain”

VE - Em que setores estão a desenvolver produtos?

RS - A HAVI é um parceiro global de “supply chain”. Desenhamos e entregamos soluções que conectam empresas com os produtos e serviços que os seus clientes mais valorizam. A nossa atividade abrange setores como foodservice, retalho e saúde & nutrição. O Lisbon TechHUB tem um papel essencial nesta missão, fornecendo a base digital para as operações de supply chain. Desde prever a procura até otimizar rotas logísticas, as soluções que desenvolvemos aqui apoiam diretamente setores e marcas com que milhões de pessoas interagem todos os dias. O denominador comum é simples: tecnologia que acrescenta valor, reduz complexidade e melhora a experiência para empresas e clientes finais.

VE - Quais as grandes companhias que irá trabalhar a partir de Lisboa?

RS - A HAVI é parceira de confiança de mais de 300 das maiores marcas mundiais nos setores de foodservice, retalho e saúde

“O talento e as soluções criadas em Portugal contribuem diretamente para o desempenho de supply chains globais”

& nutrição. As soluções tecnológicas desenvolvidas em Lisboa fazem parte desta rede global de apoio, garantindo que algumas das empresas mais reconhecidas do mundo operam com eficiência, inovação e sustentabilidade. Lisboa não trabalha isolada. Em conjunto com os nossos hubs de Chicago, Cracóvia e, em breve, Kuala Lumpur, formamos um motor de inovação e resiliência ativo 24 horas por dia, sete dias por semana. Isto significa que o talento e as soluções criadas em Portugal contribuem diretamente para o desempenho de supply chains globais, em vários mercados e indústrias.

VE - O futuro é de crescimento?

RS - Sem dúvida. O Lisbon TechHUB é um verdadeiro motor de crescimento para a HAVI a nível mundial. Permite-nos entregar mais valor aos clientes, abrir novas oportunidades para talento e reforçar o papel de Portugal no ecossistema global de supply chain. Por isso, sim, o futuro é de crescimento – ambicioso, com propósito e sustentável.

VE - Como será o ecossistema do futuro?

RS - Acredito que o ecossistema do futuro será mais preditivo, mais conectado e mais sustentável. O nosso TechHUB é parte desse ecossistema, contribuindo não apenas através de soluções digitais, mas também ao ligar expertise global à inovação local.

O futuro pertencerá a ecossistemas resilientes, adaptáveis e inclusivos. Orgulha-me saber que o Lisbon TechHUB está desenhado para fazer parte dessa jornada, como motor de mudança e de transformação para as supply chains do futuro.

Honda mostra visão elétrica e híbrida no Japan Mobility Show

A marca japonesa apresentou novos protótipos e modelos que apontam para um futuro mais leve, inteligente e eletrificado.

A participação da Honda no Japan Mobility Show reforçou a estratégia da marca para uma mobilidade mais sustentável e tecnologicamente avançada. O evento serviu de palco para várias estreias mundiais, com especial atenção para o Honda Super-N Prototype, um elétrico compacto pensado para oferecer uma condução mais envolvente – algo pouco comum neste segmento.

O modelo integrará o modo BOOST, que reforça a potência e simula mudanças de velocidade, numa tentativa de aproximar a experiência de condução elétri-

A União Europeia registou um crescimento médio de 23,1%

ca das sensações tradicionais. A chegada ao mercado está prevista para 2026, incluindo o Japão e alguns países europeus. Outro ponto alto da apresentação foi o Honda 0 α, o mais recente SUV da série elétrica Honda 0 Series. Desenvolvido segundo a filosofia “fino, leve e inteligente”, o modelo simboliza a nova abordagem da marca para os veículos elétri-

cos e deverá ser comercializado globalmente a partir de 2027, com maior incidência no mercado japonês e indiano. Este SUV juntou-se em exposição aos protótipos Honda 0 SUV e Honda 0 Saloon, que mostram diferentes caminhos possíveis para a futura gama totalmente elétrica do construtor.

A Honda aproveitou ainda o certame para apresentar o Prelude e:HEV, assinalando o regresso de um nome histórico agora equipado com tecnologia híbrida de nova geração. O modelo pretende combinar eficiência com a identidade desportiva que sempre caracterizou o Prelude. Também em destaque esteve o Acura RSX Prototype, um elétrico da divisão



premium da Honda, o primeiro a adotar a plataforma elétrica de próxima geração e o sistema operativo ASIMO OS.

Para lá do universo automóvel, a marca exibiu a Honda e-MTB Prototype, uma bicicleta elétrica de montanha com quadro em fibra de carbono, pensada para utilizadores que procuram de-

sempenho e dinamismo fora de estrada. O stand incluiu igualmente o HondaJet, um jato executivo ligeiro. Com esta presença, a Honda reforça a ambição de liderar a transformação da mobilidade, combinando eletrificação, inovação e uma abordagem multifacetada que vai para além do automóvel.



É ASSOCIADO DO STI?

Saiba os benefícios que pode usufruir
ao abrigo do protocolo Vida Económica / STI
Descontos em assinaturas e livros

 223399400 |  encomendas@grupovidaeconomica.pt

BCE receia crise generalizada

O BCE alerta para riscos que podem gerar uma crise sistémica na zona euro, incluindo a sobrevalorização de ativos, o aumento da dívida pública e a expansão da banca-sombra. Luis de Guindos avisa que, somados às tensões geopolíticas e ao fraco crescimento, estes fatores podem transformar choques isolados numa instabilidade mais ampla.

eDreams ODIGEO reforça valor para clientes e mercado

A eDreams ODIGEO aumentou 18% na base Prime, atingindo 7,7 milhões de subscritores e 94 milhões de euros em rentabilidade. As receitas Prime subiram 20% e representam a maioria da margem. A empresa investiu 32,6 milhões em recompras e prevê mais 100 milhões até 2027, visando ultrapassar 13 milhões de membros até 2030.

Novos casos no Santa Maria com pagamentos elevados a médicos do SNS

A IGAS detetou novas irregularidades na Dermatologia da ULS de Santa Maria. Dois dermatologistas faturaram mais de 200 mil euros entre 2024 e 2025. Miguel Alpalhão acumulou 714 mil euros desde 2021, levando a pedidos de correções contabilísticas e possível devolução de verbas indevidas.

Bruxelas quer pensões complementares automáticas para todos os europeus

A Comissão Europeia prepara-se para avançar com um novo modelo de poupança de longo prazo, através da criação de pensões complementares automáticas para todos os cidadãos da União. A comissária portuguesa Maria Luís Albuquerque revelou, em Lisboa, que a medida pretende canalizar poupança inativa para investimento produtivo, reforçando o financiamento das empresas e a es-



tabilidade financeira futura dos trabalhadores. Bruxelas admite, porém, que o plano enfrenta desafios, desde a harmonização entre países até à adesão dos cidadãos.

Hospitais privados europeus alertam para risco de degradação na Saúde

A nova edição do Factbook 2025 da UEHP, apresentada esta semana no Parlamento Europeu, em Bruxelas, revelou sinais preocupantes para o futuro da saúde privada na Europa. O relatório, apresentado pelo eurodeputado Sebastião Bugalho, aponta a crescente falta de profissionais e o aumento dos custos como ameaças sérias à qualidade dos serviços.

Com contribuições da

OCDE, da EY e de vários responsáveis europeus, o documento alerta para um “perigo real de deterioração dos serviços”, agravado pela pressão sobre os recursos humanos, sobretudo em países como Portugal e Itália. A UEHP, que representa 42% das camas hospitalares europeias, sublinha que a escassez de médicos e a instabilidade regulatória podem comprometer todo o setor.

IPCA promove TEC SUMMIT com novas dinâmicas de inovação

O IPCA realiza a 3.ª edição do TEC SUMMIT nos dias 2 e 3 de dezembro de 2025, no Fórum Braga, reforçando a ligação entre ensino, empresas e inovação. O evento conta com empresas como a AWS, Deloitte, Ryanair ou Sonae Sierra e integra duas novidades: o SATI, que

apresenta projetos de estudantes CTESP a um painel de CEOs, e um hackathon com cinco escolas secundárias. O programa inclui mesas-redondas, seminários técnicos e a entrega de prémios, consolidando o TEC SUMMIT como referência nacional na promoção de talento e tecnologia.

NOTA DE FECHO



JORGE A. VASCONCELLOS E SÁ
Senior Researcher at CIGEST
MBA Drucker University / PhD Columbia University / Jean Monnet Chair
E-mail: associates@vasconcellosesa.com
Website: www.vasconcellosesa.com
LinkedIn: <http://www.linkedin.com/in/vasconcellosesa>
<http://www.linkedin.com/company/vasconcellos-e-sa-associates/>

O Banco de Portugal como exemplo do Nobel de 2025

O Nobel da economia de 2025 foi atribuído (a J. Mokyr, P. Aghion e P. Howitt) pelo estudo do contexto (factores históricos e institucionais) que facilita a destruição criativa.

Este termo foi inventado por Schumpeter (em 1942) para explicar o papel do empreendedor no desenvolvimento económico: as inovações ao criarem algo de novo destroem o antigo (produtos ou serviços) antes em vigor – a nuvem substituiu as pen drives, que substituíram os CDs, que substituíram os discos.

É por isso que há uma correlação fortíssima entre o grau de inovação e o desenvolvimento de um país, tendo os mais ricos a esmagadora maioria das melhores marcas e mais admiradas empresas (Apple, Google, Microsoft, Amazon, Facebook, Coca-Cola, Disney, Samsung, Louis Vuitton, McDonald's, Toyota, etc. etc.). Pura e simplesmente segundo Schumpeter o papel do empresário é central.

Contudo, M. Friedman e P. Drucker trouxeram (além do empresário) mais dois conceitos/ideias para dentro do termo destruição criativa.

O primeiro (vindo de M. Friedman) é acabar com algumas instituições.

É que após serem criadas elas 1) nunca cometem suicídio, 2) num mundo cuja constante mudança as torna obsoletas e 3) ainda por cima, para justificarem a sua existência, criam incessantemente regras que dão trabalho (desnecessário e portanto prejudicial) aos outros.

Um exemplo é o Banco de Portugal. Dos media: despesas de funcionamento acima dos 200 milhões de euros; mil e setecentos funcionários; projecto da nova sede perto de 200 milhões; um milhão e meio para frota automóvel; salários altíssimos.

E o que faz o Banco de Portugal?

Tendo perdido (para o BCE) a política monetária, dedica-se a:

- 1. Representar Portugal no BCE;
- 2. Estudos e estatísticas;
- 3. Supervisão bancária; e
- 4. Regulação financeira.

Ora (1) pode ser feito por um funcionário do Ministério das Finanças; para (2) temos a OCDE, o Banco Mundial, o Eurostat, o INE, etc. etc.; para a função (3) “talvez” não sejam necessários 1700 funcionários e fosse melhor desempenhada por uma delegação do BCE independente (leia-se BPP, BPN, BES, BANIF); e quanto ao (4) um bom exemplo do mal que faz é a obrigatoriedade de actualização dos dados dos titulares das contas.

Transpondo directivas europeias para combater fraudes, crimes financeiros e terrorismo, o Banco de Portugal exige que a informação sobre os clientes seja renovada na periodicidade máxima de cinco anos.

Em detalhe: para clientes de alto risco mais frequentemente, para de baixo risco “apenas” a cada cinco anos.

Ou seja, um familiar meu, com 97 anos,

sem mobilidade, com documentos vitalícios (cartão de cidadão, etc., etc.), não é excepção e tem que ir à agência bancária actualizar (o leitor já parou de rir?) os seus dados pessoais.

Trata-se apenas de um exemplo que levou o presidente da Associação Portuguesa de Bancos a declarar que os bancos portugueses enfrentam “exigências excessivas” tanto do regulador nacional, como do europeu.

Por outras palavras: o que vamos fazer hoje para justificar o salário generoso? Que tal uma nova regra? Tens aí papel e lápis?

Como um mal nunca vem só, junta-se aqui o erro dos bancos privados ao não procurarem simplificar o processo. Implementar a regra do Banco de Portugal? Não pode ser por e-mail. Não pode ser o co-titular da conta. Excepto se tiver uma procuração (original ou cópia certificada). E tem que deixá-la no banco.

Lembremo-nos: o co-titular pode movimentar a conta. Não pode levar fotocópias do cartão de cidadão vitalício do idoso para confirmar o óbvio: tudo como dantes no quartel de Abrantes.

Ah, é para ver se o idoso ainda vive e deve continuar a receber a pensão na conta? A segurança social agradece a ajuda quer do Banco de Portugal, quer do banco privado. E em troca estão a pensar emitir moeda e abrir contas de depósitos, entre outros produtos financeiros (uma vez que ficaram com pouco que fazer dado que o banco privado invadiu a sua esfera de trabalho).

E aqui entra Peter Drucker que alertou para a necessidade de todas as instituições periodicamente *porem os seus procedimentos em julgamento*, em revisão, (sem o in dubio pro reo) e perguntando-se se não há meio de melhorar.

Ou acabando ou simplificando. Porque a simplicidade é a maior das sofisticções (Leonardo da Vinci) e a simplicidade é a complexidade resolvida (C. Brancusi).

Quanto ao mais há três tipos de instituições. As que não adiantam nem atrasam (ómeas). As que fazem o bem (benfeitoras). E as que fazem o mal (malfeitoras).

Um pequeno departamento do BCE (em vez do Banco de Portugal) pouparia centenas de milhões para serem aplicados na saúde, justiça ou ensino. É que (citando La Palisse) os recursos... são escassos...

Ah, e de quem é a culpa de tudo isto de cima?

Bem, o banco privado diz que é do Banco de Portugal, este da União Europeia e esta aponta a necessidade de combater o crime.

Donde, amigo leitor, quando quiser pedir responsabilidades relativamente a andar de papéis na mão a perder tempo e pagar impostos para gente que o melhor seria não fazerem nada, telefone aos traficantes de droga e branqueadores de capital, porque são eles que mandam na sua vida.



INTERNATIONAL CLUB
OF PORTUGAL

Joining Cultures



ALMOÇO-DEBATE COM ALMIRANTE HENRIQUE GOUVEIA E MELO
CANDIDATO A PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

18 DE DEZEMBRO. SHERATON LISBOA HOTEL

TEMA: “PORTUGAL COM RUMO”

MAIN SPONSOR:



GOLD SPONSORS:













MEDIA PARTNERS:

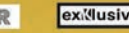


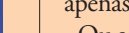












Inscrições: geral.icpt@gmail.com | geral@icpt.pt 211 320 413 | 913 330 055

PUB

IMOBILIÁRIO



Este suplemento faz parte integrante da Vida Económica, nº 2101, de 21 novembro 2025, e não pode ser vendido separadamente.

Turismo residencial afirma-se e torna-se um dos motores da economia

Pág. VI



Vale do Lobo Resort

CONSULTÓRIO JURÍDICO Arrendamento Habitacional - Direitos e obrigações essenciais

José M. Raimundo, PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados

Pág. II

Mariana Pedroso, CEO da Architect Your Home Portugal refere

“Na ânsia de aumentar a oferta de habitação acessível, pode-se recorrer em demasia a soluções padronizadas ou de baixa qualidade”

Págs. IV e V

Maior residência universitária pública nasce em Braga e usa modelo de construção industrializada

Pág. VIII



CONSULTÓRIO JURÍDICO

Arrendamento Habitacional - Direitos e obrigações essenciais



José M. Raimundo
Associado sénior de Imobiliário
da **PRA – Raposo, Sá
Miranda & Associados** –
Gabinete de Advogados

O regime do arrendamento urbano encontra-se, fundamentalmente, previsto na Lei n.º 6/2006, de 27 de fevereiro, que aprovou o Novo Regime do Arrendamento Urbano (doravante “NRAU”), e no Código Civil.

É, essencialmente, nesses diplomas que se encontram estabelecidos os principais direitos e obrigações do senhorio e arrendatário, sendo certo que, em função de determinada situação em concreto, poder-se-ão identificar outros, dispersos por um vasto leque de diplomas complementares e conexos que dispõem, em particular, sobre matérias não densificadas nos referenciados diplomas.

Nessa medida, identificaremos aqueles que se consideram estruturais no arrendamento urbano para habitação.

Na realidade, as obrigações do senhorio correspondem, em muitos casos, aos direitos do arrendatário e vice-versa, pelo que a determinado direito corresponderá uma obrigação da contraparte, encontrando-se tais direitos e obrigações estabelecidos na lei e no contrato celebrado pelas partes.

Entre as essenciais obrigações do senhorio e arrendatário identificam-se, entre outras, os seguintes:

Obrigações do senhorio:

- **Entregar o imóvel:** Por norma, a entrega material e simbólica do imóvel (entrega da chave) ocorre na data de início de vigência do contrato de arrendamento, ainda que, na generalidade dos casos, o contrato tenha sido celebrado em momento anterior, consubstanciando a entrega do imóvel um elemento de eficácia e não de validade do contrato.
- **Assegurar o gozo para o fim a que se destina, garantindo as necessárias condições de habitabilidade, quer no momento da entrega, quer no decurso da vigência do contrato:** A obrigação de assegurar o gozo do imóvel, que implica que o senhorio se abstenha de praticar atos que impeçam ou diminuam o respetivo gozo, encontra-se intimamente ligada com outra obrigação que cabe ao senhorio: a de realizar reparações e obras, na medida em que o imóvel deve ser conservado e reparado com vista a que o seu uso normal não seja impedido ou diminuído.
- **Obrigação de dar preferência, no caso de compra e venda ou dação em cumprimento do local arrendado há mais de 2 anos:** De referir que, apenas existirá direito de preferência quando o locado corresponda

ao objeto da venda, leia-se, fração autónoma ou prédio urbano na sua totalidade, pois só nestas circunstâncias estaremos perante um objeto com autonomia jurídica, suscetível de ser vendável.

- **Obrigação de não assediar o arrendatário:** Ainda que decorresse já da obrigação de assegurar o gozo do imóvel e do princípio da boa-fé, o legislador decidiu prever expressamente a proibição e punição do assédio (Lei n.º 12/2019, de 12 de fevereiro). No termos de tal diploma, “É proibido o assédio no arrendamento ou no subarrendamento, entendendo-se como tal qualquer comportamento ilegítimo do senhorio, de quem o represente ou de terceiro interessado na aquisição ou na comercialização do locado, que, com o objetivo de provocar a desocupação



do mesmo, perturbe, constranja ou afete a dignidade do arrendatário, subarrendatário ou das pessoas que com estes residam legitimamente no locado, os sujeite a um ambiente intimidativo, hostil, degradante, perigoso, humilhante, desestabilizador ou ofensivo, ou impeça ou prejudique gravemente o acesso e a fruição do locado.”

- **Realização de obras que se revelem necessária à boa conservação do imóvel, salvo estipulação em contrário:** De acordo com o NRAU, cabe ao senhorio executar as obras de conservação ordinária ou extraordinária, impostas por lei ou que resultem do fim do contrato, sendo certo que a norma que disciplina tal matéria tem natureza supletiva, significando isto que, é conferida às partes a faculdade de estabelecer por acordo, o regime aplicável a tais obras, verificando-se em inúmeras situações uma partilha de responsabilidades e até mesmo o assumir de toda e qualquer responsabilidade a este respeito por parte do arrendatário, conferindo, assim, extrema relevância o clausulado do contrato, que poderá sobrepor-se ao legalmente estabelecido.

Quanto a esta matéria, impõe-se deixar uma breve nota, em particular no que concerne aos contratos do pretérito,

relativamente aos quais se praticam, ainda, valores de renda muito inferiores aos atuais valores de mercado, e em que o direito a exigir do senhorio a realização de certas e determinadas obras no locado é considerado abusivo sempre que ocorra uma desproporção considerável entre o reduzido valor das rendas e o custo associado às obras entendidas por necessárias.

Nesta circunstância, o exercício de tal direito por parte do arrendatário considera-se abusivo, sendo paralisada a produção dos respetivos efeitos, ou seja, ainda que a necessidade de realização da obra exista, não pode tal obrigação ser imposta ao senhorio nem fundamentar a resolução do contrato por parte do arrendatário.

- **Reembolsar o arrendatário pelas benfeitorias realizadas, salvo**

estipulação em contrário: Mais uma vez, estamos perante norma supletiva. Como tal, a cessação do contrato confere, por norma, ao arrendatário o direito a compensação pelas obras licitamente realizadas, sendo certo que, na grande maioria dos casos, tal direito é afastado por convenção das partes.

Obrigações do arrendatário:

- **Pagar a renda, pelo valor, forma e na data apazada.**
- **Facultar ao locador o exame da coisa locada:** O arrendatário deve permitir que o senhorio confirme o estado do imóvel, realize reparações ou identifique eventuais danos e exija a consequente responsabilidade. Porém, tal direito deve ser exercido de forma razoável, não sendo de aceitar reiteradas visitas ao imóvel que perturbem o respetivo gozo.
- **Não aplicar a coisa locada a fim diverso daquele a que ela se destina:** O arrendatário deve respeitar o fim determinado no contrato, sob pena de assistir ao senhorio o direito de resolução.
- **Não fazer da coisa locada uma utilização imprudente:** Deve o arrendatário manter o imóvel no estado

em que o recebeu, evitando qualquer deterioração que não resulte de uso prudente.

- **Tolerar as reparações urgentes, bem como quaisquer obras ordenadas pela autoridade pública:** Sendo necessária uma reparação urgente, o arrendatário deve permitir o acesso ao imóvel, suportando eventuais perturbações que do mesmo decorra.
- **Não proporcionar a outrem o gozo total ou parcial da coisa locada por meio de cessão onerosa ou gratuita da sua posição jurídica, sublocação ou comodato, exceto se a lei o permitir ou o locador o autorizar.**
- **Comunicar ao locador, dentro de quinze dias, a cedência do gozo da coisa por algum dos referidos títulos, quando permitida ou autorizada:** Ainda que autorizada a cedência, a lei impõe que seja comunicada sob pena de se considerar ineficaz, podendo tal falta fundamentar a resolução do contrato.
- **Avisar imediatamente o locador, sempre que tenha conhecimento de vícios na coisa locada, ou saiba que ameaça algum perigo ou que terceiros se arrogam direitos em relação a ela, desde que o facto seja ignorado pelo locador:** Caso o arrendatário não atue em conformidade, o senhorio deixará de ser responsabilizado por tais vícios, podendo, ainda, tal omissão, fundamentar a resolução do contrato.
- **Restituir a coisa locada findo o contrato:** A cessação do contrato torna imediatamente exigível a entrega do imóvel, a não ser que as partes acordem momento distinto para o efeito. Caso o contrato cesse por resolução, o imóvel deve ser entregue decorrido 1 mês a contar da resolução, se outro prazo não for judicialmente fixado ou acordado pelas partes. Sem prejuízo do momento em que se considere exigível a restituição, sugere-se que o senhorio interpele o arrendatário para proceder à respetiva entrega, constituindo-se este em mora a partir de tal interpelação, definindo a lei, neste caso, que a indemnização corresponderá ao dobro do valor de renda em vigor.

Assim sendo, entendemos que, sem prejuízo das normas imperativas aplicáveis, que não conferem margem para estipulação diversa, torna-se fundamental que as partes conheçam os seus direitos e obrigações, modelando, no que concerne a matérias cuja natureza da norma aplicável seja supletiva, todas as regras que, por acordo, entenderem ser as mais adequadas a regular a relação contratual, prevenindo e evitando, desta forma, eventuais conflitos que possam posteriormente surgir e garantido uma relação estável e transparente entre as partes. ■



NOTÍCIA

Plataforma Renovar Casa procurada por 20 mil consumidores

lançada em maio, com o objetivo de transformar o mercado da reabilitação e renovação de habitações em Portugal, a plataforma Renovar Casa, da Deco Proteste, apresenta um balanço altamente positivo nos primeiros meses de funcionamento. Integrada no projeto europeu Horis, a ferramenta registou 20.500 acessos e revelou um interesse significativo no seu serviço personalizado através do Assistente Renovar Casa, utilizado por 1.500 consumidores.

O número de utilizadores que completaram o processo de aconselhamento personalizado demonstra a procura crescente por informação especializada sobre apoios financeiros, soluções de eficiência energética e sistemas de energias renováveis. Os dados reforçam a prioridade dos consumidores em iniciar melhorias concretas para tornar as suas casas mais eficientes e confortáveis.

A plataforma Renovar Casa é desenvolvida pela Deco Proteste em parceria com dez organizações europeias e está integrada no projeto europeu Horis.

A plataforma assume-se como um balcão único digital, com conselhos técnicos e informações detalhadas sobre medidas sustentáveis de reabilitação, abrangendo painéis solares, bombas de calor e janelas eficientes. Inclui ainda orientações sobre as regras a cumprir durante o processo de renovação e apresenta as modalidades de financiamento aplicáveis, além de encaminhar os utilizadores para uma rede de profissionais qualificados, permitindo até o pedido de orçamentos diretamente na plataforma.

De acordo com Mariana Ludovino, porta-voz da Deco Proteste, a adesão à plataforma “é a prova de que os portugueses querem tornar as suas casas mais eficientes e confortáveis, e que a plataforma Renovar Casa está a ser um guia essencial para que estes tomem decisões informadas, encontrem os apoios certos e os profissionais de confiança para as suas renovações”. A Deco Proteste reafirma, assim, o seu compromisso em apoiar os consumidores na melhoria da eficiência energética das suas habitações, contri-

buindo para a redução da pobreza energética e para um futuro mais sustentável.

No âmbito da plataforma Renovar Casa, e tendo em conta as alterações previstas na nova Diretiva Europeia de Eficiência Energética em Edifícios, a organização está a promover iniciativas dirigidas a profissionais da área da renovação. ■



Tendo em conta as alterações previstas na nova Diretiva Europeia de Eficiência Energética em Edifícios, a Deco Proteste está a promover iniciativas dirigidas a profissionais da área da renovação.

PUB

Sabe o valor dos ativos da sua empresa?

A correta avaliação dos ativos imobiliários é fundamental para a correta valorização do seu negócio

Colocamos a nossa equipa de profissionais à sua disposição para ajudá-lo a entender o potencial dos seus ativos.



STRUCTURE
VALUE

ESPECIALISTAS EM AVALIAÇÃO

STRUCTURE VALUE
Sociedade de Consultoria e Avaliação de Activos, Lda.
Rua Sá da Bandeira nº 651 3º 4000-437 Porto
(+351) 222 084 174 (chamada rede fixa nacional)
info@structurevalue.com

A STRUCTURE VALUE é uma das empresas líderes em avaliação imobiliária, com experiência e dezenas de milhares de avaliações já efetuadas.

Somos especialistas em avaliação e consultoria imobiliária e realizamos todos os tipos de avaliações de acordo com as melhores práticas e critérios internacionais para o setor, estamos registados e credenciados como sociedade de peritos avaliadores pela C.M.V.M.





OPINIÃO

Crédito à habitação volta a acelerar. O que está a mudar no mercado?



Francisco Ferreira Lima
CEO da Maxfinance

O crédito à habitação tem vindo a registar uma trajetória histórica, com os dados mais recentes do Banco de Portugal a confirmar um crescimento contínuo ao longo dos últimos 21 meses e a carteira a ultrapassar os 108 mil milhões de euros.

O ritmo de crédito para aquisição de casa concedido ao longo dos últimos dois anos resulta, em grande medida, da descida gradual das taxas Euribor, aumento do rendimento disponível e recuperação gradual do poder de compra dos portugueses, ao qual acresce o impacto das medidas públicas de incentivo direcionadas aos jovens com idade até aos 35 anos.

Vivemos atualmente num clima de maior confiança, mas o período de taxas de juro elevadas, que provocaram dificuldades a muitas famílias, deixou marcas na sociedade e originou uma maior preocupação na procura das soluções de financiamento.

Ao longo dos últimos anos, a evolução do mercado obrigou muitos consumidores a procurar as melhores soluções de crédito disponíveis em cada momento, tendo os intermediários de crédito, envolvidos em mais de metade dos novos contratos de crédito habitação, um papel fundamental no suporte às decisões, agora mais informadas e mais conscientes.

Novas soluções

A diversificação das soluções de financiamento que as instituições bancárias têm vindo a desenvolver é outro dos fatores decisivos para esta tendência. O mercado português, tradicionalmente centrado na taxa variável, adotou soluções de taxa mista ajustadas ao sentimento e ao perfil de risco de cada cliente, sendo para isso necessário uma avaliação do mercado constante e um acompanhamento ao cliente verdadeiramente personalizado.

Paralelamente, a centralização dos processos de

decisão e a digitalização dos processos bancários tornaram o acesso ao crédito mais transparente e mais rápido, que a par do aconselhamento especializado, permitiu reforçar a confiança na decisão e adequar o nível de serviço à exigência do mercado atual.

Um fenómeno europeu

A aceleração do crédito à habitação não é exclusiva de Portugal. Em vários países europeus, a relativa estabilidade da política monetária do Banco Central Europeu e a perceção de que as taxas de juros estabilizaram contribuíram para estimular o regresso das famílias ao mercado.

No entanto, o nosso país continua a distinguir-se entre os pares europeus, desde logo no que respeita à insuficiência da oferta para arrendamento, por outro, pela forte cultura de propriedade, onde cerca de 77% das famílias vive em casa própria. E esse continua a ser o grande sonho de muitas famílias.

O país vive um período com (quase) todos os indicadores positivos e o crédito habitação atravessar uma fase histórica, com o mercado a aproveitar as condições para dar o primeiro passo e concretizar o sonho de comprar casa.

O que isto significa para quem quer comprar casa

O momento atual oferece uma janela de oportunidade. As taxas começaram a estabilizar, a concorrência entre bancos é elevada e surgem hoje soluções mais competitivas, flexíveis e personalizadas.

Ainda assim, a prudência deverá manter-se: é importante avaliar o orçamento familiar, considerar cenários de variação das taxas e procurar informação independente antes de assumir um compromisso de longo prazo.

O crédito à habitação é muito mais do que um produto financeiro, é uma decisão de vida de longo prazo. E quando tomada com ponderação, conhecimento e apoio especializado, pode ser uma forma segura para cumprir um sonho. ■

ENTREVISTA

Mariana Pedroso, CEO da Architect Your Home Portugal refere

“Na ânsia de aumentar a oferta de habitação acessível, pode-se recorrer em demasia a soluções padronizadas ou de baixa qualidade”

Em entrevista, Mariana Pedroso alerta: “o que é acessível agora pode tornar-se oneroso no futuro se não forem feitas escolhas sustentáveis, nomeadamente garantir a adaptabilidade dos edifícios ao longo dos anos a novas formas de viver”.

Como está a decorrer a atividade da Architect Your Home Portugal e qual o impacto da aquisição da casa mãe no Reino Unido na sua internacionalização?

A Architect Your Home tem vindo a consolidar a sua presença nacional e internacional de uma forma muito natural. A nossa atividade tem decorrido dentro das expectativas, com um crescimento projetado de cerca de 25% face ao ano anterior. Este desempenho reflete a solidez da nossa marca e a consistência da nossa abordagem, que combina rigor, inovação e atenção ao detalhe em cada projeto. Tanto o desempenho no mercado nacional quanto o crescimento internacional demonstram a nossa capacidade de expandir de forma equilibrada e sustentável.

A aquisição da casa-mãe no Reino Unido fortaleceu ainda mais a marca, principalmente pelo reconhecimento do trabalho que temos vindo a desenvolver. Com esse movimento, conseguimos transformar uma marca originalmente britânica numa empresa portuguesa e, posteriormente, numa marca multinacional. Esses passos têm sido valorizados pelos mercados e têm impulsionado de forma significativa o nosso crescimento, tanto dentro como fora de Portugal.

Além disso, sempre que realizamos um projeto num novo mercado, como Espanha, França, Itália ou Bélgica, a qualidade



do trabalho entregue gera naturalmente novos projetos nesses territórios, criando um efeito de crescimento orgânico.

É comum dizer que arquitetura vive os ciclos da construção e do imobiliário. Como caracteriza o atual momento do setor imobiliário?

Apesar de representar 4,3% do VAB (dados do Relatório da Construção do IMPIC), a construção e o imobiliário são mais relevantes do que este número sugere, pois geram efeitos multiplicadores significativos: emprego, investimento, procura de materiais, serviços de design e projeto, manutenção, entre outros. Trata-se, portanto, de uma componente essencial da estrutura produtiva nacional.

Para o mercado empresarial em geral, isto significa que variações no setor da construção (subidas ou abrandamentos) tendem a ter efeitos de arrasto, com os setores da construção e do imobiliário a assumirem um papel de destaque no impulso ao crescimento, logo o crescimento empresarial geral em Portugal será beneficiado se este sector mantiver dinamismo — as empresas que operam em

volta da cadeia de valor da construção têm vantagens.

Porém, também há desafios significativos. A escassez de oferta habitacional; os valores elevados dos imóveis, que dificultam um equilíbrio justo entre oferta e procura; a falta de mão de obra qualificada; a dependência de métodos tradicionais que limitam a produtividade, e a necessidade de inovação são apenas alguns dos obstáculos. Para além disso, as pressões nos custos das matérias-primas têm impactado, por exemplo, os prazos de execução dos projetos o que afeta em consequência a cadeia de valores na sua globalidade.

De que forma está a ter impacto na afirmação (e sustentabilidade) do setor da arquitetura?

As variações no setor da construção (subidas ou abrandamentos) tendem a ter efeitos de arrasto - isto significa que variações no setor da construção (subidas ou abrandamentos) tendem a ter efeitos de arrasto: por exemplo, aumento de atividade construtiva gera procura por arquitetos, engenheiros, fornecedores, materiais, serviços de manutenção, etc. Para



gabinetes de arquitectura: saber que o setor tem esse peso reforça que há uma oportunidade estratégica. Se o setor cresce ou mantém atividade, há maior procura de projetos arquitetónicos, tanto novos como reabilitações.

O país necessita com urgência de mais casas e a preços mais acessíveis. Qual o papel que a arquitetura pode ter para ajudar a concretizar este objetivo?

Uma forma de contribuir é através de projetos mais eficientes, que otimizem o uso de recursos, reduzam desperdícios e permitam entregas mais rápidas sem comprometer a qualidade.

Outra abordagem passa pela implementação de soluções modulares e de construção rápida, que permitem criar habitações de forma mais ágil e com custos controlados.

Além disso, a arquitetura pode e deve continuar a propor materiais inovadores, técnicas construtivas eficientes e projetos adaptáveis, capazes de responder às necessidades locais.

A arquitetura deve sempre considerar o ciclo de vida da habitação, incluindo custos de manutenção, adaptabilidade a mudanças futuras e potencial para reuso e reabilitação

Como analisa as medidas políticas para resolver o problema da habitação, em particular, e do imobiliário em geral?

Do ponto de vista da arquitetura, algumas medidas têm gerado oportunidades interessantes. O IVA reduzido ou incentivos fiscais, por exemplo, tornam os projetos habitacionais financeiramente mais viáveis, permitindo aos arquitetos conceberem tipologias mais acessíveis ou explorarem modelos de construção mais eficientes.

Contudo, há um risco significativo: na ânsia de aumentar a oferta de habitação acessível, pode-se recorrer em demasia a soluções padronizadas ou de baixa qualidade. A arquitetura deve sempre considerar o ciclo de vida da habitação, incluindo custos de manutenção, adaptabilidade a mudanças futuras e potencial para reuso e reabilitação. O que é acessível agora pode tornar-se oneroso no futuro se não forem feitas escolhas sustentáveis, nomeadamente garantir a adaptabilidade dos edifícios ao longo dos anos a novas formas de viver.

Considera que as medidas tomadas nos últimos anos, em termos legislativos, fiscais e de combate à burocracia tem sido as mais correctas?

Portugal vive uma crise habitacional profunda. A escassez de habitação acessível, o aumento dos preços e a lentidão dos processos urbanísticos têm gerado um crescente descontentamento. Apesar de algumas tentativas para resolver o problema, os resultados alcançados continuam aquém das necessidades do país.

Entre essas iniciativas encontra-se o Simplex Urbanístico, cujo objetivo sempre foi desburocratizar e acelerar os licenciamentos. No entanto, o que se pretendia que fosse uma solução transformadora tem vindo, paradoxalmente, a gerar mais confusão do que clareza. Na sua essência, o Simplex procura eliminar licenças e autorizações redundantes, libertando os municípios de tarefas burocráticas e acelerando a resposta ao mercado. Contudo, a falta de uniformização de critérios tem, na prática, travado mais do que desbloqueado.

A concretização da plataforma digital e do novo Código da Construção, aliadas a um esforço conjunto para harmonizar interpretações, práticas e exigências, representam hoje a principal esperança para que o Simplex cumpra finalmente a sua promessa.

O futuro de Portugal tem necessariamente de passar pelo combate à burocracia, uma necessidade estrutural. Os processos associados à construção e à arquitetura não podem continuar a ser, em muitos casos, excessivamente complexos, demorados e desarticulados entre diferentes entidades. Esta realidade gera atrasos na aprovação de projetos e aumento de custos, comprometendo o dinamismo do setor.

Numa altura em que tanto se fala de sustentabilidade dos edifícios e da construção, podemos afirmar que estamos no caminho certo? Ou se está a vender “gato por lebre”?

Acredito que estamos no caminho certo em termos de sustentabilidade na construção, mas é um processo contínuo que exige adaptação constante aos novos desafios. A sustentabilidade de um edifício vai muito além da eficiência energética ou do consumo de recursos; ela envolve práticas integradas em todas as fases do projeto, desde o planeamento e a escolha de materiais até a construção.

Notamos um maior compromisso da indústria com o uso de materiais mais sustentáveis e tecnologias que visam reduzir o impacto ambiental. A sustentabilidade tem de ser mais do que um simples rótulo de marketing. É essencial que os arquitetos, engenheiros e outros profissionais da área integrem práticas sustentáveis em todos os estágios do projeto, assegurando que a construção seja realmente sustentável, tanto ambiental quanto socialmente. ■



Vítor Osório
Diretor Structure Value
vosorio@structurevalue.com

Avaliação de imóveis tem sempre associado um valor (no mínimo), podendo por vezes assumir diferentes valores, dependendo da natureza, pressupostos e objetivo da avaliação. Nesse sentido, é importante que os diferentes tipos de valor emitidos nos relatórios de avaliação sejam claros e objetivos e com uma linguagem comum necessária para a sua melhor compreensão.

De modo a contribuir para uma melhor compreensão dos valores emitidos numa avaliação imobiliária, apresento de seguida as definições para os diferentes tipos de valor em função de cada conceito subjacente.

Valor de Mercado

O “valor de mercado” é a quantia pelo qual um imóvel pode ser transacionado à data da avaliação, após exposição num mercado livre e concorrencial, em termos de condições de oferta e procura, durante um período temporal considerado razoável, tendo por referência a transação de outros bens de natureza idêntica no mercado em que se insere, e em que todos os operadores agem de forma livre e ponderada, pressupondo-se que têm acesso a toda a informação relevante, quer para a formação de valor do imóvel, quer para a tomada de decisão sobre a sua eventual transação, e não possuem qualquer interesse particular que norteie a sua ação.

Valor de Venda Imediata

Tem por base o valor de mercado do imóvel, mas é subtraído de valor que corresponda à sua necessária exposição para absorção em que a venda é efetuada num período de tempo especialmente curto. Também pode ser apresentado por valor de venda forçada ou valor de liquidação.

Valor Venal

É a quantia pela qual o bem foi transacionado em mercado livre, ou seja, o preço que o comprador pagou ao vendedor no momento da realização do negócio.

OPINIÃO

Avaliação imobiliária – conceitos de valor

Valor de Máximo e Melhor Uso

Trata-se duma estimativa do valor de mercado numa perspectiva da obtenção do “máximo e melhor uso” para o imóvel, o qual pode ser definido como sendo aquela que conduz ao valor mais elevado, desde que o uso em causa seja admissível, fisicamente possível, adequado ao mercado e financeiramente viável.

Valor Intrínseco

É o conceito de valor que traduz os custos necessários à construção de um imóvel semelhante ao objeto de avaliação, ponderado com fatores que traduzam a depreciação física e funcional



e/ou económicas ocorridas, acrescido do valor de mercado do terreno (quando possível).

Valor Potencial

Corresponde ao valor atual do imóvel atendendo aos seus rendimentos futuros, atualizados a uma determinada taxa de rentabilidade espectável.

Valor Financeiro

Traduz o valor do imóvel considerando os seus rendimentos atuais, capitalizados a uma determinada taxa de rentabilidade espectável.

Valor Residual

Utilizado na avaliação de terrenos e de propriedades a reabilitar, e que se obtém deduzindo ao presumível valor de mercado do imóvel a construir ou reabilitar, todos os custos, diretos e indiretos, inerentes à intervenção construtiva. Podendo ainda a análise ser do tipo dinâmica ou estática.

Valor de Garantia/Hipoteca

Corresponde ao valor do imóvel numa perspectiva de valor comercial futuro do imóvel, tendo em conta aspetos sustentáveis a longo prazo, mais independentes da conjuntura económica ou de aspetos especulativos.

Valor Contabilístico

Valor dos imoveis para contabilização no Balanço das contas das empresas ou entidades, garantindo o cumprimento das normas contabilísticas (SNC ou outra aplicável para entidades).

Valor em Uso Continuado

Avaliação que se orienta e considera o uso atual do imóvel, mesmo que não seja

este o correspondente à sua maior valorização.

Valor em Uso Alternativo

Na avaliação em uso alternativo consideramos o valor do imóvel, de acordo com os vários usos que o imóvel pode vir a ter legalmente, e que traduzam a sua melhor valorização alternativa.

Valor Futuro

Corresponde ao valor de mercado, acrescido duma capitalização com uma taxa de atualização e de rentabilidade adequada e prudente, num horizonte temporal definido.

Valor Atual Líquido

Corresponde ao valor do imóvel determinado pelo valor residual, de modo dinâmico com utilização duma taxa de atualização, pelo que se denomina de líquido porque é ainda subtraído da quantia necessária para despesas de transação. ■



NOTÍCIA

Turismo residencial afirma-se e torna-se um dos motores da economia



O turismo residencial português é uma história de evolução e resiliência. Em quinze anos, passou de um nicho discreto a uma força que liga o investimento estrangeiro à economia real, e o turismo à habitação de qualidade. Num país que fez do turismo um dos seus motores económicos, este segmento tornou-se uma ponte entre o global e o local, entre o estilo de vida e o desenvolvimento sustentável.

Em entrevista, o diretor executivo da APR (Associação Portuguesa do Turismo Residencial e Resorts), Pedro Fontainhas, recorda que, há quinze anos, falar de turismo residencial em Portugal era falar de “segundas casas de férias”, de “estadias sazonais” e de “empreendimentos discretos à beira-mar”. Hoje, o panorama é outro: “o setor tornou-se um dos motores silenciosos da economia portuguesa, um espaço onde o imobiliário se cruza com a hospitalidade e onde se cria valor económico e social ao longo de todo o ano”. O responsável afirma que a APR ajudou a construir essa ponte — e que o desafio dos próximos anos será mantê-la sólida: “garantir que Portugal continua a ser um destino onde se investe com confiança, se vive com prazer e se constrói com responsabilidade”.

Alterações de conceito

Entre 2014 e 2023, o turismo residencial movimentou perto de 185 mil milhões de euros — um valor que vai muito além da construção e das vendas. Por trás dele estão cadeias inteiras de valor: desde o emprego criado nas obras e na hotelaria até ao consumo nos restaurantes e nos serviços locais que prosperam em torno destes empreendimentos.

“Foram mais de 130 milhões de dormidas registadas em resorts e empreendimentos residenciais, uma prova de que estas comunidades deixaram de ser ‘aldeias-fantasma’ fora da época alta. Hoje, têm vida própria. As ruas estão iluminadas no inverno, os restaurantes permanecem abertos e há famílias que escolheram viver onde antes apenas passavam férias”, acrescenta Pedro Fontainhas.

Em termos de impacto económico, o setor gerou quase 97 mil milhões de euros de valor acrescentado bruto, dos quais 43 mil milhões foram destinados diretamente a sa-

lários. Sustentou, em média, 285 mil empregos por ano e garantiu ao Estado 15 mil milhões de euros em receita fiscal.

O turismo residencial deixou de ser uma categoria marginal do imobiliário e passou a ser uma indústria sofisticada, que combina arquitetura, paisagem, serviços e experiências.



Segmentos em expansão

A transformação do setor acompanha uma nova forma de olhar para a vida. “Cada vez mais, as pessoas querem estar onde se sentem bem, não apenas onde trabalham. E é nesse cruzamento entre qualidade de vida, investimento e pertença que o turismo residencial floresce”, destaca o diretor executivo.

As residências de marca ilustram bem esta mudança. “Comprar uma casa com assinatura Four Seasons, Hyatt ou Viceroy é garantir excelência, serviço e valorização. O cliente já não procura apenas metros quadrados, mas uma experiência — e um ativo que mantém valor”, salienta.

O bem-estar tornou-se outro pilar. Fontainhas acrescenta que as pessoas querem acordar com vista para a natureza, ir a pé ao ginásio do resort, ter um restaurante com comida saudável a dois minutos e um spa que lhes devolva energia. O clima equilibrado e o estilo de vida tranquilo de Portugal encaixam-se naturalmente nessa procura.

Há ainda um novo público a emergir: os nómadas digitais e os profissionais de long stay — gente que vem para ficar três meses

e acaba por ficar três anos. Trouxeram ao turismo residencial uma nova energia — mais diversa, mais internacional e menos sazonal.

Mesmo com as flutuações do mercado global, o segmento de luxo mantém-se firme. O Algarve continua entre os destinos de topo da Europa, e há cada vez mais com-

housekeeping e até esquemas de arrendamento que mantêm o imóvel produtivo enquanto o proprietário está fora.

Grande parte das unidades situa-se junto a praias, campos de golfe ou zonas de natureza protegida — algo que tem um custo, mas também cria uma marca de distinção. É um produto que fala para quem valoriza o tempo, o conforto e a estabilidade.

O que procuram os investidores

Comparado com outros mercados europeus, Portugal tem uma combinação rara de fatores que lhe confere vantagem, destaca Pedro Fontainhas. “É um país seguro, previsível e amigável, com infraestruturas de excelência. Tem sol, mar, boa conectividade aérea, um sistema de saúde respeitado e uma cultura que sabe receber.”

Para quem investe, estes atributos são tão importantes quanto os números. Um resort português oferece um ambiente estável, dentro da União Europeia e da zona euro, com um enquadramento jurídico claro e uma qualidade de vida que poucos destinos conseguem igualar.

Os investidores de hoje, no entanto, são mais seletivos. Querem transparência, sustentabilidade e consistência fiscal. Procuram projetos que unam prazer e racionalidade: um local de excelência, gestão profissional e retorno seguro. E é aí que Portugal precisa de continuar a distinguir-se — mantendo a competitividade sem perder o equilíbrio, garantindo que o investimento gera valor económico, mas também valor social.

No centro desta evolução esteve a APR. Ao longo de quinze anos, a associação tem sido a voz que deu estrutura e credibilidade a um setor antes disperso. Promoveu estudos com base científica, trouxe dados concretos ao debate público e ajudou a definir políticas mais ajustadas à realidade dos resorts.

Hoje, “a APR continua a lutar por políticas diferenciadas — defendendo, por exemplo, que aumentos de IMT para não residentes não devem penalizar os empreendimentos turísticos nem as regiões de baixa densidade. Porque o investimento que cria emprego, fixa população e melhora o território deve ser tratado de forma proporcional”, conclui. ■

O turismo residencial deixou de ser uma categoria marginal do imobiliário e passou a ser uma indústria sofisticada, que combina arquitetura, paisagem, serviços e experiências.

O resultado é um setor que cresceu em sofisticação e em propósito: já não vende férias; vende estilos de vida — sustentáveis, cosmopolitas e ligados ao mundo.

A associação entre o turismo residencial e o luxo não é um cliché; é uma consequência lógica. Estes empreendimentos nasceram de uma aposta na qualidade total: localizações excecionais, arquitetura cuidada, serviços integrados e gestão profissional.

O investidor estrangeiro procura tranquilidade e confiança. Quer chegar, usufruir e partir sem preocupações. Por isso, muitos projetos oferecem manutenção, segurança,



OPINIÃO

Mais do que retalho: centros comerciais como centros da comunidade



Alfonso Brunet
CEO da Castellana Properties

Nos últimos anos, o retalho físico em Portugal surpreendeu as previsões face ao avanço do comércio digital. A realidade demonstra que os consumidores continuam a valorizar experiências, atendimento personalizado e o contacto direto com os produtos, algo que o digital, por si só, não oferece. Prova disso é o crescimento do investimento no setor do retalho, aliado à transformação dos espaços em áreas de experiência, convívio e lazer, adaptadas às expectativas dos consumidores contemporâneos.

Embora Portugal tenha registado um aumento nas compras online, a afluência dos portugueses aos centros comerciais cresceu 3,5% no último ano, e as vendas 7,9%. De facto, o estudo EY Future Consumer Index 2024 revela que 57% dos consumidores preferem ver e tocar os produtos antes de os comprar, e que 32% valorizam o atendimento personalizado das lojas físicas. Isto explica porque é que até gigantes puramente digitais, como a Amazon, estão a apostar em lojas físicas, evidenciando que a estratégia omnicanal é uma peça-chave no verdadeiro futuro do comércio a retalho. Por outro lado, os operadores tradicionais estão a adaptar-se e a “digitalizar-se”, oferecendo uma experiência mais completa.

Mas o sucesso do retalho físico, hoje, vai além da oferta comercial. Os centros comerciais estão a evoluir para espaços vivos, que geram comunidades, onde a vida acontece e onde se trocam ideias e se constroem laços emocionais. São locais

que juntam lazer, cultura e consumo e que, conseguindo surpreender, fidelizar e reinventar-se, oferecem razões constantes para lá voltar. Esta transformação, em que o ambiente físico se reconfigura estrategicamente, consolida os centros comerciais como destinos dinâmicos, integrados no tecido social das cidades.

Neste contexto, os centros comerciais, como grandes pontos de encontro social e económico, assumem uma responsabilidade crescente. A forma como se posicionam — através de



políticas, práticas e comunicações — deve incorporar temáticas-chave, não apenas para conquistar o consumidor, mas também para garantir a sua relevância e viabilidade a longo prazo. Entre elas, a sustentabilidade destaca-se como uma exigência transversal e estratégica, que os impele a reinventar-se de forma responsável e alinhada com as crescentes exigências ambientais e sociais.

A incorporação de práticas sustentáveis no comércio físico, como a eficiência

energética, a gestão de resíduos e a adoção de certificações ambientais internacionais, torna-se um imperativo. Esta transição não só reduz os custos operacionais, como também fortalece a reputação dos espaços comerciais perante consumidores cada vez mais conscientes e exigentes. Além disso, os investidores imobiliários internacionais colocaram os critérios ESG no centro das suas decisões, o que reforça a necessidade destes espaços adotarem estratégias integradas nesse âmbito.

uma função social essencial: fomentar o consumo responsável, promover a economia circular, criar oportunidades para o empreendedorismo local e oferecer ambientes que reforçam o sentido de comunidade. São espaços em constante evolução, onde inovação, tecnologia e compromisso com o meio envolvente devem andar de mãos dadas.

Mas o sucesso do retalho físico, hoje, vai além da oferta comercial. Os centros comerciais estão a evoluir para espaços vivos, que geram comunidades, onde a vida acontece e onde se trocam ideias e se constroem laços emocionais.

É nesta visão omnicanal — que combina o melhor do físico e do digital — que reside o futuro do retalho. O futuro do comércio físico em Portugal depende da capacidade do setor para ser simultaneamente resiliente, tecnologicamente adaptado e comprometido com o desenvolvimento sustentável. Esta é a chave para que os centros comerciais deixem de ser meros espaços de compra e se transformem em verdadeiros centros de vida. As empresas (e gestores) que conseguirem alinhar inovação, personalização da experiência do cliente e responsabilidade social e ambiental não só garantirão a viabilidade económica dos seus ativos, como também liderarão a transformação de um setor vital para a economia e para a sociedade. ■

NOTÍCIA

Livro “Mais do que Casas” propõe 60 soluções para habitar em 2074

O livro “Mais do que Casas”, apresentado no Porto, compila 60 propostas para responder à crise habitacional, apontando caminhos como o da reversão da VCI, naquela cidade, e a criação de modelos de habitação evolutiva adaptáveis à família.

O lançamento do livro homónimo, coeditado com o MUDE – Museu do Design, e do Guia de Intervenção/Orientações marcam o culminar do programa “Mais do que Casas”, promovido pela Faculdade de Arquitetura da Universidade do Porto (FAUP) no âmbito das Comemorações dos 50 anos do 25 de Abril.

A publicação é o resultado de dois anos de trabalho colaborativo que envolveu 25 instituições de ensino superior de Arquitetura, Arquitetura Paisagista e Belas Artes,



e uma ampla comunidade académica composta por 1750 estudantes e 280 docentes.

Em declarações à Lusa, o diretor da FAUP, João Pedro Xavier, salientou que o projeto nasceu na escola, dando continuidade a uma longa tradição de envolvimento em questões sociais, como no processo Serviço de Apoio Ambulatório Local (SAAL) - um programa estatal de construção habitacional surgido após a Revolução dos Cravos - em que professores e estudantes tiveram um papel exemplar.

Confrontado com o “agravamento exponencial” do setor da habitação, considerou que 50 anos depois, era o momento certo para encontrar soluções ou indicar “vias possíveis” para as alcançar, envolvendo toda a comunidade académica do país para propor soluções para o horizonte de 2074.

Lamentando que a habitação se tenha tornado numa mercadoria, o responsável defendeu que as reflexões, sintetizadas no livro e no Guia de Intervenção - que será enviado a instituições com responsabilidades nas áreas da habitação território e cidade - seriam “muito úteis” se lidas e estudadas pelos decisores e políticos, dado que a habitação é, na sua essência, uma questão política e económica.

Com curadoria de Teresa Novais e Luís Tavares Pereira, o livro, com mais de 400 páginas, condensa, entre outros contributos, 60 propostas que procuram dar resposta à pergunta “Como vamos habitar em 2074”, entre as quais uma proposta de reversão da Via de Cintura Interna (VCI) no Porto, transformando-a num corredor verde. ■



NOTÍCIA

Maior residência universitária pública nasce em Braga e usa modelo de construção industrializada

O grupo Casais está a construir aquela que será a maior residência estudantil pública em Portugal. Localizada em Braga, na emblemática antiga Fábrica Confiança, esta residência para estudantes terá 786 camas. A construção já está em curso e deverá estar concluída no verão do próximo ano. Adjudicado por 25,51 milhões de euros, o projeto contempla dois edifícios: um resultante da reabilitação da antiga Fábrica Confiança e outro construído de raiz.

O novo edifício, desenvolvido segundo o modelo de construção industrializada CREE, assenta num sistema híbrido de madeira e betão que integra diversos componentes pré-fabricados — escadas, estrutura e fachadas CREE, instalações sanitárias, paredes divisórias e racks MEP. Esta abordagem assegura maior eficiência, redução de desperdício e melhor controlo de qualidade, algo difícil de alcançar na construção tradicional. A montagem em fábrica, com rastreabilidade total de cada componente ao longo da cadeia de produção até à execução, permite ainda a futura desmontagem e reaplicação dos elementos noutros contextos. Para tal, a Casais introduz parâmetros de identificação digital dos componentes, através da metodologia BIM, reduzindo desperdícios e promovendo a reintegração de elementos construtivos em novas edificações.

O edifício contará com 252 quartos individuais, 222 duplos — 19 dos quais adaptados a pessoas com mobilidade condicionada — e dois triplos também aces-



síveis, totalizando 476 unidades de alojamento para 702 residentes. Inclui ainda 15 cozinhas comuns, seis salas de estudo, uma ampla zona de convívio e refeições em open space voltada para o edifício existente, além de espaço exterior de lazer e lavandaria comum.

No edifício existente — antigo espaço da Fábrica Confiança, onde serão mantidas as fachadas, paredes interiores e lajes originais, garantindo-se ainda assim toda a segurança e preservação histórica — estarão disponíveis seis quartos, dois deles adaptados a pessoas com mobilidade condicionada, e 19 unidades com capacida-

de para quatro pessoas, direcionadas a estudantes de mestrado, doutoramento ou docentes que desejem acolher familiares. O edifício existente terá, assim, 25 unidades capazes de acolher 84 pessoas. Além disso, contará com cinco salas de estudo, uma sala de convívio, uma sala de estudo adaptada a biblioteca, espaço de refeições, zona de confeção de refeições comum, restaurante de carácter externo opcional, lavandaria, pequeno ginásio e uma zona museológica.

Para António Carlos Rodrigues, CEO do Grupo Casais, “o maior desafio deste projeto é conciliar a preservação do edifí-

cio histórico com a construção do edifício de raiz, garantindo ao mesmo tempo funcionalidade, sustentabilidade e conforto para os futuros residentes. É um projeto que exige planeamento antecipado e rigor em todas as fases da obra, mas que muito nos orgulha. Ao construirmos esta residência estamos a apoiar as novas gerações, dando-lhes mais condições para estudar numa das regiões que mais recebe alunos de outros pontos do país.”

O novo edifício, desenvolvido pela Casais, utiliza o modelo de construção industrializada CREE e assenta num sistema híbrido de madeira e betão que integra diversos componentes pré-fabricados.

Na execução desta nova residência universitária, o grupo Casais não só preserva e reabilita cuidadosamente um edifício de elevado valor histórico, respeitando a sua identidade arquitetónica, como também ergue um segundo edifício recorrendo ao sistema CREE, assente em soluções modulares, sustentáveis e tecnologicamente avançadas. Esta combinação evidencia a versatilidade do grupo de Braga em conciliar património e modernidade, oferecendo infraestruturas de elevado padrão que respondem às exigências do presente sem descurar a memória do passado. ■

NOTÍCIA

Edifício BBVA vai renascer com escritórios e comércio nos Aliados

O edifício Aliados 20, um dos marcos arquitetónicos da Baixa do Porto, vai ser alvo de profundas obras de renovação para acolher escritórios e grandes marcas de retalho. Localizado na esquina da Avenida dos Aliados com a Rua de Sampaio Bruno, o imóvel — projetado pelo arquiteto José Marques da Silva e até há poucos anos sede do banco BBVA — apresenta uma área total de 1.800 metros quadrados.

A intervenção vai concentrar-se no interior do edifício e, segundo o novo proprietário, promete respeitar o carácter original da obra, conciliando património e contemporaneidade.

Refere ainda que “a requalificação do edifício Aliados 20 reflete o melhor da arquitetura histórica da cidade, preservando o carácter original do edifício, enquanto disponibiliza espaços funcionais que evidenciam a perfeita combinação entre património e contemporaneidade. Entre as suas principais características destacam-se a fachada emblemática, o pé-direito excecional do piso 0, pisos de escritórios extremamente eficientes e vistas desafogadas sobre



a Praça da Liberdade e a Baixa do Porto”. A comercialização dos espaços foi entregue às consultoras JLL e CBRE, responsáveis também pela mediação da venda ao novo proprietário.

O Aliados 20 distingue-se pela sua fachada icónica, pelo pé-direito excecional

do piso térreo e pelas vistas amplas sobre a Praça da Liberdade e a Baixa do Porto.

Embora não tenha sido revelado o valor do investimento, os preços praticados nesta zona refletem o estatuto de exclusividade: na Avenida dos Aliados, o custo por metro quadrado ultrapassa frequen-

temente os 6 mil euros, podendo atingir valores muito superiores em imóveis de referência.

O Aliados 20 distingue-se pela sua fachada icónica, pelo pé-direito excecional do piso térreo e pelas vistas amplas sobre a Praça da Liberdade e a Baixa do Porto.

De destacar também que José Marques da Silva (1869–1947) foi autor de algumas das obras mais marcantes do Porto, sendo o arquiteto responsável pela Estação de São Bento, o Teatro Nacional São João, os liceus Alexandre Herculano e Rodrigues de Freitas e a Casa de Serralves, em parceria com Jacques Gréber. Diretor da antiga Escola de Belas Artes do Porto entre 1913 e 1939, influenciou gerações de arquitetos e deixou uma marca indelével na paisagem da cidade. ■