

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

www.grupovidaeconomica.pt

PUB

GEORGE CAREER CHANGE

WWW.GEORGE.PT

SUPLEMENTO METAL

Exportações do METAL PORTUGAL batem recorde mensal

Pág. 12

ATUALIDADE

Empresas com IRC de 5% e dividendos isentos de retenção na fonte
CINM continua com regime fiscal preferencial até 2033

Pág. 3

Jose Eduardo Carvalho defende reforma fiscal e laboral
AIP alerta para impacto da quebra de fundos europeus

Pág. 4

Decisões das entidades competentes podem demorar mais de cinco anos

Licenciamento bloqueia 1300 milhões em novos projetos

Investimentos estratégicos são atrasados por tempo indeterminado

Pág. 5

António Ramalho alerta para risco geracional

“Demografia trava competitividade”

Pág. 10

SUPLEMENTO WHAT'S NEXT

Empresas precisam de resiliência para crescer em contexto de incerteza

Pág. VI

EMPRESAS

Sandra Daza, CEO da Gesvalt, admite
“Tecnologia e ESG estão a redefinir o mercado imobiliário”

Pág. 9

MERCADOS

Comissão Europeia alerta para risco de incumprimento na despesa pública

Pág. 11

Estudo da Crédito y Caución e Iberinform revela
Maioria das empresas não aplica juros de mora

Pág. 11

SUPLEMENTO FROTAS

Financiamento especializado apoia economia com 50 mil milhões de euros

Pág. II

AFIA receia perda de terreno tecnológico e de qualificação

Salários têm subido muito acima da produtividade

Pág. 4

02102

9 720972 000037

LIVRO DA SEMANA VidaEconómica

RESSONÂNCIAS E SOCIOLOGIA PÚBLICA

Campanha válida 1 a 7 de dezembro nos termos do regime jurídico do preço fixo do livro.

Ressonâncias e Sociologia Pública

Ensaio sociológico sobre a sociedade portuguesa

Desconto de 60%

DISPONÍVEL TAMBÉM EM VERSÃO EBOOK

ABERTURA

CONSULTÓRIO DE FUNDOS COMUNITÁRIOS

PEQUENOS INVESTIMENTOS NA AGRICULTURA

Sou agricultor e titular de uma exploração agrícola em Estela, concelho de Póvoa de Varzim. No passado, concorri a uma medida do PDR 2020 para pequenos investimentos nas explorações agrícolas. Ainda existem estes apoios?

As medidas do PDR 2020 já não se encontram em vigor. Com o início do Portugal 2030, os apoios ao setor agrícola passaram a estar inseridos no âmbito do PEPAC. Os pequenos investimentos na agricultura estão inseridos no eixo D “Abordagem territorial integrada” do PEPAC, mais especificamente na tipologia D.1.1.1.1 “Pequenos investimentos na exploração agrícola”.

As candidaturas a este programa de apoio têm âmbito regional, isto é, cada Grupo de Ação Local (GAL) gere a recepção e análise das candidaturas para o seu território de intervenção. A freguesia de Estela, em Póvoa de Varzim, encontra-se no âmbito do GAL Litoral Rural, o qual possui um concurso aberto à tipologia D.1.1.1.1 “Pequenos investimentos na exploração agrícola” até 30/01/2026. Este programa destina-se a pessoas singulares ou coletivas que exerçam atividade agrícola, titulares da exploração agrícola, com essa situação devidamente registada no Sistema de Identificação Parcelar (SIP).

Os projetos devem apresentar um investimento elegível igual ou superior a 2 000 euros e igual ou inferior a 50 000 euros.

Os projetos de investimento de melhoria de regadio devem ainda apresentar uma poupança potencial

de consumo de água mínima de 7,5%, baseada numa avaliação ex ante. Qualquer investimento em regadio pressupõe a existência ou instalação de contadores de medição do consumo de água.

O apoio é concedido sob a forma de subvenção não reembolsável. A taxa de apoio é de:

- 55% para investimentos elegíveis superior a 2.000 euros e inferior ou igual a 50.000 euros;
- 60% para investimentos em sistemas de irrigação existentes;

50% para investimentos em sistemas de irrigação em novas áreas;

- 55% para investimentos que contribuam para melhoria do desempenho ambiental.

São considerados elegíveis todos os investimentos relativos ao desenvolvimento da atividade agrícola, tais como:

- Compra de prédios rústicos até 10% do total das restantes despesas elegíveis;
- Preparação de terrenos;
- Construções e adaptação de instalações relacionadas com a atividade;
- Plantações plurianuais e animais reprodutores de raças autóctones ameaçadas;
- Instalação de pastagens permanentes;
- Instalação ou modernização de

sistemas de rega;

- Compra de máquinas e equipamentos agrícolas e informáticos;
- Máquinas de transporte interno;
- Equipamentos para agricultura de conservação e precisão e para a valorização agrícola em termos ambientais;
- Vedações para a atividade pecuária.

Os investimentos relativos à preparação de produtos agrícolas com origem na exploração até à primeira venda, sem que ocorra alteração das características originais do produto animal ou vegetal, também são considerados elegíveis para as seguintes atividades:

- Produção de plantas aromáticas e medicinais: operações de secagem, trituração e embalagem;
- Apicultura: são considerados elegíveis os investimentos relativos à extração e embalagem do mel, própolis e favos;
- Fruticultura e horticultura: armazenagem, conservação, calibragem, secagem, britagem e embalagem de frutos e legumes.

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



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

Há já muitos anos que tenho o prazer, a convite da APDSI – Associação para o Desenvolvimento da Sociedade da Informação, de marcar encontro no Convento da Arrábida. É um momento único para, num dos locais mais emblemáticos do nosso país, podermos refletir de forma aberta sobre os desafios que a Sociedade da Informação e do Conhecimento suscita para a nossa Economia e Sociedade. Ontem voltámos a estar juntos para ouvir o Bruno Mações e ter uma discussão aberta sobre os desafios do futuro que temos pela frente.



ECONOMIA MAIS

PORTUGAL COMPETITIVO - Está mais do que consolidada a mensagem da urgência da dimensão competitiva na matriz de desenvolvimento nacional. Impõem-se dinâmicas efetivas de aposta na tecnologia, tanto ao nível da conceção de novas ideias de serviços e produtos como da construção e participação ativa em redes internacionais de comercialização e transação de produtos e serviços.

PORTUGAL COESO - Portugal tem uma oportunidade única de potenciar um novo paradigma de cidades médias, voltadas para a qualidade, a criatividade e a sustentabilidade ecológica. Um Programa Territorial para a Modernidade é vital para dar conteúdo estratégico à ocupação das cidades médias e à nova vontade de saber também apostar no interior.

PORTUGAL CULTURAL - Portugal tem uma forte cultura alicerçada no potencial histórico da língua. É um ativo único. Um Programa Global da Cultura Portuguesa tem de dinamizar, de facto, nos grandes circuitos internacionais, a apetência pela prática e consumo dos muitos produtos culturais nacionais disponíveis. A cultura da língua portuguesa deve contribuir para a criação de valor para o nosso país.



ECONOMIA MENOS

CIÊNCIA & INOVAÇÃO - Na recente Smart Discussion online sobre Ciência & Inovação, Ana Casaca e Cláudio Sunkel destacaram que falta uma verdadeira abordagem integrada ao tema, que envolva em rede organizações e pessoas, com a apresentação de soluções mais práticas.

CAPITAL ESTRATÉGICO - O tema do território e da 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 positivos em termos de maior coesão territorial e social.

MAIS ECONOMIA - O tema do financiamento 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 às diversas iniciativas que sustentam o crescimento empresarial.

Nesta edição



04 Atualidade
AIP alerta para impacto da quebra de fundos europeus



II Frotas
Investimento especializado alavanca investimento produtivo



09 Mercados
“Tecnologia e ESG estão a redefinir o mercado imoniliário”

Atualidade Pág. 03
CINM continua com regime fiscal preferencial até 2033

Atualidade Pág. 05
Licenciamento bloqueia 1300 milhões em novos projetos

Ócio & Negócios Pág. 06
IRS 2026: Sobe o salário, sobe o escalão, sobe a pressão arterial

Opinião Pág. 08
Portugal: de repente, o otimismo hiperbólico

Frotas Pág. IV
“A mobilidade do futuro será construída em rede”

Frotas Pág. VIII
Renting facilita a transição para uma mobilidade elétrica e sustentável

Metal Pág. 12
Setembro foi o 8º Melhor mês de sempre das exportações do Metal Portugal

Mercados Pág. 11
Maioria das empresas não aplica juros de mora

Empresas Pág. 14
Um projeto em aceleração e evolução

Negócios e Empresas. Pág. 15
A revolução dos agentes de IA na gestão

Imprensa

EM REVISTA



China quer duplicar classe média até 2035

A China definiu uma meta ambiciosa: duplicar a sua classe média, passando de 400 para 800 milhões de pessoas até 2035. O plano, revelado pelo governo, implica uma mudança profunda no modelo económico, tradicionalmente assente num forte investimento em infraestruturas, mas hoje com rendimentos cada vez menores. Pequim pretende agora apostar numa economia centrada na procura interna, aumentando o investimento em educação, saúde e apoio social — setores considerados essenciais para reduzir as fortes desigualdades entre áreas urbanas e rurais. A falta de confiança dos consumidores e a estagnação salarial ilustram a dimensão do desafio.



Bruxelas quer que jovens europeus contratem planos de pensões privados

A Comissão Europeia está decidida a impulsionar os

planos de pensões privados, especialmente entre os jovens europeus. Trata-se de planos complementares pensados para ajudar a garantir rendimentos adequados na reforma. Para isso, lançou um pacote de recomendações aos Estados-membros, contendo uma mensagem política e social clara: as pensões do sistema público poderão, no futuro, ser demasiado baixas para assegurar condições de vida suficientes, adverte Bruxelas. À medida que a população envelhece e a força laboral diminui, torna-se crucial que as pessoas consigam manter um estilo de vida adequado.



Tarifas agravam défice comercial

Os dados recentemente divulgados mostram que as elevadas tarifas impostas pelo presidente Trump, em agosto, levaram a uma contração das importações e ao agravamento do défice comercial. As amplas tarifas afetaram o comércio, com as importações de bens e serviços a caírem 5,1% após a entrada em vigor das medidas sobre as exportações de cerca de 90 países. O forte aumento dos impostos comerciais teve um impacto significativo na atividade económica internacional.

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 Luís Peixoto de Sousa • DIRETOR: João Luís Peixoto de Sousa • REDAÇÃO Virgílio Ferreira (Chefe de Redação), Adérito Bandeira, Guilherme Osswald, Rute Barreira e Teresa Silveira; E-mail: agenda@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 103.650 EXEMPLARES, EM DIGITAL E PAPEL

4000 Município (Porto) TAXA PAGA

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

ATUALIDADE

Portugal sobe no ranking digital

Portugal subiu para o 33.º lugar no “Ranking Mundial de Competitividade Digital 2025” do IMD, avançando pelo terceiro ano consecutivo. O estudo, realizado em parceria nacional com a Porto Business School, destaca progressos em conhecimento e talento, embora permaneçam desafios em formação de colaboradores e agilidade empresarial.

EMPRESAS COM IRC DE 5% E DIVIDENDOS ISENTOS DE RETENÇÃO NA FONTE

CINM continua com regime fiscal preferencial até 2033

A Assembleia da República aprovou formalmente a prorrogação do regime fiscal preferencial atualmente em vigor no âmbito do Centro Internacional de Negócios da Madeira (CINM) até ao final do ano de 2033.

Assim, as empresas licenciadas para operar no seu âmbito, desde que cumpram os requisitos de substância aplicáveis, continuarão a beneficiar de uma taxa reduzida de IRC de 5% até ao fim de 2033, bem como de isenção de retenção na

fonte na distribuição de dividendos a acionistas não residentes em território português (excetuando países e territórios classificados como paraísos fiscais), entre vários outros benefícios de natureza fiscal proporcionados pelo CINM.

“Janela de oportunidade” até 2026

Quem pretenda constituir ou realocar estruturas para o CINM dispõe, em princípio, de prazo até

31.12.2026 para obter a respetiva licença, beneficiando depois do regime até 2033.

O CINM não é um “offshore clássico”, mas sim um regime de auxílio de Estado regional cuja legitimidade assenta precisamente na existência de atividade económica real na região. Este regime exige, por isso, a criação e manutenção de um número mínimo de postos de trabalho na Madeira ou, em certos casos, a realização de investimento mínimo qualificado em ativos fixos.



O CINM representa hoje mais de 2.400 empresas.

PUE



Associação das Indústrias de Madeira e Mobiliário de Portugal



INTER WOOD & FURNITURE Internacionalização Sustentada

O INTER WOOD & FURNITURE é um projeto conjunto promovido pela Associação das Indústrias de Madeira e Mobiliário de Portugal (AIMMP), com o financiamento do Programa Compete 2030, no âmbito do programa de apoio à internacionalização e expansão de empresas portuguesas em novos mercados e em crescimento.

Ao longo das diversas edições já apoiou cerca de 400 empresas e 190 ações, em mais de 32 mercados, com incentivos de até 50%. O resultado deste investimento tem tido enorme impacto no crescimento das exportações do setor que, nos últimos dez anos, mais do que duplicaram o seu valor.

Reveja algumas ações realizadas em 2024/25



BD | NY 2024
Nova Iorque - nov '24



Expobiomasa
Valência - mai '25



Hotel Show Dubai
Dubai - jun' 25



Decorex International
Londres - out '25



MADE IN PORTUGAL
naturally



Cofinanciado pela
União Europeia

Para mais informação:
interwoodandfurniture.pt

ATUALIDADE

Avaliação bancária da habitação volta a subir em outubro

A avaliação bancária da habitação atingiu em outubro os 2025 euros por metro quadrado, segundo dados do INE, traduzindo uma subida homóloga de 17,7%. O indicador manteve o ritmo observado em setembro e avançou mais 30 euros face ao mês anterior. A Península de Setúbal registou o maior salto anual, enquanto o Norte liderou a variação mensal. No total, foram consideradas cerca de 33 900 avaliações.

Exportações de calçado reforçam crescimento

Portugal exportou 53,3 milhões de pares de calçado até setembro, totalizando 1.321,7 milhões de euros. Segundo a APICCAPS, o setor consolidou o ciclo de crescimento de 2025, destacando ganhos na Europa — que absorve 80% das vendas — e avanços em mercados como Alemanha e Espanha. O presidente da associação sublinha que os resultados refletem a capacidade de adaptação e o investimento estratégico da indústria.

JOSÉ EDUARDO CARVALHO DEFENDE REFORMA FISCAL E LABORAL

AIP alerta para impacto da quebra de fundos europeus

Portugal deverá enfrentar uma redução significativa dos fundos estruturais no próximo Quadro Comunitário de Apoio (QCA). Perante este cenário, José Eduardo Carvalho, presidente da AIP, defende quatro medidas essenciais para salvaguardar a competitividade nacional: reduzir o IRC para atrair investimento, reduzir o IRS para estimular o consumo, indexar os salários à produtividade e flexibilizar a legislação laboral.

O dirigente apresentou estas linhas de orientação na conferência “Quadro Financeiro Plurianual da União Europeia 2028-2034 – Enquadramento Geopolítico e Perspetivas para a Economia Portuguesa”, realizada pela AIP a 20 de novembro.

Segundo José Eduardo Carvalho, o país enfrenta “uma negociação extremamente difícil” no âmbito do próximo QCA, com impactos que vão desde menos acesso a fundos estruturais e menor investimento público até aumento da competição europeia pela atração de mão-de-obra qualificada, maior concorrência em setores sensíveis ao custo e desvio de Investimento Direto Estrangeiro (IDE).

Empresas descapitalizadas e risco de “choque de seleção”

O presidente da AIP alertou para as fragilidades acumuladas do tecido empresarial: 137 mil empresas — 25% do total — apresentam capitais próprios negativos e 168 mil — 31% — têm EBITDA negativo. Para José Eduardo Carvalho, sem medidas de capitalização e redimensionamento, “não sabemos se a economia nacional suporta um choque de seleção com esta dimensão”.

Ainda assim, destacou os avanços registados nos últimos 12 anos:

+41% no VAB, +33% no volume de negócios, +29% nas exportações, +10% no emprego



Segundo José Eduardo Carvalho, o país enfrenta “uma negociação extremamente difícil” no âmbito do próximo QCA.

e +36% no número de empresas exportadoras.

Sublinhou que o dinamismo se concentra em 910 grandes empresas, 4900 médias e num conjunto de 37 mil sociedades com contas equilibradas. É neste segmento que estão os melhores exemplos nacionais de inovação tecnológica, qualidade de gestão e integração na economia do conhecimento.

Mas alerta: o contraste entre estas empresas e o grupo de sociedades com balanços degradados é cada vez mais evidente, acentuando a segmentação da economia portuguesa.

Pressão adicional sobre o próximo orçamento europeu

A proposta de orçamento da

União Europeia para 2028-2034, próxima dos dois biliões de euros, poderá traduzir-se para Portugal numa redução entre 3 a 4 mil milhões de euros face ao atual QCA.

José Eduardo Carvalho recordou que o envelope financeiro europeu estará sujeito a novas pressões, nomeadamente o serviço da dívida do Next Generation EU, que se inicia em 2027 (158 mil milhões), o financiamento ao alargamento da União Europeia e os reforços na Segurança e Defesa.

O dirigente insistiu que produtividade e salários só evoluem com base industrial forte: “Somos o 6.º pior país da União Europeia em remuneração média porque temos a 5.ª economia menos produtiva — e não o contrário.”

Reduzir IRC e IRS, ligar salários à produtividade e flexibilizar leis laborais

A seu ver, apenas economias com indústria robusta conseguem gerar conhecimento, inovação e salários mais elevados.

Alterações laborais: AIP critica “propostas tímidas” e rejeita greve geral

Sobre o anteprojeto de revisão da legislação laboral, José Eduardo Carvalho classificou o pacote como “132 propostas tímidas”: 89 irrelevantes, limitadas a reorganização do Código do Trabalho; 34 positivas; 10 no sentido da flexibilização; nove consideradas um recuo, agravando o absentismo, que definiu como “uma das chagas da economia nacional”.

A posição da AIP é clara: “Agendar uma greve geral baseada numa suposta profunda alteração da legislação laboral é algo que não podemos concordar nem aceitar.”

Debate político

A conferência contou com uma intervenção de Nogueira Leite, professor da Nova SBE, e uma mesa-redonda moderada por Jorge Gaspar, da AIP. Participaram os deputados António Mendonça Mendes, Carlos Guimarães Pinto, Eduardo Teixeira e o eurodeputado Paulo Cunha.

Os comentários estiveram a cargo de Nelson de Souza, ex-ministro do Planeamento, e o encerramento foi conduzido por Alfredo Sousa de Jesus, chefe do Gabinete do Parlamento Europeu em Portugal.

AFIA RECEIA PERDA DE TERRENO TECNOLÓGICO E DE QUALIFICAÇÃO

Salários têm subido muito acima da produtividade

Na 12.ª Automotive Industry Week, José Couto voltou a alertar para aquele que considera ser “o elefante na sala” da Europa: a competitividade. O presidente da AFIA afirmou que o continente atravessa uma transição turbulenta, marcada pela perda de terreno tecnológico e de qualificação, pela pressão de concorrentes com custos mais baixos — sobretudo a China — e por uma regulação europeia “excessiva e pouco eficaz”, fatores que “continuam a penalizar duramente a indústria”. Defendeu que Portugal deve apoiar os fornecedores que investem, reindustrializar, reforçar exportações e aproveitar oportunidades estratégicas em áreas como defesa e mobilidade.

José Couto criticou também o quadro regulatório: “A Europa vive numa camisa de forças. Não ajuda termos 11 mil regulamentações para a indústria automóvel. A meta de 2035 é inatingível.” Defende, por isso, soluções realistas como a evolução dos motores tradicionais para reduzir emissões, insistindo que “é preciso ultrapassar estas barreiras burocráticas, porque estamos a perder competitividade”.

Produtividade sobe 5% e custo do trabalho 27%

Por sua vez, Jorge Castro, vice-presidente da AFIA, traçou um retrato do setor dos componentes, responsável por 14,4 mil milhões de euros em vendas, 63 mil empregos e 94% de exportações. Alertou, contudo, que entre 2019 e 2024 o custo médio por trabalhador aumentou 27%, enquanto a produtividade subiu apenas 5%.

João Rui Ferreira, secretário de Estado da Economia, anunciou quatro agendas mobilizadoras com mais de 100 parceiros e 244 milhões de euros de investimento. Referiu ainda o programa STEP, com 1,2 mil milhões para projetos de tecnologia estratégica.

Já Madalena Oliveira Silva, presidente da AICEP, sublinhou a importância do setor automóvel nas exportações portuguesas e a necessidade de reduzir contradições regulatórias, reforçando instrumentos de apoio e simplificação no acesso a fundos.

Produção de cortiça cai 15% na Península Ibérica

A produção de cortiça em Portugal e Espanha deverá recuar para 5,5 milhões de arrobas este ano, cerca de menos 15% face a 2024, segundo a Filcork. A associação explica que parte da extração foi adiada para 2026 devido às condições de mercado. Apesar de os custos se manterem, o preço médio caiu entre 10% e 15%. O setor manifesta preocupação e defende medidas que garantam justa remuneração e equilíbrio na fileira.

Crescimento desacelera após compras empresariais

Um estudo da Bain & Company indica que muitas empresas perdem dinamismo após serem adquiridas. A análise, baseada em mais de 250 operações, mostra que o ritmo de expansão cai para cerca de 22% nos dois anos seguintes, longe dos 77% registados antes da compra. A consultora aponta avaliações demasiado otimistas, metas irrealistas e dificuldades de integração como causas frequentes desta travagem nas fusões e aquisições.

DECISÕES DAS ENTIDADES COMPETENTES PODEM DEMORAR MAIS DE CINCO ANOS

Licenciamento bloqueia 1300 milhões em novos projetos

O bloqueio persistente no licenciamento ambiental está a colocar a economia portuguesa sob pressão. Os resultados do inquérito realizado pela Associação Industrial Portuguesa (AIP) revelam um retrato preocupante: 1,3 mil milhões de euros em projetos continuam paralisados devido a entraves administrativos, prazos indefinidos e excesso de entidades envolvidas. A morosidade não é nova, mas a sua dimensão atual — associada à urgência do investimento industrial — coloca em causa não apenas a competitividade das empresas, mas também a própria capacidade do país em atrair capital e executar projetos.

O estudo da AIP mostra que 44% dos projetos estão há mais de dois anos à espera de decisões das entidades competentes. Destes, 14% ultrapassaram os cinco anos, um cenário que qualquer país com ambições de desenvolvimento industrial consideraria insustentável.

No mesmo relatório, um gráfico mostra de forma clara como os atrasos se distribuem: 32% parados entre dois e cinco anos e 30% entre um e dois anos. A leitura transversal é inequívoca — a lentidão administrativa tornou-se estrutural.

Para muitas empresas, estes prazos anulam a viabilidade económica dos projetos. Os custos sobem, as tecnologias ficam desatualizadas e as oportunidades de mercado deixam de existir. Há mesmo casos em que investimentos estratégicos para aumentar a produção, instalar novos equipamentos ou expandir operações acabam engavetados por tempo indeterminado.

O peso do licenciamento ambiental e o papel das principais entidades

No diagnóstico das responsabilidades, o setor privado é categórico. De acordo com o estudo da AIP 76% das empresas apontam a Agência Portuguesa do Ambiente (APA) como o principal entrave. Seguem-se as CCDR (72%) e o ICNF (71%). Esta concentração de perceções negativas revela uma profunda falta de confiança no funcionamento do sistema.

As empresas referem problemas de organização interna, falta de articulação entre entidades e ausência de um modelo de decisão que permita coerência ao longo do processo.

O estudo da AIP identifica um problema adicional: 71% reconhecem que os técnicos enfrentam falta de estímulo hierárquico e, nalguns casos, condicionamentos ideológicos que dificultam análises objetivas dos pareceres.



Para os empresários, esta combinação de incerteza técnica e volatilidade interpretativa transforma o licenciamento num “risco regulatório” — algo a que nenhum investidor reage positivamente.

Impacto direto na economia real: perdas, custos e oportunidades desperdiçadas

Dos 1,3 mil milhões de euros bloqueados, 730 milhões estão simplesmente à espera de pareceres. Outros 490 milhões dizem respeito a projetos abandonados antes mesmo da análise técnica completa.

As empresas admitem que parte destes investimentos teria impacto imediato na economia: criação de postos de trabalho, aumentos de capacidade produtiva, maior competitividade exportadora e modernização industrial.

Para um país que enfrenta desafios de produtividade e de captação de investimento direto estrangeiro, perder quase meio mil milhões de euros em oportunidades concretas deveria ser motivo de elevada preocupação política.

Regras que travam o investimento: PDM, REN, RAN e multiplicidade de pareceres

Os condicionalismos identificados pelas empresas dizem respeito essencialmente a quatro áreas:

- Alterações de PDM/PP/PU - 43%;
- Restrições REN/RAN - 33%;
- Emissões, resíduos e matérias-primas - 17%;
- Servidões e zonas de proteção — 9%.

A complexidade regulatória e a sobreposição de normas continuam a dificultar processos que, para outros países, são rotineiros. Em muitos casos, os promotores enfrentam verdadeiros “labirintos administrativos”, onde a ausência de prazos vinculativos transforma pedidos em suspensões de facto.

Teletrabalho e articulação institucional: o novo fator crítico

Um dado que se destaca no relatório é a perceção de que o teletrabalho agravou a morosidade. 72% das empresas defendem

76% das empresas apontam a Agência Portuguesa do Ambiente como o principal entrave

a sua restrição nas entidades públicas com intervenção direta no licenciamento.

A crítica não recai sobre o regime em si, mas sobre a dificuldade em assegurar coordenação, cumprimento de prazos e acompanhamento técnico eficaz neste modelo. Para muitos empresários, o teletrabalho tornou mais opaca a interação com os serviços, afastando-os ainda mais dos centros de decisão.

Empresas querem previsibilidade e simplificação

As medidas prioritárias apontadas pelas empresas, na página 10, são claras:

- Redução do número de entidades envolvidas (38%)
- Prazos máximos vinculativos e deferimentos tácitos (33%)
- Redução dos prazos de pareceres (25%)
- Criação de conferências de serviços com decisão conjunta (17%)

Estas propostas convergem num ponto essencial: o sistema precisa de previsibilidade e responsabilização. Sem estas condições, Portugal continuará a perder investimento para economias concorrentes com processos mais céleres e transparentes.

Expectativas moderadas sobre a reforma do Estado

O inquérito também revela que apenas 31% das empresas têm expectativas elevadas em relação à capacidade da reforma do Estado resolver estes bloqueios. A maioria divide-se entre expectativas médias e fracas, revelando uma descrença que se foi acumulando ao longo de anos de promessas de simplificação administrativa nunca concretizadas.

Os dados da AIP reforçam que o licenciamento continua a ser um dos maiores estrangulamentos do desenvolvimento económico nacional. A conjugação de entraves administrativos, excesso de entidades, indefinição de prazos e interpretações técnicas variáveis está a colocar Portugal fora do radar de muitos investidores.

Para um país que procura reforçar o tecido industrial, crescer nas exportações e modernizar a economia, resolver o problema do licenciamento não é apenas uma questão administrativa: é uma necessidade estratégica.

Ócio & Negócios

IRS 2026: Sobe o salário, sobe o escalão, sobe a pressão arterial

O Governo promete que os novos escalões de IRS vão assegurar neutralidade fiscal em 2026. Tradução: o seu salário sobe, mas o imposto não o persegue até à porta de casa. Pelo menos em teoria — daquelas teorias que funcionam lindamente em Excel, mas ficam nervosas quando enfrentam a realidade.

A grande questão surgiu quando se percebeu que aumentos acima de 3,51% podiam mandar muitos contribuintes para um escalão superior, onde o fisco os recebe com um sorriso e uma calculadora. Mas o Ministério das Finanças veio garantir, com estudo e tudo, que afinal o rendimento líquido médio vai crescer 3,5%, ligeiramente acima do bruto (3,4%). É a primeira vez na história em que “o Estado compensa” não soa a promessa de campanha.



Entre reduções de taxas no 2.º ao 5.º escalão, aumentos de deduções, atualização acima da inflação e proteção para quem ganha o salário mínimo, os números parecem equilibrar-se com uma margem... de 0,1%. Uma margem tão generosa como uma fatia de bolo cortada por um nutricionista.

O problema? O próprio Governo acha que os salários podem subir

5,3% no privado. Se isso acontecer, adeus neutralidade — olá escalão novo, olá retenção maior, adeus esperança de finalmente comprar uma máquina de café decente.

Conclusão: há esperança, mas convém manter expectativas moderadas. Em Portugal, a neutralidade fiscal é como a dieta em janeiro — começa bem, mas um pequeno desvio e tudo decarilha.

Diplomacia à moda suíça: Reduz tarifas, leva ouro

Uma delegação de empresários suíços visitou Donald Trump e levou o tipo de presentes que normalmente só aparecem em filmes sobre mafiosos ricos ou rappers em Miami: um relógio de mesa Rolex de ouro em edição limitada e um lingote de um quilo de ouro com dedicatória personalizada. Faltou apenas um queijo suíço gigante com diamantes incrustados e o pack de chocolates Lindt edição “Acordo Comercial”.

Dias depois, os EUA anunciaram a redução das tarifas sobre produtos suíços, passando de 39% para 15%. O Governo suíço garantiu que foi fruto de “compromisso construtivo”. Claro, o ouro é um material muito construtivo.

Segundo a imprensa, Jean-Frédéric



déric Dufour, CEO da Rolex, pensou em oferecer um mode-

lo de titânio, mas concluiu que ouro era “mais condizente com o gosto do presidente”. Traduzindo: ele brilha, nós brilhamos, toda a gente brilha.

O problema? Diplomáticamente, nos EUA, os presentes acima de 480 dólares devem ir para os Arquivos Nacionais. Trump, aparentemente, tratou a regra com o mesmo entusiasmo com que trata instruções de montagem.

Na Suíça, já há quem fale em violação do código penal e potencial corrupção internacional. Mas, sejamos honestos: se a geopolítica mundial passar a ser programa de troca de prendas, não surpreende que o próximo acordo venha com um iate, dois pandas emprestados e milhas aéreas vitalícias.

TAP à venda: Licitação com amendoins, milhas e identidade portuguesa

A TAP entrou oficialmente na fase “Quem dá mais?”, e a Lufthansa apareceu à porta da Parpública como quem bate ao vizinho para pedir açúcar — mas com uma carta de intenções em vez de um tupperware. O grupo alemão quer comprar uma participação minoritária, criar uma parceria de longo prazo e garantir a identidade portuguesa da companhia, o que nos deixa tranquilos: ninguém quer ver pastéis de nata substituídos por pretzels a bordo.

A Lufthansa lembra que já opera 280 voos semanais de e para Portugal e garante que pode



transformar Lisboa num “hub atlântico”. Basicamente, prometem pôr Portugal no mapa...

outra vez. Já a Air France-KLM também está na corrida, e o grupo IAG anda ali a aquecer no corredor, pronto a atirar um lance nos descontos.

O Governo vende até 49,9% — não vá alguém entusiasmar-se e tentar comprar a TAP inteira e a mala esquecida no tapete da Portela. Agora a Parpública tem 20 dias para avaliar propostas.

Resumo: temos interessados, promessas, alianças estratégicas e identidade nacional protegida. Só falta garantir que, independentemente do dono, continuam a servir bicas a bordo e a perder malas com sotaque.

Simplex 2.0: menos papel e mais esperança (mas só em teoria)



O setor imobiliário continua à espera de um Simplex que seja realmente simplex e não apenas simplificado em PDF. Na XIII Semana da Reabilitação Urbana do Porto, especialistas reuniram-se para discutir o Simplex Urbanístico 2.0 e concluíram... que ainda é mais um update tipo Windows: promete muito, corrige pouco e, no fim, reinicia sozinho quando menos convém.

O atual Simplex queria simplificar o licenciamento, mas continua a ter tantas entidades envolvidas que um projeto de obra parece a organização de um festival: câmaras, reguladores, IP, património, ambiente, trânsito... falta só vender pulseiras cashless. Fernando Santo avisou que, enquanto houver 15 entidades a dar parecer, nada será simples: é

como ter 15 tios a opinar sobre a tua tese.

Já Pedro Baganha lembrou que reduzir prazos sem contratar mais técnicos é como tentar fazer francesinhas mais depressa com uma frigideira partida. Resultado: fila maior, molho frio e ninguém satisfeito.

Digitalização? Sim, vem aí uma plataforma única para todas as autarquias. Excelente ideia — desde que não acabe como aquelas plataformas públicas que pedem login, depois chave móvel, depois assinatura digital, depois comprovativo de que existe vida extraterrestre.

Conclusão: o Simplex não precisa só de leis novas, precisa de terapia de grupo entre autarquias, reguladores e promotores. Até lá, “simplificação” continua a ser apenas o nome do PowerPoint.

Banco de Portugal: Agora com modo pai rigoroso ativado

O novo governador do Banco de Portugal, Álvaro Santos Pereira, nem teve tempo de decorar o gabinete e já distribuiu o primeiro puxão de orelhas à banca. Alguns banqueiros decidiram anunciar ao país que financiar casas a 100% “até fazia sentido”. É aquela velha mentalidade portuguesa: se correu mal da última vez, é porque não demos entusiasmo suficiente.

Santos Pereira, no entanto, apareceu em modo professor no primeiro dia de aulas: “Se insistirem nos erros do passado, o banco central aqui estará para atuar.” Traduzindo para linguagem doméstica: façam outra vez disparates com crédito e vão já de castigo sem recreio.

Os CEO do BCP e do BPI, como bons alunos ingénuos, levantaram a mão e disseram que talvez fosse altura de aliviar as regras macroprudenciais. Afinal, quem é que precisa de entradas na compra de casa quando existe entusiasmo, boa vontade e uma vaga memória de 2008?

O governador, sem dizer nomes



(mas olhando diretamente para a turma da frente), lembrou que estas regras existem para evitar crises financeiras — aquelas que começam com empréstimos simpáticos e acabam com reuniões dramáticas no Eurogrupo.

No fundo, a mensagem é clara: os bancos querem brincar ao “Casa Própria – Edição Tudo Incluído”, mas o Banco de Portugal está ali com o cinto de segurança apertado e o dedo levantado a dizer: nem pensem.

Ócio & Negócios

Orçamento 2026 e o misterioso tesouro dos 590 milhões

O Orçamento do Estado para 2026 está em fase de votos e cortes, mas decidiu surpreender o país com um episódio digno de novela: apareceu uma receita de 590 milhões de euros que ninguém sabe de onde veio. A UTAO e o Conselho de Finanças Públicas olharam para as contas, fizeram scroll até ao fim e nada — nem nota de rodapé, nem link para anexos, nem mapa do tesouro. Só o número ali, discreto, como quem se senta à mesa de jantar sem ser convidado.

O Governo chama-lhe “receita discriçãoária”. Que é uma maneira elegante de dizer “coisa que

não queremos explicar”. Pode ser um imposto novo? Pode. Multas de estacionamento acumuladas desde 1998? Talvez. Venda de cromos repetidos do Tesouro? Não está descartado.

A questão é que os supervisores do orçamento querem saber de onde veio o dinheiro. Afinal, numa casa normal, quando aparecem 590 milhões sem explicação, alguém pergunta se é fraude; no Estado, é terça-feira.

Enquanto não há resposta, o debate continua. O Parlamento quer transparência, o Governo pede calma, e os economistas estão a tratar isto como episódio-



-piloto de CSI: Orçamento do Estado.

Viagem, TIR e Televigilância: a nova agência do Estado

José Sócrates regressa ao aeroporto e, em vez de passaporte, apresenta... indignação. À saída, quem o espera não é um familiar nem um motorista, mas uma câmara do Correio da Manhã TV que, aparentemente, fez check-in na mesma aplicação que ele — só ainda não sabemos se foi no Booking, no SIRESP ou numa extensão secreta do Ministério Público chamada “Vigiar & Revelar”.

Segundo o próprio, viajou discretamente, dentro da legalidade e do TIR, mas a televisão já conhecia o seu itinerário melhor do que ele. A suspeita?

Uma sofisticada conspiração onde procuradores, telelentes e audiências publicitárias se unem numa espécie de Big Brother Judicial.

Para Sócrates, não é jornalismo, é venalidade; não é investigação, é turismo informativo; não é fuga de informação, é late check-out da privacidade. Resta saber se a próxima paragem será Gate 7 ou... Tribunal Central de Dados Sensíveis.

Entretanto, recomenda-se às autoridades que, se quiserem vigiar discretamente, pelo menos aprendam a usar o modo incógnito.

Crédito Agrícola: Lucros em queda, juventude em alta



O Crédito Agrícola apresentou resultados e a notícia não é exatamente digna de festejos: os lucros caíram mais de 30% nos primeiros nove meses do ano. Culpa das taxas de juro mais baixas, que reduziram a margem financeira — basicamente, a diferença entre o que o banco cobra e o que paga. É como vender pão a 20 cêntimos e comprar farinha a 19: ganha-se, mas só se o padeiro trabalhar por amor à camisola.

As comissões até subiram, mas não o suficiente para tapar o buraco. E as operações financeiras renderam menos, o que mostra que nem vender dívida pública está a dar tanto como antigamente — talvez o mercado esteja cansado de colecionar papéis.

Do lado dos custos, subir despesas com pessoal em 7,6% não ajudou. Pelo menos provaram que investem em pessoas, ou então foi só o efeito inevitável de aumentos, subsídios e cafés mais caros na máquina.

Mas há boas notícias: o crédito à habitação disparou, sobretudo entre jovens, graças à garantia pública. Traduzindo: o banco ganha menos, mas está a conquistar o público que ainda acredita que um T2 é mais do que uma sigla do aeroporto.

O rácio de malparado até baixou, mostrando que os clientes estão a pagar. Conclusão? O Crédito Agrícola ganha menos, empresta mais e continua firme — uma espécie de banco com espírito rural: pouco lucro, muita resiliência.

Novidade

VidaEconómica

“(...) Flor Bondorevsky preconiza neste livro uma liderança que promove um ambiente de bem-estar, saúde e cooperação nas organizações. A autora faz em “RESET – A neurociência do bem-estar” uma reflexão clarividente, bem fundamentada e prospetiva sobre as lideranças humanizadas e a qualidade de vida nas organizações. Como se lê a páginas tantas, “a felicidade é o que conduz ao sucesso, e não o contrário.”

Conforme é defendido neste livro, “a felicidade não é apenas um estado emocional, mas também uma vantagem estratégica, que pode ser treinada através de hábitos diários, como a gratidão, o exercício físico, a meditação e a conexão social.” Neste sentido, é preciso reinventar as organizações de forma a garantir um ecossistema onde as pessoas crescem, prosperam e triunfam. É este tipo de ecossistema que potencia a produtividade, a inovação, a eficiência, a criatividade e o espírito de equipa, com impacto mensurável nos resultados das organizações.”

in Prefácio por: **Armindo Monteiro** Presidente da CIP – Confederação Empresarial de Portugal

“Claramente que o Reset é a prova viva de algo que sempre vivi: “Queres ver a mudança no mundo começa por Ti”, e é o que Florencia fez e faz, e agora partilha com todos aqueles que queiram se inspirar e fazer parte deste mundo mais rico e sustentável. “

Ana Beatriz - CEO ABC Luxury Hospitality

Compre já em <https://www.grupovidaeconomica.pt/pt-pt/livraria-online> ou encomendas@grupovidaeconomica.pt

Autora Florencia Bondorevsky

Páginas 240 **PVP** €22

PVP c/ desconto € 19,80

VidaEconómica

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

<https://www.grupovidaeconomica.pt/pt-pt/livraria-online>

encomendas@grupovidaeconomica.pt

223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional)

CUPÃO ENCOMENDA (recortar ou fotocopiar)

Nome _____ N° Contribuinte _____

Morada _____

C. Postal _____ E-mail _____

☐ Solicito o envio do livro **RESET - A Neurociência do Bem Estar***

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

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

☐ Solicito envio de referência de multibanco para o email _____

☐ Solicito o envio à cobrança. (Acrescem 5€ para despesas de cobrança).

ASSINATURA _____

* Acrescem portes de envio de 3,50€ em encomendas inferiores a 30€.

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

GOSTAVA DE NÃO TER RAZÃO

Portugal: de repente, o otimismo hiperbólico



JANUS

Portugal tem fenómenos difíceis de compreender. Mesmo quem já viveu várias décadas, e viu o país atravessar inúmeros ciclos, continua a surpreender-se com a súbita adesão a modas e temas que, de um momento para o outro, passam a dominar o debate público. Não me refiro apenas ao interesse mediático por assuntos como criptomoeças, ESG, lítio ou hidrogénio verde, modas que chegam com ventos estrangeiros e desaparecem logo a seguir. O enigma está em algo diferente: o facto de, sem razão evidente, certos assuntos se transformarem em prioridades nacionais, criando um coro inesperado de comentadores e responsáveis a falar deles. Recentemente, o país parece ter recuperado um fôlego otimista, alimentado pelas declarações do Ministro das Finanças, que garantiu que Portugal tem potencial para duplicar o seu atual crescimento económico. A mesma convicção já fora repetida pelo Presidente da Caixa Geral de Depósitos, apoiado num estudo da McKinsey que prevê o dobro do PIB até 2040. Um cenário que muitos acolheram com entusiasmo, como se o país tivesse finalmente descoberto a fórmula mágica da prosperidade. Contudo, durante anos, marcámos passo. Perdemos tempo precioso de desenvolvimento económico e social, afastando-nos não apenas da média europeia — já distante — mas também das economias emergentes que mais avançam. Sabemos bem o que explica o nosso atraso: décadas sem reformas estruturais, adiando o óbvio e preferindo sempre a inércia, independentemente do governo em funções. Como se justifica então este súbito coro de otimismo? O que terá mudado? Teremos descoberto recursos ocultos, como terras raras, petróleo ou reservas de ouro esquecidas no Banco de Portugal? A resposta é simples: nada mudou. Acreditar que as mesmas receitas produzirão resultados diferentes é um exercício de ilusão coletiva. Um estudo de consultoria, por mais otimista que seja, não altera a realidade. Declarações de banqueiros ou de ministros, carregadas de “wishful thinking”, também não transformam o país. O crescimento

económico não nasce por decreto; resulta da soma de políticas corretas num contexto preparado para as acolher, de decisões consistentes e de reformas que, entre nós, raramente saem do papel. Olhando para as políticas públicas das últimas décadas — com exceção do período da “troika”, em que fomos obrigados a agir assertivamente — pouco avanço se regista. Portugal continua profundamente desigual, com níveis inéditos de insegurança, a crescer lentamente e dependente de imigração pouco qualificada, enquanto continuamos a perder talento para o exterior. Os serviços públicos degradam-se continuamente, atingindo sobretudo os mais vulneráveis, apesar de exigirem orçamentos cada vez maiores. A Administração Pública não para de crescer, consumindo mais impostos e oferecendo menos resultados. As indústrias tradicionais definham sem atenção governamental, arrastando com elas as exportações de bens transacionáveis, substituídas pela ilusão de um turismo que, embora valioso, não garante desenvolvimento sustentável. As reformas essenciais continuam por fazer. A carga fiscal mantém-se sufocante; a legislação laboral permanece rígida, sobretudo após as concessões do Governo aos sindicatos; o SNS afunda-se sem solução à vista; e a Justiça caminha de escândalo em escândalo, como uma novela interminável. Não se percebe, por isso, de onde nasce a recente onda de otimismo, quando tudo indica que os entraves permanecerão, se não piorarem. Aquilo que deveríamos estar a fazer para enfrentar um mundo cada vez mais incerto e competitivo continua adiado, como se o país estivesse preso numa hesitação permanente. Gostava de estar enganado, mas nem sempre consigo compreender as razões pelos quais tantos insistem em ver prosperidade onde ela não existe.

HUMOR PORTUGUÊS: A PAROLICE NACIONAL COMO INSPIRAÇÃO

O humor, quando é fino e certo, revela inteligência e pode ser uma poderosa ferramenta de crítica social. Ricardo Araújo Pereira tem demonstrado isso ao longo da carreira, oferecendo momentos brilhantes que expõem vícios, fragilidades e manias tipicamente portuguesas. Embora alguns episódios de “Isto é Gozar com Quem Trabalha” não atinjam o mesmo nível de excelência, outros são excecionais, sobretudo quando exploram a nossa parolice nacional, que se manifesta de forma gritante, sobretudo em Lisboa, onde muitos se convencem de que o país é o

centro do mundo. A Web Summit é um exemplo perfeito deste fenómeno. Mais do que um evento tecnológico de relevância internacional, tornou-se uma feira de vaidades vendida por um irlandês astuto a um país sedento de reconhecimento global. Custa milhões de euros ao erário público, sem retorno visível que justifique tal investimento. E, pior do que isso, expõe um desfile de figuras portuguesas que dividem-se habitualmente em dois grupos: os que falam inglês com entusiasmo descontrolado, acompanhando o discurso com gestos exagerados para parecerem modernos; e os que se aventuram num inglês sofrível, revelando uma falta de preparação que envergonharia qualquer representante institucional. O espetáculo é desconfortável. Uns parecem possuídos por uma excitação teatral incompreensível; outros demonstram que conseguiram sair da sua “terrinha”, mas não tirar a “terrinha” de dentro de si. Seria preferível discursarem em português, com legendas automáticas, evitando a humilhação pública. Em vez disso, continuam a ser elogiados por assessores empenhados em perpetuar o “Portugal dos Pequeninos”, que insiste em sobreviver. Ao menos, sobra o humor: a matéria-prima está lá, pronta a ser utilizada sem esforço, permitindo-nos rir de nós próprios antes que a realidade nos faça chorar.

UCRÂNIA: CORRUPÇÃO E ESTADO DE DIREITO

Enquanto a Ucrânia continua a sacrificar-se pela Europa, que evita envolver-se diretamente na defesa do seu próprio território geopolítico, a Rússia procura descredibilizar o Governo de Zelensky. Multiplicam-se campanhas que alimentam dúvidas no Ocidente, amplificadas por uma Comunicação Social frequentemente pouco rigorosa, que nem sempre se distingue da desinformação das redes sociais. A corrupção é uma ameaça grave a qualquer democracia, e os países do Leste Europeu têm uma longa tradição de problemas nesse domínio. O escândalo recente que envolve responsáveis ucranianos é profundamente chocante, sobretudo quando milhares de cidadãos dão a vida para defender o país. Mas há um ponto essencial: mesmo em guerra, a Ucrânia investiga e acusa os responsáveis, preservando o Estado de Direito. Na Rússia, tal seria impossível. Ali domina uma elite autocrática que controla riqueza e poder, reprime direitos e elimina qualquer dissidência. O contraste revela quem está do lado certo da História. Esperemos que



“Web Summit”, que não passa de uma feira de vaidades, bem impingida por um irlandês esclarecido a uma terra de deslumbrados, que, além disso, nos custa milhões de euros, sem que se vejam vantagens de maior.



as negociações em curso permitam uma paz digna a um país que tanto tem sofrido.

VAROUFAKIS: DECRETAR O “FIM DO CAPITALISMO” JÁ NEM FAZ RIR

Vivemos uma mudança de tempo, em que fenómenos complexos se acumulam sem que consigamos perceber de imediato as suas ligações. Nestes períodos surgem figuras que ganham protagonismo imerecido, beneficiando das circunstâncias mais do que do mérito. A política e as organizações estão cheias desses exemplos. Yanis Varoufakis é uma dessas personagens. Foi Ministro das Finanças da Grécia durante a era da “troika”, e a sua retórica radical tornou-se insustentável até para o Primeiro-Ministro Tsipras. Agora surge a anunciar o “fim do capitalismo” e a chegada de um suposto “tecnofeudalismo”. É mais um slogan vazio que tenta reciclar ideologias falhadas. Curiosamente, Varoufakis nunca recusou os honorários generosos pagos pelos mesmos países capitalistas que critica. A tentativa de ajustar Marx e Lenine ao mundo digital é tão ridícula quanto anacrónica. Já não provoca riso — apenas pena.

LAPIDAR
“O maior castigo para quem não se interessa pela política é ser governado pelos piores.”
— Platão



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

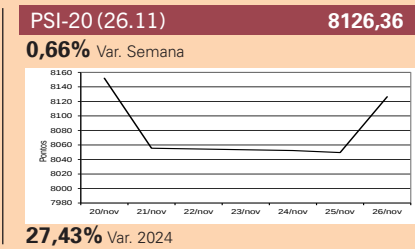
- ☑ Simples e sem burocracias
- ☑ Aprovação em 48 horas
- ☑ Condições competitivas



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



MERCADOS



Dow Jones 26/nov	47514,11
Var Sem	2,92%
Var 2024	11,62%
Nasdaq 26/nov	23267,88
Var Sem	3,08%
Var 2024	20,44%
IBEX 35 26/nov	16352,70
Var Sem	2,94%
Var 2024	41,07%

DAX 26/nov	23726,22
Var Sem	2,43%
Var 2024	19,17%
CAC40 26/nov	8096,43
Var Sem	1,79%
Var 2024	9,70%

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

SANDRA DAZA, CEO DA GESVALT, ADMITE

“Tecnologia e ESG estão a redefinir o mercado imobiliário”

A Gesvalt está a reforçar a sua presença em Portugal com foco na inovação e na integração de critérios ESG. Em entrevista à “Vida Económica”, a CEO Sandra Daza destaca que a estratégia de crescimento passa por modelos avançados de análise, consultoria especializada e soluções tecnológicas que aumentam a precisão e a eficiência nas decisões dos clientes.

Vida Económica – Quais são hoje as áreas prioritárias de investimento da Gesvalt Portugal?

Sandra Daza – O nosso foco está nas avaliações e na consultoria especializada, reforçadas por serviços de “data intelligence”. Trabalhamos para consolidar a liderança na avaliação de ativos imobiliários, financeiros e industriais, incorporando modelos avançados que aumentam precisão e eficiência. Estas metodologias são decisivas para fundos de investimento, entidades financeiras e proprietários de carteiras complexas. Paralelamente, expandimos a consultoria em estudos de viabilidade, acompanhamento de projetos, análise de investimento, planos de negócio e otimização patrimonial. Reforçamos ainda a capacidade de realizar “due diligence”, análises especializadas e integração de critérios ESG, cada vez mais fundamentais na tomada de decisões estratégicas.

VE – Como é que a transformação digital está a impactar o setor?

SD – A transformação digital mudou profundamente a avaliação e a consultoria imobiliária. A tecnologia tornou-se uma aliada estratégica, permitindo otimizar processos, melhorar a precisão



Para Sandra Daza a transformação digital representou uma mudança profunda nos serviços de avaliação e consultoria imobiliária.

e agilizar o trabalho, garantindo aos clientes informação mais completa e em tempo real. Na Gesvalt desenvolvemos um processo de digitalização integral, desde a automatização interna até soluções avançadas baseadas em dados. Um dos marcos mais relevantes foi o lançamento do SIGMAR, o nosso índice próprio de tendências imobiliárias, que permite analisar o mercado com mais rigor e atualidade.

VE – Que mercados internacionais oferecem maior potencial de crescimento?

SD – Para além de Portugal e da América Latina, onde estamos fortemente consolidados, queremos crescer em mercados estáveis, com regulação robusta e procura crescente por serviços especializados. Por isso estamos a explorar novas oportunidades na Europa, onde as economias maduras valorizam serviços de

avaliação e consultoria com forte componente técnica e tecnológica.

Integração de critérios ESG

VE – Como estão os critérios ESG a ser integrados na atividade da Gesvalt?

SD – Os critérios ESG fazem parte da nossa estratégia e das nossas avaliações. Conseguimos alcançar uma “pegada de carbono líquida positiva”

após medir as nossas emissões e compensá-las com projetos de reflorestação. Assumimos também o compromisso de reduzir 25% das emissões até 2027. Criámos ainda uma linha de negócio dedicada à sustentabilidade para apoiar os clientes na transição energética e na adoção de práticas responsáveis, assegurando que as suas decisões estão alinhadas com os padrões internacionais.

Os critérios ESG estão a ser integrados

A tecnologia tornou-se uma aliada estratégica

VE – Quais são hoje os maiores desafios do setor imobiliário?

SD – O setor vive alterações macroeconómicas profundas e um desequilíbrio entre oferta e procura, sobretudo no mercado de habitação e arrendamento. Soma-se a crescente regulamentação, a pressão para melhorar a eficiência energética e a necessidade de adaptar a oferta a modelos residenciais mais flexíveis, como “build-to-rent”, “coliving” ou soluções para seniores e estudantes. Estamos a reforçar relatórios de mercado, avaliações especializadas e aconselhamento estratégico para instituições financeiras, fundos e investidores. Paralelamente, integramos critérios ESG e ferramentas tecnológicas avançadas — avaliação automatizada, análise de geolocalização e soluções baseadas em dados — que permitem avaliações mais precisas, ágeis e alinhadas com os padrões internacionais.

VE – Que importância têm a inovação e o talento jovem no futuro da Gesvalt?

SD – A inovação está no centro da nossa proposta de valor. Nos últimos anos investimos fortemente em transformação digital, incorporando ferramentas como inteligência artificial para otimizar processos e oferecer soluções mais rápidas e personalizadas. Um exemplo é o Cassandra AI, que aplica IA à gestão avançada de carteiras imobiliárias. O nosso compromisso com inovação reflete-se também no desenvolvimento de novas áreas, como a avaliação de ativos digitais, e no lançamento da Gesvalt Data, criada para transformar grandes volumes de informação em conhecimento útil para os clientes.

FORMAÇÃO

SESSÃO A 15 DE DEZEMBRO

Formação sobre o Fim do Regime RNH

A Vida Económica Business School promove, a 15 de dezembro, uma formação essencial para compreender o fim do regime de Residente Não Habitual (RNH) e o impacto das recentes alterações legais. A sessão, conduzida por David Fernandes, advogado na DNF, decorre online entre as 14h30 e as 17h30 e pretende clarificar questões como a possibilidade de ainda beneficiar do regime revogado, o funcionamento do regime transitório e as exigências do regime substitutivo agora criado. Com uma abordagem técnico-jurídica e prática, o programa explora as características do antigo RNH, os pressupostos e formalidades do novo enquadramento e os prazos aplicáveis. A formação destina-se sobretudo a residentes estrangeiros em Portugal e a profissionais do setor jurídico que procuram orientação segura num contexto legislativo complexo.

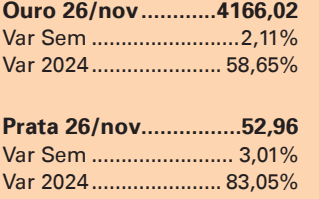
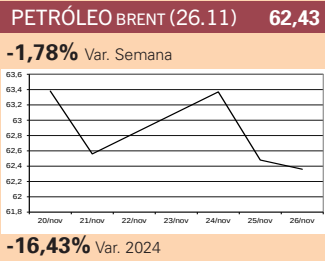
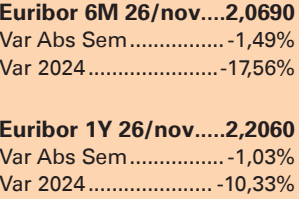
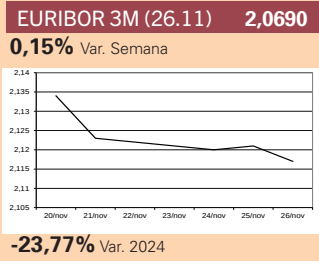
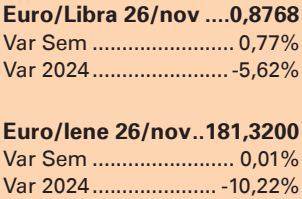
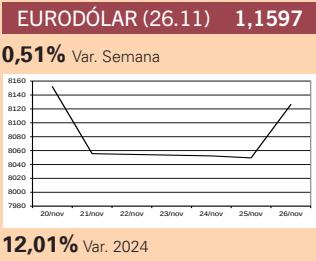
AÇÃO A 16 DE DEZEMBRO

O simplex urbanístico

A formação online “Alteração do Regime do Uso dos Solos e Simplex Urbanístico” pretende esclarecer as profundas mudanças introduzidas pelo novo diploma que entrou em vigor a 14 de abril de 2025. A sessão, promovida pela Vida Económica Business School tem lugar a 16 de dezembro, é conduzida por Manuel Henriques, advogado e consultor na Sérvulo & Associados. Abordará temas centrais para profissionais do setor urbanístico e jurídico.

O programa está estruturado em quatro módulos: alterações ao RJIGT, balanço de um ano do simplex urbanístico, mudanças nos procedimentos de controlo prévio e simplificação da tramitação processual. A formação procurará dar respostas práticas sobre reclassificação de solo rústico, impacto nas políticas de habitação, isenções de controlo prévio e novas regras de digitalização dos processos, fornecendo ferramentas essenciais para acompanhar a evolução legislativa.

MERCADOS



COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

ANTÓNIO RAMALHO ALERTA PARA RISCO GERACIONAL

“Demografia trava competitividade”

“Uma verdadeira armadilha geracional.” É assim que António Ramalho, ex-presidente do Novo Banco e atual líder do Fórum dos Administradores e Gestores de Empresas, descreve em entrevista à “Vida Económica” o risco de ruptura entre gerações, agravado pelo inverno demográfico, pela estagnação económica e por desigualdades que o país teima em não resolver.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilioferreira@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica – No tema que escolheu para as “Conversas na Bolsa” — “Da generation gap à generation trap” — alerta para o risco de uma armadilha geracional. Que sinais concretos identifica na economia portuguesa que revelam essa “armadilha” e que políticas públicas ou empresariais poderiam quebrá-la?

António Ramalho – Chamei armadilha geracional — em inglês “generation trap” — a uma nova etapa daquilo a que sempre chamámos “choque de gerações”, em inglês “generation gap”. Porquê? Porque desde o pós-guerra existiu sempre uma visível divergência de expetativas entre gerações. Essa divergência sentia-se na cultura, nos hábitos de vida, nos comportamentos. Mas a sociedade sempre conseguiu resolver estes conflitos. Resolveu-os porque prometeu aos mais jovens novas perspetivas e melhoria do seu nível de vida. E foi cumprindo.

Hoje surgem sintomas de que essas perspetivas, essa melhoria de vida, podem estar em causa. As gerações atuais endividaram-se ao nível dos Estados. As gerações atuais garantiram direitos habitacionais e laborais que não podem assegurar aos mais jovens. E as prestações sociais atuais, nomeadamente as pensões de velhice, não parecem tão evidentes para o futuro. E, sobretudo, o inverno demográfico não ajuda, e até nem sabemos se ele é causa ou consequência.

Os primeiros resultados estão à vista: diferenças entre as preferências do voto jovem e do voto dos seniores; abandono do país logo após o período de aprendizagem; níveis de endividamento público incompatíveis com as taxas de crescimento exíguas com que vivemos; custos de habitação in comportáveis para os jovens, versus habitação valorizada para quem já tem casa; desemprego jovem acima dos 20%, com nula preocupação por parte dos que têm emprego assegurado, com taxas na



Em palco, António Ramalho confronta o país com a urgência demográfica e económica que temos em adiar.

casa dos 5%.

As soluções serão sempre difíceis e complexas, mas o nosso primeiro dever é perceber este problema e dar-lhe a centralidade necessária.

VE - Tendo liderado organizações em diferentes setores — banca, transportes e infraestruturas —, como avalia o atual momento de liderança empresarial em Portugal? As empresas estão preparadas para lidar com os desafios da transição digital, energética e demográfica que se avizinham?

AR - Permita-me concentrar a minha atenção nas empresas e no desafio demográfico. Ora, as empresas são um dos poucos organismos sociais intermédios que resistiram bem ao embate.

As organizações religiosas, as organizações de vizinhança e até a família tiveram de suportar uma mutação muito maior. Por isso recai sobre as empresas uma enorme expetativa. Exemplo disso é a importância que se exige ao gestor na satisfação dos “stakeholders”, em claro detrimento dos “shareholders”.

A empresa pode contribuir para a conciliação entre a vida pessoal e profissional. A empresa pode alargar e diversificar a sua alta gestão. A empresa pode e deve incentivar o empreendedorismo e o “self-employment”. A empresa pode e deve assegurar a máxima eficiência e o melhor sistema de incentivos para todos. Mas a

empresa não pode fazer tudo sozinha. O desafio está na sociedade e está em cada um de nós. Mas, sublinho, as empresas são o organismo social intermédio da sociedade que mostrou maior resiliência. Entre endeusar o espírito empresarial ou denegri-lo, é preferível elogiá-lo.

“Critérios e métodos bancários poderão mudar”

VE - Depois de uma experiência intensa no Novo Banco, como observa hoje o sistema financeiro português?

Há sinais de maturidade e confiança suficientes para apoiar o investimento empresarial e a inovação, ou continuamos reféns de um modelo bancário excessivamente

conservador?

AR - O sistema financeiro incumbente é sempre conservador. E até é bom que o seja. No nosso caso, em Portugal, é até normal que o seja um pouco mais. Porque os atuais gestores da banca foram obrigados a receber um sistema desequilibrado, exposto a créditos pouco criteriosos e, sobretudo, totalmente dependente de financiamento externo, que se evaporou em 2010 por efeito da queda do rating da República.

E, com mais ou menos dificuldades e ajuda do Estado (que agora se percebe que será totalmente devolvida), a banca sobreviveu, libertou-se do financiamento

“As diferenças entre gerações já estão a condicionar a economia”

estrangeiro e recuperou o seu critério na concessão de crédito. Não se peça a esta banca que agora se torne agressiva em risco e pouco criteriosa em crédito. Isso não acontecerá.

Mas, pela primeira vez, os critérios e os métodos bancários poderão mudar. A maior competência dos bancos incumbentes sempre será comprar e vender risco do modo mais adequado. E isso não é facilmente copiável. Mas o advento da Inteligência Artificial Generativa poderá encurtar o ciclo de aprendizagem e criar novas competências de risco. E isso vai tornar mais difícil a preservação de estratégias tradicionais e conservadoras. É um setor para seguir muito atentamente.

VE - Portugal enfrenta constrangimentos logísticos e energéticos que limitam a sua competitividade. Que papel deveriam ter as infraestruturas — físicas e digitais — no novo ciclo de crescimento, e que erros não deveríamos repetir das reformas anteriores?

AR - Foco, simplificação e previsibilidade. Não é preciso mais nada.

Foco implica não duplicar infraestruturas e não dispersar apoios. Simplificação significa fazer o óbvio e não fazer o supérfluo. Previsibilidade significa anunciar, conceptualizar e executar. Nada mais. O resto cabe aos cidadãos e à iniciativa privada. O CAPEX é importante, mas a “performance” vem da gestão do OPEX. É assim nas empresas.

VE - Como presidente do Fórum de Administradores e Gestores de Empresas, tem defendido um maior compromisso ético e social dos líderes empresariais. Acredita que o setor privado está a fazer o suficiente para responder à desigualdade geracional e regional em Portugal?

AR - Julgo que as empresas têm feito muito, mas sempre podem fazer mais. Se as valorizarmos, se as defendermos, se lhes dermos incentivos à performance, elas serão maiores, mais rentáveis e criarão mais riqueza para os seus colaboradores.

Por isso, reduzir o IRC (e a derrama) é até mais importante do que reduzir o IRS (contra mim falo). Se as empresas criarem riqueza em Portugal, poderemos ambicionar um futuro geracionalmente mais equilibrado.

Alguns estão preocupados em denegrir os dividendos anuais. Eu prefiro sublinhar o dividendo social que as nossas empresas distribuem diariamente pela sociedade.

Comissão Europeia alerta para risco de incumprimento na despesa pública

A Comissão Europeia advertiu Portugal para um possível incumprimento das metas de despesa previstas no plano orçamental de médio prazo. Segundo a avaliação ao Orçamento do Estado para 2026, as previsões de outono de Bruxelas indicam que o país deverá registar um crescimento da despesa líquida acima dos limites recomendados pelo Conselho da União Europeia.

Para 2025, a Comissão estima que a despesa líquida aumente 5,8%, ultrapassando o teto fixado em 5%. Em 2026, o crescimento previsto é de 5,2%, ainda ligeiramente acima da referência

Despesa líquida cresce 5,8%

de 5,1%. Embora estes desvios anuais sejam reduzidos, o impacto acumulado gera maior preocupação: face a 2023, o aumento total da despesa até 2026 poderá atingir 26%, quando o limite recomendado se situa em 23,4%.

Apesar de o Governo ter ajustado as previsões enviadas para Bruxelas — revendo em alta o crescimento para 2025 e em baixa para

2026 —, a Comissão sublinha que o desvio médio continua relevante. A margem de tolerância permite diferenças até 0,6 pontos percentuais no período 2025-2028, mas os cálculos apontam para um desvio acumulado de 0,7 pontos, mesmo considerando a flexibilidade contemplada na cláusula de escape nacional para despesas de defesa.

Bruxelas confirma, ainda assim, que Portugal pode acionar essa cláusula, desde que o excesso de despesa não ultrapasse o esforço adicional em defesa medido em percentagem do PIB nem exceda 1,5%.

ESTUDO DA CRÉDITO Y CAUCIÓN E IBERINFORM REVELA

Maioria das empresas não aplica juros de mora

Cerca de 38% das empresas iniciam ações de cobrança apenas após o vencimento das faturas, revela o Estudo de Gestão de Risco de Crédito em Portugal, realizado pela Crédito y Caución e pela Iberinform.

Segundo o mesmo estudo, dois terços das empresas preferem adiar esses procedimentos para não deteriorarem as relações comerciais, mesmo sabendo que o atraso reduz a eficácia da recuperação de crédito.

O documento revela também grande flexibilidade nos prazos de pagamento: 28% das empresas permitem atrasos superiores a 60 dias

antes de considerarem um crédito em mora.

Quando as ações de cobrança avançam, a maioria das empresas renuncia à aplicação de juros de mora. Setenta por cento nunca os cobram e apenas 2% o fazem de forma sistemática. Apesar de a taxa oficial ter atingido 12,5% em 2024 e se situar atualmente em 11,5%, estes valores não se refletem na prática empresarial. Entre as empresas que aplicam juros, 98% reclamam montantes inferiores aos legalmente devidos, mostrando que a evolução das taxas oficiais tem impacto reduzido na economia real.



RAIO-X LABORAL

Horário “à la carte”? Reflexões sobre o horário flexível de trabalhador com responsabilidades familiares

A lei laboral permite, desde 2009, que o trabalhador com filho menor de doze anos (ou, independentemente da idade, com deficiência ou doença crónica), que com ele viva em comunhão de mesa e habitação, trabalhe em regime de horário de trabalho flexível. Trata-se de um dos regimes de tempo de trabalho mais solicitados pelos trabalhadores com responsabilidades parentais e que, no entanto, suscita, desde sempre, numerosas dúvidas interpretativas e iguais dificuldades de aplicação. Curiosamente, a dificuldade reside, desde logo, em determinar o que se entende por “horário flexível”.

De acordo com a versão ainda vigente do artigo 56.º do Código do Trabalho, o trabalhador escolhe, dentro de certos limites, as horas de início e de fim do seu período normal de trabalho diário, sendo o empregador quem elabora o horário flexível. Nessa elaboração, da exclusiva competência do empregador, deve garantir-se que o horário (i) contém um ou dois períodos de presença obrigatória, com duração igual a metade do período normal de trabalho diário; (ii) indica os períodos para início e termo do trabalho normal diário, cada um com duração não inferior a um terço do período normal de trabalho diário; e (iii) estabelece um período para

intervalo de descanso não superior a duas horas. Este não é, contudo, o horário flexível que verdadeiramente vigora.

A trajetória interpretativa da Comissão para a Igualdade no Trabalho e no Emprego (CITE) e do Supremo Tribunal de Justiça (STJ) tem transfigurado a figura do horário flexível, reconduzindo-a a um regime “ad hoc” pelo qual o trabalhador se arroga o direito de fixar, a seu bel-prazer, o concreto(íssimo) horário de trabalho que pretende cumprir. O horário flexível que resulta destas tendências interpretativas afasta-se, creio, do efetivamente traçado há dezasseis anos e colide com os direitos constitucionais à livre iniciativa económica e à liberdade de organização empresarial. Criou-se a convicção de que o horário flexível é a prerrogativa de impor ao empregador o horário de trabalho pretendido — leia-se, períodos de trabalho e até, mais recentemente, de descanso semanal. Esse verdadeiro horário “à la carte” — tantas vezes inalcançável de outra forma — para além de subverter o poder de direção, acarreta custos desproporcionados para as organizações, sobretudo para as que operam em regime de funcionamento alargado ou contínuo. Perante um pedido de horário flexível, a margem de manobra do

empregador é, na realidade, estreita: só pode indeferi-lo, de acordo com a lei, com base em “exigências imperiosas do funcionamento da empresa” ou “na impossibilidade de substituir o trabalhador, se este for indispensável”. Na prática, a interpretação destas exceções tem vindo a ser tão restritiva que, não raras vezes, o empregador fica onerado com a contratação de diversos trabalhadores para poder prosseguir a sua operação ou cumprir as suas obrigações perante terceiros.

Com o “Anteprojeto de Lei da reforma da legislação laboral”, viram-se alguns sinais de clarificação do regime: nos termos aí avançados, o trabalhador deveria apresentar a própria proposta de horário, para que o empregador a tivesse em conta. Já o empregador, na definição do concreto horário flexível, deveria ajustá-lo, segundo o anteprojeto, “às formas especiais de organização do tempo de trabalho que decorressem do período de funcionamento da empresa ou da natureza das funções do trabalhador, nomeadamente em caso de trabalho noturno ou prestado habitualmente aos fins de semana e feriados”.

Parece que esta redação, percebida por alguns como uma tentativa de reverter ou moderar o entendimento da CITE e do STJ,



CRISTINA ROMARIZ
Advogada da área de Direito Laboral da Cuatrecasas

não verá, afinal, a luz do dia. No âmbito das negociações em curso, o Governo parece disponível para eliminar a previsão de que o horário flexível deva alinhar-se com as necessidades de funcionamento da empresa, especialmente em setores com trabalho noturno ou aos fins de semana. Se o desfecho do processo legislativo vier a manter o “statu quo”, ter-se-á perdido a oportunidade de clarificar o regime e de repor algum equilíbrio nesta matéria. Seguiremos, pois, com o horário “à la carte”.

PUB



INFORMAÇÃO DE MERCADOS FINANCEIROS

Assessoria especializada B2B

Cambial * Taxas de Juro * Commodities * Economia

Vale a pena falar connosco!

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

Telefone: 22 609 5888

imfporto@imf.pt

www.imf.pt

m.imf.pt

Facebook/imfmercados

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

Telefone: 21 324 1204

imflisboa@imf.pt

MERCADOS

PSI-20 - ANÁLISE TÉCNICA



Na última semana, o PSI deu continuidade às perdas que advinhavam da semana anterior. Deste modo, o índice português renovou, por momentos, mínimos de 1 de outubro de 2025 ligeiramente abaixo dos 8 000 pontos. Durante o resto da semana, este nível serviu de suporte para o índice, que acabou por ressaltar para níveis ligeiramente acima dos 8 100 pontos.

DAX 30 - ANÁLISE TÉCNICA



O DAX iniciou a semana passada a aprofundar a queda anterior, ao ponto de renovar mínimos de 6 de maio de 2025 ligeiramente abaixo dos 23 000 pontos. No entanto, nas sessões seguintes, o índice alemão registou uma recuperação considerável, ao ponto de transacionar em máximos de 1 semana, ligeiramente acima dos 23 600 pontos.

MERCADO MONETÁRIO INTERBANCÁRIO



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

Taxas deverão continuar estáveis

As taxas Euribor registaram pequenas variações nos últimos dias, com a Euribor a 6 e a 12 meses a recuar cerca de 2 pontos base, refletindo a expetativa do mercado de que o Banco Central Europeu (BCE) manterá as taxas de juro inalteradas até meados de 2026, pelo menos. A curva de rendimentos continua a projetar uma subida gradual da Euribor a 6 meses, que deverá iniciar 2027, mas que poderá apenas refletir o prémio de risco.

Esta perspetiva de estabilidade a médio prazo tem sido reforçada pelas declarações dos responsáveis do BCE. Gabriel Makhoul afirmou que a economia da Zona Euro está a evoluir como esperado e que apenas uma alteração substancial nas perspetivas poderia

justificar uma descida das taxas de juro. O Governador do Banco Central da Irlanda considera que a política monetária se encontra “num bom lugar” e sublinha a necessidade de se reagir com cautela a pequenas divergências nas projeções de inflação, particularmente nos setores dos serviços e da alimentação, que continuam a evidenciar pressões persistentes. Christine Lagarde, presidente do BCE, salientou que a flexibilização das barreiras internas poderia compensar os impactos externos, como as tarifas norte-americanas, e alertou para a necessidade urgente de um investimento estratégico em inteligência artificial, a fim de evitar que a Europa perca competitividade tecnológica. Joachim Nagel, do Bundesbank, sublinhou que a

inflação persistente nos setores dos alimentos e dos serviços deve ser monitorizada, reiterando a importância da resiliência institucional.

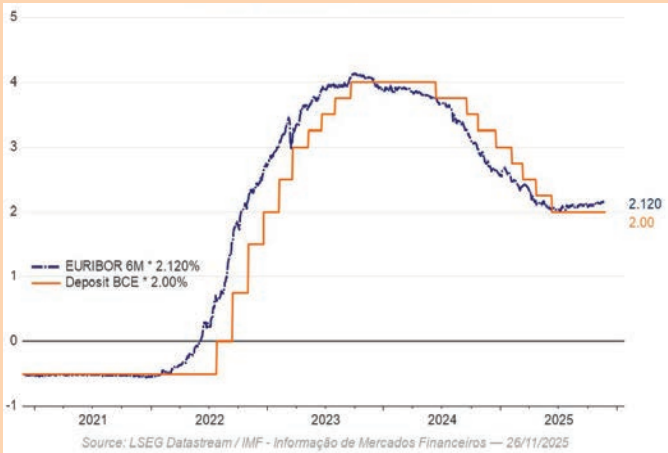
Os dados económicos mais recentes corroboram esta estabilidade moderada. Em novembro, a confiança do consumidor manteve-se nos 14,2, ligeiramente abaixo das expectativas, refletindo a cautela face às incertezas globais. O indicador avançado de atividade PMI na Zona Euro, medido pela HCOB, indicou a 11.ª expansão consecutiva da atividade, com o setor dos serviços a liderar a subida para 53,1 em novembro, o valor mais elevado desde maio de 2024. Por outro lado, a indústria voltou a entrar em contração, com o índice a baixar para 49,7.

26 DE NOVEMBRO DE 2025

EVOLUÇÃO EURIBOR (EM PONTOS BASE)

	25.nov.2025	18.novembro.2025			28.outubro.2025		
1M	1,926%	1,899%	▲	0,027	1,895%	▲	0,031
3M	2,066%	2,051%	▲	0,015	2,074%	▼	-0,008
6M	2,121%	2,155%	▼	-0,034	2,126%	▼	-0,005
1Y	2,206%	2,233%	▼	-0,027	2,195%	▲	0,011

TAXAS EURIBOR E REFI BCE



YIELD 10 ANOS PORTUGAL



FUTUROS EURIBOR

Data	Taxa a 3 Meses Implícita
dezembro 25	2,040%
fevereiro 26	2,015%
junho 26	1,975%
março 27	2,040%
setembro 27	2,140%
março 28	2,250%

	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	2,05%	2,10%
12X18	2,10%	2,12%
12X24	2,24%	2,26%

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

EURO IRS Interest Swaps vs Euribor 6M		
Prazo	Bid	Ask
2Y	2,15%	2,18%
3Y	2,24%	2,24%
5Y	2,38%	2,41%
8Y	2,60%	2,63%
10Y	2,72%	2,75%

Obrigações	5Y	10Y
Portugal	2,36%	3,01%
Espanha	2,44%	3,16%
França	2,73%	3,40%
Alemanha	2,28%	2,68%
Itália	2,74%	3,40%
Reino Unido	3,89%	4,43%
EUA	3,59%	4,02%
Japão	1,27%	1,77%

Fontes: LSEG e IMF

LUÍS PINHEIRA - luispinheira@imf.pt

Eur/Usd com suporte nos \$1.1500

EUR/USD



Eur/Usd

Desde o início de março, que o Eur/Usd vinha a registar uma trajetória de valorização, atingindo em setembro, máximos de julho de 2021, em torno dos \$1,1918. Contudo, após alcançar esse máximo, o par iniciou uma fase de correção que o levou a acompanhar uma linha de tendência descendente. Desde então, o Eur/Usd tem registado um declínio contínuo, renovando no início de novembro mínimos de três meses na zona dos \$1,1468. Depois de um movimento de recuperação até perto de \$1,1600, o câmbio em análise voltou a corrigir ligeiramente, estabilizando quando encontrou um suporte nos \$1.1500. A partir daí, o par registou um pequeno ressalto. Mantém-se ainda relevante o suporte sólido junto dos \$1,1400. O MACD reabriu sinal de compra e a média móvel de 200 dias avançou para \$1.1420.

Eur/Gbp

Desde o início de junho, que o Eur/Gbp tem registado uma trajetória de apreciação, acompanhando uma linha de tendência ascendente e superando resistências nas zonas das £0,8400 e £0,8600. Após ultrapassar esta última em julho, o par tentou quebrar a resistência das £0,8750, recorrendo ao suporte das £0,8600, mas sem êxito. Depois de um período de consolidação, a resistência foi ultrapassada no final de outubro, permitindo ao par renovar, em meados de novembro, máximos de abril de 2023 perto das £0,8865. Na última semana, o Eur/Gbp apresentou um declínio significativo, aproximando-se da linha de tendência ascendente e do suporte firme das £0,8750. O câmbio registou mínimos de quase um mês perto desse nível. O MACD abriu sinal de venda e a média móvel de 200 dias aproximou-se das £0,8580.

	26 nov./2025	Var. Semanal (%)	Var. a 30 dias (%)	Var. desde 1 jan (%)
EUR/USD	1,1577	-0,05%	-0,54%	12,17%
EUR/JPY	181,09	0,13%	1,78%	11,76%
EUR/GBP	0,8776	-0,58%	0,63%	5,58%
EUR/CHF	0,9341	0,61%	0,83%	-0,32%
EUR/NOK	11,8468	0,84%	1,85%	1,11%
EUR/SEK	11,0345	0,39%	1,12%	-3,40%
EUR/PLN	4,2313	0,07%	-0,09%	-1,03%
EUR/CAD	1,6309	0,49%	0,20%	9,57%
EUR/ZAR	19,8458	-0,14%	-0,80%	2,98%
EUR/BRL	6,2242	0,72%	-0,38%	-3,05%

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

EDPR faz aquisição de ativos para projeto solar nos EUA

A EDPR assinou um acordo para aquisição de ativos com o WEC Energy Group (WEC), nos termos do qual irá construir e desenvolver um projeto solar de 225 MWac nos Estados Unidos, em nome do WEC, por um Enterprise Value de 500 milhões de dólares. Tem previsão de entrada em operação em 2028, momento em que a transação deverá ser concluída. Desde 2019, a EDP celebrou três transações de natureza semelhante nos EUA.

Ocupação e rendas prime crescem no mercado de escritórios

A ocupação de escritórios na Europa aumentou 3% em termos homólogos entre o primeiro e o terceiro trimestre, enquanto as rendas prime registaram uma subida média de 4,9% no mesmo período, de acordo com o mais recente estudo da Savills. A taxa média de disponibilidade de escritórios na Europa manteve-se nos 9,3% no terceiro trimestre, sendo que as taxas de disponibilidade prime, em muitos mercados, permanecem abaixo dos 3%.

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	4,575	1,78%	6,560	4,310	0,188	0,360	24,415	12,750	6,56%	4,66%	26/11/2025	16:35:36	
IBERSOL SGPS SA	10,250	-1,44%	10,700	7,120	0,197	0,285	51,777	35,789	6,83%	6,83%	26/11/2025	16:35:27	
BANCO COMERCIAL PORTUGUES-R	0,823	4,39%	0,825	0,433	0,068	0,077	12,109	10,694	3,65%	3,89%	26/11/2025	16:35:06	
F. RAMADA INVESTIMENTOS SGPS SA	7,280	-2,41%	7,940	5,786	0,400	0,320	18,200	22,750	8,93%	5,49%	26/11/2025	16:27:38	
CORTICEIRA AMORIM SA	6,750	3,69%	8,550	6,380	0,459	0,567	14,684	11,887	4,74%	4,44%	26/11/2025	16:35:20	
CTT-CORREIOS DE PORTUGAL	7,050	-0,42%	8,140	4,415	0,480	0,563	14,729	12,558	2,41%	2,55%	26/11/2025	16:35:06	
EDP-ENERGIAS DE PORTUGAL SA	3,802	1,68%	4,490	2,876	0,297	0,293	12,832	13,007	5,26%	5,26%	26/11/2025	16:37:13	
EDP RENOVAVEIS SA	11,470	1,68%	13,820	6,710	0,322	0,422	35,714	27,251	0,73%	1,05%	26/11/2025	16:35:29	
GALP ENERGIA SGPS SA	17,150	-3,57%	18,505	12,240	1,475	1,344	11,603	12,734	3,79%	3,72%	26/11/2025	16:35:25	
JERONIMO MARTINS	21,080	-2,14%	23,280	17,780	1,119	1,295	18,910	16,340	2,80%	2,92%	26/11/2025	16:35:28	
MOTA ENGIL SGPS SA	4,832	-5,44%	6,210	2,488	0,447	0,510	10,783	9,451	3,10%	3,58%	26/11/2025	16:35:23	
NAVIGATOR CO SA/THE	3,066	3,02%	3,680	2,888	0,265	0,263	11,562	11,650	3,44%	7,50%	26/11/2025	16:35:11	
NOS SGPS	3,715	0,54%	4,470	3,192	0,408	0,402	9,118	9,254	9,42%	10,36%	26/11/2025	16:35:15	
PHAROL SGPS SA	0,071	-6,05%	0,119	0,036	-	-	-	-	-	-	26/11/2025	16:35:20	
REDES ENERGETICAS NACIONAIS	3,310	0,15%	3,440	2,215	0,222	0,246	14,910	13,455	4,74%	4,83%	26/11/2025	16:35:12	
SEMAPA-SOCIEDADE DE INVESTIM	16,700	-2,45%	19,060	13,300	2,093	2,227	8,008	7,526	3,75%	3,71%	26/11/2025	16:35:22	
SONAE	1,486	3,05%	1,534	0,878	0,133	0,143	11,188	10,406	3,98%	4,10%	26/11/2025	16:35:26	
NOVABASE SGPS SA	8,800	0,57%	10,400	5,700	-	-	-	-	15,34%	-	26/11/2025	16:35:13	
TEIXEIRA DUARTE SA	0,680	0,00%	0,814	0,077	-	-	-	-	-	-	26/11/2025	16:35:24	

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	9,2130	3,28%	9,599	4,256	0,887	0,958	10,371	9,602	2,44%	2,53%	26/11/2025	16:35:03	
INDUSTRIA DE DISENO TEXTIL	48,050	1,52%	55,707	40,341	1,942	2,121	24,717	22,631	2,35%	3,58%	26/11/2025	16:35:03	
REPSOL SA	15,700	-3,50%	17,150	9,414	2,394	2,493	6,554	6,294	6,37%	6,36%	26/11/2025	16:35:03	
TELEFONICA SA	3,740	3,31%	4,893	3,562	0,328	0,371	11,387	10,067	8,02%	8,02%	26/11/2025	16:35:03	
SIEMENS AG-REG	228,100	4,35%	252,650	162,380	11,148	12,662	20,457	18,011	2,35%	2,45%	26/11/2025	16:36:54	
CARREFOUR SA	13,195	2,21%	14,874	11,580	1,527	1,783	8,635	7,395	6,97%	7,21%	26/11/2025	16:35:13	
BAYER AG-REG	30,360	12,36%	31,445	18,378	4,723	4,778	6,449	6,375	0,36%	0,36%	26/11/2025	16:36:42	
DEUTSCHE BANK AG-REGISTERED	30,630	2,53%	33,570	15,298	3,026	3,352	10,129	9,144	2,22%	3,27%	26/11/2025	16:35:26	
RWE AG	44,110	0,46%	46,950	27,760	2,211	2,505	19,914	17,577	2,72%	2,71%	26/11/2025	16:38:52	
VOLKSWAGEN AG	98,000	2,56%	116,700	81,500	10,959	22,993	8,933	4,258	6,43%	4,85%	26/11/2025	16:35:19	
ING GROEP NV-CVA	22,395	4,26%	23,030	14,086	2,028	2,303	11,058	9,737	4,73%	4,94%	26/11/2025	16:35:41	

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

O paradoxo da moeda chinesa

A evolução do renminbi nas últimas quatro décadas revela um padrão tão claro quanto enigmático. Depois de uma desvalorização acentuada até meados dos anos 1990, o yuan estabilizou durante quase uma década e, entre 2005 e 2015, valorizou, acompanhando o robusto crescimento económico chinês e o crescente otimismo global sobre o seu futuro. Porém, a partir de 2015, o movimento inverteu-se, coincidindo com o crash das ações chinesas, e o renminbi voltou a enfraquecer, aproximando-se gradualmente dos valores atuais em torno de 7 a 7,30 por dólar, mantendo-se praticamente inalterado nesses níveis nos últimos três anos, apesar de as contas externas chinesas terem reforçado a sua robustez.

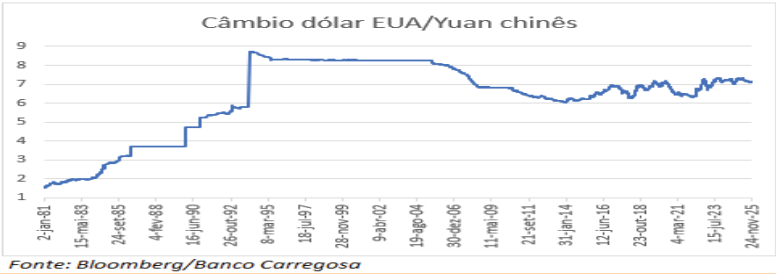
É precisamente esta divergência entre o que o gráfico mostra e aquilo que os fundamentos sugeririam que constitui o paradoxo central do yuan. Trata-se de uma moeda que, num país com excedentes comerciais recorde, exportações em máximos históricos e uma economia que continua a crescer mais rapidamente do que as economias desenvolvidas em termos reais, deveria naturalmente ser forte, tanto mais que Pequim declara há anos a intenção de promover a internacionalização do renminbi. À primeira vista, estes fatores deveriam ser mais do que suficientes para sustentar uma moeda forte.

Nos últimos anos, o renminbi tem-se mantido fraco e frequentemente essa tendência tem sido contrariada pela intervenção direta do Banco Popular da China (PBoC), impedindo a desvalorização. O que explica então este aparente paradoxo? É certo que o diferencial de juros entre os EUA e a China tenha contribuído para pressionar o renminbi, já que taxas de juro mais elevadas nos EUA atraem capital para o dólar. Todavia, este fator não é suficiente para explicar a fraqueza da moeda chinesa, que resulta sobretudo da acentuada fuga de capitais. Nos últimos anos, a China enfrentou um choque de confiança,

desde os confinamentos prolongados da era Covid ao colapso do mercado imobiliário, bem como ao receio crescente de um conflito no estreito de Taiwan. À medida que estes riscos se acumulavam, os investidores estrangeiros foram reduzindo significativamente a sua exposição ao país, vendendo ações, obrigações e outros ativos financeiros a um ritmo que o excedente comercial chinês não conseguiu compensar.

Simultaneamente, várias famílias, empresas e parte da elite chinesa transferiram riqueza para o exterior. Esta saída de capitais, combinada com a desaceleração económica interna, revelou-se uma pressão constante e contínua sobre o renminbi. Este é o paradoxo central do yuan, uma moeda que, pelos fundamentos económicos clássicos, deveria apreciar, mas que receios e incertezas culminaram na saída de capitais. Assim, nenhum excedente comercial é suficientemente grande para compensar a saída de capital quando a confiança colapsa.

No entanto, este ciclo parece ter chegado ao fim. Após vários anos de desinvestimento, muitos investidores estrangeiros já têm hoje pouca exposição à China e, paradoxalmente, essa saída ocorreu antes de os mercados chineses terem começado a recuperar nos últimos trimestres e a superar os ocidentais. O risco geopolítico parece ter diminuído e Washington e Pequim parecem condenados a entender-se, enquanto os rendimentos soberanos chineses têm recuperado no segundo semestre, com a yield a 30 anos novamente acima dos 2%. Neste contexto, o paradoxo pode inverter-se, pois se a fuga de capitais terminou, o renminbi poderá começar a apreciar gradualmente. Uma moeda mais forte torna os ativos em renminbi mais atrativos, incentiva a entrada de capital e reforça a própria moeda, num ciclo virtuoso que sustenta o desempenho dos mercados financeiros domésticos e o interesse de investidores nacionais e internacionais.



Fonte: Bloomberg/Banco Carregosa



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



A Mercadona abriu o seu primeiro supermercado na capital, localizado na Alta de Lisboa, na Este é um importante passo no plano de expansão da empresa em Portugal, que chega agora. O novo supermercado é responsável pela criação de 90 postos de trabalho. As novas instalações incluirão um escritório corporativo, que complementará o escritório já aberto em Vila Nova de Gaia. O investimento ascendeu a 18 milhões de euros.

corrida, sustentado em profissionalismo, resiliência e paixão — e que já prepara um 2026 mais ambicioso, com um compromisso claro: competir cada vez melhor, porque “com treino duro, será um combate mais fácil”.



DYNAMIC **PILAT3S** REFORMER

ALIGN TONE POWER

GRANDE PORTO
📍 Holmes Place Gaia
📍 PILAT3S Douro Foz

GRANDE LISBOA
📍 Holmes Place Cascais
📍 PILAT3S Palácio Sottomayor

📍 PILAT3S Avenidas Novas
Brevemente


PILAT3S.PT



VICTOR TAVARES
PhD
Presidente do Conselho Técnico-Científico, Coordenador e docente do mestrado em Direção Comercial e Marketing do ISAG - European Business School

A Revolução dos Agentes de IA na Gestão

A história da gestão é, em grande medida, a história da adaptação das organizações ao seu próprio tempo. Em cada grande mudança tecnológica, as empresas que prosperaram foram as que compreenderam, antes das outras, que a função essencial da gestão é tornar o futuro num lugar previsível e utilizável. A emergência dos agentes de Inteligência Artificial (IA) não foge a esta regra. Pelo contrário, representa uma das maiores mudanças estruturais desde a revolução da automatização industrial, e talvez a mais profunda.

Um agente de IA é, na sua essência, um sistema capaz de transformar informação em ação. Interpreta objetivos, cria planos, executa tarefas e aprende com os resultados. Não é apenas uma ferramenta. É uma nova forma de trabalho. E, tal como aconteceu com o computador ou com a Internet, aquilo que inicialmente vemos como uma curiosidade tecnológica acabará por se tornar num elemento rotineiro e indispensável.

A verdadeira questão não é a tecnologia em si, é a sua função. Quando a Unilever utiliza agentes para interpretar tendências globais de consumo e ajustar prioridades de inovação quase em tempo real, não o faz por fascínio tecnológico. Faz porque essas funções acrescentam valor à organização. Quando a Siemens utiliza agentes para simular impactos de investimentos industriais, o objetivo não é substituir engenheiros. É oferecer-lhes uma visão mais clara do futuro possível.

A gestão sempre teve como missão converter turbulência em direção. Os agentes permitem que este processo aconteça de forma mais rápida, mais disciplinada e mais rigorosa. Mas o que realmente importa é a forma como as organizações utilizam essa capacidade para se tornarem mais informadas, mais responsáveis e mais eficazes.

A operação deixa de ser uma sequência de tarefas. Passa a ser um sistema vivo. A Amazon é um exemplo claro do que está a acontecer. Nos seus centros logísticos, milhares de decisões quotidianas deixaram de ser tomadas por humanos, não porque estes não fossem capazes, mas porque não seria razoável esperar que o fizessem à velocidade necessária. Os

agentes ajustam inventários, redistribuem produtos, reorganizam rotas e antecipam ruturas. Os humanos supervisionam o essencial e concentram-se na exceção. O papel do gestor muda. De executor passa a ser integrador. De controlador passa a ser orientador. A operação deixa de depender da supervisão exaustiva e torna-se um sistema que se autorregula.

Por outro lado, o cliente passa a interagir com a inteligência da organização, não apenas com os seus produtos. Quando a Mercedes-Benz incorpora agentes que aprendem as preferências do condutor, ou quando a EDP utiliza agentes para equilibrar redes inteligentes de energia, estamos perante uma mudança paradigmática. O produto deixa de ser apenas físico. Passa a ser uma experiência que evolui com o utilizador. Pela primeira vez, as empresas podem oferecer serviços que se ajustam automaticamente às necessidades, antes mesmo de estas serem verbalizadas. A Walmart, ao utilizar um sistema de “superagentes” de IA interconectados para assegurar frescura, disponibilidade e eficiência operacional, mostra que a excelência no retalho pode ser uma prática quotidiana e não apenas uma ambição.

Todas estas transformações estão a determinar o surgimento da organização híbrida: uma nova forma de trabalho que já começou. O futuro não será dominado por máquinas, tal como o passado não foi dominado por ferramentas. O futuro será dominado pelas organizações que conseguirem integrar inteligências diferentes: a humana e a digital. Nas organizações de referência, observa-se já uma estrutura híbrida onde as pessoas definem direção, propósito, valores e prioridades, e os agentes asseguram disciplina, velocidade, consistência e capacidade de monitorização contínua. Peter Drucker diria que estamos perante uma nova “divisão do trabalho do conhecimento”. Não entre departamentos, mas entre inteligências. Contudo, o maior desafio não é técnico, é de responsabilidade. Os agentes ampliam capacidades, mas também ampliam consequências. Exigem uma governação clara. A gestão deverá definir fronteiras, assegurar supervisão humana e avaliar continuamente o impacto das decisões automatizadas. O papel do gestor do século XXI será, cada vez mais, o

de árbitro entre velocidade e prudência, entre automatização e julgamento humano.

Neste novo contexto, como deverá ocorrer a integração dos agentes de IA nas PME? Estas não precisam de competir com as grandes organizações em escala. A sua força está na sua agilidade, na proximidade com o cliente e na capacidade de eliminar burocracia. Por isso, são também as que mais têm a ganhar com a adoção gradual de agentes de IA. A integração deverá começar onde a gestão é mais frágil: tarefas repetitivas, processos administrativos, previsões manuais ou atendimento demorado. A função do agente será libertar tempo para que o gestor possa pensar, em vez de apenas reagir. A PME que pretende dar este passo deve começar pequeno, com casos concretos e mensuráveis: um agente que responda a clientes, outro que elabore propostas, um terceiro que organize encomendas ou prepare indicadores de gestão. Quando estes processos estiverem maduros, poderá avançar para áreas mais estratégicas: previsão de vendas, otimização de compras, análise de concorrência, sugestões de preço ou apoio à decisão. A PME que aprender a trabalhar com agentes não se tornará uma empresa maior, mas seguramente tornar-se-á uma empresa melhor (como está a acontecer com muitas start-ups tecnológicas portuguesas).

A título de conclusão, a empresa deverá ser perspetivada como um organismo que pensa e aprende. Os empresários e os gestores do futuro serão avaliados não pela quantidade de decisões que tomarem, mas pela qualidade das decisões que permitem tomar. A sua função será orientar, clarificar objetivos e definir limites éticos. O profissional que aceitar esta nova divisão do trabalho (humanos na visão, agentes na execução disciplinada) estará preparado para um mundo onde a inteligência organizacional é distribuída entre pessoas e sistemas. Trabalhar com agentes de IA exige maturidade, não entusiasmo; exige propósito, não improviso. E exige, sobretudo, a consciência de que a verdadeira vantagem competitiva não estará na tecnologia, mas na forma como a liderança a integra. Como Drucker lembraria, a melhor forma de prever o futuro é criá-lo. Os agentes de IA são apenas o começo dessa criação.



M. Margarida Pereira-Müller

MÓNICA ALMEIDA Diretora do ALTIS PORTO HOTEL



Depois de um ano de operação, o Altis Porto Hotel reforçou a equipa com a nomeação de uma nova diretora, Mónica Almeida.

Nascida a 9 de dezembro de 1978 em Santa Maria da Feira, Mónica Almeida começou por seguir um caminho que nada tinha a ver com hotelaria. Licenciou-se em Química Industrial pela Universidade de Coimbra e pela Universidade Autónoma de Barcelona. Entre 2004 e 2015, trabalhou na Grohe Portugal, onde exerceu funções de gestora de Qualidade, consolidando competências em processos, auditorias e melhoria contínua, tendo percebido desde cedo que possuía “uma vocação mais orientada para a gestão do que para a vertente técnica. O que verdadeiramente me motivava era liderar equipas e ter a oportunidade de contribuir para o seu desenvolvimento”.

Com esse propósito, decidiu aprofundar os seus conhecimentos através de um MBA na Universidade Lusíada e de diversas pós-graduações em Hotelaria e Gestão Empresarial no Porto Business School e no ISCTTE, o que lhe confere uma sólida base multidisciplinar, unindo análise e visão estratégica a uma execução operacional exemplar. “Ao longo desse percurso, descobri um forte interesse por todas as dinâmicas associadas ao setor da hospitalidade — incluindo hotelaria, restauração e turismo. Percebi então que poderia aliar essa paixão ao meu trajeto profissional, e especializar-me nessa área foi o passo seguinte.”

Em julho de 2015, virou a agulha da sua carreira e ingressou no O2Hostel como diretora-geral. Após um ano nesta nova experiência, decidiu fazer uma pausa profissional e viajou pela Ásia para conhecer a hospitalidade asiática. Regressou depois à Europa para integrar o CitizenM Tower Hotel, em Londres, como Assistant Hotel Manager e, passado um ano e meio, passou para o CitizenM Bankside como Hotel Manager, onde permaneceu por mais um ano e meio. Em abril de 2019 regressou ao Porto para integrar o Fast Turtle Hotels, onde esteve de 2019 até ao novo desafio no Altis Porto Hotel.

Com 21 anos de experiência internacional em hotelaria, Mónica Almeida traz ao primeiro hotel do grupo fora de Lisboa um percurso marcado pela inovação, pela excelência operacional e por uma visão estratégica orientada para resultados. A sua especialização passou por processos de pré-abertura e reposicionamento de unidades, bem como pelo desenvolvimento de conceitos diferenciadores em alojamento e F&B. Tudo isto reforça uma abordagem rigorosa à operação hoteleira, sempre com foco na rentabilidade, na eficiência e na excelência de serviço.

Para a nova diretora do Altis Porto Hotel, “liderar esta unidade é uma oportunidade de alinhar experiência internacional com um projeto nacional de referência. Acredito que o futuro do Altis Porto passa por combinar inovação, qualidade e uma equipa motivada, capaz de entregar a melhor experiência a cada cliente”.



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

COMPRA E VENDA

Permuta de imóveis - redução da carga fiscal e da burocracia

Por motivos profissionais vou ter de me mudar do Porto para Lisboa e soube de alguém (o colega de um amigo) que, por motivos familiares, vai ter de se mudar de Lisboa para o Porto.

Já falei com essa pessoa que, tal como eu, tem um T1.

Já fizemos recíprocas visitas aos apartamentos e até pensámos trocar de casa com os respetivos móveis, sem pagar qualquer renda, mas como tão cedo a situação de ambos não se alterará, estávamos a pensar formalizar a compra e venda das nossas casas. Teremos de marcar duas escrituras ou será possível trocar simplesmente um apartamento pelo outro? Qual será a melhor forma?

Para além de ser possível formalizar o negócio através de um só ato, os proprietários dos dois imóveis terão vantagens em fazê-lo através de uma permuta.

Embora a permuta, ou troca, não esteja especificamente prevista na legislação

portuguesa, aplica-se-lhe o regime da compra e venda de bens, por força da disposição legislativa que prevê a aplicabilidade das normas relativas à compra e venda a outros contratos onerosos pelos quais se alienem bens ou se estabeleçam encargos sobre eles, na medida em que sejam conformes com a sua natureza e não estejam em contradição com as disposições legais respetivas. Tal como previsto para os contratos de compra e venda de imóveis, a permuta deverá ser formalizada através de documento autêntico ou autenticado e registada na conservatória do registo predial.

A permuta de imóveis, que é cada vez mais usada, pode ser feita através da troca direta — o que apenas implicará a transmissão simultânea da titularidade dos imóveis em questão — ou, caso os imóveis não sejam equivalentes, pode ser feita com ajuste de valores.

Pelo exposto, e como alternativa à compra e venda tradicional, em vez de vender o seu apartamento para depois comprar o T1 sito em Lisboa, o Leitor e o proprietário do outro

apartamento poderão permutar os dois imóveis através de um só ato, o que representa uma poupança significativa de burocracias e impostos. Este tipo de transação pode simplificar a burocracia inerente ao negócio e reduzir encargos fiscais, designadamente o IMT (Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis), cuja liquidação apenas incidirá sobre a diferença declarada de valores quando esta for superior à diferença entre os valores patrimoniais tributários dos imóveis em questão. Pelo que, ainda que tenha de ser o Leitor a liquidar a diferença entre os respetivos valores, o imposto será inferior ao que teria de pagar se o negócio não fosse formalizado através de permuta.

Muito embora não deva ser o caso do Leitor, dado que referiu que a situação que motivou a aquisição do imóvel não se alterará tão cedo, deve, contudo, advertir-se para o facto de que a vantagem da permuta ficará sem efeito relativamente aos imóveis que sejam transmitidos no prazo de um ano a contar da data da permuta.

Nova SBE sobe ao 17.º lugar e coloca Portugal entre a elite europeia

A Nova SBE voltou a destacar-se no ranking Financial Times Best European Business Schools, subindo ao 17.º lugar e reforçando a liderança nacional. A melhoria confirma o peso crescente da escola no panorama europeu e o impacto de Portugal no ensino superior. A instituição atribui o resultado à excelência académica, à inovação e à forte ligação às empresas. Para o dean Pedro Oliveira, este é o melhor desempenho de sempre para uma escola portuguesa e prova da ambição e da consistência do projeto.

Primeira cirurgia robótica da coluna transmitida em tempo real

Uma cirurgia robótica da coluna foi transmitida em tempo real entre a ULS São João e a ULS Nordeste graças a capacidades cirúrgicas com câmaras integradas, óculos de realidade aumentada e 5G da NOS. A tecnologia permitiu mostrar imagens em alta qualidade do ponto de vista do cirurgião e possibilitou a interação imediata com a equipa remota. O sistema, desenvolvido pelo 4LifeLAB, marca um passo histórico para a formação médica e reduz distâncias no SNS, reforçando o acesso à inovação nas regiões periféricas.

Crédito para construção de casa chega aos 189 mil euros

Os portugueses recorrem, em média, a 189 mil euros de crédito para construir casa, o que representa 64% do custo total da obra, segundo o estudo “Construir Casa”, da UCI e SPIRITUC. A construção demora, em média, 414 dias e 55% dos inquiridos recorrem a financiamento bancário. O levantamento mostra ainda que 27,8% optam por casas modulares e que 86% das obras cumprem o orçamento previsto. A personalização, a garantia de qualidade e a sustentabilidade surgem como principais motivos para avançar com a construção.

Hospitais privados defendem redução de barreiras ao investimento

A Associação Portuguesa de Hospitalização Privada acolheu a conclusão da ERS de que Portugal precisa de mais hospitais privados, alertando para zonas do país ainda sem cobertura, como Portalegre e Guarda. A APHP defende a redução dos prazos de



licenciamento, que podem chegar a seis meses após as unidades estarem prontas. Critica ainda as convenções do SNS e ADSE, consideradas unilaterais e desatualizadas, e sublinha que o setor mantém um nível de concentração inferior ao de outros segmentos da saúde.

Inteligência Artificial pode aumentar desigualdades no trabalho

Um novo estudo da Colt Technology Services revela que a integração da IA no setor das telecomunicações pode reforçar desigualdades se os trabalhadores não forem envolvidos desde o início. O

inquérito a mais de 1.000 profissionais de nove países mostra que 55% temem ser substituídos pela IA e que apenas 23% se sentem seguros no emprego. Apesar das preocupações, 63% acreditam que

a tecnologia pode acelerar o progresso na igualdade de género. A Colt defende uma estratégia de IA centrada nas pessoas, com formação, comunicação aberta e princípios de responsabilidade e equidade.

Setor de bens de consumo desacelera

O setor de bens de consumo duradouros está a desacelerar e enfrenta maior risco de crédito, segundo a Crédito y Caucción. As vendas globais devem crescer apenas 1,8% em 2025, após 5,8% em 2024, devido à instabilidade geopolítica, à volatilidade das matérias-primas e à queda dos mercados.

Na Europa, o crescimento cairá para 0,1% em 2026, com Áustria, Suécia e França entre os mercados mais arriscados. O protecionismo e o aumento de custos pressionam os retalhistas, sobretudo os mais pequenos, enquanto a digitalização surge como condição para manter a competitividade.



Preço médio de venda estabiliza nos 440 mil euros

O barómetro do Imovirtual revela que o preço médio de venda em Portugal se mantém nos 440.000 €, mas as rendas subiram para 1.400 €, mais 10% do que

em outubro. Lisboa, Faro e Madeira continuam entre as regiões mais caras, enquanto Évora, Bragança e São Miguel se destacam no arrendamento. No Norte,

Bragança liderou as subidas e, nas ilhas, a Madeira atingiu 1.510 € de renda média. Os dados reforçam a pressão no mercado, apesar da estabilidade no preço de venda.

PUB



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:

SUPPORTING THOSE WHO PROTECT AND SERVE

GOLD SPONSORS:


MEDIA PARTNERS:


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

NOTA DE FECHO



JOÃO LUÍS DE SOUSA DIRETOR
joaoluisesousa@grupovidaeconomica.pt

A Ucrânia mais perto da merecida paz

A invasão da Ucrânia pela Rússia marcou o fim do mais longo período de paz que a Europa conheceu desde a Pax Romana. Agora, com novos sinais de aproximação diplomática, a possibilidade de paz renova a esperança de terminar um conflito devastador em termos humanos e económicos. O fim da guerra será mais do que um momento político: representará uma verdadeira viragem estrutural para a economia europeia. E Portugal não ficará indiferente. O conflito desorganizou cadeias de abastecimento, alimentou a inflação e elevou os custos energéticos. A sua conclusão deverá aliviar os preços da energia e das matérias-primas, devolvendo previsibilidade às empresas e às famílias. Para uma economia dependente de importações energéticas, esta redução de pressão poderá traduzir-se em ganhos de competitividade. Mas a grande oportunidade reside na reconstrução da Ucrânia. Serão necessários centenas de milhares de milhões de euros para recuperar infraestruturas, redes energéticas, habitação, hospitais, escolas e sistemas de transporte — não apenas substituindo o que foi destruído, mas redesenhando o país segundo critérios de sustentabilidade e inovação. As empresas portuguesas podem desempenhar um papel relevante. A construção e engenharia civil têm experiência internacional que pode ser decisiva. As energias renováveis e soluções de

O conflito provocou ruturas profundas nas cadeias de abastecimento, inflação, subida das taxas de juro, pressão energética e instabilidade nos mercados, redefinindo alianças comerciais à escala global.

eficiência energética podem ajudar a construir uma Ucrânia mais verde. A metalomecânica, TI, telecomunicações, gestão de água e resíduos e a indústria dos materiais de construção encontrarão um mercado amplo e fortemente financiado. O setor agroalimentar também poderá beneficiar. A Ucrânia é um gigante agrícola que necessitará de modernização e tecnologia. Portugal não compete em escala, mas oferece know-how, soluções técnicas e modelos de valor acrescentado, da rega inteligente à transformação alimentar. Ao mesmo tempo, a reconfiguração dos fluxos comerciais pode reforçar Portugal como plataforma logística entre Europa, África e Américas, valorizando portos e zonas industriais. Nada disto, porém, acontecerá automaticamente. Exige estratégia, diplomacia económica, instrumentos financeiros, coordenação entre Estado, bancos e empresas e um posicionamento ativo. Quem esperar pela “normalização” ficará fora do novo mapa económico europeu. Quando a guerra terminar, a história não acaba — recomeça. Portugal pode escolher ser apenas espectador... ou participante na construção deste novo capítulo. Tal como dizia Churchill no rescaldo da II Guerra Mundial: “Não é o fim. Nem sequer é o princípio do fim. É, quando muito, o fim do princípio.”

FROTAS

VidaEconómica
GRUPO EDITORIAL

Este suplemento faz parte integrante da Vida Económica nº 2102, de 28 de novembro 2025, e não pode ser vendido separadamente

Luís Augusto, presidente da ALF, revela

Financiamento especializado alavanca investimento produtivo

Pág. II



Maurício Marques, diretor de marketing da Locarent, defende

“A mobilidade do futuro será construída em rede”

Pág. IV



António Oliveira Martins, diretor-geral da Ayvens, considera

Renting facilita a transição para uma mobilidade elétrica e sustentável

Pág. VIII



Joaquim Robalo de Almeida, secretário-geral da ARAC, afirma

“Usar em vez de possuir é o futuro da mobilidade”

Pág. VI



Nuno Jacinto, diretor-geral da Leasys, defende

Renting ganha peso como motor da transição energética

Pág. XI



Luís Augusto, presidente da ALF, considera

Financiamento especializado alavanca investimento produtivo

“O financiamento especializado é hoje um pilar essencial do investimento e da liquidez empresarial em Portugal”, afirmou à “Vida Económica” Luís Augusto, presidente da ALF – Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting. O responsável sublinha que o leasing, o factoring e o renting são motores da modernização económica, apoiando a competitividade e a transição tecnológica das empresas.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilioferreira@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica – Qual foi o volume total de financiamento especializado em Portugal no último ano — incluindo renting, leasing e factoring — e como evoluiu face ao período homólogo?

Luís Augusto – Em 2024, o financiamento especializado em Portugal manteve um crescimento sólido face a 2023 e consolidou o papel determinante destas soluções no apoio à economia e às empresas portuguesas. O factoring manteve-se como o maior segmento, com 45,7 mil milhões de euros em créditos tomados, o que representa um aumento de 3,4% face ao ano anterior. Este crescimento demonstra a importância do factoring na gestão de tesouraria das empresas.

O leasing registou uma evolução particularmente positiva, com uma produção total de 3,1 mil milhões de euros, correspondendo a um crescimento de 19,9% face a 2023. Este desempenho resulta sobretudo da forte procura por leasing mobiliário, que representa cerca de 70% do total, refletindo a recuperação do investimento empresarial em equipamentos e viaturas.

Já o renting manteve a trajetória ascendente dos últimos anos, com o valor dos contratos novos a crescer 13,6%, ultrapassando 1,2 mil milhões de euros. O renting consolidou-se como uma solução de mobilidade flexível e eficiente, tanto para empresas como para particulares, acompanhando a transição energética do setor automóvel.

No 1.º semestre de 2025, o financiamento especializado mantém uma trajetória global de crescimento, refletindo o dinamismo do mercado e a recuperação da procura empresarial por soluções alternativas ao crédito bancário tradicional.

O factoring registou uma produção total de 23,9 mil milhões de euros, o que representa um aumento de 11,3% face ao primeiro semestre de 2024. No setor do leasing, a vertente mobiliária alcançou 1,1 mil milhões de euros, crescendo 5% em termos homólogos. Já o leasing imobiliário totalizou 358 milhões de euros, traduzindo uma queda de 19% face ao mesmo período do ano anterior.

O renting atingiu uma produção total de 19 426 viaturas ligeiras novas, o que corresponde a uma subida de 4,3% face a igual período de 2024.

Em conjunto, estes resultados confirmam a robustez do financiamento especializado,



“O financiamento especializado continua a ser um pilar essencial do investimento e da liquidez empresarial em Portugal”, afirma Luís Augusto.

“Factoring movimentou 45,7 mil milhões de euros em 2024

que continua a ser um pilar essencial do investimento e da liquidez empresarial em Portugal. Estas formas de financiamento são fundamentais para a competitividade das empresas, especialmente num período de ajustamento económico e de transformação tecnológica.

VE – Que peso tem cada modalidade no financiamento da economia nacional e que mudanças se destacam na distribuição do crédito entre empresas e particulares?

LA – O financiamento especializado apresenta já uma componente muito relevante de apoio à economia portuguesa, com elevada capilaridade setorial e geográfica.

O factoring continua a dominar em volume, representando uma produção equivalente

“Renting já ultrapassa 1,2 mil milhões de euros em novos contratos”

a quase um quinto do PIB português, e o factoring à exportação gere ainda 5% do total das exportações nacionais.

O leasing, em 2024, foi responsável por 15% do investimento nacional (FBCF) em equipamentos e material de transporte e por 4% do investimento em construção. Em conjunto com o renting, representam 30% das aquisições de viaturas novas realizadas anualmente para o parque automóvel nacional.

De referir ainda que o renting gere uma frota total ativa de quase 140 mil viaturas, dispersa por todas as atividades económicas e pelos setores privado e público.

No que respeita à distribuição por clientes, a maioria do volume de produção continua a destinar-se a empresas, sendo cerca de 4% a 2% dirigido a particulares.

Empresas de renting gerem 140 mil viaturas em circulação

VE – O renting automóvel tem crescido de forma consistente. Qual o volume atual desta atividade e que fatores explicam a sua evolução dentro do financiamento especializado?

LA – O renting manteve uma trajetória positiva, com 19 426 viaturas ligeiras novas contratadas no 1.º semestre de 2025, o que representa um crescimento homólogo de 4,3%. O resultado confirma a vitalidade do produto, impulsionado pela renovação de frotas, pela transição energética e pela crescente adesão de empresas e particulares a soluções flexíveis de mobilidade.

Estas novas aquisições representaram um investimento de 532 milhões de euros, menos 1,2% face ao período homólogo. Já a frota total gerida pelas empresas de renting ascendeu a 140 mil viaturas em circulação, um acréscimo de 3,8%.

Das viaturas de passageiros adquiridas através de renting, 28,8% foram 100% elétricas e 22% plug-in híbridas, reforçando o contributo do setor para a mobilidade verde.

A estabilização macroeconómica, a moderação das taxas de juro e a adaptação das empresas portuguesas às novas exigências de competitividade sustentam o desempenho positivo do leasing e do factoring, enquanto o renting continua a reforçar o seu peso como solução de mobilidade e transição verde.

VE – No factoring e no leasing, qual o volume de negócio associado atualmente e que setores mais impulsionam cada modalidade? O leasing continua a ser uma alavanca relevante para o investimento produtivo?

LA – No 1.º semestre de 2025, o factoring atingiu uma produção de 23,9 mil milhões de euros, crescendo 11,3% face ao mesmo período de 2024. Este desempenho reforça o papel

do produto no apoio à tesouraria e às exportações, com destaque para o factoring à exportação (+10,3%, 2,8 mil milhões de euros) e para o confirming (+8,3%, 11 mil milhões de euros).

O leasing totalizou 1,5 mil milhões de euros, com o leasing mobiliário a subir 5% (1,1 mil milhões de euros), impulsionado pelos setores automóvel e industrial, e o leasing imobiliário a cair 19% (358 milhões de euros).

Apesar do abrandamento imobiliário, o leasing continua a ser uma alavanca importante do investimento produtivo, apoiando a modernização de equipamentos e a renovação das frotas empresariais.

VE – Que impacto tem o financiamento especializado no investimento, no emprego e na modernização do tecido empresarial? Que tendências — como taxas de juro, digitalização ou mobilidade elétrica — irão moldar o futuro do setor?

LA – O financiamento especializado desempenha um papel essencial no reforço do investimento, na criação de emprego e na modernização do tecido empresarial português. Ao disponibilizar soluções flexíveis de financiamento, permite às empresas investir em equipamentos, renovar frotas e otimizar a gestão de tesouraria, contribuindo para a competitividade das PME e para a dinamização da economia.

Nos próximos anos, o setor será fortemente influenciado pela evolução das taxas de juro, pela digitalização dos serviços e pela transição para modelos de negócio mais sustentáveis.

A adoção crescente de ferramentas digitais tornará o acesso ao financiamento mais rápido e eficiente, enquanto as políticas de descarbonização e a mobilidade elétrica criarão novas oportunidades — sobretudo no leasing e renting de veículos e equipamentos verdes.

Assim, o financiamento especializado continuará a afirmar-se como uma alavanca estratégica para o investimento produtivo e para a transformação estrutural das empresas em Portugal.

We are not meant
to stand still.
Move with us.



Leasys.com/pt

siga-nos em    

LEASYS
The New Mobility Choice

Maurício Marques, diretor de marketing da Locarent, defende

“A mobilidade do futuro será construída em rede”

“A parceria com a MG Portugal é um passo natural na estratégia da Locarent de liderar a transição para uma mobilidade mais sustentável e acessível”, afirma Maurício Marques, diretor de marketing da Locarent, à “Vida Económica”. O gestor sublinha que o renting é o caminho mais seguro e inteligente para democratizar o automóvel elétrico.

A Locarent está a reforçar o seu papel de liderança na mobilidade sustentável. A parceria recentemente anunciada com a MG Portugal marca, nas palavras de Maurício Marques, “um passo natural na estratégia da Locarent de liderar a transição para uma mobilidade mais sustentável e acessível”. Para o diretor de marketing, esta colaboração vai muito além de um simples acordo comercial — é “uma aliança estratégica que combina o know-how da Locarent em gestão de frotas e mobilidade com a inovação tecnológica e o dinamismo de uma marca automóvel em forte crescimento”.

O objetivo é claro: aproximar o renting do ponto de venda e acelerar a eletrificação do parque automóvel nacional. O projeto MG Renting pretende democratizar o acesso à mobilidade elétrica, tornando-a “verdadeiramente acessível, simples e conveniente” para empresas e particulares. “Queremos continuar a contribuir para um aumento significativo da adoção de veículos elétricos em Portugal”, sublinha Marques, “reduzindo emissões e promovendo a renovação do parque automóvel do país”.

Contudo, o caminho não está isento de desafios. O responsável destaca a evolução tecnológica como um dos fatores que mais pressiona o setor: “A rápida obsolescência dos automóveis, sobretudo em autonomia e tempo de carregamento, é uma preocupação para as gestoras de frota, mas uma despreocupação para quem opta por um aluguer em renting, que não tem de assumir o risco de desvalorização da viatura.” Por isso mesmo, acredita que empresas como a Locarent devem ter também um papel pedagógico, “explicando de forma simples as vantagens reais e ajudando os clientes na transição energética”.

A mudança de mentalidades está em curso. “A sociedade está a mudar a forma como se relaciona com o automóvel. Hoje, o que se procura é conveniência, flexibilidade e sustentabilidade”, observa o diretor de marketing. O renting surge assim como resposta natural a um novo paradigma, em que o automóvel é cada vez mais um serviço do que um bem. “O veículo deixa de ser um bem desvalorizável a adquirir para se tornar um serviço que oferece liberdade e eficiência.”

Mobilidade inteligente

Com esta visão, a Locarent tem vindo a diversificar a sua oferta, alargando os serviços também aos pesados e motociclos, de modo a permitir aos clientes “uma gestão una e in-



“O projeto MG Renting pretende democratizar o acesso à mobilidade elétrica”, adianta Maurício Marues.

tegrada das suas diferentes necessidades de mobilidade”. Para Maurício Marques, este é o caminho da mobilidade inteligente: “soluções modulares, adaptáveis e centradas nas necessidades reais de cada utilizador”.

“Mais de metade da frota da Locarent é composta por veículos eletrificados”

A estratégia de descarbonização da empresa já apresenta resultados expressivos. Mais de metade da frota da Locarent é composta por veículos eletrificados, um marco que posiciona a empresa na linha da frente da sustentabilidade no setor. As viaturas eletrificadas da Locarent percorrem mais de 200 milhões de quilómetros por ano, evitando a emissão de cerca de 25 mil toneladas de CO₂ anuais face às motorizações convencionais. “Este contributo reflete o nosso compromisso com a mobilidade ecológica, económica e segura”, salienta Marques. A parceria com a MG reforça precisamente este propósito, integrando veículos elétricos tecnologicamente avançados e acessíveis, e permitindo acelerar a transição energética da frota.

Num mercado em rápida transformação, marcado pela eletrificação, regulação urbana e novas expectativas dos consumidores, Maurício Marques acredita que a diferenciação virá “da combinação entre eficiência operacional, inovação tecnológica e foco total no cliente”. É esta tríade que sustentará a próxima fase da mobilidade. “Queremos dis-

tinguir-nos pela competência na execução, pela aposta em parcerias inovadoras e pela personalização da oferta. A proximidade será sempre o nosso maior valor.”

Mobilidde em rede

Para o diretor de marketing da Locarent, o futuro passa pela mobilidade em rede, onde fabricantes, operadores, cidades e consumidores trabalham de forma integrada. “A mobilidade do futuro será construída em rede — e queremos ser o elo que une todas essas dimensões”, resume. Essa visão coloca o cliente e a sustentabilidade no centro do propósito da Locarent: “Seremos relevantes se conseguirmos simplificar a vida das pessoas e oferecer soluções sustentáveis, flexíveis e integradas.”

Ao longo da entrevista, Maurício Marques insiste na ideia de que a mobilidade já

“Viaturas eletrificadas da Locarent percorrem mais de 200 milhões de quilómetros por ano”

não se mede em quilómetros, mas em eficiência, conveniência e impacto ambiental. O renting, acredita, é a peça que falta para democratizar o automóvel elétrico e acelerar a transformação do setor. “O futuro da mobilidade será mais verde, mais digital e, acima de tudo, mais colaborativo. E é isso que estamos a construir.”

Volvo EX30 conquista título de Carro Frota do Ano 2025

A Ayvens revelou os vencedores da 21.ª edição do Prémio Carro Frota, consagrando o Volvo EX30 69 kWh Single Motor Extended Range como Carro Frota do Ano 2025. A distinção reforça o papel crescente da mobilidade elétrica no setor empresarial, numa edição marcada pela pre-



dominância de modelos eletrificados e pela ausência, pela primeira vez, de motorização Diesel entre os candidatos. Dos 12 veículos em competição, dez eram elétricos ou híbridos plug-in e os vencedores de todas as categorias foram 100% elétricos, confirmando a aceleração da transição energética nas frotas automóveis.

A cerimónia decorreu na Estufa de Monsanto, em Lisboa, reunindo representantes das marcas e um júri composto por 11 clientes frotistas de vários setores. Os testes decorreram na Herdade da Cortesia, em Avis, onde cada modelo foi avaliado em condições reais de condução, analisando critérios como habitabilidade, conforto, motor, dinâmica e estética.

Além do triunfo absoluto, o Volvo EX30 venceu também na categoria Utilitário SUV,

Volvo EX30 69 kWh Single Motor Extended Range como Carro Frota do Ano 2025.

destacando-se pela posição de condução, visibilidade e TCO competitivo. No segmento Utilitário, o Renault 5 Techno impôs-se com o seu design e ergonomia. Já o Renault Scenic E-Tech venceu entre os Pequenos Familiares, valorizado pela acessibilidade e conforto. O Tesla Model Y Long Range conquistou a categoria Médio Familiar, beneficiando da visibilidade e da competitividade do custo total de utilização.

Para António Oliveira Martins, diretor-geral da Ayvens Portugal, esta edição evidencia uma mudança estrutural no mercado, onde a inovação e a eletrificação se assumem como pilares centrais da mobilidade empresarial. A Ayvens, com presença global e uma das maiores frotas elétricas do mundo, reforça assim o compromisso em acelerar a transição para soluções de mobilidade mais sustentáveis, mantendo o foco no desempenho e no conforto exigidos pelos clientes.



IVECO

SUA A PARTIR DE

29.500 €

SEM IVA INCLUÍDO



FELIZ ANIVERSÁRIO A NÓS, GRANDE OFERTA PARA VÓS!

DAILY entrega imediata e oferta do terceiro ano de extensão de garantia da cadeia cinemática!

A Daily evolui novamente para ser mais forte, mais segura e mais produtiva do que nunca. Impulsione o seu negócio com um veículo totalmente conectado. Desfrute da sua experiência de condução com os Sistemas Avançados de Assistência ao Condutor e as novas funcionalidades do painel de comandos, do painel de instrumentos configurável, do infotainment e do Keyless Entry&Go.

Joaquim Robalo de Almeida, secretário-geral da ARAC, afirma

“Usar em vez de possuir é o futuro da mobilidade”

“O aluguer operacional é hoje um instrumento-chave da transição energética e da mobilidade sustentável”, afirma Joaquim Robalo de Almeida, secretário-geral da ARAC – Associação Nacional dos Locadores de Veículos, em entrevista à “Vida Económica”. O responsável destaca o papel do setor na eletrificação das frotas, na eficiência económica e na mudança de mentalidade do “possuir” para o “usar”.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilioferreira@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica – O aluguer operacional tem crescido de forma consistente, mas Portugal continua muito ligado à propriedade do automóvel. O que está a mudar nos hábitos dos consumidores e que papel a ARAC quer assumir nesta transição?

Joaquim Robalo de Almeida – O aluguer operacional tem registado um crescimento significativo, refletindo uma mudança estrutural nos hábitos de mobilidade dos portugueses. Mais do que um bem de posse, o automóvel começa a ser encarado como um serviço. Os consumidores valorizam flexibilidade, previsibilidade de custos e ausência de preocupações com manutenção ou revenda.

Este movimento é particularmente forte entre as empresas, que veem no aluguer operacional uma solução racional e sustentável de gestão de frotas. O crescimento da procura por veículos eletrificados reforça ainda mais o papel do renting como instrumento da transição energética. Ao incluir manutenção e renovação tecnológica, o aluguer operacional reduz riscos e acelera a descarbonização. A ARAC quer liderar esta mudança e consolidar o setor como parceiro estratégico da mobilidade sustentável.

VE – A mobilidade elétrica é apontada como inevitável, mas a infraestrutura ainda está aquém das necessidades. Que entraves persistem e o que é urgente mudar?

JRA – A transição é inevitável, mas Portugal enfrenta obstáculos sérios. A rede de carregamento, o regime fiscal e o enquadramento regulatório não acompanham o ritmo exigido. A não dedutibilidade integral do IVA na aquisição de viaturas e carregadores e a limitação dos benefícios fiscais desincentivam o investimento, sobretudo no rent-a-car, onde os custos iniciais e a falta de mercado de usados elétricos travam a renovação das frotas. Persistem também burocracias na instalação de postos e fraca cobertura territorial, especialmente em zonas turísticas e empresariais. A multiplicidade de operadores e a falta de transparência nas tarifas geram desconfiança. A ARAC propõe um plano integrado para a



“O aluguer operacional é o motor silencioso da transição energética e da mobilidade sustentável”, afirma Joaquim Robalo de Almeida.

frota elétrica, com incentivos, acordos com fabricantes e uma regulação que assegure interoperabilidade e previsibilidade. Sem

“O futuro da mobilidade é usar, não possuir”

esta coordenação, o país arrisca comprometer o crescimento sustentável do setor automóvel e turístico.

VE – Os operadores estão a eletrificar as frotas, mas a operação continua mais cara e complexa. O que está a ser feito no terreno e o que falta do lado do Governo e das autarquias?

JRA – As empresas de locação estão fortemente comprometidas, investindo em

frotas elétricas, infraestruturas próprias e tecnologia de gestão. Contudo, os custos continuam superiores aos dos motores de combustão. O preço elevado dos veículos, a depreciação rápida e a falta de um mercado de usados viável afetam a rentabilidade.

Além disso, a rede pública de carregamento é insuficiente e irregular, e o processo de licenciamento é moroso. Do lado da procura, os clientes continuam hesitantes: turistas e utilizadores de rent-a-car valorizam autonomia e simplicidade, e a escassez de pontos de carregamento fiáveis ainda causa receio.

A ARAC defende medidas estruturais: simplificação do licenciamento, reforço da potência elétrica, incentivos fiscais estáveis e planeamento municipal integrado. Só com infraestrutura robusta e confiança do utilizador será possível consolidar uma mobilidade elétrica eficiente, segura e atrativa.

Principais mitos a combater

VE – Ainda existe muita desinformação sobre o aluguer operacional e a mobilidade sustentável.

Quais os principais mitos a combater?

JRA – Persistem mitos que dificultam a adoção de soluções mais eficientes. Um dos mais comuns é considerar o aluguer dispendioso. Pelo contrário, o aluguer operacional é economicamente racional e previsível, permitindo planeamento de custos, redução de riscos e eficiência fiscal. Inclui serviços como manutenção, seguro e pneus, garantindo uma frota moderna e tecnologicamente atualizada. Outro equívoco diz respeito à fiabilidade da mobilidade elétrica. Apesar dos desafios,

“O aluguer operacional acelera a transição energética”

ela vai muito além da propulsão: envolve gestão inteligente de frotas, partilha e neutralidade carbónica. O aluguer é um instrumento decisivo para acelerar a renovação do parque automóvel e reduzir emissões. A ARAC investe em campanhas de esclarecimento, formação e informação transparente, explicando o custo total de utilização, o impacto ambiental e as vantagens económicas face à compra tradicional. O objetivo é reforçar a confiança e demonstrar que a mobilidade sustentável é competitiva, segura e conveniente.

VE – Que mobilidade projeta a ARAC para 2030 e qual será o peso do aluguer operacional num modelo onde “usar” supera “possuir”?

JRA – Até 2030, a mobilidade em Portugal será mais digital, multimodal e sustentável. O aluguer operacional deixará de ser uma alternativa à compra para se tornar um verdadeiro serviço de mobilidade. Consumidores mais conscientes, empresas com metas ESG e políticas públicas orientadas para a sustentabilidade impulsionarão este modelo.

A ARAC prevê um crescimento expressivo do aluguer operacional, com soluções flexíveis, modelos de subscrição e locação digital. As plataformas inteligentes permitirão ao utilizador aceder ao veículo ideal pelo tempo necessário, sem encargos de propriedade.

A mobilidade será integrada, articulando aluguer, transportes públicos e micro-mobilidade num ecossistema coordenado por plataformas digitais — o conceito de Mobilidade como Serviço (MaaS).

Para concretizar esta visão, é essencial estabilidade fiscal e política, incentivos à eletrificação e à inovação, e uma estratégia nacional de mobilidade sustentável.

Em 2030, a mobilidade será medida não em quilómetros, mas em eficiência, partilha e conveniência. O setor do aluguer, pela sua agilidade e capacidade de investimento, estará no centro da transição, contribuindo para um país mais moderno, competitivo e ambientalmente responsável.

VOYAH COURAGE

Desde

38.900€* +IVA

100% Elétrico



Até onde vai a sua audácia?

O novo SUV 100% elétrico VOYAH COURAGE traz outro nível de audácia à mobilidade do seu negócio. Por um lado, elevamos o conforto ao expoente máximo com bancos aquecidos, ventilados e com função de massagem. Por outro, garantimos um desempenho excecional com tecnologia avançada e autonomia até 664km (ciclo urbano WLTP).

5 ANOS
OU 150.000 KM
GARANTIA DE VIATURA

8 ANOS
OU 200.000 KM
GARANTIA DE BATERIA



voyah.pt

*Campanha exclusiva para empresas e ENIs, válida até 31 de dezembro de 2025, para o VOYAH COURAGE RWD EXCLUSIVE, no valor de 38.900€ + IVA. Limitado ao stock existente e disponível nos concessionários aderentes. Valor não inclui despesas de legalização e transporte (975€ + IVA em Portugal Continental) e pintura metalizada (732€ + IVA). Imagem não contratual. Consumo e energia em kWh/100km (combinado): 18,9. Autonomia Elétrica em km (WLTP urbano): 664. Emissões de Co2 em g/km: 0.

António Oliveira Martins, diretor-geral da Ayvens, considera

Renting facilita a transição para uma mobilidade elétrica e sustentável

Em entrevista à “Vida Económica”, António Oliveira Martins, diretor-geral da Ayvens, garante que o renting ganha força num cenário de inflação e incerteza, assume o risco da transição para o elétrico, apoia as metas de sustentabilidade das empresas, chega cada vez mais aos particulares e prepara o setor para um futuro de mobilidade por subscrição, com foco na conveniência e no carregamento.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilioferreira@grupovidaeconomia.pt

Vida Económica – Apesar da inflação e da incerteza, o renting continua a crescer. O que está a impulsionar esta procura e como é que a Ayvens tem ajustado a sua oferta?

António Oliveira Martins – A sua pergunta quase contém a resposta. É precisamente este contexto de incerteza, inflação e disrupção no mercado automóvel que coloca o renting ainda mais na agenda de quem procura uma solução para uma frota ou para um veículo.

Os múltiplos riscos associados a esta transformação – sejam eles tecnológicos, económicos ou de desvalorização – são, em grande medida, transferidos para a locadora através do renting, em alternativa à compra ou ao leasing tradicional. Isso cria um contexto muito favorável ao crescimento do renting.

VE – Do que acabou de referir, há algum exemplo recente em que a Ayvens tenha ajustado a sua oferta?

AOM – Uma das questões em que sentimos que era preciso investir, envolvendo todos os intervenientes, foi na credibilização do veículo elétrico usado. Muito recentemente lançamos uma iniciativa precisamente com esse objetivo: para cada veículo elétrico que vendemos no mercado de usados, no final do contrato de renting, passámos a juntar à inspeção que já fazíamos (danos e estado geral do carro) um certificado do estado da bateria.

VE – Quando falamos de crescimento do renting, pensamos muitas vezes em empresas. Do lado dos particulares, nota que há cada vez mais pessoas a aderir? Que perfil está a aderir a este modelo?

AOM – No cliente particular, acima de determinado valor de renda, o mercado retrai-se muito. Agora que houve uma normalização dos descontos e que as marcas estão a investir para acelerar a eletrificação, voltámos a ter ofertas para particulares abaixo daquela barreira de preço a partir da qual deixa de haver apetite. E, quando isso acontece, sentimos novamente a procura.

É fundamental, no entanto, que a oferta seja competitiva para que o renting entre verdadeiramente na equação de escolha do cliente particular. Se a renda ficar acima de certos limiares, verificamos uma retração enorme da procura. Hoje sabemos, por tipo de veículo, quais são esses limites.



“Acredito que o conceito de carro por subscrição será o futuro. E o renting é, hoje, a forma mais próxima que existe desse modelo de subscrição, com sustentabilidade económica”, afirma António Oliveira Martins.

Nessa fase, a única forma de chegarmos ao cliente particular foi adaptarmo-nos e lançarmos também ofertas de renting de usados.

VE – A eletrificação é inevitável, mas ainda há travões à adoção dos carros elétricos. O maior obstáculo continua a ser o preço, a autonomia, a fiscalidade ou a rede de carregamento?

AOM – Em abono da verdade, para as empresas a fiscalidade não é um obstáculo – pelo contrário, é bastante amiga da transição. Para particulares, praticamente não há incentivos, mas para empresas a fiscalidade é um forte argumento a favor do elétrico.

Na minha opinião, o grande tema tem mais a ver com as diferenças de experiência entre abastecer um carro a combustão e carregar um carro elétrico, e a ansiedade que isso gera.

Do ponto de vista económico, não há razão para não o fazer. Todos os anos realizamos um estudo de custo total de utilização e, quando consideramos não só a renda de renting, mas também o custo da energia/combustível e a carga fiscal, para empresas a solução mais económica, na maioria dos segmentos e utilizações, já é o elétrico.

VE – Cada vez mais empresas têm metas de sustentabilidade para cumprir. O renting pode ser uma ferramenta útil para atingir esses objetivos? Que soluções concretas a Ayvens já disponibiliza?

AOM – Se o caminho definido for o de tornar a frota mais sustentável, podemos apoiar diretamente essa transição colocando à disposição ofertas de renting de veículos de baixas

Ayvens reforça confiança no veículo elétrico usado com certificação da bateria

emissões que sejam economicamente interessantes e viáveis para o cliente.

Há ainda um aspeto muito importante: o grande desafio dos valores residuais dos veículos elétricos. Com uma evolução tecnológica tão rápida, um elétrico com quatro ou cinco anos pode estar relativamente obsoleto. Esse risco de obsolescência é assumido, em grande parte, pelas empresas de renting por conta dos seus clientes. Logo aí temos um papel essencial na viabilização da transição.

Em resumo: assumimos riscos relevantes pelos clientes e disponibilizamos ferramentas de reporting robustas, que lhes permitem recolher a informação necessária, cumprir as obrigações de transparência e mostrar à sociedade que estão a caminhar no sentido de cumprir as metas de sustentabilidade.

Particulares voltam a aderir ao renting graças a ofertas mais competitivas

Dinamismo no mercado de usados

VE – O mercado está a mudar rapidamente, com novas formas de mobilidade. O renting tradicional vai transformar-se? Como imagina a Ayvens e o setor daqui a cinco anos?

AOM – Acredito que o conceito de carro por subscrição será o futuro. E o renting é, hoje, a forma mais próxima que existe desse modelo de subscrição, com sustentabilidade económica.

Olho para daqui a cinco anos e imagino frotas muito próximas da eletrificação total – seja com carros 100% elétricos, seja com uma componente híbrida muito superior à atual. Vejo também uma grande evolução na diversidade de oferta, na velocidade de carregamento e nas autonomias, permitindo que praticamente qualquer pessoa possa, se assim o quiser, ter condições para utilizar um elétrico.

Do lado do mercado, será essencial termos um mercado de usados dinâmico, transparente e com uma oferta substancial de veículos elétricos, para escoar os carros que saem dos contratos de renting em condições económicas equilibradas.

O renting tem uma enorme capacidade de adaptação: transforma estes veículos numa espécie de subscrição, numa renda fixa que cobre todos os serviços e a desvalorização do automóvel.

Quanto à partilha, sou mais cético, pelo menos com os modelos atuais. Acredito na partilha sobretudo se falarmos de veículos autónomos. De resto, temos visto vários projetos de carsharing que não foram sustentáveis e acabaram por desaparecer.

A conectividade, essa sim, vai crescer cada vez mais: o pós-venda, a experiência de utilização, tudo se aproxima de uma lógica de “app”, com atualizações e melhorias contínuas. A relação da Ayvens com fabricantes e com a rede de pós-venda também será impactada por isso.

VE – Podemos então concluir que as frotas caminham para a eletrificação total e que o renting pode ser a alavanca dessa transformação?

AOM – Eu diria que o renting é, sobretudo, um grande facilitador dessa transformação.

Não sei se “alavanca” é a palavra certa, porque isso implicaria que estamos a acelerar a velocidade a que tudo acontece. E penso que essa velocidade depende muito das condições específicas de cada cliente para dar esse passo.

Agora, que temos um papel de facilitação muito importante – assumindo riscos, desenhando soluções economicamente viáveis e ajudando as empresas a gerir esta transição – disso não tenho dúvidas.

NOVO TERRAMAR

PERFORMANCE HÍBRIDO PLUG-IN



470€/MÊS + IVA
SEM ENTRADA INICIAL
RENTING PARA EMPRESAS E ENI

ATÉ 119 KM DE AUTONOMIA ELÉTRICA (WLTP)

CUPRA

Campanha em Renting (Aluguer Operacional) para CUPRA Terramar 1.5 e-Hybrid Special Edition DSG 204cv. Sem Entrada Inicial. Contrato para 60 meses e 50.000 Kms através da marca registada e licenciada CUPRA Financial Services, comercializado pela Volkswagen Renting Unipessoal, Lda. Inclui manutenção completa, IUC, IPO, assistência em viagem, linha de apoio ao condutor e seguro de avarias. Serviço de seguros fornecido pelas companhias de seguros a identificar no processo de contratação. Campanha válida para empresas até 31/12/2025. Limitado ao stock existente. Imagem não contratual. Consumo (l/100km): 0,4. Emissões CO₂ (g/km): 10 (WLTP).

Renting é a solução mais vantajosa para as empresas

A decisão entre renting e leasing automóvel é cada vez mais relevante para empresas e profissionais que procuram equilibrar custos, flexibilidade e gestão fiscal. Embora ambos os modelos permitam o uso de veículos sem pagamento integral imediato, as suas naturezas contabilísticas e implicações fiscais são distintas e podem influenciar significativamente a estratégia financeira de uma empresa.

O leasing automóvel, ou locação financeira, funciona como um financiamento que permite ao utilizador adquirir o veículo no final do contrato. Durante o período acordado, a empresa paga prestações mensais que incluem capital e juros, sendo o bem registado no ativo imobilizado e a dívida no passivo. Assim, o veículo é amortizado contabilisticamente, e apenas os juros e a amortização são considerados custos fiscalmente dedutíveis. Apesar de exigir um investimento inicial e aumentar o nível de endividamento, o leasing pode ser vantajoso para empresas que pretendem constituir património e manter os veículos a longo prazo, beneficiando ainda de dedução parcial do IVA (50% ou 100%, consoante o uso profissional).

Por outro lado, o renting automóvel, também conhecido como aluguer operacional, é essencialmente um contrato de utilização. A empresa paga uma renda mensal que normalmente já inclui manutenção, seguro, pneus, impostos e assistência, não havendo aquisição do veículo no final. O renting é contabilizado como custo operacional e não entra no ativo nem no passivo, o que melhora rácios financeiros e simplifica a contabilidade. Além disso, as rendas são totalmente dedutíveis em sede de IRC e o IVA segue as mesmas regras de dedução do leasing. Este modelo é especialmente vantajoso para empresas que privilegiam liquidez,



Peugeot Partner

Renting reduz custos operacionais das empresas em até 25%

previsibilidade de custos e renovação frequente da frota, evitando riscos de desvalorização ou despesas inesperadas.

Do ponto de vista contabilístico e fiscal, o renting é geralmente mais benéfico para empresas que valorizam eficiência e controlo orçamental. Representa um custo direto, sem impacto no balanço e com total dedutibilidade das rendas. Já o leasing é mais adequado quando o objetivo é investir em ativos, aceitando

um maior esforço inicial e gestão patrimonial.

Por exemplo, no caso de um Peugeot Partner novo, com preço de 27.000 €, um contrato de renting de 48 meses poderá implicar uma

renda mensal de cerca de 480 €, incluindo todos os serviços. No final, o veículo é devolvido, sem custos adicionais, desde que dentro dos limites de quilometragem e estado. No mesmo cenário, um contrato de leasing exigiria uma entrada inicial de 2.700 €, mensalidades de 450 € e um valor residual de 5.400 €, totalizando cerca de 30.000 €, mas com a possibilidade de o veículo passar para o património da empresa.

Já para um Renault Kangoo Van, com preço semelhante, o renting pode representar uma despesa total de cerca de 23.000 € em quatro anos, enquanto o leasing implicaria um custo global superior, embora com aquisição final. Assim, em termos práticos e contabilísticos, o renting tende a ser a solução mais racional para quem pretende mobilidade empresarial sem comprometer o balanço, enquanto o leasing serve melhor quem procura transformar o uso em propriedade e capitalizar o investimento a longo prazo.



Renault Kangoo Van

OPINIÃO

Encargos com viaturas: regras fiscais apertam no renting



ANTÓNIO JOAQUIM ANDRADE NUNES
Licenciado em Organização e Gestão de Empresas pelo ISCTE
Diretor de Serviços de Inspeção Tributária
Formador nas reuniões livres da OCC no Funchal

O renting de viaturas tem vindo a assumir um papel cada vez mais relevante na gestão de frotas empresariais, constituindo uma alternativa ao leasing e à aquisição direta.

Este modelo contratual combina simplicidade operacional com previsibilidade de custos, mas levanta questões fiscais que exigem análise cuidada.

Tributações autónomas (art.º 88.º do Código do IRC)

Nos termos do n.º 3 do artigo 88.º do Código do IRC, estão sujeitos a tributação autónoma os encargos efetuados ou suportados por sujeitos passivos que não beneficiem de isenções subjetivas e que exerçam, a título principal, uma atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola, relacionados com viaturas ligeiras de passageiros, viaturas ligeiras de mercadorias referidas na alínea b) do n.º 1 do artigo 7.º do Código do Imposto sobre Veículos, motos e motociclos.

A aplicação da tributação autónoma pressupõe, portanto, que o sujeito passivo: seja tributado em IRC; exerça uma atividade empresarial com caráter principal; e não beneficie de isenção subjetiva.

Exemplos práticos

- Exemplo 1:** Uma sociedade de construção civil (atividade industrial) adquire uma viatura ligeira de passageiros.
- Está sujeita a tributação autónoma, dependendo a taxa do valor de aquisição e das características do veículo.
- Exemplo 2:** Uma IPSS utiliza uma carrinha para transporte de utentes nas suas atividades sociais.
- Não está sujeita a tributação autónoma, por beneficiar de isenção subjetiva (art. 10.º do CIRC).
- Exemplo 3:** Uma sociedade de advogados sujeita ao regime de transparência fiscal adquire uma viatura ligeira para uso profissional.
- Apesar de não ser tributada em IRC quanto aos lucros, está sujeita a tributação autónoma pelos encargos com a viatura (art. 12.º).

Viaturas ligeiras de mercadorias

Para as viaturas ligeiras de mercadorias, a sujeição a tributação autónoma é bastante

restrita, uma vez que a lei remete expressamente para as viaturas ligeiras de mercadorias referidas na alínea b) do n.º 1 do artigo 7.º do Código do Imposto sobre Veículos.

Taxas de tributação autónoma

No caso das viaturas a combustão (gasolina ou gasóleo), o n.º 3 do artigo 88.º estabelece a aplicação de taxas progressivas em função do custo de aquisição, conforme a tabela seguinte:

Custo de aquisição da viatura	Taxa aplicável
Inferior a 37 500 €	8 %
≥ 37 500 € e < 45 000 €	25 %
≥ 45 000 €	32 %

Tratando-se de viaturas híbridas plug-in ou movidas a gás natural veicular (GNV), o n.º 18 do artigo 88.º do Código do IRC prevê taxas mais reduzidas, desde que cumpridos os requisitos legais de autonomia elétrica mínima e emissões de CO₂:

Custo de aquisição da viatura	Taxa aplicável
Inferior a 37 500 €	2,5 %
≥ 37 500 € e < 45 000 €	7,5 %
≥ 45 000 €	15 %

Já as viaturas 100% elétricas beneficiam de um regime ainda mais favorável.

Nos termos do n.º 20 do artigo 88.º do Código do IRC, apenas os encargos relacionados com viaturas 100% elétricas cujo valor de aquisição seja superior a € 62.500 — limite fixado pela Portaria n.º 467/2010, de 7 de julho, para efeitos de depreciação fiscalmente aceite — estão sujeitos a tributação autónoma à taxa única de 10%, desde que não se verifiquem as exclusões previstas no n.º 6 do mesmo artigo.

Para viaturas elétricas de valor igual ou inferior a € 62.500 não há sujeição a tributação autónoma.

Ao contrário do que sucede com viaturas a combustão ou híbridas, neste regime não existem escalões progressivos em função do custo de aquisição, aplicando-se sempre a mesma taxa de 10%.

Importa ainda sublinhar que o n.º 14 do artigo 88.º do Código do IRC prevê um agravamento de 10 pontos percentuais sempre que o sujeito passivo apresente prejuízo fiscal.

Este agravamento não é aplicável no período de início de atividade e no seguinte, conforme resulta do n.º 15, e pode ainda ser afastado nos termos do n.º 4 do artigo 116.º da Lei n.º 45-A/2024, de 31 de dezembro, OE para 2025, quando o sujeito passivo tenha obtido lucro tributável em um dos três períodos anteriores e cumprido as suas obrigações declarativas.

Nuno Jacinto, diretor-geral da Leasys, defende

Renting ganha peso como motor da transição energética

“Transformar para crescer.” A expressão de Nuno Jacinto resume a estratégia da Leasys na nova era da mobilidade. Em entrevista à “Vida Económica”, o diretor-geral defende que o renting continuará a impulsionar a transição energética, apoiado na digitalização, na consultoria especializada e em soluções cada vez mais flexíveis.

VIRGÍLIO FERREIRA

virgilioferreira@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica – O renting tem vindo a afirmar-se como uma das soluções preferidas pelas empresas e pelos particulares. Que fatores mais têm contribuído para este crescimento em Portugal e que mudanças estruturais o setor enfrenta perante a nova realidade da mobilidade?

Nuno Jacinto – Efetivamente, os resultados do primeiro semestre de 2025, de acordo com a ALF, comprovam o dinamismo crescente do produto de renting, mantendo o seu papel essencial para o crescimento económico e para a transição energética em Portugal.

O conceito de longo prazo dos contratos, a inexistência de investimento inicial e as rendas mensais fixas permitem uma estabilidade de custos tanto para empresas como para particulares. Aliada a estas vantagens, a assunção do risco pelas gestoras permite um ponto crucial: a incorporação de novas tecnologias de veículos, sem risco associado. O renting, hoje, dá também resposta a soluções eficientes e customizadas, ajustáveis à maior flexibilidade exigida pela mobilidade.

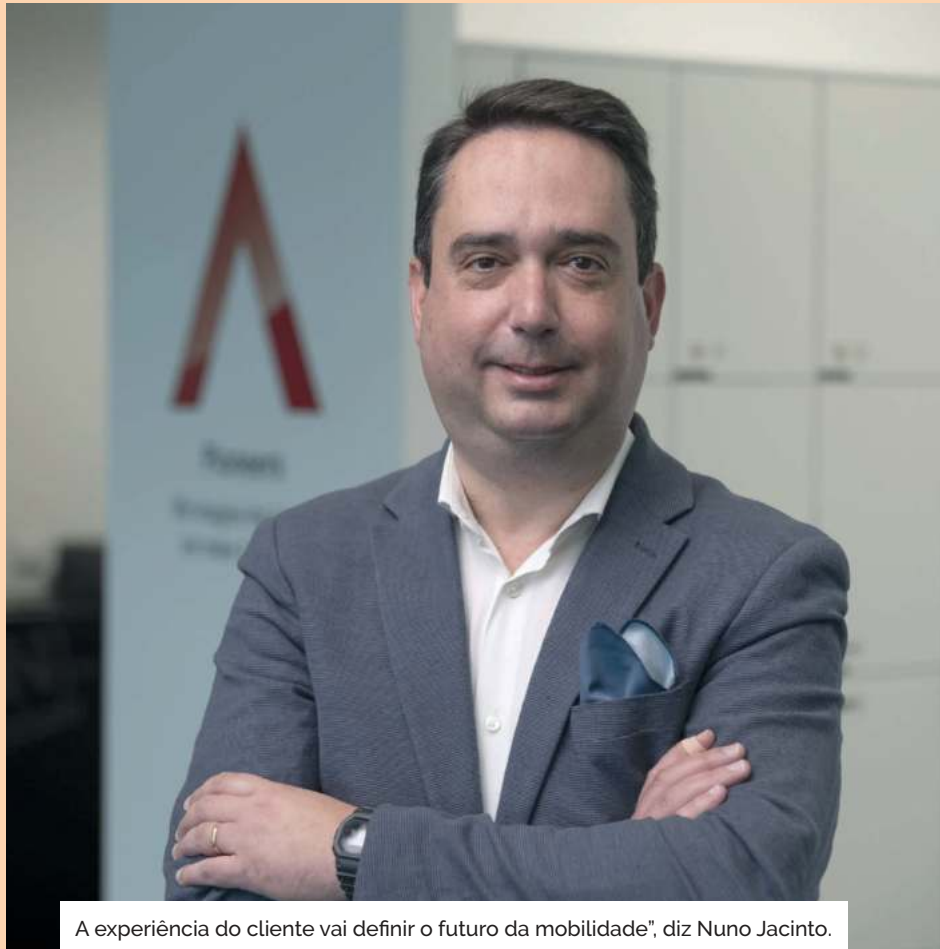
Outro ponto essencial que permite ao setor enfrentar a nova realidade com otimismo é a capacidade de acomodar soluções e infraestrutura de carregamento, seja de forma direta ou através de parceiros, num apoio fundamental para os seus clientes.

VE – A eletrificação das frotas é hoje uma prioridade para o setor automóvel. Como está a Leasys a adaptar a sua oferta e os seus modelos de financiamento para responder às exigências da transição energética e à evolução tecnológica dos veículos?

NJ – É verdade que o mercado automóvel atravessa um período de grande transformação, com a mobilidade elétrica a trazer vários desafios.

A Leasys não assume na sua oferta que a solução elétrica é única ou a melhor em todas as situações. O pilar da decisão deve ser o TCO e aquilo que melhor se ajusta às necessidades de cada política de frota e ao perfil de cada utilizador. Por esse motivo, a Leasys tem apostado na consultoria e na formação, de forma a aconselhar de acordo com a maturidade e a preparação de cada empresa e utilizador perante a mobilidade elétrica.

Numa fase inicial, o cliente usufrui de um serviço de consultoria abrangente, incluindo análises de mercado, estudos de TCO dedicados, revisão conjunta da política de frota e acompanhamento da sua jornada de eletrificação. Ao longo do contrato, e através de business reviews, é feita uma análise detalhada ao desempenho da frota, permitindo identificar pontos de melhoria e adaptar continuamente a política de frota e os serviços contratados. Esta



A experiência do cliente vai definir o futuro da mobilidade”, diz Nuno Jacinto.

revisão traduz-se muitas vezes em redução de custos, tanto pela eficiência dos processos de gestão individual da viatura como pela atualização dos contratos.

“Transformar para crescer”

VE – A digitalização está a transformar a relação entre as empresas de renting e os clientes. De que forma a Leasys está a integrar tecnologia e

“O TCO deve guiar a eletrificação das frotas”

dados no acompanhamento das frotas e na personalização das soluções de mobilidade?

NJ – Transformar para crescer. Num mercado em constante evolução e cada vez mais competitivo, a tecnologia representa um verdadeiro motor de crescimento para a Leasys.

A digitalização permitiu à empresa promover a inovação e reforçar a eficiência interna, melhorando simultaneamente a qualidade da experiência do cliente.

O ecossistema completo de serviços para a mobilidade elétrica e o portal My-Leasys, que permite acompanhar a frota em tempo real, refletem esta ambição. Foram desenvolvidos para possibilitar uma experiência completa de utilização e a otimização dos custos totais do aluguer.

VE – O renting tende a evoluir para modelos mais flexíveis e integrados, que combinam automóvel, partilha e serviços complementares. Qual é a visão da Leasys para o futuro da mobili-

dade em Portugal e que papel espera desempenhar neste ecossistema em rápida mudança?

NJ – Acreditamos que a experiência do cliente, no que respeita à sua mobilidade, terá um papel preponderante no ecossistema futuro. Por isso, continua a ser prioridade do Grupo disponibilizar um serviço de excelência que exceda verdadeiramente as expectativas do cliente.

Queremos apresentar a melhor qualidade de serviço do mercado. Essa é a marca que queremos deixar nos próximos dois anos e é por esse motivo que aplicamos elevados padrões de qualidade na nossa gestão, reforçados por certificações e por outras conquistas, como a abertura de um novo centro operacional no país.

A abertura do Leasys Center impacta dois pilares fundamentais do posicionamento da Leasys em Portugal. Por um lado, assinala uma etapa importante na consolidação e expansão da marca no mercado nacional, com a criação de uma área superior a 3.000 m², resultante de uma estratégia de centralização e eficiência operacional. Por outro lado, terá um papel fundamental na criação de uma experiência diferenciadora para os clientes, através da concentração de serviços num único espaço, com movimentação contínua de cerca de 300 veículos, localizado em Alfragide.

Esta solução estratégica permitirá atender, num só local, diferentes necessidades dos clientes, que passam a beneficiar de três áreas essenciais:

– Leasys Flex, a solução de aluguer flexível para quem procura uma alternativa prática e sem compromissos a longo prazo;

– Acompanhamento integral nos processos de devolução de viaturas e peritagens de final de contrato, garantindo máxima precisão e eficiência em cada etapa;

– Entrega de viaturas As New, renting de veículos usados, assegurando que os clientes iniciem a sua experiência com a Leasys de forma organizada e profissional, recebendo um veículo usado em perfeitas condições.

Targa Telematics entra na Leaseurope como membro associado

A Targa Telematics tornou-se membro associado da Leaseurope, reforçando a sua presença na comunidade europeia de leasing e aluguer e aprofundando o contributo para a transformação digital do setor. A integração na federação europeia, sediada em Bruxelas, constitui um passo estratégico para a empresa, que procura intensificar a colaboração com operadores de mobilidade, locadoras e entidades financeiras em toda a Europa.

A Leaseurope é a única plataforma europeia dedicada em exclusivo ao setor do leasing e do aluguer automóvel, reunindo representação institucional, análise de mercado e oportunidades de networking. A entrada da Targa Telematics acrescenta know-how avançado em IoT, veículos conectados e plataformas digitais, competências consolidadas ao longo de mais de quinze anos de trabalho conjunto com grandes empresas de leasing e aluguer.

Integração de dados dos veículos nos sistemas de gestão de frotas

Com tecnologias de IoT e IA, dados históricos e serviços integrados, a empresa apoia os clientes no desenvolvimento de soluções inovadoras de mobilidade e na otimização das operações internas, reduzindo custos de propriedade e acelerando processos de digitalização. Um dos seus diferenciais é a capacidade de integrar dados dos veículos diretamente nos sistemas de gestão de frotas, seja através de fluxos OEM — que dispensam hardware adicional — seja através de dispositivos instalados. Esta integração permite o acesso imediato a diagnósticos,

Acesso imediato a diagnósticos, manutenção e dados de utilização

manutenção e dados de utilização, garantindo maior eficiência, redução de inatividade e preservação do valor dos ativos.

Para Alberto Falcione, vice-presidente de Vendas da Targa Telematics, a adesão à Leaseurope simboliza “um passo estratégico” que permitirá contribuir para o diálogo sobre o futuro da mobilidade e fortalecer relações em todos os mercados europeus. Já Richard Knubben, diretor-geral da Leaseurope, destaca que a experiência da empresa “será um trunfo crucial” na missão de promover um setor mais robusto e inovador.

Com mais de 20 anos de experiência em veículos conectados, a Targa Telematics fornece soluções em telemática, gestão de frotas, diagnóstico remoto e mobilidade inteligente, dirigindo-se a operadores de curto e longo prazo, financeiras e grandes frotas. A empresa integra o Viasat Group e marca presença em vários mercados europeus — incluindo Portugal — bem como no Chile.

Já a Leaseurope representa 46 associações nacionais e reúne bancos, empresas independentes e operadores de aluguer, funcionando como ponte entre o setor e os reguladores europeus. A federação também disponibiliza estudos, relatórios estatísticos e iniciativas de conhecimento que ajudam a moldar o futuro do leasing e da mobilidade na Europa.

Renting automóvel: uma resposta aos novos desafios da mobilidade

O renting automóvel tem ganho terreno num contexto de transformação profunda na mobilidade, marcado pela transição energética, pelo aumento dos custos de utilização das viaturas e por uma mudança cultural que reduz o interesse pela propriedade. Para empresas e particulares, este modelo representa uma alternativa flexível à compra tradicional, oferecendo uma solução ajustada aos novos padrões de utilização e às exigências da eletrificação.

Para as empresas, o renting tornou-se uma ferramenta estratégica na gestão de frotas. A previsibilidade de custos — que integra manutenção, seguros, impostos e assistência — permite uma gestão financeira mais estável e reduz o risco associado à posse do ativo. Além disso, num cenário em que a descarbonização é prioridade, muitas organizações procuram renovar as suas frotas com maior frequência, adotando viaturas híbridas ou elétricas. O renting facilita esta transição ao eliminar o esforço financeiro inicial e ao permitir acompanhar a rápida evolução tecnológica, evitando que a frota

RENTING AUTOMÓVEL

VANTAGENS	DESVANTAGENS
- Previsibilidade de custos - Gestão simplificada da frota - Atualização tecnológica - Menor imobilização de capital - Benefícios fiscais potencialmente relevantes	- Não há aquisição do ativo - Custos podem ser superiores no longo prazo - Restrições contratuais - Sujeição a tributação autónoma - Menor flexibilidade na personalização

fique obsoleta num setor onde a inovação é constante.

Para os particulares, o renting responde a uma tendência crescente: a utilização

sem propriedade. As novas gerações valorizam mais o acesso do que a posse, preferindo soluções flexíveis que ajustem o custo ao uso.

O renting oferece exatamente isso — ausência de preocupações com manutenção, possibilidade de trocar de viatura em ciclos curtos e, sobretudo, a tranquilidade de saber quanto se paga todos os meses. Num contexto de inflação automóvel, custos elevados de manutenção e incerteza sobre baterias e autonomias, o renting elimina riscos e simplifica escolhas.

A eletrificação também impulsiona esta opção. Com incentivos públicos, reduções de custos operacionais e crescente pressão ambiental, empresas e consumidores procuram viaturas mais eficientes. O renting permite testar tecnologias, adaptar-se à evolução das autonomias e evitar a depreciação acelerada associada à inovação rápida do setor elétrico.

Assim, o renting emerge como uma solução alinhada com o futuro da mobilidade: mais sustentável, mais racional e menos dependente da propriedade. Empresas ganham agilidade e controlo; particulares ganham simplicidade e liberdade — e ambos se aproximam de um modelo de mobilidade mais moderno e eficiente.

Em parceria com a Honda

Locarent lança Renting de Motociclos



Honda PCX 125



Honda FORZA 125



Honda ADV 350

A Locarent, empresa portuguesa de referência no setor do renting, lançou um produto pioneiro no mercado nacional: o Renting de Motociclos, em parceria com a Honda. Esta solução vem responder às novas necessidades de flexibilidade, economia e sustentabilidade, tanto de clientes particulares como empresariais, alargando o conceito de mobilidade integrada.

Com o Renting de Motociclos, o cliente tem acesso a uma moto nova sem investimento inicial, através de uma mensalidade fixa que inclui todos os serviços essenciais: manutenção, seguro (com danos próprios), assistência em viagem, substituição de pneus, gestão de sinistros, impostos e linha de apoio ao condutor. No final do contrato, é possível renovar, trocar de modelo ou devolver o motociclo, mantendo sempre o acesso a veículos recentes e eficientes.

O Renting de Motociclos Locarent é assim uma solução moderna e inteligente para quem procura liberdade de mobilidade sem preocupações. Seja para deslocações urbanas, para uso pro-

fissional ou como alternativa ao automóvel, esta opção combina conveniência, previsibilidade e sustentabilidade, consolidando a Locarent como líder na inovação do renting em Portugal.

Exemplos de Soluções Locarent

Modelo	Combustível	Duração	Quilometragem	Mensalidade*
Honda PCX 125	Gasolina	24 meses	20.000 km	169€/mês
Honda Forza 125	Gasolina	24 meses	20.000 km	219€/mês
Honda ADV 350	Gasolina	24 meses	20.000 km	242€/mês

*Valores indicativos com todos os serviços incluídos.

Estes exemplos ilustram a diversidade da oferta, permitindo ao utilizador escolher o modelo que melhor se adapta ao seu estilo de condução e necessidades de mobilidade.

Vantagens do Renting de Motociclos Locarent

Categoria	Vantagens Principais
Económicas	Mensalidade fixa sem entrada inicial; custos controlados; todos os serviços incluídos; sem risco de desvalorização.
Operacionais	Sem preocupações com manutenção, seguro ou pneus; assistência permanente; gestor de cliente dedicado.
Flexibilidade	Contratos personalizáveis; escolha de modelo e cilindrada; possibilidade de renovação ou troca de moto no final do contrato.
Sustentabilidade	Incentivo ao uso de modelos mais eficientes e com menor impacto ambiental.
Conforto e Segurança	Gestão de sinistros e impostos incluída; linha de apoio ao condutor sempre disponível.

Conferência

What's Next



Kamel Abouchacra defende

“Trabalhar como um só é a chave para o futuro”

p. IV

Especialistas defendem na “What’s Next 2025” aceleração da transformação digital

Tecnologia e talento dominam a agenda da competitividade

p. V

Mesa-redonda “Crescimento Sustentável, Governança e Gestão de Risco”

**Empresas precisam
de resiliência
para crescer
num mundo
de riscos crescentes**

p. VI

Mesa-redonda dedicada
ao tema “Talento, Cultura
e Transformação”

Talento exige cultura, liderança e comunicação

p. VII

“What’s Next” reúne especialistas para antecipar o amanhã

Futuro das empresas dependerá da capacidade de alinhar geopolítica, talento, tecnologia e sustentabilidade

No “What’s Next”, especialistas apontaram os caminhos para o futuro: adaptação ao novo cenário geopolítico, investimento contínuo em talento, integração da sustentabilidade e da resiliência na estratégia, uso responsável da tecnologia e reforço da cultura organizacional para enfrentar um mercado em mudança.

A segunda edição da conferência “What’s Next”, organizada pela Crowe Portugal na Universidade Nova de Lisboa, reuniu em 2025 cerca de duas centenas de participantes para uma tarde dedicada à reflexão sobre economia, talento, inovação e sustentabilidade. Num contexto global marcado por incerteza, disrupção tecnológica e novas exigências de competitividade, o encontro destacou-se pela diversidade de perspetivas e pela capacidade de aproximar líderes empresariais, académicos e especialistas de setores estratégicos.

O empresário Carlos Tavares abriu o painel de keynotes alertando para a profunda transformação geopolítica em curso. Sublinhou que Portugal precisa de reforçar rigor, disciplina e foco para competir num mundo em que a volatilidade é a nova norma. Lembrou que a Europa enfrenta fragmentação interna e que o país deve olhar para sul — e não para norte — ao identificar os seus verdadeiros competidores. Afirmou ainda que o valor do trabalho está a diminuir e que a competição global exige “treino, resiliência e verdade”.

Já Filipa Correia, Diretora Executiva Regional da Crowe para a Europa, África e Médio Oriente, trouxe o foco para o capital humano. Reforçou que, apesar do avanço tecnológico e da ascensão da inteligência artificial, “as pessoas continuam a ser o verdadeiro



Segunda edição da conferência “What’s Next” reuniu em 2025 cerca de duas centenas de participantes.

motor das empresas”. Defendeu investimento contínuo em competências — as chamadas key skills — como liderança, comunicação, capacidade de adaptação e pensamento crítico, essenciais para navegar transformações organizacionais cada vez mais rápidas.

As várias mesas-redondas aprofundaram estes temas. Na sessão sobre crescimento sustentável e gestão de risco, discutiu-se a importância da resiliência operacional, da proteção contra ameaças digitais e do cumprimento de novas regulações, incluindo a pressão normativa associada à inteligência artificial. Ficou clara a necessidade de integrar riscos ambientais, tecnológicos e geopolíticos na estratégia empresarial.

Já o painel dedicado ao talento e cultura organizacional sublinhou que comunicação eficaz, liderança preparada e culturas que protegem o bem-estar são determinantes para atrair e reter profissionais num mercado altamente competitivo. Debateram-se desafios como o stress laboral, a transformação cultural, a integração de equipas multiculturais e o equilíbrio entre políticas globais e realidades locais.

O evento encerrou com uma mensagem transversal: o futuro das organizações depen-

derá da capacidade de unir tecnologia, estratégia, pessoas e propósito. A segunda edição do “What’s Next” confirmou-se assim como um

espaço privilegiado para antecipar tendências e inspirar decisões num mundo em mudança acelerada.



Kamel Abouchacra, CEO da Crowe Global, Paulo Lourosa, managing partner na Crowe Advisory PT, e empresário Carlos Tavares.



Segunda edição do “What’s Next” confirmou-se assim como um espaço privilegiado para antecipar tendências e inspirar decisões num mundo em mudança acelerada.



O encontro destacou-se pela diversidade de perspetivas e pela capacidade de aproximar líderes empresariais, académicos e especialistas de setores estratégicos.

Carlos Tavares considera

Portugal tem de se adaptar rapidamente à nova geopolítica

Carlos Tavares alertou na conferência “What’s Next” que “o mundo está em transformação” e que Portugal não pode ignorar as novas tensões geopolíticas, a perda do valor do trabalho e a fragmentação da Europa. Defendeu mais rigor, menos complacência e uma estratégia capaz de enfrentar competidores como Marrocos.

Carlos Tavares subiu ao palco da conferência “What’s Next”, organizada pela Crowe Portugal, com uma mensagem clara: “O mundo está em transformação” e Portugal tem de se adaptar rapidamente a uma geopolítica que já não funciona com as regras de há uma década. O empresário descreveu quatro linhas de força que moldam o contexto global: “tensões geopolíticas”, “ditates regulamentares”, “a perda do valor do trabalho” e o regresso da “força” como instrumento de poder.

Perante este cenário, apontou que a Europa “já não é verdadeiramente um bloco” e



Carlos Tavares criticou o país por se comparar “ao norte dos Pirenéus”.

alertou para a “ausência de um destino político”, que abre espaço à fragmentação e ao crescimento do populismo. Sobre os Estados

Unidos, foi direto: “deixaram de ser líderes mundiais em valores” e tornaram-se “uma nação meramente transacional”. A China, diz,

atua como “uma nação sábia”, explorando regras internacionais que o Ocidente já não segue.

Para Portugal, Tavares deixou avisos práticos. Criticou o país por se comparar “ao norte dos Pirenéus” quando o verdadeiro competidor está a sul: “Marrocos é hoje o nosso maior competidor próximo.” Defendeu mais rigor — “falta foco, precisão e responsabilidade”

“Marrocos é hoje o nosso maior competidor próximo”

— e alertou para o “síndrome da Boeing”, quando trabalhadores “vão com o corpo, mas deixam a cabeça em casa”.

Num momento em que o mundo se torna mais volátil, Tavares deixou um apelo final: diversificação, disciplina e verdade. “Não se pode prometer que vamos proteger o modo de vida das pessoas sem esforço. Competir exige treino, disciplina e resiliência.”

Filipa Correia, diretora regional da Crowe, afirma

“As pessoas continuam a ser o motor das empresas”

Na conferência “What’s Next 2025”, Filipa Correia destacou que, num tempo marcado por tecnologia e IA, o maior desafio das empresas continua a ser o talento. “As pessoas são o verdadeiro motor das organizações”, afirmou, defendendo formação contínua, rigor e investimento em competências essenciais.

Na conferência “What’s Next 2025”, Filipa Correia, Diretora Executiva Regional da Crowe para a Europa, África e Médio Oriente, deixou uma mensagem clara: “As pessoas são o verdadeiro motor das nossas empresas.” Ao introduzir a mesa-redonda sobre talento, cultura e transformação organizacional, sublinhou que, num evento focado no futuro, “não poderíamos deixar de falar sobre o essencial: as pessoas”.

Responsável internacional pelas iniciativas de desenvolvimento de líderes e talentos da Crowe, destacou programas como a Leader-



Investir em talento continua a ser crítico para garantir adaptação tecnológica e competitividade, defendeu Filipa Correia.

ship Academy, centrados em competências de liderança, gestão da mudança, comunicação e inovação. E foi perentória: “Soft skills? Eu

detesto a expressão. Para mim, são key skills.” Filipa Correia lembrou que a introdução de novas tecnologias e soluções de inteligência

artificial “impacta seriamente os stakeholders”, exigindo reskilling, upskilling e capacidades como critical thinking, adaptabilidade e resiliência. “Sempre que visito uma member firm e pergunto qual é o principal desafio, respondem-me sempre: as pessoas”, afirmou.

Com equipas distribuídas por mais de 150 países e várias gerações dentro das organizações, os desafios multiplicam-se: atrair,

“As pessoas são o verdadeiro motor das nossas empresas”

reter, motivar e desenvolver talento, num contexto marcado pelo trabalho remoto e pela crescente dependência tecnológica. “Podemos introduzir exatamente a mesma tecnologia em duas empresas e obter resultados completamente diferentes, simplesmente por causa das pessoas”, destacou.

A concluir, deixou o apelo que marcou a sessão: “Invistam nas pessoas. Elas são o verdadeiro motor das nossas empresas.”

Kamel Abouchacra defende

“Trabalhar como um só é a chave para o futuro”

Kamel Abouchacra, CEO da Crowe Global, destacou na conferência “What’s Next” que o futuro das organizações depende da capacidade de adaptação, pensamento crítico e reinvenção contínua num cenário dominado pela inteligência artificial e pela transformação tecnológica.

A segunda edição da Conferência “What’s Next”, organizada pela Crowe Portugal, reuniu no dia 6 de novembro de 2025, no Campus de Campolide da Universidade Nova de Lisboa, vários especialistas para discutir o futuro da consultoria, da tecnologia e das competências profissionais. O momento mais aguardado foi a intervenção de Kamel Abouchacra, CEO da Crowe Global, que apresentou uma análise ampla sobre as tendências que estão a redefinir o setor e o papel das organizações num cenário de rápida transformação.

Com mais de duas décadas de experiência em contabilidade, auditoria e controlo de qualidade, Abouchacra trouxe uma perspetiva transversal sobre o futuro das profissões e o impacto crescente da inteligência artificial. Destacou o posicionamento da Crowe Global enquanto uma das maiores redes de consultoria do mundo, com mais de 770 escritórios distribuídos por 150 países e um total de 42 mil profissionais. Sublinhou ainda o equilíbrio das suas receitas globais, distribuídas pelos serviços de auditoria e contabilidade, consultoria e fiscalidade, refletindo a diversidade de áreas em que a rede atua.

Durante a intervenção, o responsável analisou também as tendências que marcam a região do Sul da Europa, onde se incluem Portugal, Espanha, Itália, Grécia e Turquia. Entre os setores que mais investem em consultoria destacou a banca, telecomunicações, seguros e energia, enquanto farmacêuticas, biotecnologia e private equity surgem como áreas com crescimento mais acelerado. No que respeita



A visão global de Kamel Abouchacra marcou a Conferência “What’s Next”.

à alocação de investimento, os sistemas de integração, ERP, CRM e soluções de contabilidade continuam a representar uma fatia significativa da procura.

A tecnologia assumiu particular relevância no discurso de Abouchacra, que evidenciou a importância crescente de soluções de hardware, redes e implementações tecnológicas, bem como das áreas de governance, risk & compliance e auditoria interna. O CEO salientou ainda o papel determinante dos dados, referindo que a governação, armazenamento e análise de informação, complementados por modelos avançados como os LLM (Large Language Models), estão a transformar o apoio à decisão e a dinâmica das empresas.

As três competências para prosperar

Num dos momentos centrais da sua apresentação, Abouchacra enumerou as três competências essenciais para prosperar na era da inteligência artificial: pensamento crítico,

necessário para avaliar e validar resultados gerados por sistemas inteligentes; adaptabilidade, fundamental para acompanhar a evolução constante das ferramentas digitais; e reinvenção contínua, indispensável para alinhar o talento com as oportunidades emergentes num mercado em mutação.

Fiel ao seu perfil de liderança, Kamel Abouchacra reforçou ainda a importância da comunicação, cultura organizacional, diversidade e desenvolvimento de talento, áreas que considera determinantes para o futuro do

trabalho. Defendeu igualmente a visão “Working As One”, que promove colaboração entre equipas, geografias e especializações, como motor para o crescimento sustentável da Crowe Global.

A intervenção de Abouchacra deixou clara a mensagem de que, perante um futuro marcado pela aceleração tecnológica, as empresas que conseguirem combinar inovação, talento e pensamento crítico estarão mais bem preparadas para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades que se avizinham.

Kamel Abouchacra: Talento, Visão e Impacto

Kamel Abouchacra é o CEO da Crowe Global e uma das figuras mais influentes na área da consultoria e dos serviços profissionais a nível internacional. Com mais de 20 anos de experiência em contabilidade, auditoria e controlo de qualidade, construiu um percurso marcado por uma visão estratégica abrangente e pela capacidade de liderar equipas e organizações num contexto global em constante transformação.

A sua carreira assenta num conjunto multidisciplinar de competências que vão muito além das áreas técnicas. Ao longo do tempo, Abouchacra desenvolveu especialização em estratégias de marca e comunicação, gestão de propriedade intelectual, transformação digital e desenvolvimento tecnológico. Esta combinação de conhecimentos permitiu-lhe desempenhar funções com impacto transversal dentro da rede Crowe, contribuindo para o reforço da identidade global da organização e para a evolução das suas práticas internas. A liderança de Kamel Abouchacra caracteriza-se por uma forte aposta nas pessoas e na cultura organizacional. Valoriza a comunicação clara, a diversidade e a criação de equipas alinhadas e colaborativas, promovendo a filosofia “Working As One”, que incentiva a cooperação entre países, áreas de negócio e especializações. Para além disso, tem sido um defensor ativo do desenvolvimento de talento, acreditando que a formação contínua e a adaptação às novas tecnologias são essenciais para enfrentar os desafios emergentes, nomeadamente no contexto da inteligência artificial.

A sua ligação ao setor ultrapassa a esfera empresarial. Abouchacra mantém um compromisso constante com associações profissionais como a AICPA e a New York State Society of CPAs, refletindo o seu empenho em contribuir para a evolução e credibilização das profissões ligadas à contabilidade, auditoria e consultoria. Paralelamente, participa em atividades comunitárias, reforçando a importância da responsabilidade social no trabalho das organizações. Ao assumir a liderança da Crowe Global, Kamel Abouchacra trouxe uma perspetiva moderna, focada na inovação, na proximidade às equipas e na preparação do talento para o futuro. O seu percurso profissional, marcado por competência técnica, visão estratégica e uma forte orientação para as pessoas, continua a moldar o posicionamento da Crowe como uma das principais redes globais no setor dos serviços profissionais.



Abouchacra trouxe uma perspetiva transversal sobre o futuro das profissões e o impacto crescente da inteligência artificial.

Especialistas defendem na “What’s Next 2025” aceleração da transformação digital

Tecnologia e talento dominam a agenda da competitividade

A conferência “What’s Next 2025” mostrou que a competitividade das empresas nos próximos anos dependerá da capacidade de integrar IA, flexibilidade laboral e cultura organizacional, num equilíbrio entre tecnologia, pessoas e decisões orientadas por valor.

Na conferência “What’s Next 2025”, três líderes empresariais partilharam a sua visão sobre as transformações que estão a redefinir os modelos de trabalho, a liderança e a adoção tecnológica.

A sessão abriu com uma reflexão sobre a evolução dos modelos de trabalho e de serviço. Alexandre Fonseca, atual administrador da TagusPark e antigo CEO da Altice Portugal, defendeu que a flexibilidade deixará definitivamente de ser exceção para se tornar regra, essencial para atrair e reter talento. O teletrabalho e os modelos híbridos afirmam-se, assim, como norma emergente. O gestor destacou ainda a crescente exigência dos consumidores por serviços digitais, imersivos e sob demanda, tendência que está a levar as organizações a redesenhar operações e a apostar em experiências omnicanal, rápidas e personalizadas.

Felipe Ávila da Costa, CEO da Infraspark, contou de seguida o percurso da Infraspark, sublinhando que a mudança no ritmo de crescimento da empresa resultou de três decisões-chave: ouvir o mercado desde o primeiro dia, internacionalizar cedo e com foco, e investir consistentemente na cultura e nas pessoas certas. Estas opções, afirmou, permitiram escalar com sustentabilidade e manter agilidade na inovação. Acrescentou que o crescimento mais recente tem sido impulsionado por capitalização e aquisições para reforçar a presença em novos mercados.

Transparência e validação da decisão algorítmica

Num terceiro momento, Bernardo Almada-Lobo, co-fundador da LTPlabs e especialista em Investigação Operacional, abordou os



desafios de liderar organizações orientadas por inteligência artificial. Defendeu que a transparência e a validação da decisão algorítmica são essenciais para que as equipas confiem na tecnologia. Para isso, os líderes deverão assumir simultaneamente o papel de facilitadores tecnológicos e de mentores humanos, estimulando uma cultura de aprendizagem contínua. A liderança do futuro, sublinhou, exigirá a

“Flexibilidade laboral e IA são pilares da competitividade nos próximos anos”

combinação entre inteligência analítica, pensamento crítico e valores sólidos.

Numa perspetiva macroeconómica, Alexandre Fonseca antecipou que a convergência entre 5G, IoT, cloud e IA irá transformar profundamente a economia portuguesa até 2028, sobretudo através de ganhos de eficiência e da criação de novos serviços digitais. Estas tecnologias, garantiu, estão maduras, com casos replicáveis e custos decrescentes, tornando-se um imperativo estratégico para empresas e decisores públicos.

Regressando a Felipe Ávila da Costa, o debate centrou-se na forma como a Infraspark transforma utilizadores iniciais em motores de

adoção. A empresa avalia sempre a utilidade prática de uma nova tecnologia, o impacto das funcionalidades críticas e a poupança gerada pela automação. Quando os resultados não são claros, a solução é descontinuada sem hesitações. Esta abordagem iterativa, centrada no utilizador, tem sido determinante para escalar inovações.

Decisão deve ser binária

Bernardo Almada-Lobo detalhou depois os critérios para decidir se um piloto deve escalar. Defendeu que, em 90 dias, é possível avaliar de forma rigorosa o valor gerado, desde que sejam definidos KPIs relevantes e assegurado o envolvimento dos utilizadores. A decisão, frisou, deve ser binária: ou se escala, ou se para — evitando desperdício e garantindo foco.

Seguiu-se nova intervenção de Alexandre Fonseca, que destacou o papel da IA no redesenho de operações em contextos híbridos. Empresas com grande dispersão geográfica ou equipas remotas, afirmou, beneficiam da capacidade da IA para integrar dados e automatizar tarefas repetitivas. Alertou, porém, para a necessidade de preparar as pessoas para novos fluxos de trabalho e investir em cultura e formação, sob pena de subutilização tecnológica.

A distinção entre funcionalidades de IA essenciais e acessórias foi o ponto trazido por Felipe Ávila da Costa. Na Infraspark, só se investe quando a IA resolve um problema com impacto direto e superior ao de uma abordagem tradicional. Exemplificou com casos de atribuição de tarefas ou previsão de falhas,

admitindo que iniciativas sem retorno claro são descartadas, por mais tecnológicas que pareçam.

No encerramento temático, Bernardo Almada-Lobo analisou a transformação das funções do futuro. Explicou que tarefas automatizáveis estão a ser substituídas por papéis dedicados a conceber, supervisionar e contextualizar agentes de IA, como designers de fluxos, curadores de conteúdo algorítmico ou especialistas em ética.

Já na fase final, Alexandre Fonseca apontou duas prioridades para aumentar a produtividade em Portugal: uma base de talento com competências digitais e comportamentais robustas e uma infraestrutura de conectividade e dados segura e fiável. Só a conjugação destes fatores, afirmou, permitirá converter digitalização em valor real.

Felipe Ávila da Costa regressou ainda ao tema da IA preditiva, destacando exemplos em que sensores permitiram antecipar falhas, otimizar manutenção e evitar avarias críticas. A eficácia da IA, reforçou, depende da qualidade da informação e de um ciclo de feedback operacional sólido.

A sessão encerrou com Bernardo Almada-Lobo a clarificar quando deve prevalecer uma lógica de push ou de pull na adoção de IA. Uma abordagem equilibrada, defendeu, exige liderança proativa, mas atenta aos sinais das equipas. O segredo está em experimentar com sentido estratégico e ajustar o rumo de forma iterativa, evitando tanto o bloqueio por prudência excessiva como o desperdício por entusiasmo desfasado da realidade.



Alexandre Fonseca defende flexibilidade laboral e tecnologias digitais como motores de competitividade.



Bernardo Almada-Lobo enfatiza liderança transparente e decisões algorítmicas validadas.



Felipe Ávila da Costa destaca a adoção de IA apenas quando gera valor real para o utilizador.

Avanço e alinhamento estratégico

What's Next volta em 2026 com terceira edição

A segunda edição da conferência “What’s Next”, promovida pela Crowe Portugal, terminou com um sentimento claro de avanço e alinhamento estratégico.

Ao longo do encontro, especialistas nacionais e internacionais analisaram tendências marcantes na consultoria, na tecnologia e na gestão de talento, oferecendo uma leitura abrangente sobre os desafios que moldam

o presente e antecipam o futuro do setor. A intervenção de Kamel Abouchacra, CEO da Crowe Global, reforçou essa visão, sublinhando a importância do pensamento crítico, da adaptabilidade e da reinvenção contínua numa era dominada pela inteligência artificial e pela aceleração tecnológica.

O encontro evidenciou também a vitalidade da região do Sul da Europa, onde Portugal assume um papel ativo no desenvol-

vimento de soluções inovadoras e na integração de competências multidisciplinares.

A partilha de experiências entre participantes mostrou que a colaboração e o trabalho conjunto são cada vez mais determinantes num ecossistema global competitivo e em rápida evolução.

Com esta edição, a Crowe consolidou o “What’s Next” como um espaço de diálogo e projeção estratégica, capaz de reunir

líderes, decisores e especialistas para pensar coletivamente os próximos passos. As perspetivas abertas apontam para um 2026 ainda mais ambicioso, com foco reforçado na inteligência artificial, no impacto dos dados e no desenvolvimento de talento qualificado. A terceira edição promete aprofundar estas dinâmicas, mantendo a conferência como referência na discussão sobre o futuro dos serviços profissionais.



Crowe consolidou o “What's Next” como um espaço de diálogo e projeção estratégica.



A partilha de experiências entre participantes foi notória durante o encontro.



As perspetivas abertas apontam para um 2026 ainda mais ambicioso.



A segunda edição da conferência “What's Next” terminou com um sentimento claro de avanço e alinhamento estratégico.



Os momentos de convívio e de boa disposição foram notórios durante o encontro.



O evento contou com a inscrição de cerca 200 pessoas que aproveitaram o Coffee Break e o Cocktail Party no final para criarem momentos de Networking e Conexão.



METAL
PORTUGAL
DAMOS FORMA AO FUTURO

AIMMAP

ASSOCIAÇÃO DOS INDUSTRIAIS METALÚRGICOS,
METALOMECÂNICOS E AFINS DE PORTUGAL

1957-2017
60
anos

DESTAQUE P. 2

SOCITREL, cinco décadas de trefilaria de excelência em Portugal



ASSOCIADOS P. 2

Inovocorte acelera expansão europeia com crescimento de 30% e novo polo industrial em 2026

AIMMAP P. 3

AGОВI, 47 anos com a missão de colocar o metal ao serviço da comunidade

AIMMAP P. 4

AIMMAP colaborou com Orgalim na elaboração da posição conjunta referente às tarifas sobre a importação do aço

ASSUNTOS ATUAIS Ps. 6-7

Conferência "Aço, Quotas e Competitividade: A Hora da Metalomecânica"

DESTAQUE P. 3

Rafael Campos Pereira reuniu com o Vice-Presidente da Comissão Europeia



ASSUNTOS ATUAIS P. 7

CIP comemora 50 anos e apresenta nova imagem

INTERNACIONALIZAÇÃO P. 9

METAL PORTUGAL marcou presença forte na ELMIA Subcontractor 2025 sob liderança da AIMMAP

FORMAÇÃO P. 11

O METAL PORTUGAL e as empresas familiares

NOTA DE FECHO P. 12

A Europa quer ser apenas um laboratório?

COMÉRCIO EXTERNO P. 12

Setembro de 2025 foi o 8º melhor mês de sempre das exportações do METAL PORTUGAL

EDITORIAL



Vítor Neves
Presidente da Direção da AIMMAP

O crescimento da economia portuguesa

Alguns círculos próximos do governo têm manifestado grande entusiasmo com a *performance* da economia portuguesa, prevendo inclusivamente que o crescimento do PIB poderá em breve ser superior a 3%.

A verdade é que, por enquanto, as previsões mais realistas apontam para um crescimento em 2026 na ordem dos 2%.

Mas mesmo esse crescimento tão exíguo – para as nossas necessidades e ambições -, é apontado com euforia como um excelente desempenho do país, argumentando-se que é um dos maiores da zona euro.

Manifestamente, não conseguimos acompanhar o otimismo do governo e nomeadamente o do Ministro das Finanças no seu recente discurso na *Web Summit*.

Na verdade, é razoável estimar que o impacto do PRR no crescimento da economia em 2026 será pelo menos de 0,7%.

Pelo que se a previsão oficial é de que a economia cresça 2,1%, será forçoso concluir que, sem PRR, o crescimento seria inferior a 1,5%.

O que significa que estaríamos a crescer, de novo, ligeiramente abaixo da média europeia, conforme tem sido nossa sina ao longo dos últimos dez anos.

Sinceramente, não conseguimos entender como se pretende obter resultados diferentes quando não se muda minimamente os pressupostos de base.

Se continuarmos a fazer o mesmo de sempre e da mesma forma, iremos seguramente continuar a

ter também os mesmos resultados: baixa produtividade e crescimento anémico.

Para crescermos é fundamental alterar-se profundamente o contexto em que a nossa economia se desenvolve.

Em primeiro lugar será essencial uma verdadeira reforma do estado,

pública e os cidadãos e empresas e simplificação da legislação. Essa reforma deveria conduzir, em simultâneo, a uma muito maior eficiência do estado e a uma redução significativa do ritmo do crescimento da despesa pública.

Em segundo lugar, será vital a criação de fortes incentivos ao investimento, sejam eles de natureza fiscal ou outras.

Finalmente, é incontornável que seja feito um plano estruturado de investimentos públicos que promovam verdadeiramente a competitividade da nossa economia. Temos de inverter este modelo de governação que nos tem constrangido verdadeiramente ao longo dos últimos 10 anos, em que se financia despesa corrente em detrimento do investimento.

Estes seriam os 3 pilares que deveriam subjazer às políticas públicas já no curto e médio prazo. Se não houver coragem para o fazer, conforme diz o nosso povo, não seremos capazes de sair da cepa torta.

É incontornável que seja feito um plano estruturado de investimentos públicos que promovam verdadeiramente a competitividade da nossa economia.

sem proclamações gongóricas e assente essencialmente em objetivos práticos: justiça mais célere, licenciamentos rápidos, concentração de organismos públicos redundantes, menor litigância fiscal, maior transparência na interação entre a administração

ASSOCIADOS

SOCITREL, cinco décadas de trefilaria de excelência em Portugal

Uma comitiva da AIMMAP representada por Rafael Campos Pereira, Mafalda Gramaxo, Pedro Azevedo e Ana Gonçalves visitou, no passado dia 18 de novembro, a empresa associada SOCITREL – Sociedade Industrial de Trefilaria, S.A.

Esta empresa, localizada na Maia, dedica-se ao fabrico e comercialização de arames de aço para aplicação em diversas áreas de atividade, nomeadamente, indústria, agricultura e construção, acumulando competências diferenciadoras, *know-how* e *expertise* nas áreas em que foca a sua atividade.

Fundada em 1971 e com o mote *“Ter capacidade para fornecer um produto de qualidade com eficiência e dinamismo, em segurança e no estrito respeito pelo ambiente, de modo a satisfazer os seus clientes de uma forma consciente e permanente.”*, esta empresa produz arames de Pré-esforço, Zincados e Molas Técnicas e Conformados.

Durante a visita, a comitiva da AIMMAP, que foi magnífica e muito cordialmente acolhida pelos representantes da SOCITREL, teve oportunida-



A SOCITREL mantém-se como um exemplo de excelência industrial e uma referência no METAL PORTUGAL, tendo sido uma grande satisfação para a AIMMAP constatar o seu dinamismo e resiliência.

de de visitar as instalações da empresa, acompanhada pelo CEO, Carlos Limpo de Faria, pelo CFO, Joaquim

Francisco Pereira, pelo Diretor Comercial, Joaquim Fonseca, e ainda por Ana Polidoro, responsável pelo depar-

tamento de Sustentabilidade e Gestão da Qualidade.

Atualmente com mais de 30.000 m² de área fabril, a SOCITREL emprega cerca de 150 pessoas, apresentando um volume de negócios na ordem dos 50 milhões de euros, e está certificada para vender em Portugal, Espanha, França, Reino Unido, Suécia e Estados Unidos da América, sendo que exporta cerca de 65% do seu volume de vendas.

Além da aposta na qualidade e diferenciação dos seus produtos, a SOCITREL, superiormente gerida, tem apostado em políticas de descarbonização e está, atualmente, a estudar o desenvolvimento de novas soluções conjuntamente com uma conceituada universidade dos Estados Unidos da América, um mercado muito importante para a empresa e que, conforme é sabido, está neste momento sujeito a fortes constrangimentos.

A SOCITREL mantém-se como um exemplo de excelência industrial e uma referência no METAL PORTUGAL, tendo sido uma grande satisfação para a AIMMAP constatar o seu dinamismo e resiliência.

ASSOCIADOS

Inovocorte acelera expansão europeia com crescimento de 30% e novo polo industrial em 2026

Associada da AIMMAP, a Inovocorte, referência nacional em soluções metalomecânicas de elevado valor acrescentado, prevê encerrar 2025 com um crescimento superior a 30% e anuncia a inauguração de um novo polo industrial no primeiro trimestre de 2026.

Este investimento reforça a estratégia de penetração nos mercados do centro e norte da Europa, consolidando a posição da empresa como parceiro *end-to-end* no setor metalúrgico e metalomecânico.

José Machado, Administrador da Inovocorte, sublinha: *“Este crescimento é sustentável porque está alicerçado em competências reais e diferenciação técnica. O novo polo industrial não é uma aposta, é uma necessidade para responder aos compromissos assumidos e capturar novas oportunidades.”*

Integrada no Grupo Synere desde 2017, a Inovocorte celebrou em outubro o seu 15.º aniversário, sustentando uma trajetória assente em três pilares: investimento tecnológico, capacitação de equipas e soluções integradas de elevado valor acrescentado. O grupo, com origem em 1974, emprega hoje mais de 200 colaboradores, opera quatro unidades industriais (16.000 m²) e mantém presença comercial em sete países europeus.



A inauguração do novo polo industrial será determinante para aumentar capacidade produtiva, reduzir *lead times* e reforçar escalabilidade para clientes europeus.

Num contexto europeu marcado por incertezas, a Inovocorte destaca-se com um crescimento robusto, contrariando tendências na economia europeia. Este desempenho resulta de:

- Diversificação de mercados: reforço da presença na Alemanha e países

nórdicos, reduzindo dependência do mercado espanhol.

- Projetos *end-to-end*: execução de soluções completas, desde co-desenvolvimento até produto final.

- Nova linha de pintura eletroestática: inaugurada em 2025, reduziu pra-

zos em 20% e acrescentou acabamentos de alta *performance*.

- Capacitação industrial: aposta em automação, robotização e gestão 4.0, aumentando produtividade em dois dígitos.

- Co-desenvolvimento com clientes: evolução para contratos de fornecimento em série, garantindo receitas recorrentes.

Com a nova linha de pintura a empresa aposta em diferenciação técnica. Com um investimento superior a 5 milhões de euros, a linha integra tecnologia avançada para garantir resistência superior (C5M), uniformidade e aderência em geometrias complexas. Em nove meses, processou mais de 210.000 m² com taxa de rejeição inferior a 2%, confirmando a maturidade técnica do investimento.

O crescimento traduziu-se em criação líquida de emprego qualificado (+40% em 2025) e investimento superior a 3,7 milhões de euros em ativos produtivos.

Em 2026 a empresa projeta manter uma trajetória sólida, com crescimento entre 25% e 30%. A inauguração do novo polo industrial será determinante para aumentar capacidade produtiva, reduzir *lead times* e reforçar escalabilidade para clientes europeus.

ASSOCIADOS

O projeto *The Emory Hotel* é um novo ícone de luxo e excelência

bysteel foi distinguida no *European Steel Design Awards 2025*

A bysteel, empresa do Grupo DST sediada em Braga e especializada em estruturas metálicas, foi distinguida com o *European Steel Design Award 2025*, pelo seu papel central na conceção e execução estrutural do *The Emory Hotel*, em Londres, considerado um dos mais desafiantes e sofisticados projetos da arquitetura contemporânea.

Esta empresa associada da AIMMAP está a afirmar-se e posicionar-se como uma das principais protagonistas do setor no velho continente, particularmente nos mercados onde tem presença e obra realizada como Reino Unido, França, Mónaco e Países Baixos e conta com intervenções em projetos internacionais em muitos países como Argélia, Marrocos, Jamaica, República do Chade, Nigéria, Brasil e República Democrática do Congo.

Em 2024 a bysteel anunciou investimentos de cerca de 3,6 milhões de euros destinados à ampliação da unidade industrial da empresa, aquisição de equipamentos industriais e também em *hardware* e *software*. Uma estratégia de investimento contínuo



capaz de conduzir a empresa pelo caminho da sofisticação e ganhar ainda mais reconhecimento e prestígio pelas obras e projetos ambiciosos que desafiam os limites convencionais da arquitetura e da construção, que se transformam em autênticos *landmarks* das cidades. Cada vez mais, a empresa procura responder com qualida-

de aos desafios técnicos e criativos de cada projeto.

Uma aposta que tem feito com que a bysteel conquiste novos e desafiantes projetos, e acumule no seu *portfolio* projetos notáveis em todo o mundo.

E os resultados não tardaram a aparecer. Com efeito, o *European Steel Design Awards*, atribuído a cada dois

anos, distingue utilizações de excelência e criativas utilizando aço criando soluções diferenciadoras para a arquitetura e engenharia europeias, premiando assim a inovação, sustentabilidade e excelência técnica.

Com o contributo da empresa bysteel, o projeto *The Emory Hotel*, localizado entre Knightsbridge e Belgravia, em Londres, é hoje um novo ícone da hotelaria de luxo desenvolvido pelo *Maybourne Hotel Group*.

Entre 14 projetos europeus a concurso, o júri internacional destacou o *The Emory Hotel* como um exemplo notável de engenharia metálica contemporânea, reconhecendo, assim, o trabalho da bysteel.

A cerimónia de entrega decorreu no passado dia 16 de outubro de 2025, em Istambul, no âmbito da Conferência Internacional sobre Dimensionamento Sísmico de Estruturas de Aço e Retrofit.

A conquista deste galardão pela bysteel, é uma prova viva da excelência do METAL PORTUGAL e a demonstração de que a engenharia portuguesa está preparada para liderar projetos de referência mundial.

ASSOCIADOS

AGОВI, 47 anos com a missão de colocar o metal ao serviço da comunidade

Agovi Metalomecânica, empresa bracarense associada da AIMMAP, celebrou recentemente 47 anos de atividade.

“O Metal ao serviço da Comunidade” é há muito o lema da Agovi Metalomecânica, empresa especializada na conceção e fabrico de equipamentos industriais personalizados para setores como a energia hídrica, os resíduos e biorresíduos, a construção naval e os agronegócios.

Com a missão de preservar um legado de quase meio século de existência, conta com uma equipa de colaboradores especializados e dedicados, denominada #DurosComoOaço, que está focada em contribuir positivamente para o desenvolvimento de novas soluções na economia verde e azul, e que tem no seu nome a conotação de persistência e resiliência que

projeta na sua atividade diária.

Com um espírito de equipa e de colaboração exemplares, a Agovi Metalomecânica pode orgulhar-se de alguns bons exemplos de desenvolvimentos alcançados, como os equipamentos para recolha de resíduos no oceano, e os projetos europeus *I3-4 Blue Growth*, no qual participou como *techprovider* através da *Blue Bio Alliance*, e *HY4ares*, para o qual está a fabricar os equipamentos a instalar na comunidade de energia Moinho do Salto.

Para além dos projetos de inovação sustentável, a colaboração e aprendizagem junto da academia e sistema científico e tecnológico, está muito presente no seu dia a dia. Por exemplo, juntamente com a Universidade do Minho, desenvolveu um novo modelo de um equipamento para esma-

gar cana-de-açúcar, cujo protótipo será divulgado na apresentação da tese de um estudante de Engenharia Mecânica.

Com uma aposta consistente também na internacionalização, a empresa visitou recentemente a ELMIA Subcontractor, na Suécia, na qual a AIMMAP promoveu uma participação coletiva do METAL PORTUGAL, conforme se dá nota num outro artigo desta edição.

E os excelentes resultados internacionais falam por si. Recentemente a Agovi foi uma das três empresas portuguesas, num total de 46 empresas europeias, selecionadas pelo *EU Business Hub - Japan and the Republic of Korea* para participar na *Smart Energy Week Autumn 2025*, que decorreu no passado mês de setembro no Japão, onde teve a oportunidade de mostrar

porque é considerada uma empresa de referência com tradição, mas geradora de mudança e promotora da transição verde e da sustentabilidade.

A empresa encontra-se certificada segundo a ISO 9001 e a EN 1090-2, e este ano foi reconhecida como PME Líder pelo IAPMEI.

E os seus projetos e ambições não têm limite. Com um forte envolvimento no bem-estar das pessoas que colaboram com a empresa, criando um ambiente apelativo e empático, em parceria com os *Humble Bee Studios*, transformou o barulho do chão de fábrica em arte, ao criar o seu próprio *jingle* corporativo.

Por todos estes exemplos, e muitos outros que fazem parte do *portfolio* da empresa, a Agovi é sem dúvida um exemplo de vanguarda para a indústria, para a economia e para o país.



A atualidade do setor metalúrgico e metalomecânico

Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UC7Qlw463J6tIOlgbxjtYDcQ>
Facebook: <https://www.facebook.com/Metal-Portugal-723867021055712>
Linkedin: <https://www.linkedin.com/company/aimmap>
Rde X: <https://x.com/aimmap>



AIMMAP

AIMMAP avalia impactos da crise na Nexperia para o setor metalúrgico e metalomecânico

A recente intervenção do governo dos Países Baixos na Nexperia, fabricante de semicondutores com forte presença na indústria automóvel, está a gerar preocupações significativas em toda a cadeia de valor industrial europeia. À semelhança daquilo que acontece com as barreiras no mercado das matérias-primas, também neste caso a AIMMAP está a acompanhar de perto esta situação, tendo realizado recentemente um inquérito junto das suas empresas associadas para mapear os potenciais impactos económicos e sociais, bem como identificar opções de mitigação. A crise teve início no final de setembro de 2025, quando o governo neer-

landês invocou legislação de segurança nacional para assumir o controlo da Nexperia, alegando falhas graves de governação, sob a liderança de um CEO de origem chinesa. Em resposta, a China bloqueou as exportações de *chips* provenientes das fábricas da Nexperia no seu território, provocando disrupções na cadeia de fornecimento global. Grandes construtores do setor automóvel foram de imediato afetados e obrigados a implementar medidas de contingência, e o impacto rapidamente se fez sentir em diversos setores industriais. Apesar de negociações diplomáticas entre a União Europeia, os Estados Unidos e a China terem conduzido a

uma retoma parcial dos envios para alguns países, os efeitos da crise continuam a ser sentidos e o problema parece estar longe de estar resolvido. Aliás, o inquérito realizado pela AIMMAP revelou dados preocupantes:

- 14,3% das empresas reportaram redução de encomendas e atrasos na cadeia de abastecimento;
- 16,2% das empresas antecipam impactos negativos na faturação para o ano de 2025.

Estes resultados reforçam a preocupação da AIMMAP relativamente à acumulação de crises que têm vindo a dificultar a atividade das empresas do setor metalúrgico e metalomecânico.

A associação está a trabalhar na identificação de medidas de mitigação, incluindo o reforço de canais alternativos de fornecimento, a diversificação de mercados e o apoio à adaptação tecnológica das empresas. A AIMMAP continuará a monitorizar a evolução desta situação e de outras que comprometem fortemente a competitividade do setor (como é o caso da tarifa de 50% sobre a importação de aço), representando ativamente os interesses das empresas do METAL PORTUGAL junto das entidades nacionais e europeias, promovendo soluções que minimizem os impactos e garantam a resiliência do setor.

AIMMAP

AIMMAP e Orgalim contestam Proposta da Comissão Europeia

AIMMAP colaborou com a Orgalim na elaboração da posição conjunta referente às tarifas sobre a importação do aço

A Orgalim e a AIMMAP defendem que a proposta da Comissão Europeia referente às novas tarifas sobre a importação do aço, não deve avançar sem alterações substanciais. A proposta legislativa da União Europeia para um Regulamento que visa mitigar os efeitos negativos da sobre-capacidade global no mercado do aço pretende proteger os produtores europeus de aço. Contudo, esta medida coloca em risco a competitividade das indústrias utilizadoras de aço, incluindo setores tecnológicos e metalomecânicos. Principais preocupações:

- Impacto económico severo: Redução de 47% nas quotas de importação, aumento da tarifa fora da quota para 50% (atualmente 25%) e eliminação do mecanismo de *carry-over*.

- Custos adicionais: Estima-se um aumento anual de €5,4 mil milhões em tarifas fora da quota (até €9,3 mil milhões em cenários mais restritivos), além de subida dos preços do aço produzido na UE.
- Carga administrativa: Novas exigências de prova de origem ("*melted and poured*") penalizam especialmente PME.
- Efeito cumulativo: Medida agrava impactos do CBAM e da eliminação das licenças gratuitas, aumentando ainda mais os custos.

Consequências esperadas:

- Perda significativa de competitividade das indústrias transformadoras europeias.
- Risco de deslocalização de investimentos para fora da UE.
- Pressão sobre cadeias de valor essenciais para inovação e descarbonização.

Uma alternativa possível seria um acordo plurilateral sobre aço, que combine medidas contra a sobre-capacidade com harmonização de preços

de carbono, evitando danos à indústria europeia. Além disso, a Orgalim apresenta ainda um conjunto de várias recomendações para mitigar impactos, tendo contado com um forte contributo da AIMMAP:

- Excluir categorias críticas de produtos para garantir acesso a aços especializados.
- Manter a tarifa fora da quota no limite máximo de 25%.
- Garantir quotas adequadas para produtos não fabricados em quantidade suficiente na UE.
- Excluir Reino Unido e Suíça ou criar quotas específicas.
- Gestão anual das quotas e reintrodução do *carry-over*.
- Simplificação da regra "*melted and poured*", incluindo isenção para pequenos importadores.
- Avaliações anuais do impacto sobre a competitividade.

A Orgalim apresenta ainda um conjunto de várias recomendações para mitigar impactos, tendo contado com um forte contributo da AIMMAP.

AIMMAP

AIMMAP participou na Assembleia-Geral Ordinária da Orgalim

No passado dia 14 de novembro de 2025, realizou-se em formato *online* uma reunião ordinária da Assembleia-Geral da Orgalim – *Europe's Technology Industries*, reunindo representantes das principais associações europeias da indústria tecnológica. A AIMMAP esteve representada por Joana Valente, reforçando a presença nacional da associação que representa o METAL PORTUGAL, nos debates estratégicos que moldam o futuro da indústria transformadora europeia. Conforme é sabido, a Orgalim tem vindo a assumir cada vez maior rele-

vância no panorama europeu, representando uma parte muito significativa da indústria transformadora europeia nomeadamente a indústria metalúrgica e metalomecânica, as tecnologias em geral, os setores elétrico e eletrónico e ainda os setores complementares e afins àqueles. Nesse quadro, os setores que a Orgalim representa, para além de serem responsáveis por um terço de toda a indústria europeia, são também líderes mundiais de inovação. Acresce que há muito que a AIMMAP pertence à Orgalim, tendo ao longo dos anos, assumido cargos de enorme

relevância naquela associação europeia, e participando ativamente em diversos grupos de trabalho promovidos pela Orgalim. Durante a reunião do passado dia 14 de novembro, foram abordados diversos temas de grande relevância e atualidade, e definido o Plano de Atividades para 2026, atualizando as prioridades para refletir as recentes evoluções nas políticas da UE, incluindo temas como CBAM, as tarifas sobre a importação de aço, transformação digital, mercado interno, inovação e comércio.

Foi ainda discutida uma iniciativa emblemática, a *Integrate Advanced Manufacturing* que visa promover a manufatura avançada como motor da competitividade europeia, da transição verde e da digitalização. A participação da AIMMAP nesta reunião reforça o compromisso da associação em acompanhar de perto as decisões europeias que impactam diretamente a indústria nacional, garantindo que os interesses das empresas portuguesas do setor metalúrgico e metalomecânico são defendidos ao mais alto nível.

AIMMAP

Vice-Presidente da AIMMAP alertou para impacto negativo das novas tarifas europeias sobre a importação de aço

Rafael Campos Pereira reuniu com o Vice-Presidente da Comissão Europeia

O Vice-Presidente da AIMMAP Rafael Campos Pereira, reuniu, no passado dia 30 de outubro, com o Vice-Presidente executivo para Prosperidade e Estratégia Industrial da Comissão Europeia.

A reunião realizou-se em Lisboa, na CIP – Confederação Empresarial de Portugal, que recebeu o Vice-Presidente Executivo da Comissão Europeia, Stéphane Séjourné, para uma reunião restrita de alto nível presidida pelo Presidente da CIP, Armindo Monteiro, e contando com a participação de Presidentes e CEO de associações e empresas portuguesas.

O encontro teve como objetivo promover uma troca direta de perspetivas entre o setor empresarial e Stéphane Séjourné sobre os principais desafios que afetam a competitividade da economia europeia, num momento em que as empresas esperam resultados concretos e medidas eficazes para reforçar o investimento e a produtividade.

Com efeito, o Vice-Presidente da Comissão Europeia, o francês Stéphane Séjourné, responsável pela pasta da indústria, esteve três dias em Lisboa, para um conjunto de reuniões com o Ministro da Economia, com o Minis-



O encontro teve como objetivo promover uma troca direta de perspetivas entre o setor empresarial e Stéphane Séjourné sobre os principais desafios que afetam a competitividade da economia europeia, num momento em que as empresas esperam resultados concretos e medidas eficazes para reforçar o investimento e a produtividade.

tro das Finanças e com a Comissão de Economia e Assuntos Europeus da Assembleia da República.

No âmbito da visita oficial realizou-se ainda o já referido encontro na CIP, entidade da qual Rafael Campos Pereira é também Vice-Presidente.

O encontro entre Rafael Campos Pereira e Stéphane Séjourné teve como

objetivo discutir as recentes medidas europeias relativas às novas tarifas de 50% sobre a importação de aço, e o seu impacto negativo sobre a indústria metalúrgica e metalomecânica portuguesa e europeia.

Durante a reunião, Rafael Campos Pereira expressou a preocupação do setor face às novas disposições que,

segundo afirmou, “colocam em risco a competitividade das empresas portuguesas num contexto internacional já altamente desafiante”. O Vice-Presidente da AIMMAP sublinhou que estas medidas “vão seguramente penalizar muito as exportações e comprometer o investimento, o emprego, a inovação e a criação de riqueza numa das mais relevantes indústrias europeias”.

O encontro serviu ainda para reforçar a importância de um diálogo construtivo entre as instituições europeias e os representantes da indústria, com vista à construção de soluções equilibradas que salvaguardem simultaneamente os objetivos de política comercial da União Europeia e a sustentabilidade das empresas europeias.

A AIMMAP continuará a acompanhar de perto o desenvolvimento deste *dosier*, defendendo os interesses do setor metalúrgico e metalomecânico português junto das instâncias nacionais e europeias, e tem agora uma linha de diálogo aberta com o responsável europeu pela prosperidade e estratégia industrial, tendo já contribuído com algumas informações relevantes para um trabalho conjunto e construtivo, rumo a uma Europa mais competitiva.

AIMMAP

Assembleia Geral da AIMMAP para discussão e votação do Plano de Atividades e Orçamento para 2026

Está agendada para o próximo dia 17 de dezembro, às 18h00, em primeira convocatória, uma reunião ordinária da Assembleia Geral da AIMMAP para discussão e votação do Plano de Atividades e Orçamento relativos a 2026.

Na referida reunião será ainda apreciada e votada a proposta de Tabela de Quotizações para o mesmo ano de 2026.

Sendo muito provável que não venham a estar presentes à hora fixada para o início da Assembleia Geral mais de metade dos associados da AIMMAP, a reunião será previsivelmente realizada em segunda convocatória, a qual foi já igualmente feita pelo Presidente da Mesa da Assembleia Geral para as 18h30 do mesmo dia.

A reunião foi convocada no passado dia 10 de novembro pelo Presidente

da Mesa, Aníbal Campos, no portal da justiça e no site da AIMMAP, conforme preveem os estatutos da associação.

Entretanto, para além da presente divulgação, no próximo dia 04 de dezembro será enviada aos associados da AIMMAP uma *newsletter* recordatória da realização do evento, garantindo-se assim que a grande maioria das empresas venha a estar informada

do dia e hora em que os trabalhos serão levados a efeito. As empresas associadas que manifestarem interesse, poderão solicitar nessa altura o Plano de Atividades e Orçamento para o ano de 2026 e a Tabela de Quotizações para o ano de 2026.

A Direção da AIMMAP espera e deseja que a reunião venha a merecer a participação interessada de um número significativo de associados.

AIMMAP

Reunião de Direção da AIMMAP teve lugar no iiLab do INESC TEC

Realizou-se, no passado dia 20 de novembro, a habitual reunião mensal de Direção da AIMMAP, desta vez nas instalações do iiLab, pertencente ao INESC TEC, a convite do Conselho de Administração deste último.

Antes da reunião, a Direção da AIMMAP presidida por Vítor Neves, foi recebida por uma comitiva do INESC TEC composta pelo seu Presidente João Claro e também por Américo Azevedo, José Carlos Caldeira, Rui Rebelo, Manuel Silva e Vasco Telles, que elencaram as inúmeras competências de que o INESC TEC dispõe e um conjunto de serviços que podem ajudar as empresas associadas da

AIMMAP ao nível da sua qualificação e promoção da inovação.

Durante esse encontro, consubstanciado num almoço de trabalho, foram ainda abordadas as excelentes iniciativas que o INESC TEC tem promovido para empresas de várias dimensões, incluindo empresas do setor metalúrgico e metalomecânico, refletindo o excelente trabalho que o mesmo desenvolve ao serviço da economia em geral e do METAL PORTUGAL em especial.

Ao encontro entre os representantes das duas entidades, sucedeu uma visita às instalações do laboratório, onde estão representados os trabalhos em curso no âmbito de vários projetos em

que o INESC TEC se encontra envolvido, nomeadamente na Agenda Mobilizadora PRODUTECH R3, da qual quer a AIMMAP quer o INESC TEC são parceiros centrais de um consórcio que envolve mais de cem parceiros.

Foi com grande satisfação que a AIMMAP visitou as instalações do INESC TEC e conheceu o excelente trabalho desenvolvido por esta entidade.

Aliás, a escolha do iiLab, no INESC TEC, como local para a reunião da Direção da AIMMAP evidencia a relevância estratégica da ligação entre o mundo empresarial e o sistema científico e tecnológico.

Esta aproximação promove a transferência de conhecimento, fomenta a inovação e reforça a competitividade das empresas, criando um ecossistema colaborativo que potencia soluções avançadas para os desafios da indústria. Estas são diretrizes centrais que marcam cada vez mais a atividade da AIMMAP, refletindo também o setor de vanguarda que representa.

Deste encontro entre AIMMAP e o INESC TEC resultou um reforço da vontade de ambas as partes em consolidarem o respetivo relacionamento, potenciando nomeadamente a afetação das inúmeras competências do INESC TEC ao serviço das empresas do METAL PORTUGAL.

ASSUNTOS ATUAIS

AIMMAP promoveu em conjunto com o jornal ECO uma Conferência para debater o impacto das tarifas europeias sobre a importação do aço

Conferência “Aço, Quotas e Competitividade: A Hora da Metalomecânica”

O Estúdio ECO acolheu no passado dia 19 de novembro, uma conferência promovida em conjunto pela AIMMAP e pelo Jornal ECO, para discutir o impacto das tarifas europeias sobre a importação de aço no setor metalúrgico e metalomecânico e que contou com a presença do Ministro da Economia Manuel Castro Almeida.

Personalidades como Armindo Monteiro, Vítor Neves, Rafael Campos Pereira, António Pedro Antunes, Paulo Sousa e Pedro Dominginhos deram forma ao debate, sendo certo que os principais *players* do setor deixaram claro que existe um sério risco de desindustrialização fruto das medidas que a UE tem vindo a adotar, com graves consequências sócio económicas.

O Presidente da CIP, Armindo Monteiro, presidiu à sessão de abertura durante a qual chamou a atenção para o facto de vivermos hoje numa economia muito internacionalizada com aposta na inovação e valor acrescentado, e com uma enorme capacidade de criar produtos diferenciadores. Isso deve ser visto como um fator muito positivo para responder áquilo que é



do setor que, em Portugal, emprega 250 mil pessoas. A redução para quase metade dos limites ao aço isento de taxas e a duplicação da tarifa fora da quota para 50% coloca em risco um setor que exporta 24 mil milhões de euros por ano.

Rafael Campos Pereira sublinhou

Concluiu afirmando que “funcionários em cadeia tentam decidir o rumo da indústria e da economia europeias. A Europa está a criar desequilíbrios de mercado e está a apoiar a globalização de uma forma acrítica, acabando por forçar à deslocação de empresas para fora do seu espaço.”

António Pedro Antunes afirmou que “a Europa está a ser uma desvantagem para a Metalogalva”. O CEO da Metalogalva recordou a experiência de 2018, quando a empresa deslocalizou produção para os EUA para contornar tarifas. Hoje, enfrenta um cenário semelhante na Europa: “70% do



hoje chamado de “violento despertar” um conceito que associa a coexistência de prosperidade com autonomia estratégica.

No primeiro painel, intitulado “Matéria-Prima, Tarifas e Sobrevivência Competitiva”, Luís Ferreira Lopes moderou um debate que juntou o Vice-Presidente Executivo da AIMMAP, Rafael Campos Pereira, o CEO da Collep Packaging, Paulo Sousa e o CEO da Metalogalva, António Pedro Antunes.

Para o setor metalúrgico e metalomecânico não restam dúvidas de que a UE quer proteger a siderurgia europeia à custa da indústria transformadora, ameaçando a competitividade

que, apesar da proteção ao longo dos últimos anos, a indústria de aço europeu não aumentou a sua competitividade, ficando refém de custos energéticos altíssimos, e perdeu o comboio da competitividade face às concorrentes asiáticas.

E acrescenta que “temos de estar todos alinhados, decisores políticos, entidades, representantes associativos e empresas, porque esta é uma questão de soberania” e que terá seguramente enormes consequências socioeconómicas, lembrando que a nível europeu, a indústria transformadora representa 20 vezes mais do que a indústria de aço e 40 vezes mais em postos de trabalho.



nosso negócio está a ser posto em risco e não é possível deslocalizar todas as fábricas”, afirmou, alertando para os desequilíbrios criados pela Comissão Europeia. Com 1.200 trabalhadores em Portugal e presença em vários países europeus, o grupo vê ameaçada a sua competitividade e pondera naturalmente deslocalizar a sua produção.

Paulo Sousa, por sua vez, salientou que estamos perante barreiras que não geram competitividade. O líder da Colep Packaging criticou a lógica das quotas e tarifas: “quando pomos barreiras à entrada, o que deveria acontecer seria proteção temporária para aumento de competitividade. O que acontece é laxismo e utilização dessas barreiras para subir margens e continuar sem investir”. Para Paulo Sousa, estas medidas vão forçar deslocalizações e perda de emprego na Europa, enquanto países como a Turquia ganham vantagem estratégica.

O segundo painel, moderado por Mónica Silves, reuniu o Presidente da Direção da AIMMAP, Vítor Neves e Pedro Dominginhos, Presidente da Comissão Nacional de Acompanhamento do PRR para debater o tema “Cadeia de Valor, Investimento e Modernização Industrial”.

Vítor Neves defendeu o Investimento como agente central para a nossa economia. O Presidente da AIMMAP foi claro: “Precisamos dramaticamente de investimento em Portugal. Só isso é que nos pode elevar para outro nível, com formação das pessoas e inovação em paralelo”. Defendeu benefícios fiscais ao investimento e criticou a falta de impacto do PRR no setor. Para Vítor Neves, é urgente uma estratégia concertada para a reindustrialização europeia e para vender “melhor”, evitando decisões casuísticas como as das tarifas sobre o aço.

Acrescentou ainda que “estamos a comprometer o futuro da indústria transformadora com medidas irrealistas”. Sublinhou que o setor representa 24 mil milhões de euros em exportações e emprega 250 mil pessoas, maioritariamente PME sem capacidade para deslocalizar. “É preciso defender este ativo, senão pode acontecer um dano de enorme dimensão”, avisou.

Pedro Dominginhos enalteceu o papel do setor metalúrgico e metalomecânico nas agendas Mobilizadoras que acompanha, e o lugar central que o setor ocupa na economia nacional e europeia defendendo, portanto, que é um setor que deve ser tido como estratégico nas decisões de política económica e industrial.

Na intervenção que marcou o fim dos trabalhos, o Ministro da Economia Manuel Castro Almeida, reconheceu a importância do METAL PORTUGAL e sublinhou a necessidade de haver equilíbrio nas tomadas de decisão estratégicas por parte dos decisores de política económica.

A conferência deixou uma mensagem inequívoca: sem medidas estruturais e políticas coerentes, a Europa arrisca perder competitividade e emprego industrial. A AIMMAP reforça o apelo ao Governo e às instituições europeias para protegerem um setor vital para a economia portuguesa.

ASSUNTOS ATUAIS

CIP comemora 50 anos e apresenta a nova imagem

No passado dia 06 de novembro a CIP realizou mais uma iniciativa para assinalar os seus 50 anos, desta vez um jantar que teve lugar no Pátio da Galé, em Lisboa, e que reuniu muitos dos que fazem parte ativa da história desta confederação empresarial.

Um dos momentos mais emblemáticos da cerimónia, foi uma conversa moderada pelo atual Presidente da CIP, Armindo Monteiro, e que juntou em palco ex-Presidentes.

A cerimónia serviu ainda para apresentar a nova identidade e imagem da CIP, bem como o livro “CIP – 50 Anos de Futuro”, e contou com as presenças e intervenções do Presidente da República Marcelo Rebelo de Sousa, e do Ministro da Economia e da Coesão Territorial, Manuel Castro Almeida.

Além dos nomes já citados, foram muitas as personalidades do mundo político, económico e empresarial que marcaram presença no jantar comemorativo dos 50 anos da CIP, bem como todos os colaboradores da CIP que diariamente se dedicam a promover a defesa dos interesses da iniciativa privada em Portugal e a contribuir para o bem-estar socioeconómico nacional.

Naturalmente que a AIMMAP assinalou presença na cerimónia, fazendo-se representar ao mais alto nível pelo Presidente da Direção Vítor Neves. Por seu turno, Rafael Campos Pereira e Mafalda Gramaxo apenas não estiveram presentes em consequência do cancelamento de um voo vindo de Madrid, onde se tinham deslocaado em representação da AIMMAP.

Note-se que o Vice-Presidente Executivo da AIMMAP, Rafael Campos Pereira, há muito que faz parte da história desta confederação. Na verdade, este é já o quarto mandato consecutivo em que assume com enorme empenho a função de Vice-Presidente da CIP, apoiando de forma decisiva esta confederação no exercício da sua missão.

Na sua intervenção, Armindo Monteiro agradeceu a todos os que têm contribuído para que a CIP seja cada vez mais um agente central na economia nacional e sublinhou que a CIP está claramente a entrar num novo ciclo, estando preparada para ser um dinamizador da transformação económica, social e industrial junto das empresas e dos empresários, contribuindo dessa forma para que Portugal seja mais competitivo na economia digital.

Hoje, a CIP, enquanto maior confederação empresarial do país, assume-se, não só como uma mobilizadora das empresas, mas também como um parceiro do Governo em políticas públicas que aumentem a produtividade e a competitividade da economia portuguesa. Aliás, a nova imagem simboliza precisamente o compromisso de mover Portugal empresarial para a frente.



Na verdade, se nos primeiros 50 anos a CIP foi o principal interlocutor dos governos na definição das políticas económicas e dos sindicatos na concertação social, agora aposta em acrescentar novas missões como dinamizadora e como agente de qualificação do tecido empresarial português, tendo já anunciado novos programas de formação em Inteligência Artificial para executivos, gestores, trabalhadores e estudantes, e iniciativas para capacitar Portugal para a inovação tecnológica ao serviço do desenvolvimento económico, da coesão social e da soberania digital.

São 50 anos que marcam uma ati-

vidade com importância singular no desenvolvimento socioeconómico de Portugal, por vezes na vanguarda da mudança, outras, resistindo a desafios perigosos, por vezes conciliadora, outras, agitadora, mas sem nunca esquecer a sua razão de ser: a defesa da iniciativa privada.

E a mensagem que esteve na origem desta confederação mantém-se mais atual do que nunca. Tal como aconteceu no início, perante o fim do antigo regime e com a ameaça comunista latente, também agora perante os atuais desafios, a resolução dos problemas nacionais depende primeiro e, sobretudo, das empresas.



WEBINAR

“FLUXO EMERGENTE - Móveis e Colchões”

Definição de móveis – abrange **produtos** para equipar e decorar espaços, tanto residenciais como comerciais ou públicos, para interior e exterior. Estes produtos podem ser feitos de **qualquer material**, incluindo madeira, **metal**, plástico, vidro, cerâmica, materiais compósitos, resina, pedra e têxteis.

No âmbito do regime do Decreto-Lei n.º 152-D/2017, de 11 de dezembro na sua redação atual, e de acordo com os artigos 2.º, 87.º-A e 87.º-B o Governo aprova legislação para integrar este fluxo de resíduos em sistemas de responsabilidade alargada do produtor- RAP.

Os produtores devem operacionalizar o regime RAP para a gestão de móveis e colchões e respetivos resíduos até 31 de dezembro de 2025.

Neste sentido, vamos realizar um **webinar** no dia **16 de dezembro de 2025 das 14:30 às 16:30**, com a colaboração da APA – Agência Portuguesa do Ambiente.

PROGRAMA

14:30 - Abertura da sessão

Carla Gonçalves | AIMMAP – Associação dos Industriais Metalúrgicos, Metalomecânicos e Afins de Portugal

14:40 - O Fluxo Emergente Móveis e Colchões

- ✓ Enquadramento, quem é produtor?
- ✓ Obrigações dos produtores
- ✓ Sistema de gestão
- ✓ Registo no SIRER
- ✓ Reporte de informação

Mafalda Mota | APA – Agência Portuguesa do Ambiente, I.P.

16:00 - Questões

16:30 - Encerramento

Informações: aimmap@aimmap.pt

INTERNACIONALIZAÇÃO

AIMMAP promoveu mais uma presença coletiva de grande impacto no seu principal mercado de exportação

Advanced Manufacturing 2025

Mais de uma dezena de empresas portuguesas lideradas pela AIMMAP marcaram presença na principal feira ibérica de inovação industrial, com destaque para soluções tecnológicas de elevado valor acrescentado.

Com efeito, nos dias 5 e 6 de novembro, a AIMMAP promoveu mais uma participação conjunta do METAL PORTUGAL na feira *Advanced Manufacturing*, realizada na IFEMA, em Madrid. Este certame, considerado o evento líder em inovação industrial, fabricação e processamento de metais, robótica e automação, contou com a presença de mais de 12.000 profissionais e cerca de 38.400 m² de exposição.

Esta feira que agora é conhecida com o nome *Advanced Manufacturing*, é uma das mais importantes feiras profissionais da Península Ibérica e configura o único evento sobre materiais compósitos e suas aplicações realizado no país vizinho. Para além da qualidade da feira, a sua proximidade geográfica com Portugal facilita, aos mais variados níveis, a participação nacional.

A delegação portuguesa foi mais uma vez liderada pela AIMMAP, e recebeu a visita do Embaixador de Portugal em Madrid, José Augusto Duarte, e do representante da AICEP em Madrid, Luís Reis, reforçando o apoio institucional à presença nacional.

A participação do METAL PORTUGAL foi apoiada por uma comitiva da AIMMAP composta por Rafael Campos Pereira, Mafalda Gramaxo e Pedro Azevedo, que acompanharam de



perto a participação das empresas portuguesas, culminando numa sessão de *networking* e colaboração organizada em conjunto pela AIMMAP, PRODUTECH e AICEP.

O evento destacou os últimos avanços em materiais e tecnologias de produção, com especial enfoque na subcontratação industrial de elevado valor acrescentado. Mais de 50 empresas associadas da AIMMAP e da PRODUTECH impactaram positivamente os visitantes e expositores, regressando a Portugal com contactos comerciais promissores.

Rafael Campos Pereira sublinhou a importância estratégica da feira, sublinhando que *“a Advanced Manufacturing tem uma importância incontornável que sustenta a integração deste evento no conjunto de ações de internacionalização promovidas pela AIMMAP, nomeadamente para o mercado espanhol, que é há muito um dos principais mercados de exportação do METAL PORTUGAL.”*

A participação nacional tem vindo a consolidar-se desde a primeira presença em 2019, então sob o nome METAL Madrid. A proximidade geográfica e a qualidade do certame tornam esta feira uma oportunidade privilegiada para a indústria portuguesa mostrar o seu dinamismo e inovação.

Mais uma vez, o apoio da AIMMAP e em particular de Pedro Azevedo, quer na fase preparatória da participação na feira quer durante a realização da mesma, foi por todos os participantes nacionais considerado de uma inestimável mais-valia.

INTERNACIONALIZAÇÃO

AIMMAP organiza visita à principal Feira de Máquinas-Ferramenta realizada em território espanhol

Feira BIEMH 2026

AIMMAP está a organizar uma Visita de Verificação Tecnológica à Feira BIEMH - que irá decorrer em Bilbao, de 2 a 6 de março 2026.

A visita promovida pela AIMMAP ocorrerá nos dias 4 a 6 de março, sendo que a associação conseguiu assegurar junto dos responsáveis da feira, condições especiais de participação para as empresas suas associadas, como a entrada gratuita na feira, acesso à sala VIP, oferta de duas noites de estadia num hotel de 4 estrelas, para um participante por empresa, organização de reuniões com empresas exppositoras e convites para eventos.

Trata-se da principal feira internacional de máquinas-ferramenta e manufatura avançada realizada em Espanha, e a terceira do *ranking* a nível europeu.

A BIEMH é assim uma referência mundial na sua especialidade, apre-



sentando ao mercado todas as novidades em máquinas, ferramentas, componentes e acessórios, automação, metrologia, controlo de qualidade, entre outros.

Além da importância do certame que se realiza a cada dois anos no Centro de Exposições de Bilbao, e que soma já 33 edições, assume também grande relevância o fac-

to de se realizar no país vizinho, há muito destacado como grande destino das exportações do METAL PORTUGAL.

Na verdade, em 2024, o mercado espanhol absorveu 25,7% do total de exportações do setor metalúrgico e metalomecânico.

Assim, e sempre na ótica de alargar as oportunidades de negócio para as empresas suas associadas, a AIMMAP decidiu promover esta visita de verificação tecnológica que coloca desde logo em perspetiva mais uma feira a acrescentar potencialmente ao plano anual de internacionalização da associação.

As empresas interessadas em participar, devem contactar a AIMMAP com a maior brevidade possível, e enviar a ficha de inscrição, no limite, até ao dia 23 de janeiro de 2026, sendo admitido um participante por empre-

INTERNACIONALIZAÇÃO

METAL PORTUGAL marcou presença forte na ELMIA Subcontractor 2025 sob liderança da AIMMAP

De 11 a 13 de novembro de 2025, o METAL PORTUGAL regressou à Suécia para participar na ELMIA Subcontractor, a mais relevante feira industrial de subcontratação dos países nórdicos. A presença nacional foi liderada pela AIMMAP, que organizou e promoveu um stand coletivo, reforçando a aposta estratégica na internacionalização do setor.

PORTUGAL, reforçando o posicionamento do setor como parceiro de confiança para a indústria sueca e de forma geral para toda a indústria do norte da Europa.

Quinze empresas representaram ao mais alto nível a qualidade e excelência da indústria portuguesa no stand coletivo do METAL PORTUGAL. Foram elas: A.HENRIQUES - ELASTOMERS,



Desde que a AIMMAP iniciou a organização de participações na ELMIA Subcontractor, as exportações do setor metalúrgico e metalomecânico português para a Suécia registaram um crescimento notável, passando de 78,5 milhões de euros em 2012 para mais de 275 milhões de euros em 2024.

A ação integra o projeto de internacionalização da AIMMAP para o biénio 2025-2027 e reflete o compromisso da associação em apoiar a expansão internacional das empresas portuguesas, especialmente em mercados exigentes e de elevado valor acrescentado como o sueco.

A representação nacional foi acompanhada por uma comitiva da AIMMAP composta por Rafael Campos Pereira, Mafalda Gramaxo e Pedro Azevedo, que estiveram presentes em Jönköping para apoiar e promover as empresas do METAL

S.A., ANTÓNIO CUNHA LEITE, LD^a, AUTOFER, Lda., FALUAL - CONSTRUÇÕES METALOMECÂNICAS, S.A., FERESPE - FUNDIÇÃO DE FERRO E AÇO, LD^a, FUNDIÇÃO DO ALTO DA LIXA, S.A., FUNDIVEN, S.A., INACEINOX - IND. DE EQUIP. INOXIDÁVEIS, S.A. JAMARCOL, Lda., MARSILINOX - INDÚSTRIA METALÚRGICA, LD^a, RICARDO & BARBOSA, LDA., SIROCO - SOC. INDUSTRIAL ROBÓTICA E CONTROLO, S.A., TECNIFORJA, LDA., PROZINCO - CONSTRUÇÃO E MANUTENÇÃO, S.A. e EDAETECH - ENGENHARIA E TECNOLOGIA, S.A.

Desde que a AIMMAP iniciou a organização de participações na ELMIA Subcontractor, as exportações do setor metalúrgico e metalomecânico português para a Suécia registaram um crescimento notável, passando de 78,5 milhões de euros em 2012 para mais de 275 milhões de euros em 2024. Grande parte deste crescimento está diretamente associado às empresas que têm participado na feira.

Pelo feedback que a AIMMAP recebeu durante e após a realização da feira, seguramente que as empresas nacionais que participaram na edição de 2025 da ELMIA Subcontractor vão colher frutos da sua aposta persistente naquele mercado e vão contribuir

para continuar a aumentar o valor que a economia portuguesa exporta para o mercado do norte da Europa.

Naturalmente, a AIMMAP vai continuar a mobilizar as suas empresas para presenças consistentes na feira, certa de que, na grande maioria dos casos, as empresas do METAL PORTUGAL têm capacidade para responder afirmativamente aos mais difíceis desafios dos exigentes clientes nórdicos. Prova disso é que este ano, uma vez mais, "as empresas do METAL PORTUGAL voltaram a destacar-se num dos mais sofisticados mercados europeus" conforme sublinhou Rafael Campos Pereira durante a sua presença na feira.



INTERNACIONALIZAÇÃO

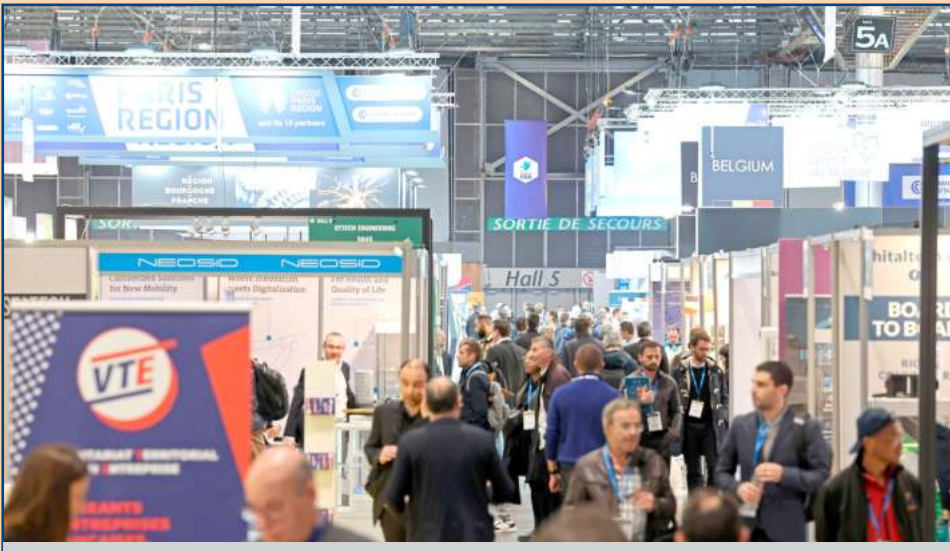
Maior Feira Europeia de Subcontratação Industrial regressa a Paris

MIDEST 2026

A AIMMAP está a organizar mais uma participação coletiva do METAL PORTUGAL, no MIDEST, a maior feira europeia de subcontratação industrial e uma das quatro grandes exposições que integram a “Global Industrie”, um grande certame que engloba também a “SMART INDUSTRIES”, a “INDUSTRIE” e a “TOLEXPO”, dirigindo-se a diferentes subsectores da indústria metalúrgica e metalomecânica e dando assim resposta à enorme abrangência deste setor.

Nesta feira, à qual se dirigem, todos os anos, milhares de visitantes de todo o mundo, Portugal tem sido sistematicamente protagonista da maior representação estrangeira, prevendo-se que a participação das empresas nacionais na edição de 2026 a realizar entre os dias 30 de março e 02 de abril confirme este padrão e supere as marcas atingidas nos anos anteriores.

Com efeito, ao longo dos últimos anos, a AIMMAP tem vindo a apostar na promoção da participação das empresas do METAL PORTUGAL no MIDEST, cuja oportunidade e interes-



Esta ação consta na candidatura do projeto de internacionalização da AIMMAP para 2025/2027, pelo que as empresas poderão vir a beneficiar de uma comparticipação dos custos elegíveis.

se para os fabricantes portugueses é cada vez mais uma certeza.

Em 2026 a “Global Industrie” regressa à capital francesa, depois de em

2025 ter tido lugar em Lyon, explorando as vantagens de uma grande proximidade com grandes centros de decisão empresarial e político, e o facto de

se tratar de uma grande cidade no centro da Europa à qual facilmente se deslocam os grandes grupos europeus.

O MIDEST, em Paris, contará com cerca de 120.000 metros de área de exposição onde mais de 2.300 empresas apresentarão os seus produtos para mais de 55.000 visitantes. Não há qualquer dúvida de que o MIDEST é um evento anual internacional de enorme interesse e oportunidade para as empresas do METAL PORTUGAL.

Esta ação consta na candidatura do projeto de internacionalização da AIMMAP para 2025/2027, pelo que as empresas poderão vir a beneficiar de uma comparticipação dos custos elegíveis.

As inscrições são limitadas, pelo que as empresas interessadas em obter informação adicional e em participar na feira, deverão contactar a AIMMAP com a maior brevidade possível.

As empresas que manifestarem interesse, serão posteriormente contactadas, no sentido de efetuarem e submeterem a sua inscrição na plataforma oficial, sobre a qual a AIMMAP dará todas as instruções necessárias para o efeito.

AMBIENTE

A Associação integra o Cluster desde o primeiro momento

AIMMAP participou na cerimónia de lançamento do “Cluster Portuguese Circularity”

A AIMMAP aderiu oficialmente ao “Cluster Portuguese Circularity”, reforçando o seu compromisso com a transição para uma economia mais circular, sustentável e resiliente. Esta adesão representa um passo estratégico na promoção de práticas circulares no setor metalúrgico e metalomecânico, alinhando-se com os objetivos nacionais e europeus de sustentabilidade e inovação industrial.

O “Cluster Portuguese Circularity” resulta de uma parceria entre a Smart Waste Portugal (ASWP) e o CECOLAB – Laboratório Colaborativo para a Economia Circular, e foi reconhecido como cluster de competitividade com impacto nacional pelo Despacho n.º 2784/2025, de 28 de fevereiro.

Este cluster tem como principais objetivos estimular a investigação, inovação e empreendedorismo no âmbito da economia circular e digitalização, desenvolver novas políticas de crescimento do mercado da economia circular, capacitar para a economia circular e transição digital e reforçar a posição de Portugal nas matérias de economia circular e assume a meta ambiciosa de aumentar a taxa de circularidade de 2,4% para 5% em 5 anos.



Carla Gonçalves e Sofia Veloso Ferreira representaram a AIMMAP nesta iniciativa de apresentação oficial do cluster que teve lugar nas instalações do CECOLAB, em Oliveira do Hospital e que contou com a presença e participação de várias personalidades do mundo político, empresarial e académico.

Aires Pereira, Presidente da Direção da Smart Waste Portugal, presidiu à sessão de abertura durante a qual destacou que o “Cluster Portuguese Circularity” assume um papel

central para acelerar a transformação da economia portuguesa, apoiando as empresas na adoção de modelos de negócio circulares e na sua internacionalização.

Foi uma sessão que marcou o início de uma nova etapa de cooperação entre empresas, entidades científicas e tecnológicas e instituições públicas, todas comprometidas com a construção de um sistema económico mais sustentável.

Na verdade, há muito que a AIMMAP incorpora na sua atividade

o tema da economia circular, ocupando inclusivamente um lugar central no plano estratégico definido pela associação.

Nesse sentido, ao longo dos últimos anos a AIMMAP tem vindo a identificar os principais desafios, oportunidades e boas-práticas relativos à circularidade no setor metalúrgico e metalomecânico, e desenvolve anualmente um conjunto de iniciativas focadas nesse objetivo apoiando as empresas do setor neste exigente processo de transição.

ENERGIA

AIMMAP promoveu sessão informativa sobre o papel do Biometano na descarbonização industrial

No âmbito das várias iniciativas que a AIMMAP tem vindo a desenvolver para apoiar as empresas no seu percurso de descarbonização e redução de custos — como o seu concurso anual e os *webinars* sobre autoprodução para autoconsumo e partilha de energia, bem como o Roteiro de Descarbonização do METAL PORTUGAL que ficou concluído recentemente — chegou o momento de alargar a discussão a novas alternativas energéticas.

Para além da eletrificação dos pro-

cessos, importa também explorar o potencial do chamado “gás verde”, com destaque para o biometano, como solução complementar e estratégica para a substituição gradual do gás natural.

O biometano é um gás renovável, composto por uma quota entre 85% a 95% de metano, com poder calorífico semelhante ao gás natural, mas com menor impacto ambiental. Produzido a partir do aprimoramento do biogás — removendo gases poluentes como CO e CO² — pode ser

injetado diretamente na rede de gás existente ou utilizado em veículos, sem necessidade de alterações na infraestrutura.

Esta fonte de energia renovável, obtida pela decomposição de resíduos orgânicos, representa uma oportunidade para promover a independência energética, reduzir emissões e estimular a economia circular, ao reutilizar materiais que de outra forma seriam descartados.

Para introduzir a temática e informar as empresas associadas sobre

esta nova abordagem, a AIMMAP promoveu uma sessão online no passado dia 27 de novembro, com a participação de duas entidades de referência, a CoLAB BIOREF e DOUROGÁS.

A sessão foi moderada por Carlos Silva, da AIMMAP, e, durante cerca de duas horas, foram abordados temas como o enquadramento legislativo dos gases de origem renovável e metas estratégicas, e o papel do biometano na Indústria e respetivo potencial de descarbonização.

FORMAÇÃO

AIMMAP apresentou um projeto fundamental para compreender, apoiar e fortalecer o futuro do setor

O METAL PORTUGAL e as empresas familiares

Como é sabido, as empresas familiares representam entre 80% a 90% do tecido empresarial do setor metalúrgico e metalomecânico em Portugal, motivo pelo qual há muito que o plano de ação da AIMMAP integra ações específicas para empresas desta natureza.

São estruturas que, apesar da sua diversidade geográfica e dimensão, partilham características únicas: uma forte ligação aos valores familiares, uma cultura de gestão própria e uma capacidade notável de resiliência e adaptação.

Estas empresas são pilares de emprego e motores de competitividade, mas não obstante enfrentam também desafios específicos que não podem ser ignorados.

Estudos internacionais revelam que de cada 100 empresas familia-

res que chegam à segunda geração, apenas 30 sobrevivem e apenas 15 alcançam a terceira. Esta realidade torna urgente a identificação de boas práticas que permitam garantir a continuidade e sustentabilidade destas empresas ao longo das gerações.

Foi neste contexto que a AIMMAP lançou o projeto “O METAL PORTUGAL E AS EMPRESAS FAMILIARES”, com o objetivo de atualizar o diagnóstico realizado em 2017/2018 e compreender a evolução das empresas familiares do setor nos últimos anos — anos marcados por desafios económicos, sociais e tecnológicos sem precedentes.

A sessão de arranque do projeto teve lugar no passado dia 5 de novembro de 2025, com a realização de um *Focus Group* que reuniu represen-

tantes de empresas familiares para debater os principais temas que irão nortear o estudo.

A metodologia do projeto assenta na realização de vários *Focus Groups* temáticos, seguidos da aplicação de inquéritos aos participantes, análise dos resultados em *webinars* e desenvolvimento de estudos de caso anónimos.

Os resultados serão disseminados através de seminários, *e-books* e *podcasts*, garantindo sempre a confidencialidade dos participantes.

Entre os temas abordados destacam-se “Gestão e Continuidade da Propriedade, Liderança e Funções-chave”, “Profissionalização e Boas Práticas de Gestão”, “Gestão de Familiares na Empresa”, “Estrutura Financeira”, “Empreendedorismo”, “Influência do Cônjuge”, “Organização

da Família em torno da Empresa”, “Protocolo Familiar”.

Ao longo das sessões, cada tema será tratado com profundidade, permitindo não só uma análise comparativa com os dados de 2018, mas também a identificação dos principais desafios atuais e a conceção de práticas que possam servir de referência para outras empresas do setor.

Este projeto pretende ser um contributo efetivo para a valorização das empresas familiares, promovendo a sua continuidade e reforçando o seu papel estratégico na economia nacional. A AIMMAP acredita que, ao apoiar estas empresas na sua profissionalização e na gestão dos seus processos de sucessão, estará a contribuir para um setor mais forte, coeso e preparado para o futuro, e para o desenvolvimento económico de Portugal.

FORMAÇÃO

O CENFIM foi o *main sponsor*

CENFIM esteve em grande destaque na primeira edição da Feira UP

Nos passados dias 14 e 15 de novembro, o CENFIM esteve em grande destaque na primeira edição da Feira UP – Formação Contínua, uma feira dedicada à formação contínua, que teve lugar na Exponor. A participação do CENFIM na iniciativa enquadrou-se no âmbito da Agenda Mobilizadora PRODUTECH R3.

Num cenário profissional marcado pela mudança constante, a UP – Formação Contínua afirma-se como o evento pioneiro em Portugal dedicado ao desenvolvimento de competências para empresas e profissionais.

Upskilling (aperfeiçoamento) e *reskilling* (requalificação) deixaram de ser tendências para se tornarem necessidades estratégicas, garantindo competitividade e empregabilidade num mercado em evolução.

A feira reuniu as principais empresas de formação, instituições académicas e especialistas em desenvolvimento de competências, criando um espaço dinâmico onde se exploram soluções inovadoras para a aprendizagem contínua, desbravando novos caminhos para o mercado de trabalho do futuro. Desde a digitalização e inteligência artificial até às novas formas de liderança e gestão de talento, a UP posiciona-se como resposta ao desafio global da atualização permanente.

Com um modelo que combina áreas de exposição, conferências e *workshops* interativos, os participantes têm oportunidade de descobrir as melhores soluções de formação para crescimento profissional, explorar metodologias inovadoras e tendências do setor e criar conexões estratégicas

com especialistas e empresas líderes. Destinada a empresas, profissionais e organizações que acreditam no poder da aprendizagem contínua, a UP tem como objetivo ser um catalisador para carreiras e negócios.

Assumindo a responsabilidade do papel que ocupa hoje na vida socioeconómica do país, o CENFIM foi o *main sponsor* da UP – Formação Contínua, reforçando a sua missão de promover a qualificação e empregabilidade, apoiando tanto adultos como jovens.

Como é sabido, a atuação do CENFIM centra-se por um lado na formação e inserção de jovens, através do Sistema de Aprendizagem, Cursos de Especialização Tecnológica e Cursos de Educação e Formação, e por outro na formação contínua de adultos com dupla certificação, escolar e profissional, visando a melho-

ria das qualificações, a empregabilidade e o desenvolvimento organizacional das empresas, especialmente PME, numa perspetiva de modernização e aumento da produtividade.

Com efeito, a formação ao longo da vida e a requalificação ocupam cada vez mais um lugar central na atuação do CENFIM, respondendo às necessidades de mercado e à estrutura da população portuguesa. E na verdade, com esta aposta, o CENFIM soma casos de sucesso na transformação de vidas e de carreiras.

Com esta participação estratégica na primeira edição desta iniciativa dedicada à formação contínua, o CENFIM reafirma o compromisso com a evolução das competências e a construção de um futuro mais competitivo para empresas e profissionais.

NOTA DE FECHO

A Europa quer ser apenas um laboratório?



Sofia Veloso Ferreira
Assessora da Direção da AIMMAP

Todos os anos a União Europeia investe muitos (muitos!) milhões de euros na Inovação. Uma opção estratégica para se posicionar como líder mundial de inovação e desenvolvimento tecnológico, procurando fazer disso um fator diferenciador de competitividade num mundo em que não consegue concorrer com blocos gigantes em escala, e que têm muitas vezes custos muito inferiores no que se refere aos fatores de produção primários.

O “Horizonte Europa”, o maior programa de financiamento da UE para investigação e inovação (2021–2027), tem como grandes objetivos o apoio à implementação de políticas da União Europeia, nomeadamente para a dupla transição, apoiar as empresas a enfrentar desafios globais e apoiar a criação e a melhor difusão de conhecimentos e tecnologias de excelência.

Um pacote financeiro que vai agora ganhar uma nova dimensão. Com efeito, o orçamento proposto para o programa Horizonte Europa 2028–2034 é de 175 mil milhões de euros,

um aumento muito significativo face ao ciclo anterior.

Sendo o Horizonte Europa o principal e maior programa dedicado à Inovação, existem outros que avolumam a importância que a UE dá (e bem) ao tema.

A “política de Inovação” europeia parece andar em paralelo com a “política industrial”, com a qual, infelizmente, não se interceta em nenhum ponto.

A atual política industrial, que protege e apadrinha por exemplo

indústria transformadora europeia procure novas localizações além-fronteiras, certa de que aí terá acesso a matérias-primas mais baratas, e depois conseguirá colocar os seus produtos no mercado europeu, a preços muito mais competitivos.

As indústrias que cá ficarem, vão inevitavelmente ter de concorrer com produtos acabados que entram na Europa em condições imbatíveis, oriundos de países com custos de fatores de produção primários muito mais baixos e sem a pressão das obrigações ambientais (e não só) com que a UE sobrecarrega quem produz dentro das fronteiras da UE.

As novas tarifas europeias de 50% sobre a importação de aço consubstanciam apenas uma das muitas barreiras, de várias naturezas, que as indústrias europeias têm de enfrentar.

Também aqui, um enorme paradoxo. Será que todo o investimento europeu em Inovação vai ser para exportar, viajando na mala de cada indústria que decidir sair da fronteira europeia?

As novas tarifas europeias de 50% sobre a importação de aço consubstanciam apenas uma das muitas barreiras, de várias naturezas, que as indústrias europeias têm de enfrentar.

InvestEU, Europa Digital, Fundo de Inovação entre outros, acrescentam verbas ao bolo destinado ao Horizonte Europa, sublinhando uma estratégia que teoricamente faria todo o sentido.

Faria sentido caso se tratasse de uma estratégia “inteligente”, consequente e integrada com toda a cadeia a jusante. Mas não é o caso. Aparentemente a Europa quer ser apenas um laboratório.

o setor de produção do aço, patrocinando um caminho de desincentivo ao desenvolvimento desse setor e a ganhos de competitividade, está, como temos defendido em vários Fóruns, a enviesar a situação concorrencial da nossa indústria transformadora.

Ao taxar a entrada de matérias-primas, deixando de fora os produtos *downstream*, a União Europeia está a abrir as portas para que a

COMÉRCIO EXTERNO

Setembro de 2025 foi o 8º melhor mês de sempre das exportações do METAL PORTUGAL

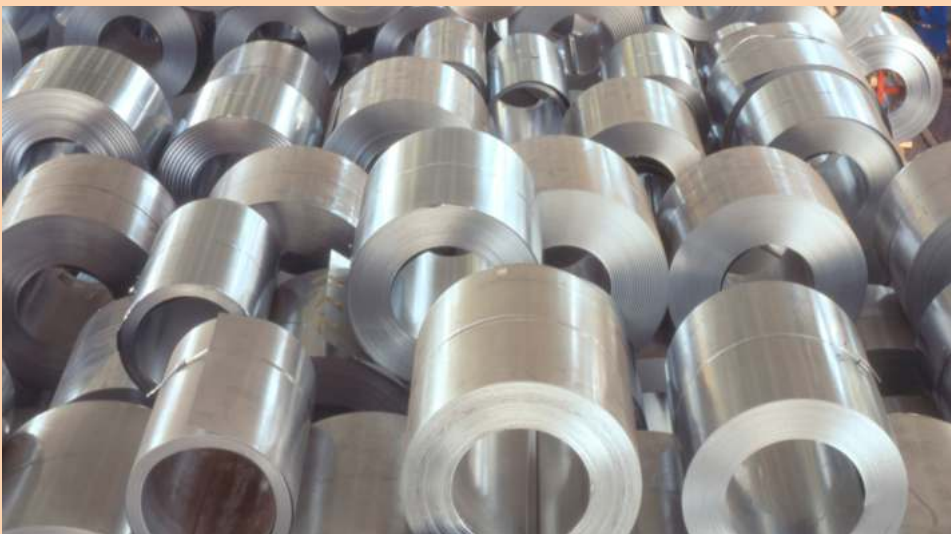
Os dados do comércio internacional de setembro revelam uma boa performance do setor metalúrgico e metalomecânico: foi o 8º melhor mês de sempre das exportações do METAL PORTUGAL.

As exportações atingiram 2.183 milhões de euros, entrando para o *Top-Ten* dos melhores meses de sempre das exportações do setor e apresentando um crescimento homólogo de 6,7%.

Os valores acumulados dos nove primeiros meses do ano revelam um crescimento de 3,5% face a igual período do ano anterior.

Rafael Campos Pereira destaca que o setor está a dar mais uma enorme prova de excelência e resiliência, alcançando resultados notáveis perante todas as restrições ao livre comércio que a economia mundial enfrenta atualmente e está convicto que o ano terminará com resultados superiores aos de 2024, e muito provavelmente alcançará os valores recorde atingidos no melhor ano de sempre, 2023.

E destaca ainda que “a performance que o METAL PORTUGAL revela há tantos anos, é a melhor prova de que



Os valores acumulados dos nove primeiros meses do ano revelam um crescimento de 3,5% face a igual período do ano anterior.

é um setor estratégico, merecedor de uma aposta focada, específica e estratégica dos recursos nacionais e europeus”.

Apesar de destacar a resiliência do setor, Rafael Campos Pereira admite que “muitas das empresas do METAL PORTUGAL estão inquietas” com

toda a instabilidade a nível global. Mesmo assim, “o otimismo ainda se mantém”.

O Vice-Presidente Executivo da AIMMAP acrescenta que “a instabilidade e a atual conjuntura global, devem impor ao governo e à UE um maior nível de coerência e adequação das políticas adotadas. A proposta de OE para 2026 desiludiu por ser demasiado conservadora, incapaz de se comprometer com um crescimento económico, nem de zelar pelo aumento de competitividade. Vemos até com preocupação a continuação do forte crescimento da despesa pública, sendo este o fator que impede uma descida mais acentuada dos impostos. A nível europeu, preocupam-nos as constantes contradições na Política Industrial Europeia e o impacto que isso está já a ter na Indústria Transformadora. Por exemplo, a recente medida anunciada que visa aumentar para 50% a taxa a aplicar às importações de aço, vai seguramente contribuir para deslocalizar a indústria transformadora europeia e afetar negativamente e de forma sustentada a dinâmica da economia europeia.”